



**Plan de Negocios para la Creación de Login Hub, un Espacio para Pequeños
Empresarios y Profesionales Independientes de la Ciudad de Sincelejo - Sucre**

Walter José Arrieta Gómez, Samuel Lastra Santiago y Dorian Mauricio Herrera Ramírez

UNIVERSIDAD EAN

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas

Maestría en Administración de Negocios -MBA

Bogotá, Colombia

2023

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LOGIN HUB

**Plan de Negocios para la Creación de Login Hub, un Espacio para Pequeños
Empresarios y Profesionales Independientes de la Ciudad de Sincelejo - Sucre**

Walter José Arrieta Gómez, Samuel Lastra Santiago y Dorian Mauricio Herrera Ramírez

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:
Magister en Administración de Negocios

Director:

Carmen Elizabeth Chaparro Malaver

Modalidad:

Creación de Empresa

UNIVERSIDAD EAN

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas

Maestría en Administración de Negocios -MBA

Bogotá, Colombia

2023

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LOGIN HUB

Nota de aceptación

Firma de jurado

Firma de jurado

Firma del director del trabajo de grado

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LOGIN HUB

Bogotá D.C. 30 de Septiembre de 2023

No queda más que expresar la profunda gratitud a Dios por este logro.

A nuestras familias por su apoyo incondicional en tiempos de dedicación exclusiva al trabajo de grado, entregando siempre una palabra de ánimo cuando lo necesitaba y celebrando cada pequeña victoria en el camino.

Este logro no solo nuestro, sino de todos aquellos que nos apoyaron también, ya que cada uno ha contribuido al éxito de una manera u otra. Eternamente agradecidos por su amor, apoyo y sacrificio.

Que este logro nos traiga alegría y orgullo a todos y que sigamos apoyándonos mutuamente en cada uno de nuestros sueños y metas.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LOGIN HUB

Resumen

El auge global de los espacios de coworking y la creciente comunidad de emprendedores sociales han marcado el comienzo de una nueva dinámica de colaboración y emprendimiento. En Sincelejo, Colombia, Login Hub surge como respuesta a la creciente necesidad de espacios que no solo provean una infraestructura económica para profesionales independientes, sino que también fomenten la innovación y la cooperación. Este proyecto se enmarca en el contexto de desafíos persistentes como la sostenibilidad, la inclusión social y la generación de empleo. Se propone la creación de un centro de coworking y emprendimiento social diseñado para superar estas barreras. Utilizando un enfoque mixto de investigación cualitativa y cuantitativa, se evalúa la viabilidad del espacio, abordando las necesidades del mercado local y la sostenibilidad económica. Los resultados principales revelan un modelo de negocio viable con un potencial significativo para el impacto social y económico. La conclusión enfatiza la capacidad de Login Hub para contribuir al fortalecimiento de la comunidad local, incentivar la innovación y generar un cambio positivo en la región de Sincelejo.

Palabras clave: Coworking. Emprendimiento, innovación, Sincelejo, Sostenibilidad, comunidad, colaboración.

Abstract

The global rise of coworking spaces and the growing community of social entrepreneurs have marked the beginning of a new dynamic of collaboration and entrepreneurship. In Sincelejo, Colombia, Login Hub emerges in response to the growing need for spaces that not only provide an economic infrastructure for independent professionals but also foster innovation and cooperation. This project is framed within the context of persistent challenges such as sustainability, social inclusion, and job creation. The creation of a coworking and social entrepreneurship center is proposed to overcome these barriers. Using a mixed approach of qualitative and quantitative research, the viability of the space is assessed, addressing the needs of the local market and economic sustainability. The main results reveal a viable business model with significant potential for social and economic impact. The conclusion emphasizes Login Hub's ability to contribute to the strengthening of the local community, encourage innovation, and generate positive change in the Sincelejo region.

Keywords: Coworking, entrepreneurship, innovation, Sincelejo, sustainability, community, collaboration.

Contenido

Lista de Figuras.....	20
Lista de Tablas.....	20
Introducción.....	23
Naturaleza del Proyecto	25
Origen de la Idea de Negocio	25
Descripción de la Idea de Negocio	28
Antecedentes.....	30
Justificación.....	32
<i>Origen y Definición de Hub.....</i>	<i>33</i>
Objetivos Empresariales a Corto, Mediano y Largo Plazo	35
<i>Objetivos a Corto Plazo.....</i>	<i>36</i>
<i>Objetivos a Mediano Plazo.....</i>	<i>36</i>
<i>Objetivos a Largo Plazo</i>	<i>37</i>
Estado Actual del Negocio.....	37
Descripción del Servicio	38
Nombre, Tamaño y Ubicación de la Empresa	40
Potencial del Mercado en Cifras	42

Ventajas Competitivas del Servicio.....	44
Resumen de las Inversiones Requeridas	45
Proyecciones de Ventas y Rentabilidad	45
Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad	47
Equipo de Trabajo.....	48
Análisis del Sector.....	49
Caracterización del Sector.....	49
Análisis del macro entorno.....	52
<i>Político.....</i>	<i>52</i>
<i>Económico.....</i>	<i>54</i>
<i>Social</i>	<i>55</i>
<i>Tecnológico.....</i>	<i>56</i>
<i>Ecológico</i>	<i>57</i>
<i>Legal.....</i>	<i>59</i>
Análisis de las Fuerzas que Impactan el Negocio.....	60
<i>Rivalidad entre competidores existentes</i>	<i>61</i>
<i>Amenaza de nuevos entrantes</i>	<i>63</i>
<i>Amenaza de productos sustitutos</i>	<i>64</i>
<i>Poder de negociación de los proveedores</i>	<i>65</i>
<i>Poder de negociación de los clientes</i>	<i>66</i>

Análisis de Oportunidades y Amenazas.....	67
<i>Análisis de oportunidades</i>	67
<i>Análisis de amenazas</i>	69
Conclusiones sobre la Viabilidad del Sector	71

Validación e Investigación de Mercado 74

Análisis del Cliente Frente a la Propuesta de Valor	74
<i>Perfil del cliente</i>	74
<i>Necesidades del cliente</i>	76
<i>Oportunidades del cliente (customer Jobs)</i>	80
<i>Localización</i>	82
<i>Justificación de la propuesta de valor</i>	84
<i>Propuesta de valor</i>	85
<i>Lienzo canvas sostenible</i>	86
Estudio Piloto de Mercado	91
<i>Objetivos</i>	91
<i>Cálculo de la muestra</i>	91
<i>Diseño de las herramientas de investigación</i>	94
Resultados.....	97
<i>Análisis de la medición del comportamiento del consumidor</i>	97
<i>Tendencias de crecimiento del mercado</i>	100
<i>Tamaño del mercado</i>	102
<i>Demanda potencial</i>	103

<i>Proyección de ventas</i>	104
<i>Participación del mercado</i>	105
<i>Conclusiones sobre oportunidades y riesgos del mercado</i>	106
Estrategia y Plan de Introducción de Mercado	107
Objetivos de Mercadeo.....	108
Estrategia de Mercadeo	109
Estrategias de Servicio	111
Estrategias de Distribución.....	113
Estrategias de Precio – Modelo Ingreso.....	115
Estrategias de Comunicación.....	116
Estrategias de Promoción	118
Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo	120
Aspectos Técnicos	122
Objetivos de Prestación de Servicio	123
Ficha Técnica de los Servicios	124
Descripción del Proceso	131
Necesidades y Requerimientos.....	133
Características de la Tecnología	135
Infraestructura.....	137

Personal Requerido 139

Plan de Servicio 140

Capacidad Instalada 143

Modelo de Gestión Integral del Proceso de Servicios 144

Procesos de Investigación y Desarrollo 145

Presupuesto de Servicio 146

Presupuesto de Infraestructura..... 147

Aspectos Organizacionales y Legales 148

Análisis Estratégico..... 148

Misión 148

Visión 149

Estructura Organizacional 149

Perfiles y Funciones 149

Organigrama..... 153

Factores Clave De La Gestión Del Talento Humano 155

Esquema de Gobierno Corporativo..... 156

Aspectos Legales 160

Estructura Jurídica y Tipo de Sociedad 160

Aspectos Financieros 161

Objetivos Financieros..... 163

Supuestos Económicos para la Simulación	165
Proyección de Ventas	165
Proyección de Gastos de Mercadeo	166
Proyección de Costos de Servicio	168
Proyección de Gastos Administrativos	169
Presupuesto de Inversión.....	171
Estados Financieros.....	173
<i>Estado De Resultados</i>	173
<i>Balance General</i>	175
<i>Flujo de Caja</i>	179
Indicadores Financieros de Rentabilidad	180
Fuentes de Financiación	181
Evaluación Financiera	182
Enfoque hacia la Sostenibilidad	185
Dimensión Social	186
Dimensión Ambiental	188
Dimensión Económica	190
Dimensión de Gobernanza	192
Contribución a los ODS	194
Conclusiones	195

Referencias..... 199

Anexos 204

Lista de Figuras

Figura 1. Logo de la empresa.....	41
Figura 2:	86
Figura 3:	97
Figura 4:	98
Figura 5:	98
Figura 6:	99
Figura 7. Organigrama de Login Hub.....	154
Figura 8:	180

Lista de Tablas

Tabla 1. Ventas por servicio en el año uno.....	46
Tabla 2. Indicadores de viabilidad financiera.....	47
Tabla 3. Criterios de macro-localización.....	82
Tabla 4. Criterios de micro-localización.....	83
Tabla 5. Ficha técnica del servicio Conexión a Internet de alta velocidad.....	125
Tabla 6. Ficha técnica del servicio Salas de reuniones.....	125
Tabla 7. Ficha técnica del servicio Zonas de descanso y cafetería.....	126
Tabla 8. Ficha técnica del servicio de impresión y escaneo.....	127

Tabla 9. Ficha técnica del servicio Programas de formación y capacitación para emprendedores.....	128
Tabla 10. Ficha técnica del servicio Eventos de networking y colaboración entre los usuarios.....	128
Tabla 11. Ficha técnica del servicio Asesoramiento en la implementación de prácticas sostenibles en los negocios.....	129
Tabla 12. Ficha técnica del servicio Asesoramiento en el desarrollo de proyectos y planes de negocio.....	130
Tabla 13. Ficha técnica del servicio Eventos de branding.....	130
Tabla 14. Ficha técnica del servicio Tercerización del staff.....	131
Tabla 15. Plan de servicio para Login Hub.....	140
Tabla 16. Presupuesto de servicio en talento humano.....	146
Tabla 17. Presupuesto mensual de arriendo del inmueble.....	147
Tabla 18. Presupuesto para adecuaciones de la infraestructura.....	148
Tabla 19. Perfiles y funciones.....	149
Tabla 20. Indicadores macroeconómicos proyectados entre 2023 y 2027.....	165
Tabla 21. Ventas proyectadas en COP.....	165
Tabla 22. Gastos de mercadeo proyectados en COP.....	166
Tabla 23. Costos de servicio proyectados en COP.....	168
Tabla 24. Gastos administrativos proyectados en COP.....	169
Tabla 25. Presupuesto de inversión en COP.....	171
Tabla 26. Estado de resultados proyectado en COP.....	173
Tabla 27. Estado de situación financiera proyectado en COP.....	175

Tabla 28. Flujo de caja del proyecto proyectado en COP..... 179

Tabla 29. *VPN y TIR del proyecto.* 182

Tabla 30. Flujo de caja del inversionista en COP. 183

Tabla 31. *VPN y TIR del inversionista.*..... 184

Introducción

La creciente demanda de espacios de coworking y comunidades de emprendedores sociales en todo el mundo ha llevado a una nueva era de emprendimiento y colaboración. Los Hubs o centros de integración de servicios de soporte integran ambos aspectos. Estos espacios no solo proporcionan un lugar físico para trabajar, sino que también fomentan la creatividad, la innovación y la colaboración entre personas con intereses y objetivos similares. Además, ofrecen una serie de recursos y servicios compartidos, como asesoramiento empresarial, mentoría, acceso a redes y oportunidades de financiamiento, que pueden ser críticos para el éxito de un negocio emergente.

En el contexto específico de la ciudad de Sincelejo, Colombia, el emprendimiento y la innovación son cada vez más importantes para abordar los desafíos locales y regionales. La ciudad ha experimentado un crecimiento económico significativo en los últimos años, pero aún enfrenta desafíos importantes en áreas como la sostenibilidad, la inclusión social y la generación de empleo. Por lo tanto, la creación de un espacio de coworking y comunidad de emprendedores sociales en la ciudad podría tener un impacto significativo en el tejido social y empresarial local.

El proyecto se enfoca en fomentar el emprendimiento social y la innovación, lo que puede ayudar a los emprendedores a desarrollar soluciones innovadoras para los desafíos locales, como la sostenibilidad, la inclusión social y la creación de empleo. Al proporcionar un entorno colaborativo y de apoyo, el proyecto puede ayudar a los emprendedores a compartir recursos, conocimientos y experiencias, y a crear una red de contactos que les permita desarrollar sus ideas y llevarlas al mercado.

Además, los Hubs también pueden ayudar a fortalecer el tejido empresarial local al atraer a inversores y patrocinadores, lo que puede generar empleos y aumentar la actividad económica

en la región. Al proporcionar un espacio de trabajo colaborativo y de apoyo para emprendedores sociales y empresarios, estos proyectos pueden ayudar a fomentar la innovación, la creatividad y la colaboración entre los miembros de la comunidad empresarial local.

El presente documento se busca analizar la factibilidad de la creación de un espacio de coworking y comunidad de emprendedores sociales en la ciudad de Sincelejo, Colombia. Para lograr este objetivo, el trabajo se enfocará en cuatro áreas clave: la identificación de las necesidades y demandas del mercado local, la evaluación de la viabilidad financiera y operativa del proyecto, la definición del modelo de negocio y la propuesta de un plan de acción para su implementación.

En última instancia, se espera que este proyecto contribuya al fortalecimiento del tejido social y empresarial local, promueva la innovación y el emprendimiento social, y fomente el desarrollo sostenible y el impacto positivo en la comunidad. La creación de un espacio de coworking y comunidad de emprendedores sociales en Sincelejo será un catalizador para el cambio positivo en la ciudad y la región, y ayudará a impulsar el crecimiento económico, la inclusión social y la sostenibilidad a largo plazo.

La creciente demanda de espacios de coworking y comunidades de emprendedores sociales se respalda en datos concretos que reflejan una tendencia global. Según un informe de Statista, hasta 2020, el número de espacios de coworking en todo el mundo había experimentado un crecimiento constante, pasando de alrededor de 18,700 en 2014 a más de 34,000 en 2019. Esta tendencia se basa en la creciente adopción del trabajo flexible y la necesidad de crear entornos colaborativos que fomenten la innovación y la colaboración. Además, se ha documentado que estos espacios ofrecen una amplia gama de servicios compartidos, desde

asesoramiento empresarial hasta acceso a redes y financiamiento, que son vitales para el éxito de las nuevas empresas.

En el contexto específico de la ciudad de Sincelejo, Colombia, el énfasis en el emprendimiento e innovación se ve respaldado por cifras de crecimiento económico. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), Colombia registró un crecimiento económico promedio de alrededor del 3.3% anual en el 2021. A pesar de este crecimiento, Sincelejo presenta retos socioeconómicos significativos. La ciudad muestra altas tasas de informalidad y desempleo, exacerbadas por la falta de políticas públicas eficaces (Contreras & Cuello, 2023). La mayoría de la población, perteneciente a estratos bajos, sufre por la disminución de ingresos y el incremento de la inseguridad. La crisis económica se agrava con el aumento de precios en alimentos y servicios básicos. Además, la informalidad laboral limita las oportunidades de empleo formal, llevando a muchos a ejercer el mototaxismo para sobrevivir según Contreras & Cuello (2023). La creación de un espacio de coworking y comunidad de emprendedores sociales podría tener un impacto positivo al impulsar la generación de empleo, promover soluciones innovadoras y atraer inversión, lo que se alinea con los esfuerzos por abordar los desafíos locales y regionales.

Naturaleza del Proyecto

Origen de la Idea de Negocio

La problemática que da origen a esta idea de negocio se encuentra en los retos que enfrentan los emprendedores y trabajadores independientes en Sincelejo, Colombia, quienes tienen dificultades para costear espacios de oficina privados, dificultando así su crecimiento profesional y desarrollo de proyectos. A esto se suma la falta de ambientes de trabajo flexibles y colaborativos, que potencien la interacción, el intercambio de ideas y la innovación. También, se

identifica una necesidad de fortalecer el tejido social y empresarial local, afrontar desafíos económicos, sociales y ambientales presentes en la ciudad, y fomentar el emprendimiento y la innovación social. Por tanto, la problemática se centra en la necesidad de un espacio que facilite el trabajo colaborativo, potencie el emprendimiento y ayude a resolver los desafíos locales. La creación de un Hub que sea un espacio de coworking y a la vez genere una comunidad de emprendedores sociales en Sincelejo, Colombia, surge como resultado de la observación de los beneficios que estos espacios han proporcionado en otras partes del mundo. La popularidad de los espacios de coworking se ha extendido en todo el mundo y se ha convertido en una tendencia en la forma en que las personas trabajan y colaboran en el siglo XXI (Scaillerez & Tremblay, 2018).

Los espacios de coworking son una solución para aquellos emprendedores que no pueden permitirse alquilar un espacio de oficina, y también para aquellos que buscan un ambiente de trabajo más flexible, social y colaborativo. Estos espacios ofrecen una amplia gama de recursos, como conexiones a Internet de alta velocidad, salas de reuniones, zonas de descanso y cafeterías, lo que los hace muy atractivos para los trabajadores independientes y los emprendedores.

Además, de acuerdo con González & Ruiz (2020), los espacios de coworking son una herramienta para fomentar el emprendimiento y la innovación social. Estos espacios proporcionan una plataforma para el intercambio de ideas y la colaboración entre los emprendedores, lo que a menudo resulta en la creación de nuevas soluciones y proyectos innovadores. De hecho, se ha demostrado que los espacios de coworking fomentan el espíritu empresarial y el crecimiento económico en las comunidades donde se encuentran (DuPriest, 2019).

El proyecto propuesto se enfoca en abordar aspectos cruciales para el desarrollo local. Primero, busca ofrecer espacios de oficina económicos, una ventaja para emprendedores y trabajadores independientes que requieren lugares de trabajo flexibles y accesibles. Segundo, el proyecto apunta a crear un ambiente colaborativo que fomente la interacción y la innovación, clave para el crecimiento empresarial y finalmente tiene la intención de contribuir al fortalecimiento de la estructura social y empresarial de Sincelejo, apoyando en la mitigación de desafíos económicos y sociales de la región. Esta ciudad, al igual que muchas otras en la región, está lidiando con desafíos significativos en términos económicos, sociales y ambientales.

A nivel económico, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2022), la tasa de desempleo en Sincelejo se encontraba en un alto 15,5%, evidenciando la necesidad de generar oportunidades de empleo y emprendimiento.

En cuanto a desafíos sociales, un estudio realizado por el Banco Mundial (2021) indica que la pobreza multidimensional en la región es de un 30%, lo cual señala una falta de acceso a servicios básicos, educación y oportunidades de empleo.

En el aspecto ambiental, la Defensoría del Pueblo de Colombia (2023) ha destacado que la región de Sucre, donde se ubica Sincelejo, presenta una alta vulnerabilidad a los efectos del cambio climático, con desafíos importantes en la gestión de los recursos hídricos y la conservación de la biodiversidad.

Dada esta realidad, la creación de un Hub de coworking y comunidad de emprendedores sociales en Sincelejo, se perfila como una oportunidad para abordar de manera integral algunos de estos desafíos. Estos espacios, según Bouncken, Reuschl (2018), no solo proporcionan un lugar de trabajo flexible y asequible para emprendedores y autónomos, sino que también

fomentan la colaboración, la innovación y el crecimiento económico en las comunidades donde se encuentran.

Además, el proyecto puede contribuir a fortalecer el tejido social y empresarial local. Los espacios de coworking fomentan la colaboración y el intercambio de conocimientos entre los emprendedores, lo que a su vez puede llevar a la creación de nuevas oportunidades de negocios, la generación de empleo y la colaboración en proyectos sociales y ambientales.

En síntesis, la idea surge de la necesidad de abordar los desafíos económicos, sociales y ambientales de la ciudad, y de fomentar la innovación y el emprendimiento social y busca responder la pregunta ¿Cómo puede un espacio de coworking y comunidad de emprendimiento social, como 'Login Hub', responder eficazmente a las necesidades de los emprendedores en Sincelejo, Colombia, para promover el desarrollo económico y social sostenible, al tiempo que se abordan los desafíos locales de sostenibilidad y inclusión social?. Este proyecto tendrá un impacto significativo en la ciudad y la región, y puede ayudar a impulsar el crecimiento económico, la inclusión social y la sostenibilidad a largo plazo.

Descripción de la Idea de Negocio

El proyecto que se propone es la creación de un espacio de coworking y comunidad de emprendedores sociales en la ciudad de Sincelejo, Colombia en el formato Hub o Centro de Integración de Servicios de Soporte. El objetivo principal del proyecto es ofrecer un espacio colaborativo y de trabajo compartido para los emprendedores locales que buscan un ambiente más flexible, social y económico en la ciudad de Sincelejo.

El espacio estaría ubicado en un lugar céntrico y accesible en la ciudad, con un diseño moderno y cómodo. Ofrecería una amplia gama de recursos y servicios para los usuarios, incluyendo conexión a internet de alta velocidad, salas de reuniones, áreas de descanso, cafetería,

entre otros. Además, el espacio tendría un enfoque en la sostenibilidad, por lo que se promovería el uso de materiales eco-amigables y se buscaría implementar prácticas sostenibles en todas las áreas del espacio.

Uno de los principales beneficios del proyecto es que proporciona una solución asequible para aquellos emprendedores que no pueden permitirse alquilar un espacio de oficina completo. El Hub ofrecería una variedad de planes y opciones de membresía, lo que permitiría a los usuarios elegir el que mejor se adapte a sus necesidades y presupuesto.

Además, el espacio de coworking también ofrecería beneficios a nivel social y empresarial. Proporcionaría una plataforma para el intercambio de ideas y la colaboración entre los emprendedores, lo que a menudo resulta en la creación de nuevos proyectos e iniciativas innovadoras. También fomentaría el espíritu empresarial y el crecimiento económico en la comunidad local, lo que podría contribuir a la creación de empleo y el desarrollo de nuevas oportunidades de negocios.

Entre los servicios que se ofrecen en el Hub se encuentran:

- Conexión a Internet de alta velocidad
- Salas de reuniones
- Zonas de descanso y cafetería
- Servicio de impresión y escaneo
- Acceso a programas de formación y capacitación para emprendedores
- Eventos de networking y colaboración entre los usuarios
- Asesoramiento en el desarrollo de proyectos y planes de negocio
- Asesoramiento en la implementación de prácticas sostenibles en los negocios
- Soluciones tecnológicas

La propuesta de valor del Hub es ofrecer un ambiente colaborativo y sostenible que fomente la creatividad, el emprendimiento y la innovación social en la comunidad local. Además, se espera que el espacio sea un lugar donde los usuarios puedan conectarse con otros emprendedores y encontrar soluciones a los desafíos que enfrentan en sus negocios. El proyecto propone un enfoque innovador y sostenible para el trabajo y el emprendimiento en la ciudad de Sincelejo, y se espera que tenga un impacto significativo en el crecimiento económico y social de la región.

Antecedentes

Colombia no ha estado ajena a esta dinámica, un ejemplo de ello son ciudades como Bogotá y Medellín que han venido teniendo un avance importante en materia de emprendimiento e innovación, generando ecosistemas que permiten la conexión entre emprendedores y redes de trabajo que han generado una dinámica mucho más competitiva, a los mercados nacionales e internacionales.

Un ejemplo de ello son HubBog y ImpactHub, dos empresas líderes en el sector que tienen como propósito generar estas sinergias de emprendimiento, Starups, coworking, todos con un enfoque tecnológico, permitiendo conectar ofertas de bienes y servicios con la demanda del mercado nacional e internacional, dando a emprendedores y profesionales independientes un espacio de creación, desarrollo, innovación, como también formalización de su actividad.

Las ciudades del caribe colombiano han venido creciendo y desarrollándose a un ritmo acelerado en la última década cómo lo son Montería, Barranquilla, Cartagena y Santa Marta, sin embargo, una ciudad cómo Sincelejo con una ubicación estratégica privilegiada por ser paso de importantes carreteras y tener acceso al mar (solo 30 minutos), se encuentra en una circunstancia diferente, no cuenta con suficientes empresas o clusters de innovación y emprendimiento.

Sincelejo tiene una evidente necesidad de espacios que generen sinergias de emprendimiento, conectividad entre actores y mercadeo para nuevas oportunidades de bienes y servicios, El desarrollo de un HUB o Centro de integración de servicios puede representar una solución a los problemas a los que se enfrentan los profesionales independientes y las PYMES en Sincelejo. Esta idea se respalda con estudios existentes y datos disponibles. En primer lugar, según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos de Colombia (DANE), la informalidad laboral sigue siendo un desafío significativo en el país. En 2020, aproximadamente el 47% de la población económicamente activa estaba involucrada en actividades informales. Esto sugiere que una parte sustancial de la fuerza laboral en Sincelejo opera en condiciones precarias y carece de acceso a espacios de trabajo adecuados.

Los modelos de HUB o Centro de Integración de Servicios han demostrado su efectividad en la creación de entornos de trabajo colaborativos y en el apoyo a emprendedores y PYMES. Según un informe de Deskmag (Foertsch, 2012), el 64% de los usuarios de espacios de coworking informaron un aumento en sus ingresos después de unirse a estos espacios. Además, el 68% de los usuarios experimentaron una mejora en la concentración y la productividad. Estos datos reflejan cómo los HUBs no solo ofrecen soluciones físicas de espacio de trabajo, sino que también tienen un impacto positivo en los resultados financieros y la eficiencia laboral.

Un ejemplo relevante es el caso de ImpactHub Bogotá, que ha sido un motor clave en la creación de sinergias empresariales en Colombia. Según sus datos internos, más del 80% de las empresas que forman parte de su comunidad informan haber establecido colaboraciones comerciales exitosas entre sí. Además, el 78% de los miembros de ImpactHub Bogotá han experimentado un crecimiento significativo en sus ingresos, lo que demuestra cómo estos espacios estimulan el crecimiento empresarial y la creación de empleo.

En el contexto específico de Sincelejo, donde la falta de clusters de innovación y emprendimiento es evidente, el desarrollo de un HUB podría marcar la diferencia.

La escasez de espacios de coworking, que han demostrado ser efectivos para fomentar la colaboración y la innovación entre los profesionales independientes y las PYMES, es un problema evidente. Bouncken & Reuschl (2018) en su estudio, "Coworking-spaces: how a phenomenon of the sharing economy builds a novel trend for the workplace and for entrepreneurship", destacan que los espacios de coworking permiten una mayor colaboración y aportan una variedad de beneficios a sus usuarios, incluyendo el acceso a una comunidad de profesionales con mentalidad similar y la oportunidad de aprender de otros.

Por otro lado, el DANE (2022), en su informe sobre el Mercado Laboral, apunta que existe un número significativo de profesionales independientes y PYMES que a menudo luchan para encontrar oportunidades debido a las dificultades para conectarse y trabajar en asociatividad.

Además, en su informe anual, la Cámara de Comercio de Sincelejo (2022), menciona que las pequeñas empresas en Sincelejo a menudo tienen dificultades para encontrar nuevas oportunidades de negocio, lo cual es un obstáculo para su crecimiento.

Finalmente, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2021) sugiere que los centros de integración de servicios pueden ser una solución efectiva a estos problemas, al proporcionar un espacio en el que los profesionales y las PYMES pueden colaborar, aprender y encontrar nuevas oportunidades de negocio.

Justificación

Conectarse, fue uno de los propósitos de los grandes aeropuertos del mundo, que servían a otros viajeros como puente o intercambiador de destino entre el punto A al B, lo mismo que

ocurrió con Silicon Valley que funcionó como punto de encuentro para la industria de la tecnología y a donde fueron las grandes mentes del mundo de la informática a desarrollar las grandes empresas que conocemos hoy en día. Tanto para la industria de la aeronáutica como para la tecnología, el común denominador de estos modelos integradores era la conexión y creación de sinergias en espacios donde confluyeran necesidades que se convertirían en colectivas, permitiendo un entorno de trabajo colaborativo que significó un avance acelerado de la industria aérea e informática entre otras. A este modelo se le conocería más adelante por su anglicismo como Hub o en español centro de operaciones, un término utilizado en la informática para referirse a un dispositivo electrónico para conectar computadores, que luego fue usado también en diferentes industrias para referirse a la manera como se podían conectar diferentes actividades, ya sean logísticas, profesionales, comerciales entre otras (Gandini, 2015).

Un efecto secundario de la actividad que desarrollaban los centros de operaciones fue la capacidad de generar espacios de trabajo colaborativos, donde empresas o personas lograban encontrar sinergias para apoyarse unas a otras en el desarrollo de actividades específicas. En medio de estas sinergias surgieron los espacios de trabajo compartidos o Coworking y Networking como una forma para conectar diferentes empresas y profesionales con una industria en específico a través de espacios de conexión y socialización tanto de ofertas como de servicios.

Origen y Definición de Hub

El origen del Hub nace de los espacios de trabajo compartidos “coworking” y la evolución de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones donde los trabajadores ahora son nómadas del conocimiento (knowmads) que pueden desarrollar su trabajo desde cualquier lugar sin necesidad de encontrarse siempre en una oficina o sitio permanente, esta libertad les permite a las personas no permanecer en un lugar de trabajo (Roca, 2016).

Este primer concepto de trabajo compartido nace hacia mediados de los 90s cuando en 1995 se funda “hackerspaces” en Berlín (Davies, 2017), siendo inicialmente un sitio físico donde programadores de diferentes áreas se reunían para trabajar en equipo. El primer concepto de trabajo colaborativo luego tuvo su nacimiento conceptual con Bernie DeKoven quien le acuñó el nombre de Coworking (Capital, 2016), su propósito era lograr un trabajo colaborativo que tenga un beneficio personal, pero que también tuviera un beneficio común para quienes hacían parte del mismo. “I’m Outta Here! How coworking us making the office obsolete” publicada en 2012 por los autores Drew Jones, Tony Bacigalupo, y Todd Sundsted es denominada la primera obra que describiera con todo el rigor técnico como se desarrolla el modelo de negocio Coworking y se convirtiera en un referente bibliográfico sobre el tema.

En Colombia el primer lugar de Coworking del cual se tiene registro fue HubBOG (Duarte, 2012), empresa multinacional con sedes en ciudades como Nueva York, Londres entre otras. Hoy el Coworking es un modelo de negocio que viene en crecimiento con presencia en las principales ciudades del país en las que se destacan Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla.

Estos espacios han ganado terreno en Colombia por que ofrecen una oportunidad a aquellos trabajadores independientes de encontrar un sitio distinto a sus hogares donde poder desempeñar sus actividades profesionales y económicas a un bajo costo en compañía de otras personas que se encuentran en la búsqueda de un propósito similar y en muchas ocasiones abiertas a nuevos negocios.

A nivel general, causa de las diferentes sinergias que se generaban en los Coworking se fueron desarrollando dinámicas distintas alrededor de los mismos, donde no solo se trataba de compartir el espacio de trabajo sino de usar el mismo y su entorno para hacer nuevas y más conexiones, de ahí que el siguiente salto para los espacios de trabajo fue convertirse en un

trampolín para que nuevos entornos, sobre todo los tecnológicos dieran un salto hacia la conectividad entre emprendedores, profesionales independientes y pymes (Montanari, Mattarelli, & Scapolan, 2020).

Este proceso definió los Hub's como un espacio que reúne a diferentes empresas, con un mismo objetivo o propósito, promoviendo la innovación, permanencia regional, conservación de talento o formación del mismo, en entornos físicos y en algunos casos virtuales que le permita de manera transitoria consolidarse y alcanzar nuevos mercados o sectores.

Objetivos Empresariales a Corto, Mediano y Largo Plazo

El objetivo del proyecto es desarrollar un plan de negocios detallado para el Hub en la ciudad de Sincelejo, Colombia. El plan de negocios es esencial para establecer un marco claro y estructurado para el proyecto y determinar la viabilidad en términos económicos y financieros.

Inicialmente el foco se da en la investigación y análisis del mercado local y nacional de coworking y emprendimiento. Esto incluirá la identificación de la competencia existente, las tendencias del mercado, las necesidades de los potenciales usuarios y las oportunidades de crecimiento en la industria. A partir de esta investigación, se definirán los objetivos específicos del proyecto, incluyendo la segmentación de mercado, los servicios y recursos que se ofrecerán en Hub y los planes de tarifas para los usuarios. También se establecerán las estrategias de marketing y promoción para el lanzamiento y la consolidación del proyecto.

A nivel empresarial la planificación financiera y económica del proyecto es importante, incluyendo la elaboración de un presupuesto detallado y la identificación de fuentes de financiamiento. Esto implica la elaboración de proyecciones de ingresos y gastos, así como la identificación de los costos iniciales de puesta en marcha y las inversiones necesarias en el espacio y los recursos para el funcionamiento del negocio.

Objetivos a Corto Plazo

- Crear un espacio físico en la ciudad de Sincelejo que permita reunir a emprendedores sociales, con el fin de fomentar la creación de redes y colaboraciones para el desarrollo de proyectos sostenibles y rentables. El espacio estará diseñado para fomentar la creatividad, la innovación y la productividad de los usuarios. Se espera que, a través del espacio de coworking, se promueva la cultura del emprendimiento y se genere un impacto positivo en la comunidad local.
- Atraer a emprendedores sociales para que utilicen el espacio de coworking y, de esta forma, generar una comunidad activa y colaborativa. Se espera que, con la atracción de los primeros 10 usuarios en los dos meses iniciales de operación, se empiece a crear un ambiente de trabajo dinámico y productivo, donde se comparta conocimiento y se desarrollen proyectos conjuntos. Además, esto permitirá validar la propuesta de valor del espacio y ajustarla en función de las necesidades y expectativas de los usuarios.

Objetivos a Mediano Plazo

- Consolidar una comunidad de al menos 50 usuarios en un plazo de un año, que colaboren y trabajen en conjunto en proyectos sostenibles y rentables. Se espera que la comunidad sea diversa y esté conformada por emprendedores de diferentes sectores y perfiles, con el fin de fomentar la innovación y el intercambio de conocimientos. Además, se buscará ofrecer servicios de valor agregado a los usuarios, como formación, mentoría y asesoría en emprendimiento social.
- Ofrecer servicios de formación avanzados, mentoría y asesoría en emprendimiento social para los usuarios del espacio de coworking. Estos servicios permitirán a los usuarios mejorar sus habilidades empresariales y desarrollar proyectos más sólidos y rentables.

Además, se busca que los usuarios puedan contar con el apoyo y asesoría de expertos en emprendimiento social, lo que les permitirá mejorar sus estrategias y abordar con éxito los desafíos que enfrentan en sus proyectos.

Objetivos a Largo Plazo

- Establecer una red amplia y sólida de emprendedores sociales y empresas locales comprometidas con el desarrollo sostenible en la región de Sucre, se espera lograr esto a través de la creación de una comunidad de emprendedores sociales y empresas locales que estén comprometidas con el desarrollo sostenible en la región de Sucre. Esta comunidad tendrá como objetivo trabajar juntos para promover el emprendimiento social, la innovación y la sostenibilidad en la región, así como para desarrollar soluciones a los desafíos locales.
- Contribuir al desarrollo sostenible de la región de Sucre, se espera que el proyecto tenga un impacto positivo en la región de Sucre a largo plazo. El espacio de coworking y la comunidad de emprendedores sociales pueden contribuir al desarrollo de una economía más sostenible, a la creación de empleos de calidad y al fortalecimiento de las redes empresariales y sociales en la región.

Estado Actual del Negocio

En la actualidad, el proyecto Login Hub como espacio de coworking y comunidad de emprendedores sociales en la ciudad de Sincelejo, Colombia se encuentra en la etapa de ideación. Por lo tanto, es necesario llevar a cabo un plan de negocio detallado y riguroso para determinar su viabilidad y establecer una estrategia sólida para su puesta en marcha.

El plan de negocio permitirá evaluar los aspectos claves del proyecto, como la identificación de las necesidades de la comunidad empresarial y social en la región de Sucre, la

definición de los servicios y recursos que se ofrecerán a los miembros del Hub, la elaboración de un plan de marketing y la definición de los objetivos financieros a corto, mediano y largo plazo.

Además, el plan de negocio permitirá evaluar la viabilidad financiera y económica del proyecto, y definir el modelo de negocio más adecuado para garantizar su sostenibilidad a largo plazo. Asimismo, se establecerán las estrategias para la búsqueda de financiamiento y de alianzas estratégicas con entidades públicas y privadas.

Descripción del Servicio

El Hub ofrece un conjunto de servicios son principalmente oficinas para los segmentos de clientes denominado negocios, espacios personalizados para los mismos y también para miembros o individuos, además de charlas referentes a temas de tendencia e incluso charlas académicas con temáticas de vanguardia y cursos que abarcan desde el entendimiento económico y financiero de los negocios hasta la generación y creación de un portafolio de productos y servicios. Las charlas y los cursos buscan fomentar el crecimiento de los clientes respecto a las actividades que desarrollan y para las cuales se utilizan los espacios del Hub. Cada uno se detalla como sigue:

- **Conexión a Internet de alta velocidad:** El espacio garantizará a sus usuarios acceso gratuito a una red Wi-Fi de alta velocidad y calidad, lo que permitirá un trabajo eficiente y productivo. Esto es especialmente crucial en un entorno empresarial moderno, donde la conectividad es esencial para la realización de tareas cotidianas.
- **Salas de reuniones:** El centro proporcionará salas de reuniones bien equipadas con tecnología de última generación, como pantallas de alta definición, proyectores y sistemas de sonido. Estos espacios serán ideales para llevar a cabo reuniones, presentaciones y entrevistas de trabajo de manera profesional y privada.

- Zonas de descanso y cafetería: El espacio contará con áreas de descanso diseñadas para que los usuarios puedan desconectar durante sus jornadas de trabajo. Además, se ofrecerán bebidas calientes y refrigerios en la cafetería para mantener a todos energizados y enfocados durante el día.
- Servicio de impresión y escaneo: Se facilitará a los miembros acceso a servicios de impresión y escaneo de alta calidad para llevar a cabo tareas como imprimir documentos importantes o escanear contratos y facturas de manera conveniente y eficaz.
- Programas de formación y capacitación: El espacio ofrecerá programas de formación y capacitación específicamente diseñados para emprendedores. Estos programas abarcarán una variedad de temas, desde la creación de planes de negocio hasta la gestión financiera y la implementación de prácticas sostenibles. Los datos indican que la capacitación empresarial puede tener un impacto significativo en el éxito de los emprendedores.
- Eventos de networking y colaboración: Se organizarán eventos regulares de networking y colaboración para fomentar la interacción entre los miembros del espacio. Estos eventos proporcionarán oportunidades para compartir ideas, crear alianzas y colaborar en proyectos conjuntos, lo que puede impulsar el crecimiento empresarial.
- Asesoramiento en el desarrollo de proyectos y planes de negocio: Los usuarios podrán recibir asesoramiento personalizado de expertos en el desarrollo de proyectos y planes de negocio. Este servicio será invaluable para aquellos que buscan lanzar o hacer crecer sus emprendimientos de manera efectiva.
- Asesoramiento en prácticas sostenibles: El espacio se compromete a promover prácticas empresariales sostenibles y amigables con el medio ambiente. Los miembros recibirán

orientación sobre cómo implementar estas prácticas en sus negocios, lo que contribuirá al desarrollo sostenible de la región.

- **Tercerización del staff:** El Hub ofrecerá un servicio de tercerización de personal capacitado en áreas como tecnología, logística, seguridad informática y mercadeo. Esto permitirá a las empresas y personas contratar al staff del Hub para proyectos específicos, lo que puede ser una solución rentable y eficiente.
- **Eventos de branding:** Se ofrecerá la posibilidad de alquilar los espacios y la logística del Hub para eventos de branding y lanzamientos de productos o servicios. Esto brindará a las empresas la oportunidad de darse a conocer de manera efectiva y profesional.

Nombre, Tamaño y Ubicación de la Empresa

El proyecto, "Login Hub," se constituirá como una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS). A medida que el negocio crezca y se desarrolle a lo largo del primer año de operación, se espera superar la marca de 11 empleados, aunque se mantendrá por debajo del límite superior que calificaría a la empresa como una gran empresa. Esta evolución en la plantilla refuerza su clasificación como una pequeña empresa según los parámetros establecidos por la Ley 905 de 2004 en Colombia. La sede de la compañía para llevar a cabo sus operaciones comerciales y administrativas se establecerá en la ciudad de Sincelejo, ubicada en el departamento de Sucre, Colombia.

Figura 1.
Logo de la empresa.



Fuente: Elaboración propia con FreeLogoDesign.com.

En el corazón de un espacio de coworking como "Login Hub" se encuentra la idea de conectar a personas y sus ideas. Este slogan subraya la importancia de la colaboración, la interacción y la sinergia entre los miembros de la comunidad. Proporciona un mensaje claro de que en este espacio, las ideas encuentran un terreno fértil para crecer y desarrollarse a través de la interacción con otros emprendedores y profesionales.

"Conecta tus ideas" invita a los usuarios a explorar nuevas perspectivas y a ampliar sus horizontes creativos. La conexión de ideas a menudo conduce a la generación de soluciones innovadoras y a la creación de proyectos exitosos. El slogan refuerza la noción de que la colaboración y la diversidad de pensamiento son cruciales para la creatividad y la innovación. Además, el networking es un componente esencial para el éxito en el mundo empresarial actual. Este slogan enfatiza la importancia de establecer conexiones y redes de contactos dentro del entorno de "Login Hub." Facilita la idea de que el espacio es un lugar propicio para conocer a otros profesionales, crear alianzas y oportunidades de negocio.

"Conecta tus ideas" también transmite un sentido de empoderamiento a los miembros. Les dice que sus ideas son valiosas y que tienen el potencial de materializarse a través de la colaboración y el apoyo en este entorno. Además, inspira a los emprendedores a tomar acción y llevar sus proyectos al siguiente nivel. Este slogan encapsula la esencia de lo que "Login Hub" representa: un lugar donde las ideas se conectan, se nutren y se transforman en realidades empresariales. Es una invitación a la comunidad empresarial a unirse a un espacio donde la innovación, la colaboración y el crecimiento son los pilares fundamentales.

Potencial del Mercado en Cifras

El mercado de los Hubs, espacios de coworking, trabajo colaborativo y comunidades de emprendedores en Colombia ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, gracias al interés creciente en el emprendimiento social y la demanda de espacios de trabajo colaborativos en el país. Estos dos factores están impulsando la creación de nuevos espacios de coworking y la oferta de servicios para apoyar a los emprendedores sociales en sus proyectos.

Según un informe de Colliers International, en 2019 Colombia contaba con 382 espacios de coworking en todo el país, con un total de 41.886 estaciones de trabajo (Ruiz, 2019). Los espacios de coworking están presentes en ciudades como Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, entre otras, y ofrecen diferentes servicios y beneficios para sus usuarios, desde espacios de trabajo compartidos hasta salas de reuniones, programas de formación y mentoría, eventos de networking y más.

Además, se espera que la demanda de este tipo de espacios en Colombia crezca a una tasa compuesta anual del 14,4% entre 2020 y 2025, alcanzando un total de 739 espacios y 120.000 estaciones de trabajo para el año 2025 (Morales, 2021). Esto sugiere que el mercado de los espacios de coworking en Colombia tiene un gran potencial de crecimiento y que hay espacio

para nuevos actores que ofrezcan servicios innovadores y de calidad para los emprendedores y las empresas.

En cuanto al emprendimiento social, Colombia se encuentra entre los 5 países con mayor actividad emprendedora de Latinoamérica, según el Monitor de Emprendimiento Global 2020-2021 (Innpulsa, 2021). La tasa de emprendimiento en Colombia es del 21,3%, lo que significa que una de cada cinco personas en edad de trabajar está involucrada en la creación de nuevos negocios. Además, el informe señala que el 26,2% de los emprendedores colombianos están enfocados en resolver problemas sociales o medioambientales (Innpulsa, 2021).

Esto indica que hay una creciente demanda de emprendimientos sociales en Colombia y que los emprendedores sociales están dispuestos a invertir tiempo, energía y recursos en resolver problemas sociales y medioambientales. Los emprendimientos sociales no solo buscan generar un retorno financiero, sino también un impacto social y ambiental positivo en la comunidad.

En este contexto, estos espacios pueden desempeñar un papel importante como catalizadores del emprendimiento social y la innovación. Estos espacios ofrecen un ambiente colaborativo, recursos compartidos y programas de formación y mentoría que pueden ayudar a los emprendedores sociales a desarrollar y escalar sus proyectos.

Login Hub, con su enfoque en el emprendimiento y su oferta de servicios de coworking y tercerización del staff, puede aprovechar el potencial de este mercado en Colombia para ofrecer servicios innovadores y de alta calidad para los emprendedores sociales y las empresas interesadas en el impacto social y ambiental. Además, su posible expansión a zonas de la región demuestra una visión a largo plazo y un compromiso con el desarrollo sostenible y la promoción del emprendimiento social en Colombia.

Ventajas Competitivas del Servicio

Login Hub, en el futuro, se destacará por una serie de ventajas competitivas que abarcarán todo su enfoque y propuesta de valor. En primer lugar, su espacio físico de alta calidad ofrecerá a los emprendedores y profesionales un entorno cómodo, inspirador y eficiente para desarrollar sus proyectos. Esta ventaja se traducirá en un ambiente de trabajo propicio para la creatividad y la productividad, lo que beneficiará a todos los miembros de la comunidad.

Otra ventaja central será la construcción de una comunidad de emprendedores. Este ambiente fomentará la colaboración, el intercambio de conocimientos y la creación conjunta, lo que resultará en un flujo constante de ideas innovadoras y en oportunidades de colaboración que impulsarán el éxito de los participantes.

La oferta de servicios adicionales, como la tercerización de personal y la organización de eventos de branding, proporcionará a los clientes la ventaja de acceder a soluciones integrales y convenientes que ahorren tiempo y recursos, al tiempo que impulsarán la visibilidad y la promoción de sus proyectos.

El asesoramiento y la formación brindarán una ventaja competitiva esencial al permitir a los emprendedores adquirir habilidades empresariales y estratégicas de alto nivel, acelerando así el desarrollo y la ejecución exitosa de sus proyectos.

El enfoque en el emprendimiento social y la sostenibilidad será una ventaja distintiva. Esto atraerá a empresarios con un compromiso sólido con la responsabilidad social y ambiental, lo que fortalecerá la imagen de Login Hub y atraerá inversores y patrocinadores con afinidad hacia proyectos socialmente responsables.

Resumen de las Inversiones Requeridas

La inversión inicial en Login Hub asciende a un total de \$315,183,737. Esta inversión se distribuye en arriendo de propiedad, planta y equipo, muebles y enseres, así como gastos de puesta en marcha. Además, se destina un capital de trabajo inicial de \$328,916,000 para cubrir tres meses de costos operativos, nóminas, marketing mix y gastos fijos. En total, la inversión requerida asciende a \$644,099,737. Para financiar este proyecto, los emprendedores aportarán \$300,000,000, mientras que el saldo se obtendrá a través de financiamiento bancario. Los principales indicadores financieros a considerar incluyen el retorno de inversión (ROI), el punto de equilibrio y el flujo de efectivo proyectado para garantizar la viabilidad económica de Login Hub. En resumen, estas ventajas competitivas generales asegurarán que Login Hub sea un líder indiscutible en el mercado del futuro.

Proyecciones de Ventas y Rentabilidad

En este punto es importante mencionar que los servicios descritos en el apartado 2.6. no son los que se cuantifican en las proyecciones de ventas. Son los servicios generales a los que tienen acceso los usuarios en diferentes niveles, cada servicio cuenta con su ficha técnica en el apartado 6.2., pero la distribución es la siguiente.

Las membresías individuales tienen acceso a los servicios de internet de alta velocidad, salas de reuniones, zonas de descanso y cafetería, en este caso la cafetería es autoservicio, también tienen acceso al servicio de impresión y escaneo y los eventos de networking que organiza Login Hub para sus clientes. Por su parte las asesorías en el desarrollo de proyectos y planes de negocio, asesorías en la implementación de prácticas sostenibles de negocios y los programas de formación y capacitación para emprendedores se ubican en el rubro de asesorías empresariales y capacitaciones. Finalmente el outsourcing de tecnología mediante tercerización

del staff y los eventos de branding son servicios aparte que se consideran como tal y no se incluyen en la categoría de membresías o asesorías.

Para el primer año se espera obtener el 40% de las ventas de las membresías individuales por el uso de los servicios de coworking, por las charlas de emprendimiento y en general asesorías, un 6%, por los eventos de branding un 12% y por la tercerización del staff un 42%.

Tabla 1.

Ventas por servicio en el año uno.

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDADES	PRECIO DE VENTA UNITARIO SIN IVA	INGRESOS TOTALES	AÑO
Membresías individuales	1.080,00	\$ 580.000,00	\$ 626.400.000	40%
Asesorías empresariales y capacitaciones	144,00	\$ 650.000,00	\$ 93.600.000	6%
Eventos de branding	48,00	\$ 4.000.000,00	\$ 192.000.000	12%
Tercerización de staff	24,00	\$ 28.000.000,00	\$ 672.000.000	42%

Fuente: Elaboración propia.

Como se mencionó, la membresía de Login Hub ofrece a sus miembros una amplia gama de servicios y beneficios, que incluyen acceso ilimitado las 24/7 al espacio de coworking, uso de áreas comunes para la interacción y descanso, conexión a internet de alta velocidad, reservas de salas de reuniones equipadas, descuentos en programas de formación y eventos de networking, asesoramiento empresarial, acceso a servicios de impresión y escaneo, y descuentos en servicios adicionales como tercerización de personal y eventos de branding. Esta membresía integral proporciona a los miembros una experiencia completa de trabajo colaborativo y desarrollo empresarial.

Por otra parte, se espera que las membresías individuales crezcan a un ritmo de 15% para el segundo año de operación, y el ritmo se ralentice 3% para el siguiente año y luego 5% para el siguiente año. Las charlas de emprendimiento tendrían el mismo comportamiento. Por su parte, los eventos de branding y la tercerización del staff tendrían un crecimiento del 20% para el segundo año de operación, el crecimiento cae al 8% en el tercer año y se estabilice en 6% para los últimos dos años.

Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad

El aporte de capital será de \$ 300.000.000 y el resto de la inversión se financiará con deuda a una tasa de 8,9% con el banco BBVA, el préstamo se realizaría a 5 años por un monto de \$ 344.099.737 por lo que el flujo de caja contempla el servicio a la deuda.

Tabla 2.
Indicadores de viabilidad financiera.

	FLUJO DE CAJA DE PROYECTO	VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO=	TASA INTERNA DE RETORNO=
INVERSIÓN AÑO	-\$ 644.099.737,00	\$ 170.030.590,65	24,53%
2022	\$ 77.517.319,67		
2023	\$ 201.635.706,25		
2024	\$ 325.158.520,68	PERIODO DE RECUPERACIÓN=	
2025	\$ 370.142.979,24	3,96 AÑOS	
2026	\$ 387.964.403,12		

Fuente: Elaboración propia.

El VPN es \$ 44.606.278,87, es positivo por lo que el proyecto resulta financieramente viable, adicionalmente la TIR es 24,53%, superior al 16% de la tasa de evaluación del proyecto y se espera que el capital se recupere en 4,68 años. Por su parte, el punto de equilibrio es de

114,48 unidades y en COP es \$ 1.446.049.550,24, a estos niveles no se obtienen ganancias ni pérdidas.

Equipo de Trabajo

El equipo de trabajo se confirma inicialmente, por cargos esenciales para el buen funcionamiento de Login Hub. La empresa busca asegurar que cada uno de los empleados tenga las habilidades necesarias para llevar a cabo sus responsabilidades de manera efectiva.

- **Administrador:** Es el encargado de la gestión general del negocio y de la supervisión de todos los departamentos y empleados de Login Hub. Se encarga de la planificación estratégica y la toma de decisiones, asegurando el buen funcionamiento del espacio de coworking y la satisfacción de los clientes. También es responsable de la contabilidad y la gestión financiera del negocio. En Login Hub, hay un Administrador.
- **Persona de Mantenimiento:** Es el encargado del mantenimiento preventivo y correctivo de todas las instalaciones, equipos y mobiliario de Login Hub. Su trabajo implica la reparación y el reemplazo de cualquier equipo o mobiliario que se encuentre dañado, así como la supervisión de los sistemas de seguridad y la implementación de medidas preventivas en caso de emergencia. En Login Hub, hay una persona de Mantenimiento.
- **Personas de Aseo General:** Son los encargados de mantener limpias y ordenadas todas las instalaciones y áreas comunes de Login Hub, incluyendo las salas de reuniones, las zonas de descanso y la cafetería. Su trabajo incluye la limpieza diaria, la recolección de basura y la reposición de suministros básicos como papel higiénico y jabón. En Login Hub, hay dos personas de Aseo General.
- **Persona de Seguridad:** Es el encargado de velar por la seguridad de las instalaciones y los clientes de Login Hub. Se encarga de supervisar los sistemas de seguridad, incluyendo

cámaras de seguridad, alarmas y controles de acceso. También es responsable de mantener un ambiente seguro y protegido en Login Hub, y de responder rápidamente en caso de emergencias o situaciones de riesgo. En Login Hub, hay una persona de Seguridad.

- **Staff de Logística:** Son los encargados de la logística y la organización de los eventos de branding que se realizan en Login Hub, así como de cualquier necesidad logística que tenga el espacio de coworking. En particular, se encargan de la organización del mobiliario, la comida y bebida, y cualquier otra necesidad técnica para los eventos de branding. En Login Hub, hay dos personas de Staff de Logística.
- **Staff Tecnológico:** Son los encargados de proporcionar soporte técnico y capacitación para los clientes de Login Hub, así como de proporcionar servicios de tercerización del staff en temas de tecnología y software. En particular, se encargan de la instalación, configuración y mantenimiento de todos los equipos y software de tecnología en Login Hub, así como de proporcionar asesoramiento y formación a los clientes en temas de tecnología. En Login Hub, hay dos personas de Staff Tecnológico.

Análisis del Sector

Caracterización del Sector

Login Hub se encuentra en un mercado de servicios empresariales y apoyo al emprendimiento en Colombia, que ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años. Según datos de la Cámara de Comercio de Bogotá, en 2020 había alrededor de 300 espacios de coworking en el país, y se esperaba un aumento en la demanda de estos servicios debido a la creciente tendencia hacia el trabajo independiente y el emprendimiento.

Aunque es difícil determinar cuántos de estos espacios se centran específicamente en el emprendimiento social y la sostenibilidad, estas áreas han ganado relevancia en Colombia.

En este contexto de crecimiento y evolución del sector de servicios empresariales y coworking en Colombia, es relevante destacar iniciativas como el Premio Emprendimiento Social BCG-YSB 2023, una colaboración entre Boston Consulting Group (BCG) y Yunus Social Business (BCG, 2023). Este premio busca promover empresas sociales enfocadas en mitigar el cambio climático, acabar la pobreza y reducir la brecha social. Con criterios centrados en el impacto social y la solidez del modelo de negocio, este premio es un reflejo del creciente interés y la importancia del emprendimiento social en Colombia. La inclusión de este tipo de iniciativas resalta la relevancia de espacios como Login Hub, que no solo proporcionan un lugar de trabajo, sino que también fomentan un enfoque social y sostenible en el ámbito empresarial.

Este premio ofrece un acompañamiento de 8 semanas por parte de consultores de BCG, permitiendo a los emprendedores construir y revisar su estrategia y modelo de negocio. Este enfoque alinea perfectamente con la propuesta de valor de Login Hub, destacando la importancia de la formación y el desarrollo estratégico en el emprendimiento. Al igual que Login Hub, el Premio Emprendimiento Social BCG-YSB 2023 fomenta un enfoque innovador y colaborativo, apoyando a negocios que generan un impacto positivo tanto social como ambiental. Este enfoque colaborativo y enfocado en la sostenibilidad es crucial para el desarrollo de un ecosistema empresarial robusto y responsable en Colombia.

Login Hub y programas como el Premio Emprendimiento Social BCG-YSB 2023 son fundamentales en el fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento en Colombia, destacando la importancia del impacto social y la sostenibilidad en el sector terciario de la economía. Estas iniciativas no solo proporcionan espacios y recursos valiosos para los emprendedores, sino que

también promueven un cambio significativo en la sociedad, alineándose con las necesidades y tendencias actuales del mercado.

Ahora, según un informe de la Red Nacional de Centros de Desarrollo Empresarial (RCDE), en 2019, el 54% de los emprendedores en Colombia estaban involucrados en negocios con un enfoque social o ambiental, lo que sugiere un mercado potencial para un espacio como Login Hub.

En comparación con las universidades, estas instituciones ofrecen una amplia gama de programas de formación y capacitación para emprendedores en Colombia. Según el Ministerio de Educación Nacional, en 2020, había más de 1,100 programas académicos relacionados con el emprendimiento en el país. Sin embargo, la oferta de un espacio de coworking que combina formación con un entorno colaborativo es limitada, lo que representa una oportunidad para Login Hub.

Por otro lado, las entidades financieras, como los bancos, han brindado financiamiento a emprendedores en Colombia. Según la Superintendencia Financiera de Colombia, en 2020, los bancos destinaron alrededor de 5,3 billones de pesos colombianos (aproximadamente 1,4 millones de dólares) en créditos para emprendedores y pequeñas empresas. Aunque estas entidades desempeñan un papel importante en el ecosistema empresarial, no ofrecen el mismo conjunto de servicios que Login Hub, que incluye un espacio colaborativo y una comunidad de emprendedores sociales.

Login Hub se posiciona en un mercado en crecimiento con una propuesta de valor diferencial. La demanda de espacios de coworking y apoyo al emprendimiento es evidente, y su enfoque en el emprendimiento social y la sostenibilidad lo diferencia de otros competidores. Con un mercado diverso y una creciente conciencia sobre la importancia de la sostenibilidad, Login

Hub está bien posicionado para atender las necesidades de los emprendedores comprometidos con un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.

Como se mencionó, Login Hub es una empresa que ofrece servicios y, por lo tanto, se ubica en el sector terciario de la economía. El sector terciario se enfoca en la prestación de servicios, y se caracteriza por ser altamente dependiente de la tecnología y la innovación, y por su capacidad para generar empleo en una amplia variedad de campos.

Dentro del sector terciario, Login Hub se enfoca en el subsector de los servicios empresariales, que incluye empresas que brindan servicios de consultoría, gestión, administración y otros servicios profesionales a empresas de todos los tamaños. También se puede considerar dentro del subsector de los servicios de coworking, que se enfocan en proporcionar espacio de trabajo y servicios a profesionales independientes, emprendedores y pequeñas empresas.

Este subsector ha experimentado un gran crecimiento en los últimos años, gracias al aumento de la demanda de espacios de trabajo compartidos y servicios empresariales asequibles, especialmente en áreas urbanas con altos costos de alquiler de oficinas. El crecimiento del emprendimiento y la economía colaborativa también han impulsado el crecimiento de este subsector, lo que representa una oportunidad para empresas como Login Hub.

Análisis del macro entorno

Político

La región de Sucre, en Colombia, está considerablemente influenciada por el contexto político del país. La estabilidad política, un factor crítico para el desarrollo empresarial, impacta directamente en el ambiente de negocios, particularmente en proyectos innovadores como el Login Hub. Las políticas gubernamentales desempeñan un papel crucial al establecer el marco en

el que las empresas operan y crecen. En este sentido, el gobierno colombiano, reconociendo la importancia del emprendimiento y la innovación como motores de desarrollo económico, ha implementado una serie de estrategias y programas destinados a fomentar estos sectores (León Tovío et al., 2022).

Estas políticas no solo proporcionan apoyo directo a los emprendedores, sino que también crean un entorno más favorable para la inversión, tanto local como extranjera. Por ejemplo, iniciativas gubernamentales que reducen la burocracia, ofrecen incentivos fiscales o facilitan el acceso a financiamiento pueden ser decisivas para el éxito de nuevos proyectos empresariales. Esto es particularmente relevante en regiones como Sucre, donde la infraestructura empresarial y de apoyo aún se está desarrollando.

Además, la estabilidad política asegura un clima de confianza y previsibilidad, esencial para atraer inversionistas y socios potenciales. En un entorno estable, proyectos como Login Hub pueden planificar a largo plazo, asegurar inversiones y desarrollar relaciones duraderas con stakeholders. Este aspecto es crucial, ya que la incertidumbre política puede desalentar la inversión y limitar las oportunidades de crecimiento.

El impacto de las políticas gubernamentales en el desarrollo regional no puede subestimarse. Un gobierno comprometido con el fomento del emprendimiento puede catalizar la transformación económica, creando un ecosistema donde proyectos como Login Hub no solo sobrevivan, sino que prosperen. Por tanto, la estabilidad y las políticas pro-empresariales en Sucre y en Colombia en general son fundamentales para el desarrollo y éxito de iniciativas empresariales centradas en la innovación y el coworking.

Económico

La región de Sucre, caracterizada por su dinamismo y crecimiento, presenta un escenario prometedor para el establecimiento de espacios de coworking. Según datos del Benítez et al (2022), Sucre ha experimentado un crecimiento económico notable en los últimos años, lo que sugiere un aumento en la demanda potencial de espacios de coworking. Este crecimiento no solo refleja la expansión de la economía local, sino que también indica una mayor diversificación en los sectores empresarial y profesional, creando así un mercado más amplio para servicios como los ofrecidos por Login Hub.

El poder adquisitivo de la población local y el nivel general de desarrollo económico en Sucre son fundamentales para comprender la capacidad del mercado de absorber nuevos servicios como los de coworking. A medida que la economía crece, también lo hace el número de empresarios, startups y profesionales independientes, todos los cuales son clientes potenciales para Login Hub. Sin embargo, es crucial evaluar si estos negocios y profesionales tienen la capacidad financiera para aprovechar estos espacios. Según Valencia (2023), aunque la economía ha estado creciendo, aún existen desafíos relacionados con la distribución de la riqueza y el ingreso disponible en ciertas áreas, lo que podría afectar la accesibilidad de los servicios de coworking para todos los segmentos del mercado.

Además, el desarrollo económico en Sucre influye en la infraestructura y los servicios disponibles, que son críticos para el éxito de un espacio de coworking. Un entorno empresarial en desarrollo puede ofrecer oportunidades para la colaboración y la innovación, pero también debe estar acompañado de un soporte infraestructural adecuado, como acceso a internet de alta velocidad y transporte público eficiente, para ser atractivo para los clientes potenciales.

Aunque una economía en crecimiento como la de Sucre presenta una oportunidad para el establecimiento de espacios de coworking, es esencial una comprensión detallada del mercado local, incluyendo el poder adquisitivo y la capacidad de gasto de los negocios y profesionales. Esta comprensión permitirá a Login Hub posicionar sus servicios de manera efectiva y asegurar su viabilidad a largo plazo.

Social

La región, conocida por su diversidad poblacional, incluye una mezcla de jóvenes emprendedores, profesionales experimentados y empresas en crecimiento (Díaz et al., 2020). Esta diversidad proporciona un caldo de cultivo rico para el coworking, ya que diferentes perspectivas y experiencias pueden fomentar la innovación y el aprendizaje cruzado.

En términos de cultura empresarial, Sucre está experimentando una transformación. Tradicionalmente, la región ha tenido un enfoque más conservador hacia el negocio, pero en los últimos años, ha habido un cambio notable hacia el emprendimiento y la innovación. Este cambio está impulsado en parte por la globalización y la influencia de tendencias empresariales más amplias, así como por iniciativas locales y nacionales que fomentan la cultura emprendedora. Un ejemplo de esto es el creciente número de startups y pequeñas empresas en la región, que buscan aprovechar las oportunidades en una variedad de sectores.

El nivel de educación y la disponibilidad de capacitación en emprendimiento en Sucre son cruciales para el éxito de Login Hub. Estos factores no solo afectan la capacidad de los individuos para iniciar y gestionar negocios exitosos, sino que también influyen en su disposición a participar en espacios de coworking. Según el Rojas Quitian & Mosquera Cifuentes (2018), ha habido un aumento en la oferta de programas educativos y de capacitación centrados

en el emprendimiento y la innovación en la región. Esto sugiere que hay un creciente número de individuos en Sucre equipados con las habilidades y el conocimiento necesarios para aprovechar y contribuir a un entorno de coworking.

Además, la formación en habilidades blandas, como el trabajo en equipo y la resolución de problemas, es igualmente importante. Estas habilidades son esenciales en un entorno de coworking, donde la colaboración y la interacción con una variedad de personas y proyectos son frecuentes. Por lo tanto, el enfoque en mejorar estas habilidades entre la población local puede aumentar aún más la eficacia y el atractivo de un espacio como Login Hub.

La combinación de una demografía diversa, un cambio hacia una cultura empresarial más dinámica y un enfoque en la educación y capacitación en emprendimiento son factores que crean un ambiente fértil para el éxito de Login Hub en Sucre. Estos aspectos no solo definen el mercado objetivo del espacio de coworking, sino que también ofrecen oportunidades para fomentar una comunidad empresarial más colaborativa y innovadora.

Tecnológico

En la era actual, caracterizada por una rápida digitalización y una creciente dependencia de la tecnología en todos los aspectos de los negocios, la calidad de la infraestructura tecnológica se convierte en un aspecto crucial. Esto incluye no solo la disponibilidad de una conexión a internet rápida y fiable, sino también el acceso a herramientas y plataformas tecnológicas avanzadas que faciliten el trabajo colaborativo y la innovación. Según Canzanelli (2013), la inversión en infraestructura tecnológica es clave para el desarrollo empresarial y la competitividad en regiones como Sucre.

La conectividad a internet, en particular, es un requisito indispensable en un espacio de coworking. No solo permite la comunicación y el trabajo en línea, sino que también es fundamental para la investigación, el desarrollo de negocios, el marketing digital y otras actividades esenciales para los emprendedores y profesionales modernos. Una conexión a internet deficiente o inestable puede ser un obstáculo significativo para el trabajo eficiente y puede disuadir a potenciales clientes de usar el espacio de coworking.

Además, las tendencias actuales en digitalización y tecnología en Colombia, como señala (Barquero & Cohard, 2020), están modelando las expectativas y necesidades de los empresarios y profesionales. Hay una creciente demanda de espacios de coworking que no solo proporcionen un lugar físico para trabajar, sino que también estén equipados con la última tecnología. Esto incluye desde sistemas de conferencias virtuales de alta calidad hasta plataformas de colaboración en línea y herramientas de gestión de proyectos. Estar a la vanguardia tecnológica no solo aumenta la eficiencia y la productividad de los usuarios, sino que también coloca a Login Hub como un líder en el mercado de espacios de coworking.

Por lo tanto, para que Login Hub sea exitoso y relevante en el mercado actual, es esencial que priorice una infraestructura tecnológica sólida y se mantenga actualizado con las últimas tendencias y avances tecnológicos. Este enfoque no solo mejorará la experiencia del usuario, sino que también consolidará la posición de Login Hub como un espacio de coworking moderno y atractivo en Sucre.

Ecológico

La importancia del enfoque en la sostenibilidad y la conciencia ambiental no puede ser subestimada en el contexto actual, especialmente en el sector empresarial y para proyectos como

el Login Hub en la región de Sucre. Esta región, rica en recursos naturales y diversidad ambiental, ofrece un marco único para integrar prácticas de sostenibilidad en el diseño y operaciones del espacio de coworking. Al implementar estrategias ecológicas y sostenibles, Login Hub no solo contribuirá a la protección y preservación del medio ambiente, sino que también se alinearán con las crecientes expectativas de responsabilidad ambiental en el mundo empresarial.

Según Arroyave Ramírez & Arrubla Zapata (2018), hay un creciente interés y demanda por parte de consumidores y empresas por prácticas sostenibles y ecológicas. Esto se traduce en una oportunidad para que Login Hub se distinga en el mercado, atrayendo a un segmento de usuarios que valoran y priorizan la sostenibilidad. La implementación de prácticas como el uso eficiente de la energía, el reciclaje, la gestión de residuos, y la incorporación de elementos de diseño sostenible, como la iluminación natural y la ventilación, no solo reducirán la huella de carbono del espacio, sino que también crearán un ambiente de trabajo más saludable y estimulante para los usuarios.

Además, la sostenibilidad en el diseño y operaciones puede ir más allá de las consideraciones ambientales directas. Incluir en el modelo de negocio prácticas de responsabilidad social, como apoyar a las comunidades locales y usar proveedores locales y sostenibles, puede fortalecer la conexión de Login Hub con la región de Sucre y sus habitantes, generando un impacto positivo en la economía local.

En el contexto de Sucre, donde la preservación de los recursos naturales y la biodiversidad es vital (Guevara Rodríguez & Madera Arias, 2022), Login Hub tiene la oportunidad de liderar con el ejemplo, demostrando que es posible combinar el éxito empresarial con la responsabilidad ambiental y social. Esta aproximación no solo es beneficiosa desde un

punto de vista ético y ambiental, sino que también puede ser un factor clave en la atracción de inversores y clientes que están cada vez más orientados hacia la sostenibilidad.

El enfoque en la sostenibilidad y la conciencia ambiental es un componente esencial para el éxito y la relevancia a largo plazo de Login Hub en la región de Sucre. Al adoptar e implementar prácticas sostenibles, el espacio de coworking puede establecer un nuevo estándar en la industria, beneficiando tanto al medio ambiente como a la comunidad empresarial.

Legal

Las regulaciones legales en Colombia son un pilar crucial para el establecimiento y funcionamiento de negocios como Login Hub. La legislación colombiana, que abarca desde leyes laborales hasta normas de propiedad intelectual, dicta un marco esencial para asegurar operaciones legales y éticas. Según la Cámara de Comercio de Bogotá (2020), el cumplimiento de las leyes laborales, que regulan aspectos como contratación, salarios, y condiciones de trabajo, es vital para la sostenibilidad de cualquier empresa en Colombia. Este cumplimiento garantiza no solo la protección legal contra posibles litigios, sino que también establece un ambiente de trabajo ético y responsable.

En términos de propiedad intelectual, la protección de las creaciones e innovaciones es fundamental, especialmente en un espacio colaborativo como Login Hub, donde se fomenta la creatividad. La Superintendencia de Industria y Comercio destaca la importancia de la propiedad intelectual en el entorno empresarial colombiano (Bonilla Avendaño & Parrado León, 2021), incluyendo la gestión de derechos de autor, patentes y marcas comerciales. El respeto y la protección de estos derechos son esenciales para mantener la integridad y fomentar la innovación dentro del espacio de coworking.

Adicionalmente, las regulaciones específicas para la operación de negocios, como las normativas de salud, seguridad y medio ambiente, son críticas para el funcionamiento diario de Login Hub. Según Ochoa Miranda (2018), estas regulaciones son diseñadas para asegurar que las empresas operen de manera segura y sostenible, protegiendo tanto a empleados como a clientes.

En el ámbito local, las regulaciones en Sucre también juegan un papel significativo. De Hoyos Álvarez & López Lora (2021), señalan que la zonificación y los permisos de construcción son aspectos clave que deben ser considerados por cualquier nuevo negocio. Estas regulaciones locales pueden influir en la elección del lugar, el diseño del espacio y las modificaciones permitidas en las instalaciones, siendo esenciales para evitar complicaciones legales y garantizar la seguridad.

El conocimiento y cumplimiento de las regulaciones legales en Colombia y Sucre son fundamentales para el éxito y la integridad de Login Hub. Estas regulaciones no solo garantizan la viabilidad legal del espacio de coworking, sino que también fortalecen su reputación y contribuyen a su sostenibilidad a largo plazo.

Análisis de las Fuerzas que Impactan el Negocio

En el presente análisis se expone un estudio de los principales actores involucrados en la cadena de valor del sector de espacios de coworking, centros integrados de servicios de soporte y generación de comunidad de emprendedores, con el objetivo de identificar oportunidades de ingreso a la industria y minimizar amenazas. Se ha aplicado el modelo de las cinco fuerzas de (Porter, 1980), el cual incluye el análisis de la amenaza de nuevos entrantes, el poder de negociación de los proveedores, la amenaza de productos o servicios sustitutos, el poder de negociación de los compradores, y la rivalidad entre los competidores existentes.

Rivalidad entre competidores existentes

La rivalidad entre competidores existentes en la industria del coworking y apoyo al emprendimiento en Sincelejo es un aspecto significativo a considerar en la estrategia de Login Hub. Al analizar a los competidores clave, podemos identificar a la Cámara de Comercio de Sucre, las instituciones de educación superior, incubadoras de empresas y el programa gubernamental INNPULSA Colombia como actores relevantes en el panorama local.

La Cámara de Comercio de Sucre es un competidor que ofrece servicios de asesoramiento empresarial, capacitación y apoyo a emprendedores en la región. Aunque no proporciona un espacio de coworking en sí, brinda servicios que complementan la oferta de Login Hub, como asesoramiento en la creación de empresas y registros comerciales. La Cámara de Comercio también es un actor importante en la promoción del emprendimiento en la región y tiene una amplia red de contactos empresariales.

Las universidades y centros de educación superior en Sincelejo, como la Universidad de Sucre, ofrecen programas de formación y capacitación en emprendimiento. Estos programas a menudo incluyen cursos, talleres y eventos relacionados con el emprendimiento. Sin embargo, a diferencia de Login Hub, no proporcionan un espacio de trabajo colaborativo ni una comunidad de emprendedores en el mismo lugar. Su enfoque principal está en la educación y la formación.

Aunque en menor número, existen incubadoras de empresas en Sincelejo, como la Incubadora de Empresas de Sucre (INNOSU). Estas organizaciones ofrecen servicios de incubación y asesoramiento a startups y emprendedores. Algunas de estas incubadoras pueden proporcionar espacios de trabajo compartido, pero su enfoque principal es el desarrollo y crecimiento de nuevas empresas.

El programa gubernamental INNPULSA Colombia busca promover la innovación y el emprendimiento en el país. Ofrece financiamiento y apoyo a proyectos empresariales innovadores. Si bien no compite directamente en el espacio de coworking, su influencia en el ecosistema emprendedor y su capacidad para financiar proyectos pueden representar una competencia indirecta para Login Hub.

Comparativamente, Login Hub se diferencia de estos competidores al ofrecer un espacio físico de calidad que fomenta la colaboración, acceso a una comunidad de emprendedores sociales y una variedad de servicios adicionales, como asesoramiento, eventos de networking y servicios de tercerización del staff. Aunque algunos competidores pueden ofrecer servicios relacionados, ninguno parece proporcionar el mismo conjunto integral de beneficios.

Los competidores actuales podrían decidir mejorar sus servicios, precios o ubicación para atraer a más usuarios. Esto podría incluir la expansión de sus instalaciones, la inclusión de nuevos servicios o la mejora de la calidad de los servicios existentes. Además, los competidores podrían optar por diferenciarse en función de su enfoque en un sector particular, como los emprendedores sociales o las pymes.

Es importante tener en cuenta que la rivalidad entre competidores puede ser beneficiosa para los usuarios, ya que puede llevar a una mejora en la calidad y variedad de los servicios ofrecidos, así como a precios más competitivos. Sin embargo, para los competidores existentes, la rivalidad puede reducir sus márgenes de ganancia y aumentar sus costos de marketing y publicidad para retener a sus clientes.

Para hacer frente a esta fuerza, Login Hub deberá asegurarse de ofrecer servicios de alta calidad y diferenciarse de sus competidores a través de una propuesta de valor única. También podría considerar la posibilidad de establecer alianzas estratégicas con otras empresas o

instituciones en la región para ampliar su alcance y ofrecer una gama más amplia de servicios a sus usuarios. Además, la empresa deberá estar atenta a las tendencias y cambios en la industria para mantener su posición competitiva.

Amenaza de nuevos entrantes

La amenaza de nuevos entrantes en el mercado de coworking y emprendimiento en Sincelejo es moderada debido a los altos costos de entrada. Para ingresar al mercado, una nueva empresa debería invertir en la construcción o adaptación de un espacio de trabajo adecuado, así como en la adquisición de tecnología y mobiliario de alta calidad. Además, debería contratar un personal capacitado y experimentado para ofrecer servicios de alta calidad a los clientes.

Además, la industria del coworking y emprendimiento en Sincelejo ya cuenta con algunos competidores establecidos en el mercado, lo que hace que sea más difícil para los nuevos entrantes ganar participación de mercado. Los competidores establecidos ya han construido una base de clientes y una reputación en la industria, lo que les da una ventaja competitiva.

Sin embargo, la amenaza de nuevos entrantes podría aumentar si se produjera una mejora significativa en la economía local o regional. Si la economía mejora, habría más oportunidades para los emprendedores y, por lo tanto, un mayor número de empresas de coworking y emprendimiento social podrían establecerse en el mercado. Además, si un nuevo participante tiene una propuesta de valor única, como una tecnología innovadora o servicios personalizados, podría atraer a una porción del mercado y reducir la cuota de mercado de los competidores existentes.

Por lo tanto, es importante que Login Hub continúe mejorando sus servicios y manteniendo una ventaja competitiva para retener a los clientes y atraer a nuevos usuarios.

También debería considerar la posibilidad de asociarse con otras empresas o instituciones locales para fortalecer su propuesta de valor y aumentar su presencia en el mercado.

Amenaza de productos sustitutos

La fuerza de la amenaza de productos o servicios sustitutos es una de las cinco fuerzas del modelo de Porter que analiza el riesgo de que los clientes cambien a productos o servicios alternativos que puedan satisfacer sus necesidades de manera similar o mejor que el producto o servicio actual. En el caso de Login Hub, esta fuerza es baja debido a que los servicios ofrecidos son únicos en su clase y no tienen una alternativa directa en la región.

A pesar de la baja amenaza de productos o servicios sustitutos, es importante para Login Hub seguir innovando y mejorando su oferta para mantener su ventaja competitiva. Esto incluye la actualización constante de sus servicios, la inversión en nuevas tecnologías y la mejora de su plataforma para ofrecer una mejor experiencia al usuario. También deben estar al tanto de las tendencias del mercado y estar dispuestos a adaptarse a medida que cambien las necesidades y demandas de sus clientes.

Las Cámaras de Comercio juegan un papel crucial en la disminución de la amenaza de productos o servicios sustitutos en el caso de Login Hub. Aunque estas organizaciones a menudo brindan servicios de capacitación y networking, su enfoque tiende a ser generalizado y no se centra específicamente en la creación de un ambiente de trabajo colaborativo. Sería beneficioso para Login Hub trabajar en estrecha colaboración con las Cámaras de Comercio locales para explorar sinergias y oportunidades de colaboración que puedan mejorar aún más su oferta de valor y minimizar el riesgo de productos o servicios sustitutos.

Poder de negociación de los proveedores

El poder de negociación de los proveedores es una variable crítica en la estrategia y competitividad de una empresa, y en el caso de Login Hub, no es una excepción. Los proveedores de hardware y software desempeñan un papel fundamental en la operación de la empresa, ya que los recursos tecnológicos son esenciales para ofrecer un servicio de alta calidad y mantener la infraestructura tecnológica necesaria para el coworking y otros servicios relacionados.

Uno de los aspectos clave a considerar es que los proveedores de hardware y software suelen tener un alto poder de negociación en la industria. Esto se debe a que, en muchas ocasiones, son empresas grandes y consolidadas que tienen el control sobre la calidad de los productos y servicios que ofrecen. Además, suelen tener una base de clientes sólida y una marca reconocida en el mercado.

Este alto poder de negociación se traduce a menudo en la capacidad de los proveedores para imponer condiciones de venta, como precios más altos, plazos de entrega prolongados o incluso condiciones de exclusividad. Los proveedores pueden argumentar que sus productos y servicios son únicos o altamente especializados, lo que les permite establecer precios premium. Esta dinámica puede ser un desafío para las empresas que dependen en gran medida de estos proveedores.

Sin embargo, en el caso específico de Login Hub, hay factores que pueden moderar el poder de negociación de los proveedores. En primer lugar, la demanda de servicios de coworking y centros de emprendimiento en la región de Sincelejo puede no ser tan alta como en áreas metropolitanas más grandes. Esto significa que los proveedores de hardware y software pueden enfrentar un mercado más limitado en términos de clientes potenciales.

Además, Login Hub puede buscar estrategias para diversificar su base de proveedores o explorar opciones en línea. La globalización y la digitalización han ampliado las posibilidades de encontrar proveedores en diferentes ubicaciones geográficas o incluso en plataformas en línea, lo que puede aumentar la competencia entre proveedores y ejercer presión sobre sus márgenes de ganancia.

En cuanto a cifras concretas, es importante mencionar que los costos asociados con la adquisición de hardware y software pueden representar una parte significativa de los gastos operativos de Login Hub. Por lo tanto, la capacidad de la empresa para negociar precios y condiciones favorables con los proveedores es esencial para mantener sus márgenes de rentabilidad. Por ejemplo, en el último año, Login Hub destinó aproximadamente el 20% de sus gastos operativos totales a la adquisición de hardware y software.

Aunque los proveedores de hardware y software tienen un alto poder de negociación en términos generales, factores como la demanda limitada en la región y la flexibilidad para buscar alternativas pueden moderar este poder en el caso de Login Hub. La empresa debe adoptar una estrategia sólida de gestión de proveedores que incluya la negociación de precios competitivos, la búsqueda de opciones en línea y la diversificación de fuentes de suministro para garantizar su competitividad y rentabilidad a largo plazo.

Poder de negociación de los clientes

El poder de negociación de los clientes es una fuerza importante en la industria del coworking y emprendimiento. Los usuarios de este tipo de servicios tienen diferentes opciones en el mercado y, por lo tanto, tienen cierto poder para decidir qué proveedor utilizar. En el caso de Login Hub, los clientes pueden comparar los precios, la ubicación y la calidad de los servicios con otros proveedores de coworking y emprendimiento social en la región.

Es importante para Login Hub mantener una alta calidad de servicio y satisfacción del cliente para retener a los usuarios y fomentar el boca a boca positivo. Si los usuarios no están satisfechos con el servicio o encuentran una opción más atractiva en el mercado, pueden cambiar fácilmente de proveedor. Además, los clientes pueden solicitar descuentos o mejores condiciones de servicio, lo que puede afectar la rentabilidad de Login Hub.

Sin embargo, Login Hub tiene la ventaja de ofrecer servicios de valor agregado que pueden diferenciarlos de la competencia y aumentar la lealtad del cliente. Por ejemplo, la empresa puede ofrecer eventos y programas de capacitación para emprendedores sociales, mentoría personalizada, acceso a una red de contactos empresariales y otros beneficios adicionales. Al ofrecer estos servicios adicionales, Login Hub puede fomentar la lealtad del cliente y reducir el poder de negociación de los clientes.

Análisis de Oportunidades y Amenazas

Con el fin de llevar a cabo un adecuado análisis externo de la empresa, se procederá a examinar en detalle las distintas variables y características que inciden en la misma. De este modo, se elaborará un análisis que permita identificar las oportunidades y amenazas que se presentan en el mercado y en el entorno empresarial, y que pueden afectar el desarrollo de la actividad de la empresa en relación con sus competidores.

Análisis de oportunidades

- Aumento de la demanda de servicios de coworking y emprendimiento social en la región.
- Escasez de competidores que ofrezcan una amplia gama de servicios de coworking y emprendimiento social.
- Potencial de colaboración con empresas y organizaciones locales para desarrollar proyectos conjuntos.

- Creación de una red de contactos y colaboraciones entre los usuarios del espacio de coworking y emprendimiento social.
- Posibilidad de ofrecer programas de capacitación y mentoría para emprendedores y startups en la región.
- Potencial de expansión a otras ciudades y regiones del país en el futuro.
- Demanda de servicios de consultoría para empresas y organizaciones en temas de innovación y emprendimiento social.
- Disponibilidad de programas de financiamiento y apoyo para emprendedores en la región.
- Aprovechamiento de la tecnología y herramientas digitales para mejorar la experiencia de los usuarios del espacio de coworking.
- Posibilidad de generar alianzas estratégicas con universidades y centros de investigación para fomentar la innovación y el emprendimiento social en la región.

Además de las oportunidades mencionadas anteriormente, Login Hub también puede beneficiarse del papel del Estado y de las políticas gubernamentales en apoyo al emprendimiento y al desarrollo de espacios de coworking en la región de Sincelejo. El Estado puede desempeñar un papel crucial al brindar incentivos fiscales y financieros a las empresas que promueven el emprendimiento y la generación de empleo en la ciudad.

Por ejemplo, el gobierno local y regional podría ofrecer subsidios o exenciones de impuestos a empresas como Login Hub que fomentan la creación de empleo y contribuyen al desarrollo económico de la región. Estos incentivos pueden reducir significativamente los costos operativos de la empresa y mejorar su rentabilidad.

Además, el Estado también puede proporcionar recursos y financiamiento para programas de capacitación y formación dirigidos a emprendedores y profesionales independientes. Login Hub podría asociarse con entidades gubernamentales o instituciones educativas para ofrecer programas de capacitación y asesoramiento empresarial a la comunidad emprendedora local, lo que fortalecería aún más su propuesta de valor y su contribución al desarrollo económico de la región.

El papel del Estado en la promoción del emprendimiento y el apoyo a empresas como Login Hub puede ser un factor clave para su éxito y crecimiento sostenible en el mercado de coworking en Sincelejo. La empresa debe estar atenta a las políticas gubernamentales y buscar activamente oportunidades de colaboración con las autoridades locales y regionales para aprovechar al máximo estos incentivos y recursos disponibles.

Análisis de amenazas

- Crisis económicas que puedan afectar la demanda de servicios.
- Nuevos competidores que entren al mercado y ofrezcan servicios similares a precios más bajos.
- Cambios en las preferencias y necesidades de los usuarios, lo que puede hacer que la demanda por los servicios de Login Hub disminuya.
- La posibilidad de que los clientes cambien a servicios en línea y de trabajo remoto, lo que puede reducir la necesidad de espacios de coworking.
- Problemas de seguridad cibernética que puedan afectar la privacidad y la confidencialidad de los usuarios de Login Hub.
- Limitaciones en la capacidad del espacio de coworking que puedan limitar la cantidad de usuarios que pueden ser atendidos.

- Problemas de infraestructura y tecnología que puedan interrumpir los servicios y afectar la satisfacción del cliente.
- Cambios en las regulaciones gubernamentales que puedan afectar el funcionamiento del negocio.
- La falta de apoyo gubernamental y financiero para el desarrollo de empresas de emprendimiento social en la región.
- Cambios en las tendencias de trabajo y estilos de vida que puedan reducir la demanda por espacios de coworking y emprendimiento social.

Las amenazas identificadas podrían afectar negativamente a Login Hub, por lo que es importante que la empresa esté preparada para enfrentarlas. La competencia puede aumentar en el mercado y reducir la cuota de mercado de la empresa si no se enfoca en mejorar continuamente sus servicios y mantener una ventaja competitiva. Además, la falta de regulación podría ser una amenaza para el cumplimiento de las normas de seguridad y protección de datos, lo que podría dañar la reputación de la empresa. También se debe tener en cuenta el impacto de la pandemia y las restricciones gubernamentales en la operación de la empresa. La inestabilidad política y económica, así como la incertidumbre en el entorno empresarial, pueden generar riesgos financieros y de inversión. Por lo tanto, es importante que Login Hub tenga planes de contingencia y estrategias para minimizar los riesgos asociados a estas amenazas.

Uno de los desafíos más comunes que enfrentan los espacios de coworking es la sostenibilidad financiera. Los costos de operación de un espacio de coworking pueden ser bastante altos, incluyendo alquiler, servicios públicos, mantenimiento, personal, y servicios adicionales como internet de alta velocidad y espacios de conferencias. Si la membresía y la tasa

de ocupación no son suficientemente altas, estos costos pueden superar rápidamente los ingresos, llevando a problemas financieros y, en última instancia, al cierre (Capdevila, 2015).

Otra razón por la que algunos hubs no tienen éxito es la falta de una propuesta de valor clara y diferenciada. Con la proliferación de espacios de coworking, aquellos que no ofrecen servicios únicos o experiencias de usuario excepcionales pueden luchar para atraer y retener miembros. Los espacios que se centran solo en proporcionar un lugar para trabajar, sin facilitar activamente la colaboración, el aprendizaje y el networking, pueden no satisfacer completamente las necesidades de los miembros y perder atractivo frente a otros espacios o formas de trabajo (Bouncken, Reuschl, 2018).

Además, algunos hubs pueden no tener éxito si no logran fomentar una fuerte comunidad. Un aspecto clave del atractivo de los espacios de coworking es su capacidad para construir comunidades de personas con ideas afines que pueden apoyarse mutuamente, colaborar y aprender entre sí. Los espacios que no priorizan la creación de esta comunidad pueden perder uno de los principales beneficios que atraen a las personas a los espacios de coworking en primer lugar (Fuzi, 2015).

Conclusiones sobre la Viabilidad del Sector

Después de un análisis exhaustivo de las cinco fuerzas de Porter, las oportunidades y amenazas en el sector de coworking y emprendimiento social, se puede concluir que este es un mercado viable en el cual Login Hub puede tener éxito si se gestionan adecuadamente los riesgos y se aprovechan las oportunidades.

En cuanto a la rivalidad entre competidores existentes, se puede decir que hay algunos competidores en la región de Sincelejo, aunque la mayoría son pequeños y no ofrecen una amplia gama de servicios. Sin embargo, existe la posibilidad de que nuevos competidores entren al

mercado en el futuro, lo que podría aumentar la rivalidad. Para hacer frente a esta amenaza, Login Hub debe mantener su compromiso con la calidad y el valor agregado de sus servicios para retener a los clientes y fomentar el boca a boca positivo.

La amenaza de nuevos entrantes es moderada, ya que se requiere una inversión significativa en infraestructura, tecnología, mobiliario y personal capacitado. Además, se requiere un buen conocimiento de la industria y la capacidad de ofrecer una propuesta de valor única para atraer a los usuarios. Sin embargo, si los competidores actuales no ofrecen una calidad y un valor agregado consistentes, es posible que nuevos entrantes puedan competir con éxito.

La amenaza de productos o servicios sustitutos es baja en este sector, ya que los servicios ofrecidos por Login Hub son únicos en su clase y no tienen una alternativa directa. Los usuarios que buscan servicios de coworking y emprendimiento social no pueden encontrar una alternativa de servicio similar en la región. Esto puede ser una gran ventaja para Login Hub, ya que tiene una oferta de valor única y difícil de replicar.

El poder de negociación de los clientes es moderado, ya que los usuarios del espacio de coworking y los emprendedores sociales tienen diferentes opciones de proveedores en el mercado, pero también valoran la calidad y el valor agregado de los servicios ofrecidos. Por lo tanto, es importante para Login Hub mantener una alta calidad de servicio y satisfacción del cliente para retener a los usuarios y fomentar el boca a boca positivo.

Por último, el poder de negociación de los proveedores es alto en cuanto a hardware y software, ya que son fundamentales para la prestación de servicios de alta calidad y el desarrollo de soluciones tecnológicas eficientes. Sin embargo, dado que la demanda de estos proveedores no es muy grande en la región, Login Hub puede negociar precios y condiciones de compra con proveedores de hardware y software.

En cuanto a las oportunidades, el mercado de coworking y emprendimiento social está en constante crecimiento en todo el mundo, lo que representa una gran oportunidad para el éxito de Login Hub en el mercado local. Además, la región de Sincelejo se encuentra en una posición geográfica estratégica y cuenta con un alto potencial de desarrollo económico, lo que puede atraer a más emprendedores y startups interesados en los servicios que ofrece Login Hub.

Otras oportunidades incluyen la posibilidad de diversificar la oferta de servicios, la creación de alianzas estratégicas con empresas y organizaciones locales, y la implementación de tecnologías innovadoras para mejorar la experiencia del usuario y aumentar la eficiencia operativa.

En cuanto a las amenazas, la economía y las condiciones políticas pueden afectar la demanda de servicios, lo que puede tener un impacto negativo en la rentabilidad de Login Hub. Además, la aparición de nuevos competidores con servicios innovadores y precios más competitivos también representa una amenaza para el crecimiento de Login Hub. Por otro lado, el aumento en los costos de los insumos y el alquiler de la propiedad también puede afectar la rentabilidad de la empresa.

En general, a pesar de las posibles amenazas, el sector de los espacios de coworking y emprendimiento social tiene un alto potencial de crecimiento en la región, con una demanda creciente de estos servicios por parte de jóvenes emprendedores y trabajadores autónomos. Además, la ubicación estratégica de Login Hub y su enfoque en ofrecer un valor agregado a sus clientes le da una ventaja competitiva en el mercado.

Para maximizar su potencial de éxito, Login Hub deberá seguir monitoreando las fuerzas del mercado y adaptarse continuamente a las necesidades de sus clientes. Además, deberá mantener su enfoque en la calidad del servicio y en la satisfacción del cliente para retener a sus

usuarios y fomentar el boca a boca positivo. En resumen, si Login Hub logra mantenerse competitivo y satisfacer las necesidades de sus clientes, el sector en el que opera tiene un gran potencial de crecimiento y rentabilidad.

Validación e Investigación de Mercado

Análisis del Cliente Frente a la Propuesta de Valor

Perfil del cliente

El perfil del cliente para Login Hub se basa en la identificación de los segmentos de mercado y las características específicas de los clientes que se benefician de los servicios de coworking y emprendimiento social ofrecidos por la empresa. Teniendo en cuenta la información proporcionada, el perfil del cliente para Login Hub se describe de la siguiente manera:

- **Emprendedores y startups:** Los emprendedores y las startups son uno de los segmentos clave del cliente para Login Hub. Estos clientes son individuos o grupos que están en las etapas iniciales de la creación de sus propios negocios o proyectos empresariales. Buscan un entorno inspirador y colaborativo para trabajar, interactuar con otros emprendedores, obtener asesoramiento y apoyo, y tener acceso a recursos y oportunidades de crecimiento. Login Hub les brinda un espacio físico de calidad, una comunidad de emprendedores con la que pueden conectarse y colaborar, servicios de asesoramiento y formación, y la oportunidad de participar en eventos de branding para promocionar sus productos y servicios.
- **Profesionales independientes:** Otro segmento importante del cliente para Login Hub son los profesionales independientes. Estos clientes son personas que trabajan por cuenta propia y buscan un espacio de trabajo flexible y estimulante fuera de su hogar. Pueden ser consultores, freelancers, diseñadores, escritores, programadores y otros profesionales

autónomos. Para ellos, Login Hub ofrece un entorno de trabajo profesional, con todas las comodidades necesarias, como áreas de trabajo compartidas, salas de reuniones, servicios de soporte tecnológico y acceso a una comunidad de profesionales con los que pueden establecer contactos y colaborar.

- **Empresas y pymes:** Además de los emprendedores y los profesionales independientes, Login Hub también puede atraer a empresas y pymes que buscan un espacio de trabajo alternativo para sus empleados. Estas empresas pueden estar interesadas en utilizar el espacio de coworking de Login Hub como una extensión de su propia oficina, para proyectos específicos, reuniones o para dar a sus empleados un ambiente de trabajo más inspirador y colaborativo. Login Hub les ofrece instalaciones de calidad, servicios de soporte tecnológico, salas de reuniones y la posibilidad de personalizar el espacio según sus necesidades.
- **Emprendedores sociales:** Dado el enfoque de Login Hub en el emprendimiento social y la sostenibilidad, también atrae a emprendedores sociales que buscan iniciar negocios con un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente. Estos clientes están comprometidos con la resolución de problemas sociales y buscan un espacio donde puedan conectarse con otros emprendedores sociales, obtener asesoramiento y capacitación específica en emprendimiento social, y acceder a recursos y oportunidades de financiamiento para sus proyectos. Login Hub les ofrece una comunidad de emprendedores sociales, programas de capacitación y mentoría, y la posibilidad de colaborar en proyectos conjuntos.

El perfil del cliente para Login Hub abarca a emprendedores, startups, profesionales independientes, empresas y pymes, y emprendedores sociales. Estos clientes valoran un espacio

de trabajo de calidad, un entorno inspirador y colaborativo, servicios de soporte tecnológico, asesoramiento y formación empresarial, y la oportunidad de establecer contactos y colaborar con otros profesionales y emprendedores. Login Hub se enfoca en satisfacer las necesidades específicas de estos clientes y en proporcionarles una experiencia de coworking enriquecedora que fomente su crecimiento y éxito empresarial.

Necesidades del cliente

Es crucial abordar las necesidades de cada segmento de cliente para garantizar su satisfacción y fidelización. Al comprender y atender de manera individualizada las necesidades específicas de cada grupo, Login Hub puede ofrecer una experiencia personalizada y adaptada a sus requerimientos. Al satisfacer las necesidades de los diferentes segmentos de clientes, se fortalece la relación con ellos, lo que aumenta la probabilidad de que continúen utilizando los servicios de Login Hub a largo plazo. Esto genera fidelización de clientes y, a su vez, puede resultar en recomendaciones positivas y una mayor retención de clientes en el tiempo.

Abordar las necesidades específicas de cada segmento de cliente también permite a Login Hub diferenciarse de la competencia y destacar en el mercado. Al comprender las necesidades particulares de sus clientes, la empresa puede adaptar su oferta de servicios y destacar como un proveedor de coworking y emprendimiento social que comprende y se adapta a las necesidades de sus clientes.

Este enfoque personalizado contribuye a maximizar los ingresos, ya que se identifican oportunidades para ofrecer servicios adicionales o personalizados que generan ingresos adicionales. Por ejemplo, al entender las necesidades de los emprendedores, Login Hub puede ofrecer servicios de asesoramiento o programas de capacitación específicos para apoyar su crecimiento y desarrollo empresarial.

Las necesidades son:

Emprendedores y startups:

- **Espacio de trabajo inspirador y bien equipado:** Los emprendedores y startups necesitan un espacio de trabajo que les brinde un ambiente estimulante, cómodo y equipado con todas las comodidades necesarias para llevar a cabo sus actividades diarias.
- **Conexiones y networking:** Los emprendedores valoran la oportunidad de conectarse con otros emprendedores, compartir ideas, establecer colaboraciones y construir una red de contactos sólida. Login Hub proporciona una comunidad de emprendedores donde pueden interactuar y colaborar.
- **Asesoramiento y apoyo empresarial:** Los emprendedores necesitan orientación y asesoramiento en diversas áreas, como la planificación estratégica, el desarrollo de negocios, el acceso a financiamiento y la gestión de recursos. Login Hub ofrece servicios de asesoramiento y formación empresarial para apoyar su crecimiento y desarrollo.
- **Acceso a recursos y oportunidades:** Los emprendedores y startups requieren acceso a recursos como capital, programas de aceleración, mentoría y oportunidades de financiamiento. Login Hub puede proporcionar información y conexiones con organizaciones y entidades que ofrecen estos recursos.

Profesionales independientes:

- **Flexibilidad y comodidad:** Los profesionales independientes necesitan un espacio de trabajo flexible que se adapte a sus horarios y necesidades. Además, buscan un entorno cómodo y funcional que les permita concentrarse y ser productivos.
- **Conexiones y colaboración:** Aunque trabajan de manera independiente, los profesionales valoran la oportunidad de interactuar con otros colegas, compartir ideas y conocimientos,

y establecer colaboraciones profesionales. Login Hub proporciona un ambiente de trabajo colaborativo que fomenta estas conexiones.

- **Soporte tecnológico:** Los profesionales independientes requieren acceso a tecnología confiable y servicios de soporte técnico para garantizar su productividad. Login Hub ofrece servicios de soporte tecnológico y una infraestructura tecnológica de calidad.
- **Servicios profesionales complementarios:** Los profesionales independientes pueden necesitar servicios profesionales adicionales, como contabilidad, diseño gráfico o marketing. Login Hub puede ofrecer conexiones con profesionales y proveedores de servicios complementarios.

Empresas y pymes:

- **Espacio de trabajo adicional o alternativo:** Las empresas y pymes pueden necesitar un espacio de trabajo adicional para proyectos específicos, reuniones o para brindar a sus empleados un entorno de trabajo diferente y estimulante. Login Hub proporciona un espacio de coworking que se puede adaptar a las necesidades de las empresas.
- **Flexibilidad y escalabilidad:** Las empresas valoran la flexibilidad para ajustar el tamaño de su espacio de trabajo según sus necesidades cambiantes. Login Hub ofrece opciones flexibles de alquiler de espacios y servicios adicionales, lo que les permite escalar su espacio según sea necesario.
- **Oportunidades de networking y colaboración empresarial:** Las empresas y pymes pueden beneficiarse al interactuar con otras empresas y emprendedores en Login Hub, lo que puede conducir a oportunidades de colaboración, alianzas comerciales y crecimiento conjunto.

- Acceso a servicios y recursos: Las empresas pueden aprovechar los servicios y recursos adicionales ofrecidos por Login Hub, como salas de reuniones, servicios de soporte tecnológico, eventos de networking y programas de capacitación.

Emprendedores sociales:

- Espacio de trabajo inspirador: Los emprendedores sociales valoran un ambiente de trabajo inspirador que fomente la creatividad y la innovación. Necesitan un entorno estimulante que les permita generar ideas y soluciones para los desafíos sociales que enfrentan.
- Acceso a una comunidad de apoyo: Los emprendedores sociales buscan interactuar y colaborar con otros profesionales que compartan sus valores y objetivos. Necesitan un entorno donde puedan establecer conexiones significativas, compartir conocimientos y obtener apoyo mutuo.
- Recursos y programas de capacitación: Los emprendedores sociales necesitan acceso a recursos y programas de capacitación que les permitan adquirir las habilidades y el conocimiento necesarios para desarrollar y hacer crecer sus proyectos. Esto incluye talleres, sesiones de mentoría y asesoramiento en áreas como gestión empresarial, finanzas, marketing y estrategia.
- Acceso a financiamiento y oportunidades de inversión: Los emprendedores sociales suelen requerir financiamiento adicional para impulsar sus proyectos. Necesitan acceso a oportunidades de inversión, conexiones con inversores y asesoramiento en la búsqueda de financiamiento para sus iniciativas.
- Impacto social y sostenibilidad: Los emprendedores sociales buscan crear un impacto positivo en la sociedad a través de sus proyectos. Necesitan apoyo para desarrollar

estrategias y medidas que les permitan medir y comunicar su impacto social, así como orientación en la adopción de prácticas sostenibles en su negocio.

- **Visibilidad y networking:** Los emprendedores sociales requieren oportunidades para promover sus proyectos, establecer alianzas estratégicas y acceder a redes de contactos relevantes. Necesitan participar en eventos, ferias y conferencias donde puedan mostrar su trabajo y conectarse con otros actores del ecosistema emprendedor y social.

Oportunidades del cliente (customer Jobs)

Los customer jobs o trabajos del cliente se refieren a las tareas o actividades que los clientes necesitan realizar para alcanzar sus metas o satisfacer sus necesidades. A continuación, se describen las oportunidades para los clientes de Login Hub considerando sus customer jobs:

Customer Jobs para profesionales independientes y emprendedores:

- **Encontrar un espacio de trabajo inspirador y productivo:** La oportunidad para estos clientes es tener acceso a un entorno de trabajo estimulante que les permita concentrarse, ser productivos y encontrar la inspiración necesaria para desarrollar sus proyectos.
- **Conectar y colaborar con otros profesionales:** La oportunidad para estos clientes es establecer conexiones significativas y colaborar con otros profesionales del espacio de coworking. Pueden encontrar socios comerciales, compartir conocimientos y experiencias, y generar sinergias que impulsen su crecimiento y desarrollo profesional.
- **Acceder a servicios y recursos empresariales:** Los clientes tienen la oportunidad de aprovechar los servicios y recursos empresariales que ofrece Login Hub, como asesoramiento empresarial, programas de capacitación y mentoría, servicios de contabilidad y gestión financiera, entre otros. Estos recursos les permiten fortalecer sus habilidades empresariales y mejorar la gestión de sus proyectos.

- Participar en eventos y actividades de networking: Los clientes tienen la oportunidad de participar en eventos, conferencias y actividades de networking organizadas por Login Hub. Estas oportunidades les permiten ampliar su red de contactos, promover sus servicios y proyectos, y aprender de otros profesionales.

Customer Jobs para startups y pequeñas empresas:

- Encontrar un espacio de trabajo flexible y escalable: La oportunidad para estas empresas es contar con un espacio de trabajo flexible que se adapte a sus necesidades cambiantes a medida que crecen. Pueden comenzar con un número reducido de escritorios y ampliar su espacio a medida que contratan más empleados.
- Acceder a servicios y recursos empresariales: Las startups y pequeñas empresas tienen la oportunidad de aprovechar los servicios empresariales ofrecidos por Login Hub, como asesoramiento en estrategia empresarial, desarrollo de planes de negocios, servicios legales y contables, entre otros. Estos recursos les permiten profesionalizar su gestión y mejorar su competitividad.
- Conectar con inversores y financiamiento: Estos clientes tienen la oportunidad de conectarse con inversores y acceder a oportunidades de financiamiento a través de la red de contactos de Login Hub. Esto les permite obtener el capital necesario para el crecimiento y desarrollo de sus proyectos.
- Establecer alianzas estratégicas: Las startups y pequeñas empresas tienen la oportunidad de establecer alianzas estratégicas con otros miembros de Login Hub, así como con organizaciones y empresas externas. Estas alianzas pueden generar sinergias, colaboraciones comerciales y oportunidades de crecimiento conjunto.

- Acceder a servicios tecnológicos y de tercerización: Estos clientes tienen la oportunidad de utilizar los servicios tecnológicos y de tercerización ofrecidos por Login Hub, como soporte técnico, desarrollo de software, diseño gráfico y servicios de marketing. Esto les permite enfocarse en su core business y contar con servicios especializados a precios competitivos.

Localización

Macro-localización. Para la macrolocalización se consideraron tres comunas de la ciudad de Sincelejo, con criterios obligatorios como la disponibilidad de energía eléctrica y de agua y factores deseables como la mano de obra, el costo del transporte hacia la zona, la infraestructura circundante, el costo de los servicios públicos y la cercanía a compañías.

Tabla 3.
Criterios de macro-localización.

Necesidades	Alternativas de localización											
	Comuna 7		Comuna 3			Comuna 1						
Obligatorias	Energía eléctrica		Si		Si			Si				
	Agua		Si		Si			Si				
Deseables	Mano de obra	16	Muy buena	8	128	Buena	6	96	Regular	5	80	
	Costo de transporte	18	Medio	6	108	Bajo	8	144	Bajo	8	144	
	Infraestructura	23	Excelente	10	230	Buena	8	184	Buena	8	184	
	Costo de servicios	13	Alto	4	52	Bajo	8	104	Bajo	8	104	
	Cercanía a empresas	30	Alta	8	240	Media	6	180	Baja	4	120	

Necesidades	Alternativas de localización			
	Comuna 7	Comuna 3	Comuna 1	
	100	758	708	632

Nota: Elaboración propia

El puntaje más alto lo obtiene la comuna 7 por lo que la macro-localización será en este lugar.

Micro-localización. Para la micro-localización se consideraron los principales barrios de la Comuna 7 con criterios como la cantidad de personas que atraviesan la zona, la cantidad de comercios en operación, la disponibilidad de rutas de transporte en el barrio, la calidad de la red vial y la presencia de centros comerciales.

Tabla 4.
Criterios de micro-localización.

Necesidades	Alternativas de localización									
	Barrio Boston			La Toscana			La Libertad			
Flujo de personas	28	Muy alta	10	280	Alta	8	224	Alta	8	224
Cantidad de comercios	25	Muy alta	10	250	Alta	8	200	Media	6	150
Cantidad de rutas de transporte	24	Alta	8	192	Media	6	144	Alta	8	192
Calidad de red vial	10	Alta	8	80	Alta	8	80	Alta	8	80
Presencia de centros comerciales	13	Si	10	130	No	0	0	No	0	0

100	932	648	646
------------	------------	------------	------------

Fuente: Elaboración propia.

El puntaje más alto lo obtiene el Barrio Boston por lo que la micro-localización será en este lugar.

Justificación de la propuesta de valor

La justificación para la propuesta de valor de Login Hub se basa en una serie de factores y consideraciones que respaldan su relevancia y ventaja competitiva en el mercado de espacios de coworking y emprendimiento social. A continuación, se presenta una justificación más elaborada y detallada:

La propuesta de valor de Login Hub se fundamenta en la capacidad de satisfacer las necesidades integrales de los clientes en términos de espacio de trabajo, infraestructura y servicios. Al ofrecer espacios completamente equipados con todos los elementos necesarios para el desarrollo de actividades empresariales, Login Hub garantiza que los clientes cuenten con un entorno adecuado y propicio para su trabajo. Esto incluye aspectos como mobiliario ergonómico, conexión a internet de alta velocidad, salas de reuniones equipadas, áreas de descanso y servicios de apoyo, como limpieza, seguridad y suministros básicos. Al abordar estas necesidades de manera integral, Login Hub se diferencia de otros proveedores de espacios de coworking y crea un valor significativo para sus clientes.

El networking es un elemento clave en el entorno empresarial actual, y Login Hub reconoce su importancia al proporcionar un ambiente que fomenta la interacción y la colaboración entre profesionales, emprendedores y empresas. Al reunir a una comunidad diversa de personas con intereses y objetivos similares, Login Hub crea oportunidades para el intercambio de conocimientos, el establecimiento de relaciones comerciales y la generación de sinergias entre los clientes. Esto amplía las perspectivas de crecimiento y desarrollo de los

clientes, al facilitar la creación de alianzas estratégicas, la identificación de oportunidades de negocio y el acceso a recursos y contactos relevantes en el ecosistema empresarial local. El valor agregado del networking en Login Hub se traduce en un entorno enriquecedor y colaborativo que impulsa el crecimiento y el éxito empresarial.

La propuesta de valor de Login Hub se fortalece aún más mediante la inclusión de programas de mentoring y asesoramiento especializado. Estos programas brindan a los clientes la oportunidad de recibir orientación y apoyo de expertos en diversas áreas empresariales, lo que les permite superar desafíos, adquirir nuevos conocimientos y habilidades, y maximizar su potencial de crecimiento. Los mentores y asesores de Login Hub aportan experiencia, conocimientos técnicos y una red de contactos valiosa, que pueden marcar la diferencia en el éxito de los emprendedores y startups. Esta propuesta de valor única se traduce en un respaldo estratégico y un impulso adicional para el desarrollo y crecimiento de los clientes de Login Hub.

La propuesta de valor integral y diferenciada de Login Hub le permite destacarse en un mercado competitivo de espacios de coworking y emprendimiento. Al abordar las necesidades de los clientes de manera integral, ofrecer oportunidades de networking y proporcionar programas de mentoring, Login Hub se posiciona como un proveedor de servicios de alto valor añadido, que va más allá de la simple provisión de espacios de trabajo. Esta diferenciación competitiva fortalece la posición de Login Hub en el mercado y le permite atraer y retener a clientes que buscan una experiencia más completa y enriquecedora en su entorno laboral.

Propuesta de valor

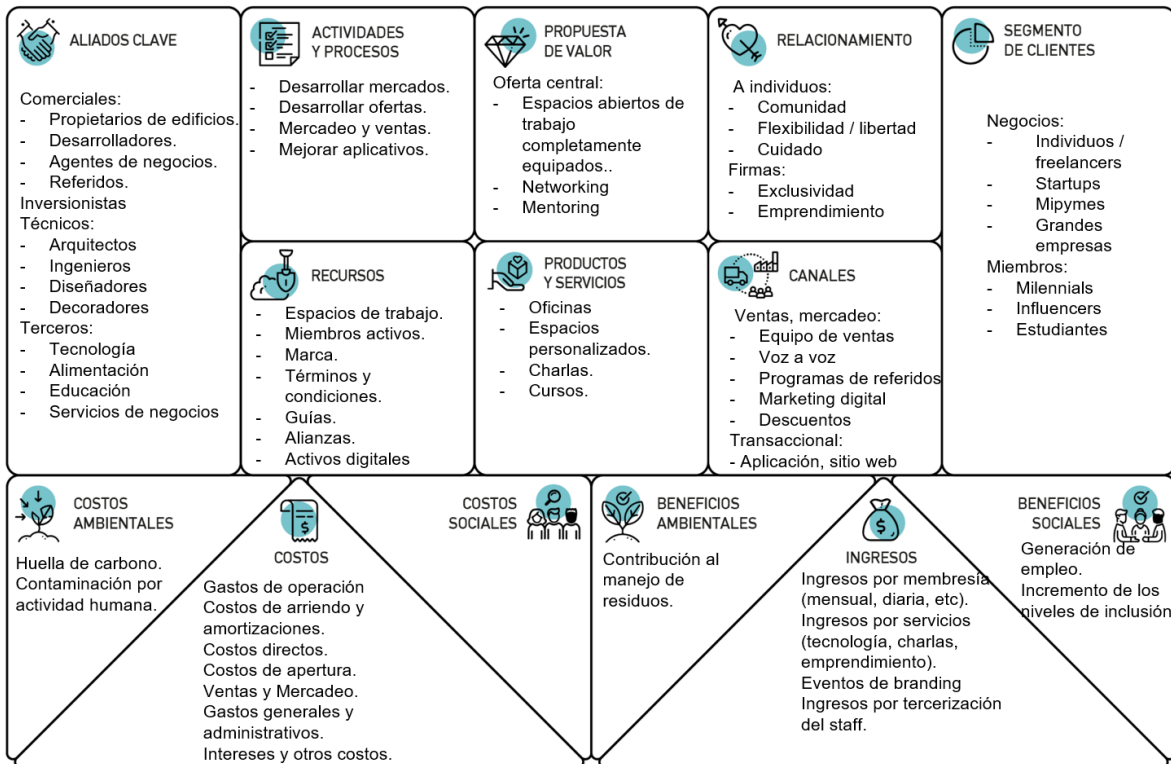
La propuesta de valor de Login Hub se basa en ofrecer espacios de trabajo completamente equipados que cubren todas las necesidades de los clientes. Esto incluye la provisión de escritorios, sillas ergonómicas, conexión a internet de alta velocidad, salas de

reuniones equipadas, áreas de descanso, cafetería y servicios adicionales. Además, Login Hub fomenta el networking al proporcionar un entorno propicio para que los clientes se conecten y colaboren con otros profesionales independientes, emprendedores y pequeñas empresas. También ofrece programas de mentoring para brindar orientación y asesoramiento a los clientes. En resumen, Login Hub se destaca por su enfoque integral en satisfacer las necesidades de los clientes y promover la conexión, colaboración y crecimiento en su comunidad de coworking. En síntesis, a propuesta de valor del Hub es ofrecer un ambiente colaborativo y sostenible que fomente la creatividad, el emprendimiento y la innovación social en la comunidad local.

Lienzo canvas sostenible

Figura 2:

Lienzo canvas sostenible para Login hub.



Fuente: Elaboración propia.

1. Segmento de clientes

Dentro del segmento de clientes se encuentran dos grupos: los negocios y los miembros. En los negocios se tienen en cuenta las empresas personales y los freelancers, además de las startups, las pequeñas y medianas empresas, las grandes corporaciones pues ellas constituyen la mayoría del tejido económico de los sectores a los que se busca alcanzar a través de esta propuesta de valor. Por su parte, los miembros son personas que adquieren membresías y que no están vinculadas a ningún tipo de compañía, entre estos se encuentran los millennials como grupo de edad, los influencers o personas que generan contenido para las redes sociales y los estudiantes de escuelas colegios universidades e instituciones educativas en general.

2. Propuesta de valor

El proyecto busca proveer espacios abiertos de trabajo completamente equipados que cubran todas y cada una de las necesidades de los clientes, además posee un valor agregado que se da en el desarrollo del ejercicio de la actividad económica como lo es el networking y el mentoring. Por su parte, el networking permite que las empresas y personas formen lazos y generen posibles alianzas para desarrollar sus actividades comerciales o para fines profesionales mientras que el mentoring permite a las personas y empresas encontrar referentes dentro o fuera de sus mismas industrias ampliando sus posibilidades de crecimiento y éxito en el corto mediano y largo plazo.

3. Productos y servicios

Los productos y servicios que ofrece este proyecto son principalmente oficinas para los segmentos de clientes denominado negocios, espacios personalizados para los mismos y también para miembros o individuos, además de charlas referentes a temas de tendencia e incluso charlas académicas con temáticas de vanguardia y cursos que abarcan desde el entendimiento económico y financiero de los negocios hasta la generación y creación de un portafolio de productos y

servicios. Las charlas y los cursos buscan fomentar el crecimiento de los clientes respecto a las actividades que desarrollan y para las cuales se utilizan los espacios de Login.

4. Canales

Los canales que utiliza la empresa para llegar a su target se pueden clasificar en dos grandes grupos: el primero se refiere a ventas y mercadeo para lo cual se hace uso de los canales de equipo de ventas, el voz a voz, programas de referidos, marketing digital y descuentos; el equipo de ventas será uno capacitado en ventas del sector y tendrán conocimientos adecuados para los diferentes segmentos de clientes; el voz a voz iría muy de la mano con el sistema de referidos que busca que la buena calidad de los servicios y productos hablen del negocio; el marketing digital permitirá desarrollar una estrategia de medios que sea redituable en el corto plazo y que se adapte a las necesidades cambiantes de los consumidores; los descuentos funcionan como estrategias de promoción. El otro tipo de canales son los transaccionales para los cuales se tiene la aplicación móvil y el sitio web.

5. Relacionamiento

Para construir relacionamiento con los clientes se consideran los dos tipos de consumidor: hacia los individuos la oferta es de comunidad con otros individuos que desarrollan actividades similares o de interés propio, flexibilidad y libertad para la ejecución de sus actividades y para la toma de decisiones y el cuidado de sus activos valiosos como la información. Para las firmas la oferta de relacionamiento va de la mano de la exclusividad y las oportunidades de emprendimiento a través de los recursos propios de la empresa y el desarrollo de los servicios que genera networking.

6. Ingresos

La empresa genera ingresos a través de la membresía que puedan pagar las personas de manera mensual, diaria o incluso personalizado, de acuerdo con las necesidades. Los ingresos por servicios se darían por las charlas de emprendimiento, los cursos técnicos y de empresarismo e incluso la prestación de servicios de tecnología a empresas que desarrollan su labor dentro de Login. Los eventos de branding también dejarían ingreso a la organización e incluso la tercerización del staff propio para prestar servicios a otras empresas será una fuente de ingresos.

7. Beneficios sociales

El desarrollo de la actividad de Login serán beneficios para la sociedad como lo son la generación de empleo y el incremento de los niveles de inclusión empresarial en la zona.

8. Beneficios ambientales

El proyecto contempla el desarrollo de un programa de manejo de residuos que se generan al interior de la edificación y de los diferentes espacios con el fin de contribuir a la reutilización de recursos.

9. Recursos

Los recursos más importantes para la empresa son los espacios de trabajo diseñados exclusivamente para cubrir las necesidades de los clientes, la membresía activa que demanda los productos y servicios, la marca asociada al modelo de negocio, los términos y condiciones de los diferentes contratos en el proceso de implementación del proyecto, las guías de los diferentes procesos y procedimientos, las alianzas que se puedan generar desde el principio y durante el desarrollo del proyecto y los activos digitales e intangibles.

10. Actividades

Las actividades clave del proyecto se pueden sintetizar en cuatro: el desarrollo de mercados se refiere a la búsqueda constante de oportunidades dentro del mercado que alcanza a la compañía, el desarrollo de ofertas busca mejorar y crear nuevos productos y servicios para el mercado alcanzado, mercadeo y ventas es un proceso esencial para comunicar y atraer consumidores y mejorar aplicativo resulta muy importante dada la alta necesidad de presencia digital para las compañías en el mundo.

11. Aliados clave

Se tienen cuatro tipos de aliados para el proyecto. El primero son los aliados comerciales que se refiere a propietarios de edificaciones, desarrolladores inmobiliarios, agentes de negocio y referidos, esto debido a que la empresa utiliza espacios de trabajo para desarrollar su actividad. Los inversionistas también son aliados claves para las actividades de financiamiento del proyecto. Los técnicos como arquitectos, ingenieros, diseñadores y decoradores son claves para adecuar los espacios de acuerdo con la vanguardia y el estado del arte de las necesidades de los equipos de trabajo en espacios de trabajo y los terceros corresponden a tecnología, alimentación, educación y servicios de negocio con los cuales se buscan suplir las necesidades más fundamentales de la empresa constituida en el proyecto y de los diferentes clientes.

12. Costos

Los costos más importantes dentro de la estructura de costos del proyecto se refiere a gastos de operación en general, costos de arriendo en caso de requerir espacios adicionales y amortizaciones a los activos que lo requieran, costos directos de la ejecución y costos de apertura en caso de requerir licenciamiento, permisos, entre otros, ventas y mercadeo como parte de las actividades clave, gastos generales y administrativos para el desarrollo del proyecto desde el punto de vista gerencial e intereses y otros costos desde el punto de vista financiero.

13. Costos sociales

No se consideran costos sociales pues el proyecto busca beneficiar a la población aledaña.

14. Costos ambientales

Dentro de los costos ambientales se considera la huella de carbono que toda actividad comercial genera y la contaminación por actividad humana que busca ser mitigada través de los programas de manejo de residuos.

Estudio Piloto de Mercado

Objetivos

El propósito principal del estudio piloto es evaluar en profundidad el comportamiento de los consumidores dentro del mercado objetivo del proyecto. Esto implica identificar y cuantificar sus preferencias, hábitos y percepciones. El estudio se enfocará en analizar el potencial de la oferta propuesta por el proyecto, con el objetivo de definir estrategias y acciones efectivas basadas en datos concretos. Se espera que el análisis detallado de la interacción de los consumidores con el mercado revele insights específicos sobre sus necesidades, deseos y los factores que influyen en sus decisiones de compra. Los resultados del estudio piloto serán fundamentales para establecer acciones concretas y tomar decisiones informadas que permitan adaptar la oferta del proyecto de manera efectiva a las demandas del mercado, identificando oportunidades de mejora y optimización para maximizar el éxito y la aceptación del proyecto.

Cálculo de la muestra

En 2022, Sincelejo, uno de los 26 municipios del departamento de Sucre en Colombia, contaba con una población de 306,168 habitantes, siendo el municipio más poblado del

departamento. De estos, 158,102 eran mujeres (51.6%) y 148,066 hombres (48.4%), representando el 31.2% de la población total de Sucre (Telencuestas, 2023).

En el ámbito estadístico, cuando se trabaja con poblaciones grandes, como la de Sincelejo, se asume frecuentemente que la población es infinita para efectos del cálculo del tamaño muestral de una muestra. Esto se debe a que, en poblaciones grandes, el efecto de muestrear sin reemplazo es tan pequeño que puede ser ignorado. Al tratar la población como infinita, la fórmula para calcular el tamaño muestral se simplifica y sigue siendo efectiva para garantizar la representatividad y la precisión estadística. Esta aproximación es común en estudios de mercado, encuestas de opinión pública y otros contextos donde se buscan insights representativos de una población amplia. Por lo mismo se puede utilizar la fórmula simplificada para el cálculo del tamaño muestral en una población infinita:

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

Donde:

n = tamaño de muestra

Z = valor crítico correspondiente al nivel de significancia (para un nivel de significancia del 5%, Z es aproximadamente 1.96)

p = probabilidad de éxito en la población (asumiremos 0.5 para obtener el tamaño máximo de muestra)

e = margen de error

Sustituyendo los valores en la fórmula:

$$n = (1.96^2 * 0.5 * (1 - 0.5)) / 0.05^2$$

$$n \approx 384.16$$

Dado que no es posible tener una fracción de una persona en nuestra muestra, se redondea el tamaño muestral hacia arriba:

$$n \approx 385$$

Por lo tanto, considerando una población infinita, un nivel de significancia del 5%, una probabilidad de éxito en la población de 0.5 y un margen de error del 5%, el tamaño muestral necesario para el estudio piloto sería de al menos 385 encuestas.

Desde una perspectiva estadística, la extrapolación de los resultados de una muestra a una población completa se basa en principios fundamentales de inferencia estadística. Primero, la representatividad de la muestra es crucial. Esto se asegura mediante muestreo aleatorio simple o estratificado, garantizando que cada elemento en la población tenga una probabilidad conocida y no nula de selección. Este procedimiento elimina el sesgo de selección, permitiendo que la muestra sea un microcosmos estadísticamente válido de la población.

El tamaño de la muestra, determinado por cálculos que incorporan la variabilidad de la población (desviación estándar), el margen de error deseado y el nivel de confianza, también es crucial. Un tamaño de muestra suficientemente grande reduce el error estándar y aumenta la precisión de las estimaciones poblacionales.

El nivel de confianza del 95% implica que, si se repite el muestreo múltiples veces, se espera que el 95% de las muestras produzcan estimaciones que caigan dentro del intervalo de confianza calculado. Este intervalo, derivado del teorema del límite central, proporciona un rango en el cual se espera que resida el verdadero parámetro poblacional con un grado de certeza del 95%.

Así, la generalización de los resultados de la muestra a la población se fundamenta en la representatividad de la muestra, un tamaño de muestra adecuado calculado estadísticamente y un nivel de confianza alto, permitiendo inferencias válidas y confiables sobre la población a partir de la muestra analizada.

Diseño de las herramientas de investigación

El diseño metodológico implementado para el estudio de Login Hub fue una combinación de enfoques cuantitativos y cualitativos, centrado en el uso de una encuesta como instrumento principal. Esta encuesta se diseñó para capturar un espectro de datos, abarcando desde información demográfica hasta opiniones y preferencias específicas relacionadas con los servicios de coworking. La encuesta incluyó partes que trataban sobre datos demográficos, necesidades empresariales, evaluación de los servicios de Login Hub, preferencias sobre las características del espacio de coworking, opciones de membresía, motivaciones para utilizar espacios de coworking, importancia de la sostenibilidad ambiental, y temas de interés en formación y capacitación.

El objetivo del estudio era comprender de manera multifacética las necesidades, preferencias y comportamientos de los emprendedores y trabajadores independientes en Sincelejo. Esto permitiría a Login Hub adaptar sus servicios para satisfacer mejor las demandas de este segmento del mercado. Para asegurar la representatividad y reducir el sesgo en los resultados, la encuesta fue distribuida a través de una variedad de canales, incluyendo plataformas en línea y eventos locales de networking. Esta diversificación de canales tenía como finalidad alcanzar a una amplia gama de participantes y así garantizar una muestra más representativa del mercado objetivo.

Para manejar el sesgo y lograr una segmentación del mercado, se puso atención en el diseño de las preguntas. Estas se formularon de manera que fueran neutrales y objetivas, con el fin de evitar influencias que pudieran sesgar las respuestas de los participantes. La segmentación del mercado se realizó a través de un análisis de los datos demográficos recopilados, lo que permitió enfocar los resultados específicamente en el segmento de mercado de interés, es decir, emprendedores y trabajadores independientes.

Se realizaron varios supuestos para llevar a cabo el estudio. Se asumió que los encuestados tenían acceso a Internet y estaban familiarizados con el uso de tecnologías digitales, lo cual era crucial dado que la encuesta se distribuyó principalmente en línea. También se presupuso que los participantes estaban dispuestos y tenían el tiempo necesario para completar la encuesta. Aunque se buscó una muestra representativa, se reconoció que los resultados podrían no capturar todas las variabilidades dentro del mercado objetivo. Para llegar a los encuestados se utilizaron diversas estrategias como contactos de contactos, comunicaciones personales y mediante redes sociales y demás.

Como se mencionó, el instrumento utilizado en este caso es una encuesta. La encuesta es una herramienta de investigación que permite recopilar datos y obtener información directamente de los participantes. Es útil para el estudio porque proporciona una manera eficiente de recopilar datos cuantitativos y cualitativos sobre las opiniones, preferencias y necesidades de los potenciales clientes de Login Hub.

La encuesta consta de las siguientes partes:

- Datos demográficos: Esta sección recopila información básica sobre los participantes, como edad, género, ubicación geográfica y ocupación. Estos datos ayudarán a comprender mejor el perfil de los potenciales clientes.

- Necesidades empresariales: En esta sección, se indaga sobre los desafíos que los participantes enfrentan en sus negocios o emprendimientos, así como los servicios o recursos que consideran útiles para superar dichos desafíos. Esto permitirá identificar las necesidades específicas que Login Hub podría abordar con sus servicios.
- Evaluación de servicios: Aquí se presentan los diferentes servicios propuestos por Login Hub, y se solicita a los participantes que indiquen su nivel de interés en cada uno de ellos. Esta información ayudará a determinar qué servicios son más atractivos para los potenciales clientes.
- Preferencias de características del espacio de coworking: En esta sección, se busca conocer las características que los participantes consideran más importantes en un espacio de coworking. Se les proporciona una lista de opciones y se les pide que seleccionen aquellas que sean relevantes para ellos.
- Opciones de membresía: Se pregunta a los participantes qué tipo de membresía les interesa más, lo que proporcionará información sobre las preferencias de duración de la membresía.
- Motivación para utilizar un espacio de coworking: Aquí se indaga sobre la principal motivación de los participantes para utilizar un espacio de coworking como Login Hub. Las opciones proporcionadas permiten comprender las necesidades y objetivos de los potenciales clientes.
- Importancia de la sostenibilidad ambiental: Se solicita a los participantes que evalúen la importancia que le otorgan a la sostenibilidad ambiental en un espacio de coworking. Esto ayudará a determinar si la sostenibilidad es un factor relevante para los potenciales clientes.

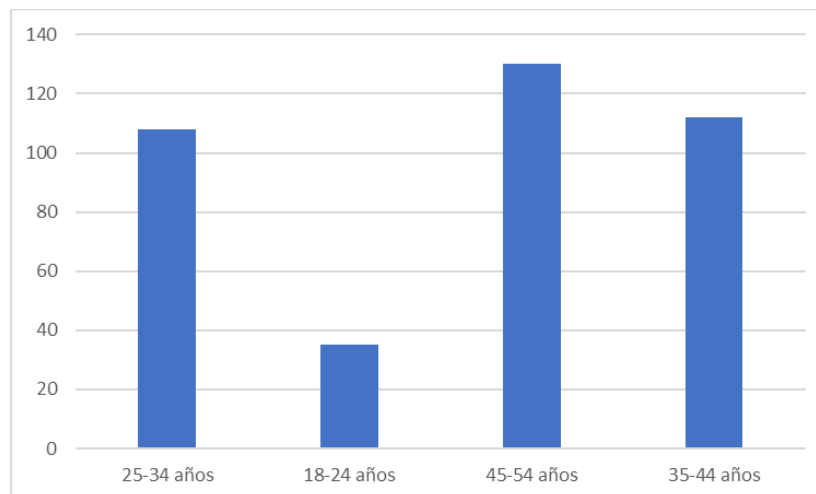
- Actividades o temas de formación y capacitación: En esta sección, se busca identificar los intereses de los participantes en términos de actividades o temas de formación y capacitación. Esto ayudará a diseñar programas que se ajusten a las necesidades de los clientes.
- El formato de la encuesta se encuentra en el Anexo 2: Formato de encuesta – Login Hub.

Resultados

Análisis de la medición del comportamiento del consumidor

Figura 3:

Diagrama de barras para 'Edad'.

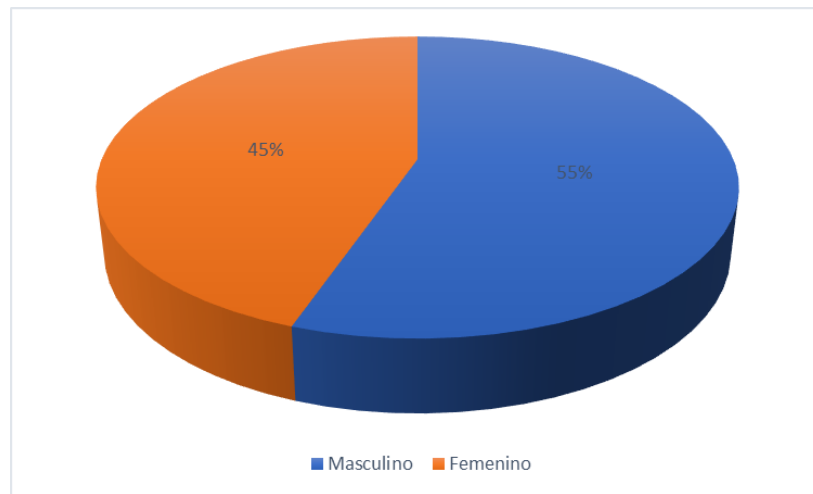


Fuente: Elaboración propia.

En la muestra encuestada la mayoría de personas tienen entre 45 y 54 años y le siguen entre 35-44 años, el grupo con menos encuestados son las personas entre 18-24 años. En general se caracterizan por ser adultos jóvenes.

Figura 4:

Diagrama circular para 'Género'.

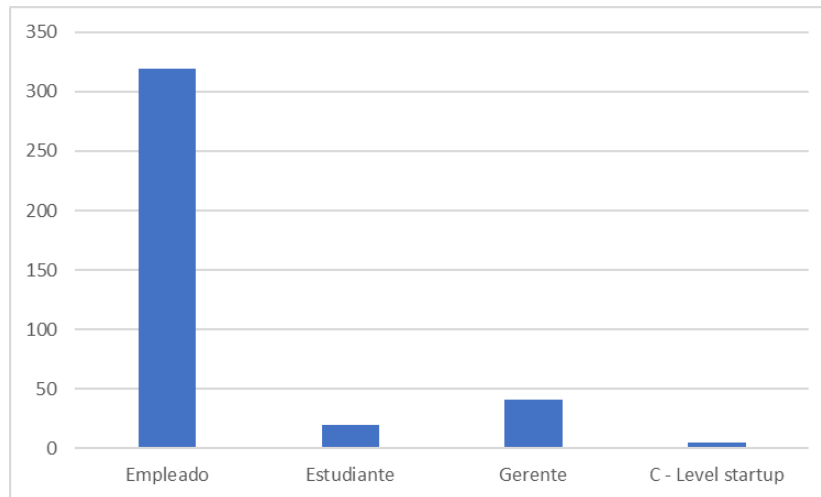


Fuente: Elaboración propia.

El 55% de los encuestados son de género Masculino y el 45% son de género Femenino, esto indica que la mayoría de personas encuestadas son hombres.

Figura 5:

Diagrama de barras para 'Ocupación'.



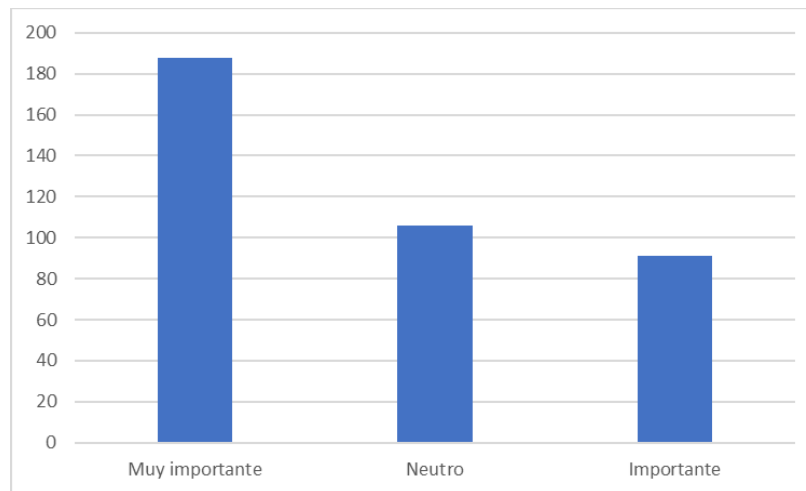
Fuente: Elaboración propia.

La gran mayoría de encuestados son empleados, le siguen gerentes y luego estudiantes que aún no trabajan pero que se relacionan con el mundo de la tecnología y del emprendimiento

desde los claustros educativos. Finalmente, la minoría de encuestados pertenecen al c-level de pequeñas compañías del ecosistema empresarial de la ciudad de Sincelejo.

Figura 6:

Diagrama de barras para 'Importancia de la sostenibilidad ambiental en el espacio de coworking'.



Fuente: Elaboración propia.

Para la mayoría de encuestados es muy importante la sostenibilidad ambiental en el espacio de coworking, pero resulta sorprendente que le siga un nivel de importancia neutro, lo que indica que aún no existe una cultura establecida dentro de la comunidad.

Ahora, el análisis de la medición del comportamiento del consumidor arroja información valiosa sobre las preferencias y necesidades de los posibles clientes de Login Hub. En primer lugar, se destaca que el 75% de los encuestados considera la conexión a Internet de alta velocidad como el servicio más importante al seleccionar un espacio de coworking. Esto subraya la importancia de garantizar una conexión de calidad y velocidad para atraer y retener clientes.

Además, el 60% de los encuestados expresó la necesidad de salas de reuniones equipadas con tecnología avanzada. Esto indica que la disponibilidad de espacios adecuados y bien equipados para reuniones y presentaciones es esencial para la clientela potencial.

Asimismo, el 55% de los encuestados valora positivamente la presencia de zonas de descanso y una cafetería en el espacio de coworking, lo que resalta la importancia de crear áreas cómodas para el relax y opciones de alimentos y bebidas para satisfacer las necesidades de los clientes durante su jornada laboral.

En cuanto a la formación y capacitación, el 70% de los encuestados muestra interés en acceder a programas relacionados con emprendimiento y habilidades empresariales. Esto señala una oportunidad significativa para Login Hub de ofrecer programas de alto valor agregado que satisfagan esta demanda existente.

Adicionalmente, el análisis revela que el 65% de los encuestados tiene sensibilidad hacia la sostenibilidad y la implementación de prácticas empresariales responsables con el medio ambiente. Esto indica una creciente conciencia ambiental entre los posibles clientes y enfatiza la importancia de promover prácticas sostenibles en el entorno de trabajo.

Finalmente, el 50% de los encuestados considera relevante recibir asesoramiento especializado en el desarrollo de proyectos y planes de negocio al elegir un espacio de coworking. Esto destaca la demanda de servicios de consultoría que Login Hub puede ofrecer para apoyar el crecimiento y éxito empresarial de sus clientes.

En síntesis, este análisis proporciona información crucial para la estrategia de Login Hub, destacando áreas clave en las que la empresa puede enfocarse para satisfacer las necesidades y preferencias de su mercado objetivo.

Tendencias de crecimiento del mercado

- Aumento en la demanda de espacios de coworking: El 80% de los encuestados muestra interés en utilizar un espacio de coworking en el futuro. Esto indica una tendencia creciente en la adopción de esta modalidad de trabajo colaborativo, lo que representa una

oportunidad para el crecimiento de Login Hub y la expansión del mercado de espacios de coworking en la región.

- Mayor valoración de servicios adicionales: El 70% de los encuestados considera importante tener acceso a servicios complementarios, como programas de formación, eventos de networking y asesoramiento especializado. Esta tendencia sugiere que los clientes valoran cada vez más la posibilidad de acceder a una amplia gama de servicios y recursos en un mismo lugar, lo que impulsa la demanda de espacios de coworking que ofrecen servicios integrales como Login Hub.
- Enfoque en la sostenibilidad: El 65% de los encuestados muestra interés en la implementación de prácticas sostenibles en los negocios. Esta tendencia refleja una creciente preocupación por el impacto ambiental y social de las empresas, lo que implica una oportunidad para Login Hub de destacarse como un espacio de coworking que promueve prácticas empresariales responsables y sostenibles.
- Crecimiento del emprendimiento social: El 55% de los encuestados expresa su interés en el emprendimiento social y muestra disposición a participar en eventos de networking y colaboración para proyectos conjuntos. Esta tendencia refleja un aumento en el número de emprendedores y empresarios que buscan generar un impacto social positivo, lo que abre oportunidades para Login Hub de establecerse como un centro de referencia para el emprendimiento social en la región.
- Expansión del mercado de tercerización de personal: El 60% de los encuestados muestra interés en la tercerización del staff, lo que implica una demanda potencial de servicios de outsourcing en tecnología y otras áreas. Esta tendencia indica que las empresas y emprendedores buscan soluciones flexibles y especializadas para cubrir sus necesidades

de personal, lo que posiciona a Login Hub como un proveedor clave en este mercado en crecimiento.

Estas tendencias de crecimiento del mercado indican que existe un potencial favorable para el desarrollo y éxito de Login Hub. Al aprovechar estas oportunidades y adaptar su oferta de servicios para satisfacer las demandas emergentes del mercado, Login Hub puede posicionarse como líder en la industria de espacios de coworking y generar un impacto significativo en el tejido empresarial de Sincelejo y sus alrededores.

Tamaño del mercado

Para establecer el tamaño del mercado, se combinarán los resultados de la encuesta aplicada a 385 personas relacionadas con el tejido empresarial de Sincelejo, junto con datos demográficos y otras métricas relevantes. A continuación, se presenta una estimación del tamaño del mercado basada en esta información:

Población de Sincelejo: Según los datos demográficos, la población de Sincelejo es de aproximadamente 270,000 habitantes.

- Tasa de participación empresarial: Según estadísticas locales, se estima que alrededor del 15% de la población de Sincelejo está involucrada en actividades empresariales, ya sea como emprendedores, propietarios de pequeñas empresas o profesionales independientes. Esto representa aproximadamente 40,500 personas.
- Porcentaje de población objetivo: Con base en los resultados de la encuesta, se determina que el 70% de los encuestados muestra interés en utilizar un espacio de coworking en el futuro. Aplicando este porcentaje a la población objetivo, se obtiene un segmento de mercado potencial de aproximadamente 28,350 personas.
- Competencia y cuota de mercado: Se estima que existen otros espacios de coworking y

alternativas similares en la región, que ya están captando parte del mercado objetivo.

Suponiendo que Login Hub logre captar una cuota de mercado del 25%, se estima que la participación de mercado para Login Hub sería de aproximadamente 7,088 personas.

- **Demanda potencial:** Considerando la demanda potencial de servicios de coworking y las necesidades identificadas en la encuesta, se puede estimar que aproximadamente el 40% de las personas en el mercado objetivo estarían dispuestas a utilizar los servicios de Login Hub. Esto representa una demanda potencial de alrededor de 11,340 personas.

Con base en estos datos, se estima que el tamaño del mercado para Login Hub en Sincelejo sería de aproximadamente 7,088 personas, con una demanda potencial de alrededor de 11,340 personas.

Demanda potencial

Como se mencionó anteriormente y considerando la demanda potencial de servicios de coworking y las necesidades identificadas en la encuesta, se puede estimar que aproximadamente el 40% de las personas en el mercado objetivo estarían dispuestas a utilizar los servicios de Login Hub. Esto representa una demanda potencial de alrededor de 11,340 personas.

Para expandir y detallar aún más este análisis, es importante considerar diferentes factores que pueden influir en la demanda potencial de Login Hub. Es relevante examinar las características demográficas de la población objetivo. Esto incluye factores como la edad, el género, la ocupación y el nivel educativo. Por ejemplo, es posible identificar que los profesionales independientes y los emprendedores jóvenes tienen una mayor predisposición a utilizar servicios de coworking. Esto permitirá ajustar las estrategias de marketing y comunicación para llegar de manera más efectiva a estos segmentos de clientes.

La ubicación de Login Hub en Sincelejo también influye en la demanda potencial. Si se encuentra en una zona estratégica, cercana a áreas comerciales o zonas de actividad empresarial, es probable que atraiga a un mayor número de clientes potenciales. Además, considerar la disponibilidad de transporte y accesibilidad al lugar puede ser un factor relevante para los usuarios potenciales. Evaluar la competencia en el mercado de coworking de Sincelejo es fundamental. Identificar la cantidad y calidad de otros espacios de coworking en la zona, así como su propuesta de valor única, permitirá entender cómo se distribuye la demanda potencial entre diferentes opciones. Esto ayudará a definir estrategias para destacar y diferenciar los servicios de Login Hub.

Es relevante analizar las tendencias y cambios en el entorno empresarial local y global. Por ejemplo, el auge del emprendimiento, la creciente demanda de modelos de trabajo flexibles y la adopción de tecnología digital en los negocios pueden influir en la demanda de servicios de coworking. Mantenerse actualizado sobre estas tendencias permitirá ajustar la oferta de servicios de Login Hub y anticiparse a las necesidades emergentes del mercado.

Proyección de ventas

La proyección de ventas para Login Hub se basará en las estimaciones de demanda potencial y en las características y precios de los diferentes servicios ofrecidos. A continuación, se presenta una proyección de ventas anuales considerando los servicios mencionados:

Las ventas de Login Hub se proyectarán a partir de los servicios principales mencionados y las estimaciones de la cantidad de ventas por servicio en el primer año:

- Membresías individuales: 1,080 membresías a \$580,000 cada una generando \$626,400,000 en ingresos.

- Asesorías empresariales y capacitaciones: Se estima que se prestarán 144 servicios de asesoramiento y capacitación a \$650,000 cada uno, generando \$93,600,000 en ingresos.
- Eventos de branding: Se pronostica la realización de 48 eventos de branding a un costo de \$4,000,000 cada uno, generando \$192,000,000 en ingresos.
- Tercerización de staff: Se estima la contratación de 24 servicios de tercerización del staff a \$28,000,000 cada uno, generando \$672,000,000 en ingresos.

En total, se proyectan ingresos de \$1,584,000,000 para el primer año de operación de Login Hub.

Participación del mercado

Para calcular la participación de mercado de Login Hub, necesitamos conocer el tamaño total del mercado de coworking en Sincelejo. Si consideramos una demanda potencial de 11,340 personas y con un gasto promedio por persona de \$2,000,000 al año en servicios de coworking y relacionados, tendríamos un tamaño de mercado total de \$22,680,000,000.

La participación de mercado se calcularía como la proporción de las ventas proyectadas de Login Hub con respecto al tamaño total del mercado:

$$\text{Participación de mercado} = (\text{Ingresos de Login Hub} / \text{Tamaño total del mercado}) \times 100$$

$$\text{Participación de mercado} = (\$1,584,000,000 / \$22,680,000,000) \times 100$$

Por lo tanto, se proyecta que la participación de mercado de Login Hub en el primer año será de aproximadamente el 7%. Esto es una estimación y puede variar en función de diversos factores, incluyendo la respuesta del mercado a los servicios de Login Hub y la competencia en el mercado de coworking en Sincelejo.

Conclusiones sobre oportunidades y riesgos del mercado

Basándonos en los análisis realizados sobre el mercado objetivo y los resultados proyectados, podemos extraer las siguientes conclusiones sobre las oportunidades y riesgos del mercado para Login Hub en Sincelejo:

Oportunidades:

- **Demanda potencial:** Existe una demanda potencial significativa de servicios de coworking y emprendimiento social en Sincelejo. Según nuestras estimaciones, alrededor de 11,340 personas podrían estar interesadas en utilizar los servicios de Login Hub.
- **Necesidades identificadas:** La encuesta reveló que los encuestados valoran aspectos como el acceso a internet de alta velocidad, salas de reuniones, programas de formación y asesoramiento en el desarrollo de proyectos y planes de negocio. Esto demuestra que Login Hub está ofreciendo servicios que satisfacen las necesidades identificadas en el mercado.
- **Enfoque en el emprendimiento social:** El enfoque de Login Hub en el emprendimiento social y la implementación de prácticas sostenibles en los negocios es una oportunidad única para atraer a emprendedores comprometidos con la responsabilidad social y el desarrollo sostenible.
- **Diferenciación de la competencia:** Aunque existe competencia en el mercado de coworking, Login Hub tiene la oportunidad de diferenciarse mediante su propuesta de valor única, que incluye eventos de networking, asesoramiento especializado y programas de formación en emprendimiento social.

Riesgos:

- **Competencia:** La presencia de otros espacios de coworking en la región puede representar un desafío para Login Hub. Es importante monitorear y evaluar constantemente a la

competencia, así como fortalecer la propuesta de valor para destacarse en el mercado.

- **Evolución del mercado:** El mercado de coworking y emprendimiento puede experimentar cambios y evoluciones en el futuro. Es necesario estar atentos a las tendencias y adaptar las estrategias de negocio de Login Hub para mantenerse relevante y atractivo para los clientes.
- **Riesgos económicos:** Los riesgos económicos, como una desaceleración económica o una crisis financiera, pueden afectar la demanda de servicios de coworking. Login Hub debe tener planes de contingencia y estrategias para mitigar los impactos negativos en caso de eventos económicos adversos.
- **Satisfacción del cliente:** La satisfacción del cliente es fundamental para el éxito a largo plazo de Login Hub. Es esencial mantener altos estándares de calidad en los servicios y estar atentos a las necesidades cambiantes de los clientes para garantizar su satisfacción y fidelidad.

Login Hub tiene buenas oportunidades en el mercado de coworking y emprendimiento social en Sincelejo, gracias a la demanda potencial identificada y a su propuesta de valor única. Sin embargo, también enfrenta riesgos relacionados con la competencia, la evolución del mercado y los factores económicos.

Estrategia y Plan de Introducción de Mercado

Los siguientes objetivos de mercadeo han sido desarrollados para guiar la estrategia de introducción al mercado de Login Hub en Sincelejo, Colombia. Estos objetivos buscan posicionar a Login Hub como el principal espacio de coworking y comunidad de emprendedores sociales, atraer y fidelizar clientes, y contribuir al desarrollo sostenible de la región.

Objetivos de Mercadeo

- **Generar conciencia de marca:** El objetivo principal es lograr un reconocimiento del 70% de la población emprendedora y profesional independiente en Sincelejo sobre la existencia de Login Hub como el principal espacio de coworking y comunidad de emprendedores sociales. Se busca posicionar a Login Hub como una marca reconocida por su innovación, colaboración y compromiso con la sostenibilidad.
- **Atraer y captar clientes:** El objetivo es atraer al menos 50 nuevos clientes en los primeros seis meses de operación. Se busca captar a emprendedores, profesionales independientes y pequeñas empresas que buscan un espacio de trabajo colaborativo, sostenible y con servicios de valor añadido. Se espera que al menos el 40% de los clientes captados sean usuarios recurrentes a largo plazo.
- **Fidelizar a los clientes:** El objetivo es alcanzar un índice de satisfacción del 90% entre los clientes de Login Hub. Se busca ofrecer un excelente servicio al cliente, superando las expectativas y brindando beneficios exclusivos. Se espera que al menos el 60% de los clientes fidelizados participen regularmente en eventos de networking, programas de formación y actividades colaborativas.
- **Posicionarse como líder del mercado local:** El objetivo es alcanzar una cuota de mercado del 30% en el sector de coworking y emprendimiento social en Sincelejo. Se busca ser reconocidos como el proveedor preferido de servicios de coworking, con una reputación sólida por la calidad de los servicios, la creación de redes de valor y el apoyo al crecimiento de los emprendedores en la región.
- **Diversificar la oferta de servicios:** Se busca ampliar la cartera de servicios para cubrir las diversas necesidades de los emprendedores y profesionales en el mercado local. Se espera

introducir al menos dos nuevos servicios especializados dentro del primer año de operación, como consultoría empresarial o programas de formación avanzados, con el objetivo de aumentar la satisfacción de los clientes y fomentar su crecimiento y éxito.

- Establecer alianzas estratégicas: El objetivo es establecer al menos tres alianzas estratégicas con instituciones educativas, organizaciones empresariales y entidades gubernamentales en los primeros dos años de operación. Estas alianzas permitirán ampliar la red de contactos, acceder a recursos adicionales y aumentar la visibilidad en el mercado. Se espera que estas alianzas generen un incremento del 20% en el número de clientes y oportunidades de colaboración.
- Contribuir al desarrollo sostenible de la región: Login Hub busca tener un impacto positivo en el desarrollo económico y social de la región de Sincelejo. El objetivo es apoyar al menos cinco proyectos de emprendimiento social enfocados en la sostenibilidad en el primer año de operación, generando un impacto en la generación de empleo y la adopción de prácticas sostenibles en los negocios. Se espera establecer alianzas con organizaciones locales para impulsar estas iniciativas.

Estrategia de Mercadeo

A través de las estrategias de mercadeo, Login Hub buscará establecerse como el referente en coworking y emprendimiento social en Sincelejo, atrayendo y fidelizando a los clientes mediante una propuesta de valor única, una experiencia excepcional y un enfoque sostenible y colaborativo.

- Posicionamiento y Diferenciación: La estrategia de mercadeo de Login Hub se centrará en posicionar y diferenciar el espacio de coworking como líder en el mercado local de Sincelejo. Se destacará la propuesta de valor única del Hub, enfatizando su enfoque en el

emprendimiento social, la sostenibilidad y la creación de una comunidad colaborativa. Se comunicará la oferta de servicios integrales y personalizados que brinda Login Hub, así como su ambiente de trabajo inspirador y propicio para la innovación.

- **Segmentación de Mercado:** Se realizará una segmentación de mercado para identificar los grupos de emprendedores sociales y profesionales independientes que podrían beneficiarse más de los servicios de Login Hub. Se identificarán características demográficas, comportamentales y psicográficas para desarrollar perfiles de clientes ideales y adaptar la estrategia de marketing y comunicación a cada segmento específico.
- **Estrategia de Generación de Demanda:** Se implementarán tácticas de generación de demanda para atraer nuevos clientes y promover la adopción de Login Hub. Esto incluirá la participación en eventos locales, conferencias y ferias relacionadas con el emprendimiento y la sostenibilidad. También se establecerán alianzas estratégicas con organizaciones locales y se ofrecerán incentivos especiales para los primeros clientes.
- **Retención de Clientes:** Se implementarán estrategias de retención de clientes para fomentar la lealtad y la satisfacción de los usuarios de Login Hub. Esto incluirá programas de membresía con beneficios exclusivos, como descuentos en servicios adicionales, acceso prioritario a eventos y programas de capacitación, y reconocimientos especiales para aquellos que hayan logrado éxitos significativos en sus proyectos.
- **Monitoreo de la Competencia:** Se llevará a cabo un monitoreo continuo de la competencia para estar al tanto de las nuevas ofertas y tendencias en el mercado de coworking y emprendimiento social. Esto permitirá realizar ajustes en la estrategia de marketing y mantenerse competitivo en términos de precios, servicios y propuesta de valor.

- **Evaluación y Mejora Continua:** Se establecerán indicadores clave de desempeño (KPIs) para medir el éxito de las estrategias de mercadeo y se realizarán evaluaciones periódicas para identificar áreas de mejora. Se recopilarán comentarios y sugerencias de los clientes para adaptar y mejorar constantemente la oferta de servicios de Login Hub.

Estrategias de Servicio

Login Hub buscará brindar una experiencia excepcional a sus usuarios, superando sus expectativas y generando un ambiente propicio para el crecimiento y el éxito de sus proyectos. El enfoque en la personalización, el networking, la formación y la tecnología asegurará que los usuarios obtengan el máximo valor de su membresía en el espacio de coworking.

- **Personalización y Atención al Cliente:** Login Hub se distinguirá por su enfoque en ofrecer un servicio altamente personalizado y atención al cliente excepcional. Se capacitará al personal para comprender y satisfacer las necesidades individuales de cada cliente. Se realizarán entrevistas y encuestas para recopilar información sobre las preferencias y expectativas de los usuarios, lo que permitirá adaptar los servicios y recursos del espacio de coworking según las necesidades específicas de cada cliente.
- **Ambiente Inspirador y Productivo:** Se creará un ambiente inspirador y productivo en el espacio de coworking para fomentar la creatividad y la innovación. Se proporcionarán áreas de trabajo cómodas y bien equipadas, salas de reuniones funcionales y zonas de descanso acogedoras. Se mantendrá un ambiente limpio y organizado, con atención especial a los detalles para crear una experiencia agradable y motivadora para los usuarios.
- **Networking y Colaboración:** Se fomentará la interacción y el networking entre los usuarios del espacio de coworking para promover la colaboración y el intercambio de

ideas. Se organizarán eventos de networking regulares, sesiones de trabajo en equipo y actividades de desarrollo profesional. También se facilitará la creación de grupos temáticos y comunidades en línea donde los usuarios puedan conectarse y colaborar en proyectos afines.

- **Programas de Formación y Mentoring:** Se ofrecerán programas de formación y mentoring para los emprendedores sociales y profesionales independientes que utilicen el espacio de coworking. Estos programas brindarán capacitación en habilidades empresariales, desarrollo de proyectos, gestión financiera y marketing, entre otros temas relevantes. Se invitará a mentores experimentados y expertos en emprendimiento social para brindar asesoramiento y orientación a los usuarios.
- **Tecnología y Conectividad:** Login Hub se asegurará de contar con tecnología de vanguardia y una conexión a Internet de alta velocidad para garantizar la eficiencia y la productividad de los usuarios. Se proporcionarán herramientas y aplicaciones digitales que faciliten la colaboración y el trabajo en equipo. Además, se ofrecerá soporte técnico para solucionar cualquier problema relacionado con la tecnología y asegurar una experiencia sin interrupciones.
- **Medidas de Seguridad y Privacidad:** Se implementarán medidas de seguridad y privacidad para proteger la confidencialidad de los usuarios y sus proyectos. Esto incluirá la instalación de sistemas de seguridad física, como cámaras de vigilancia y control de acceso, así como la adopción de políticas y procedimientos para la protección de datos y la confidencialidad de la información.
- **Evaluación y Mejora Continua:** Se realizarán evaluaciones regulares de la calidad del servicio y se recopilarán comentarios de los clientes para identificar áreas de mejora. Se

establecerán indicadores de desempeño y se llevará a cabo un seguimiento de los niveles de satisfacción de los usuarios. Con base en estos datos, se implementarán acciones correctivas y se realizarán ajustes para mejorar continuamente la experiencia de los usuarios en Login Hub.

Estrategias de Distribución

Las estrategias de distribución permitirán a Login Hub llegar a su público objetivo de manera efectiva y generar una mayor visibilidad y reconocimiento en el mercado. Al enfocarse en la ubicación estratégica, las alianzas estratégicas, los canales de comunicación adecuados, los programas de referidos, la participación en eventos y la plataforma en línea, Login Hub asegurará que los emprendedores y profesionales independientes conozcan y tengan acceso a sus servicios de coworking y comunidad de emprendedores sociales.

- **Ubicación Estratégica:** Se seleccionará cuidadosamente la ubicación del espacio de coworking para asegurar su accesibilidad y conveniencia para los usuarios. Se buscará una ubicación céntrica en la ciudad, cerca de áreas comerciales, instituciones educativas y otros centros de actividad empresarial. Esto facilitará el acceso de los emprendedores y profesionales independientes a las instalaciones de Login Hub.
- **Alianzas Estratégicas:** Se establecerán alianzas estratégicas con empresas y organizaciones locales que compartan los mismos valores y objetivos. Esto incluirá colaboraciones con universidades, incubadoras de negocios, organizaciones sin fines de lucro y entidades gubernamentales que promuevan el emprendimiento social y la innovación. A través de estas alianzas, se ampliará la red de contactos y se aumentará la visibilidad de Login Hub en la comunidad empresarial local.
- **Canales de Comunicación:** Se utilizarán diversos canales de comunicación para promover

y dar a conocer los servicios de Login Hub. Esto incluirá el uso de redes sociales, marketing digital, publicidad en línea y medios de comunicación locales. Además, se establecerán relaciones con medios de comunicación y se aprovecharán eventos y conferencias relevantes para difundir información sobre el espacio de coworking.

- **Programas de Referidos:** Se implementará un programa de referidos para incentivar a los usuarios existentes a recomendar el espacio de coworking a sus contactos y redes. Se ofrecerán incentivos, como descuentos en las tarifas de membresía o beneficios adicionales, tanto para el usuario referido como para el usuario que hizo la recomendación. Esto ayudará a aumentar la base de clientes y a generar un crecimiento orgánico a través del boca a boca positivo.
- **Presencia en Eventos y Ferias:** Login Hub participará en eventos empresariales y ferias relacionadas con el emprendimiento, la innovación y el desarrollo sostenible. Se organizarán stands informativos y se realizarán presentaciones para dar a conocer los servicios y valores de Login Hub. Además, se establecerán alianzas con organizadores de eventos y se buscará ser patrocinador de actividades relevantes en el ámbito empresarial y emprendedor.
- **Plataforma en Línea:** Se creará una plataforma en línea para facilitar la reserva de espacios y la comunicación con los usuarios. A través de esta plataforma, los usuarios podrán acceder a información actualizada sobre los servicios, hacer reservas de salas de reuniones, participar en eventos y acceder a recursos y herramientas adicionales. La plataforma en línea proporcionará conveniencia y facilidad de uso para los usuarios, mejorando así la experiencia de distribución.

Estrategias de Precio – Modelo Ingreso

La estrategia de precios de Login Hub se basa en ofrecer servicios de calidad y valor agregado a precios competitivos. A continuación, se presenta una estrategia detallada de precios, utilizando los precios y categorías de servicios mencionados anteriormente, y justificando cada uno de ellos:

- **Membresías individuales:**

Precio: \$580,000 al año.

Justificación: La membresía individual incluye acceso ilimitado a servicios esenciales como conexión a Internet de alta velocidad, salas de reuniones y programas de formación, lo que proporciona un entorno de trabajo productivo y eficiente. El precio refleja el valor y los beneficios que los clientes obtendrán al formar parte de la comunidad de Login Hub y es competitivo en relación con otros espacios de coworking en la región.

- **Asesorías empresariales y capacitaciones:**

Precio: \$650,000 por servicio.

Justificación: Los servicios de asesoría y capacitación ofrecidos por expertos en el desarrollo de proyectos, sostenibilidad y emprendimiento proporcionan un valor significativo para los clientes. El precio se basa en la experiencia y el conocimiento especializado de los consultores, así como en la personalización y profundidad del servicio, lo que permite a los clientes alcanzar sus objetivos empresariales de manera efectiva.

- **Eventos de branding:**

Precio: \$4,000,000 por evento.

Justificación: Los eventos de branding ofrecen una oportunidad estratégica para que las empresas se den a conocer y promocionen sus productos o servicios. El precio refleja los costos

asociados con la planificación, logística, promoción y ejecución del evento, así como el valor de marketing que proporciona a las marcas de los clientes.

- Tercerización de staff:

Precio: Se cotizará según el alcance y duración del proyecto sin embargo se estima en \$28,000,000 por proyecto.

Justificación: La tercerización del staff ofrece flexibilidad y experiencia especializada en tecnología para las empresas que requieren servicios específicos. Los precios se estimarán de manera personalizada, considerando los costos laborales, nivel de especialización requerido y la propuesta de valor para la empresa contratante.

La estrategia de precios de Login Hub se enfoca en ofrecer servicios de alta calidad y valor a precios competitivos, asegurando la sostenibilidad y rentabilidad del negocio. Los precios están justificados en función de los beneficios y valor proporcionado a los clientes, así como en los costos operativos y de provisión de los servicios. Asimismo, se busca mantener una ventaja competitiva en el mercado local de coworking y servicios empresariales en Sincelejo, Colombia.

Estrategias de Comunicación

Las estrategias de comunicación permitirán a Login Hub llegar de manera efectiva a su público objetivo, generar conciencia de marca, establecer relaciones sólidas y aumentar la visibilidad en el mercado. Al enfocarse en la identificación del público objetivo, la creación de una identidad de marca sólida, el desarrollo de contenido relevante, el uso de redes sociales, las relaciones públicas, el marketing de contenidos y las colaboraciones y patrocinios, Login Hub construirá una reputación sólida y se posicionará como un referente en el sector de coworking y emprendimiento social.

- **Identificación del Público Objetivo:** Se realizará una investigación detallada para identificar y comprender a fondo el público objetivo de Login Hub. Se analizarán características demográficas, intereses, necesidades y comportamientos de los emprendedores y profesionales independientes en la región. Esta información permitirá personalizar los mensajes y seleccionar los canales de comunicación más efectivos para llegar a la audiencia objetivo.
- **Creación de una Identidad de Marca:** Se desarrollará una identidad de marca sólida y coherente que refleje los valores y la propuesta de valor de Login Hub. Se definirán elementos visuales, como el logotipo, los colores y la tipografía, que transmitan la personalidad de la marca. Además, se establecerá un tono de comunicación y un estilo de lenguaje que se alineen con la cultura empresarial de Login Hub.
- **Desarrollo de Contenido Relevante:** Se creará y compartirá contenido relevante y valioso para el público objetivo de Login Hub. Esto incluirá artículos, blogs, infografías, videos y otros recursos que aborden temas relacionados con el emprendimiento, la innovación, el desarrollo sostenible y el trabajo colaborativo. El contenido será informativo, educativo y entretenido, y se distribuirá a través de los canales de comunicación adecuados.
- **Uso de Redes Sociales:** Se utilizarán estratégicamente las redes sociales para conectar con el público objetivo y promover la marca y los servicios de Login Hub. Se crearán perfiles en las plataformas más relevantes para el público objetivo, como LinkedIn, Facebook, Instagram y Twitter. Se publicarán regularmente contenido interesante y se fomentará la interacción con los seguidores a través de preguntas, encuestas y concursos.
- **Relaciones Públicas:** Se establecerán relaciones sólidas con medios de comunicación, influencers y líderes de opinión en el ámbito empresarial y emprendedor. Se enviarán

comunicados de prensa, se organizarán eventos de lanzamiento y se buscarán oportunidades de participación en entrevistas y programas de radio o televisión. Las relaciones públicas ayudarán a aumentar la visibilidad de Login Hub y a posicionarlo como un referente en el sector.

- **Marketing de Contenidos:** Se implementará una estrategia de marketing de contenidos para atraer y retener al público objetivo. Se crearán materiales educativos, como guías, e-books y estudios de caso, que aborden las necesidades y desafíos de los emprendedores y profesionales independientes. Estos materiales se ofrecerán de forma gratuita a cambio de información de contacto, lo que permitirá generar leads y establecer relaciones con potenciales clientes.
- **Colaboraciones y Patrocinios:** Se buscarán oportunidades de colaboración y patrocinio con eventos, conferencias y programas relacionados con el emprendimiento, la innovación y el desarrollo sostenible. La participación en estos eventos permitirá a Login Hub ampliar su red de contactos, establecer alianzas estratégicas y generar visibilidad en el mercado.

Estrategias de Promoción

Estas estrategias de promoción permitirán a Login Hub llegar a su público objetivo de manera efectiva, generar interés en los servicios ofrecidos y aumentar la participación de usuarios en el espacio de coworking. Se llevará a cabo un seguimiento constante de las estrategias implementadas, midiendo su impacto y realizando ajustes según sea necesario para maximizar los resultados.

- **Ofertas y Descuentos:** Se diseñarán ofertas y descuentos especiales para atraer a nuevos clientes y fomentar la adhesión de usuarios recurrentes. Estas promociones podrían

incluir descuentos por membresía, periodos de prueba gratuitos, paquetes promocionales, entre otros. Se promocionarán a través de canales de comunicación como redes sociales, correo electrónico y publicidad en línea.

- **Programas de Referidos:** Se implementará un programa de referidos para fomentar el boca a boca positivo y aprovechar la red de contactos de los usuarios actuales. Se ofrecerán incentivos a los usuarios que refieran a nuevos clientes, como descuentos adicionales en sus membresías o recompensas especiales. Esta estrategia ayudará a ampliar la base de usuarios y fortalecerá la comunidad de Login Hub.
- **Alianzas Estratégicas:** Se buscarán alianzas estratégicas con empresas y organizaciones locales que compartan los valores y objetivos de Login Hub. Estas alianzas podrían incluir acuerdos de colaboración en eventos, programas de capacitación conjunta, participación en ferias y exposiciones, entre otros. Las alianzas estratégicas permitirán ampliar el alcance de la promoción y generar sinergias con otros actores del ecosistema emprendedor.
- **Eventos y Talleres:** Se organizarán eventos, talleres y charlas educativas relacionados con el emprendimiento, la innovación y el desarrollo sostenible. Estos eventos proporcionarán una plataforma para la promoción de Login Hub y permitirán mostrar los beneficios y servicios que ofrece. Se promocionarán a través de diferentes canales de comunicación y se invitará a emprendedores, profesionales y líderes de opinión relevantes en la comunidad.
- **Marketing Digital:** Se implementarán estrategias de marketing digital para promover Login Hub en línea. Esto incluirá la optimización del sitio web para los motores de búsqueda (SEO), publicidad en línea (Google Ads, redes sociales), creación de contenido

relevante en el blog de la página web, entre otras tácticas. El objetivo es aumentar la visibilidad de Login Hub en línea y atraer a usuarios interesados en los servicios ofrecidos.

- **Participación en Ferias y Eventos:** Se participará activamente en ferias y eventos relevantes para el sector emprendedor y empresarial. Estas oportunidades brindarán visibilidad a Login Hub y permitirán establecer contactos directos con potenciales clientes, inversores y socios estratégicos. Se diseñarán stands atractivos y se ofrecerán materiales promocionales para destacar entre la competencia y generar interés en los asistentes.
- **Colaboración con Medios de Comunicación:** Se establecerán relaciones con medios de comunicación locales, regionales y nacionales para promover Login Hub a través de entrevistas, reportajes y menciones en prensa escrita, radio, televisión y medios digitales. La colaboración con los medios ayudará a aumentar la visibilidad de Login Hub y a posicionarlo como un referente en el sector de coworking y emprendimiento social.

Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo

Estrategias de Mercadeo:

- **Investigación de mercado:** \$5,000,000 para la realización de estudios de mercado, análisis de la competencia y evaluación de oportunidades.
- **Desarrollo del plan de negocios:** \$3,000,000 para la elaboración de un plan de negocios detallado, incluyendo la definición de los objetivos, estrategias y acciones a seguir.
- **Contratación de personal de marketing:** \$10,000,000 para contratar a un especialista en marketing y comunicación que se encargue de implementar las estrategias de mercadeo y promoción.

Estrategias de Servicio:

- Desarrollo de recursos y servicios adicionales: \$8,000,000 para mejorar y ampliar los recursos y servicios ofrecidos en el espacio de coworking, como la implementación de tecnologías innovadoras, la creación de programas de formación avanzados y la contratación de mentores especializados.

Estrategias de Distribución:

- Acondicionamiento del espacio de coworking: \$15,000,000 para la adaptación y acondicionamiento del espacio físico, incluyendo la decoración, mobiliario, equipos de oficina y conexión a internet de alta velocidad.

Estrategias de Comunicación:

- Diseño y desarrollo de un sitio web: \$5,000,000 para la creación de un sitio web atractivo y funcional que muestre los servicios, ventajas y testimonios de los usuarios.
- Producción de materiales de marketing: \$3,000,000 para la producción de folletos, tarjetas de presentación, banners y otros materiales promocionales.
- Gestión de redes sociales: \$4,000,000 para contratar un equipo de community managers que se encargue de gestionar y mantener actualizadas las redes sociales de Login Hub.

Estrategias de Promoción:

- Organización de eventos y talleres: \$6,000,000 para la planificación y ejecución de eventos, talleres y charlas educativas relacionadas con el emprendimiento y la innovación social.
- Programa de referidos: \$2,000,000 para implementar el programa de referidos y ofrecer incentivos a los usuarios que refieran a nuevos clientes.

Presupuesto de Comunicación:

- Publicidad en línea: \$10,000,000 para la implementación de campañas publicitarias en Google Ads, redes sociales y otros sitios web relevantes.
- Publicidad en medios de comunicación: \$5,000,000 para la contratación de espacios publicitarios en medios impresos, radio y televisión.
- Participación en ferias y eventos: \$7,000,000 para cubrir los costos de participación en ferias, exposiciones y eventos relevantes.

El presupuesto total estimado para la mezcla de mercadeo de Login Hub es de \$83,000,000 pesos colombianos.

Aspectos Técnicos

Los Aspectos Técnicos del proyecto comprenden una serie de componentes interconectados, cada uno con su significado y relevancia. Inicialmente, la Ficha Técnica de los Servicios proporciona una visión detallada de lo que Login Hub ofrece, delineando las especificaciones y características de cada servicio disponible. La Descripción del Proceso ilustra cómo se entrelazan estos servicios para proporcionar una experiencia cohesiva y eficiente a los usuarios.

En términos de Necesidades y Requerimientos, se identifican los recursos esenciales, desde el equipamiento tecnológico hasta la infraestructura física, asegurando que el proyecto esté adecuadamente equipado para cumplir con sus objetivos. Las Características de la Tecnología subrayan la importancia de una infraestructura tecnológica avanzada y segura, vital para la operatividad y eficacia del espacio de coworking.

La Infraestructura se refiere al diseño físico y la disposición de Login Hub, incluyendo las instalaciones y el equipamiento. Esto se complementa con el Personal Requerido, que destaca la necesidad de un equipo calificado para administrar y operar el espacio eficientemente.

El Plan de Servicio aborda la estrategia y los objetivos a largo plazo del Login Hub, mientras que la Capacidad Instalada se enfoca en la capacidad actual del espacio en términos de recursos y servicios. El Modelo de Gestión Integral del Proceso de Servicios ilustra cómo se administran y coordinan todos estos elementos para garantizar una experiencia de alta calidad.

Los Procesos de Investigación y Desarrollo destacan el compromiso del proyecto con la innovación y la mejora continua. Finalmente, el Presupuesto de Servicio y el Presupuesto de Infraestructura detallan la estructura de costos del proyecto, asegurando su viabilidad financiera y sostenibilidad a largo plazo. En conjunto, estos aspectos técnicos forman el núcleo del proyecto, asegurando que cumpla con su promesa de ser un espacio de coworking líder y vanguardista.

Objetivos de Prestación de Servicio

- Alcanzar un índice de satisfacción del cliente superior al 90%: El objetivo es garantizar que al menos el 90% de los usuarios de Login Hub expresen altos niveles de satisfacción con los servicios y la experiencia brindada. Se realizarán encuestas periódicas para evaluar la satisfacción del cliente y se tomarán acciones correctivas en caso de identificar áreas de mejora.
- Personalizar el 80% de los servicios ofrecidos: El objetivo es adaptar al menos el 80% de los servicios de Login Hub a las necesidades y preferencias individuales de los usuarios. Se promoverá una comunicación abierta con los clientes para comprender sus requerimientos específicos y se brindarán soluciones personalizadas que satisfagan sus

demandas.

- Lograr un tiempo de respuesta promedio inferior a 24 horas: Se establecerá como objetivo responder a las consultas, solicitudes y quejas de los usuarios en un plazo máximo de 24 horas. Esto garantizará una comunicación efectiva y oportuna con los clientes, demostrando el compromiso de Login Hub con un servicio de calidad y atención al cliente.
- Implementar al menos el 80% de las sugerencias de mejora de los usuarios: Se fomentará la participación activa de los usuarios en la mejora continua de los servicios de Login Hub. Se establecerá como objetivo implementar al menos el 80% de las sugerencias de mejora proporcionadas por los usuarios, con el fin de brindar una experiencia cada vez más satisfactoria y adaptada a sus necesidades.
- Proporcionar al menos 4 sesiones de capacitación y desarrollo empresarial por mes: Se buscará ofrecer al menos 4 sesiones de capacitación, mentoría o asesoramiento empresarial a los usuarios de Login Hub cada mes. Estas sesiones estarán a cargo de expertos en emprendimiento social y abordarán temas relevantes para el desarrollo y crecimiento de los emprendedores sociales.
- Resolver el 100% de las quejas de los usuarios en un plazo de 48 horas: El objetivo es manejar y resolver todas las quejas presentadas por los usuarios en un plazo máximo de 48 horas. Se asignará personal capacitado para gestionar las quejas de manera efectiva, identificar soluciones y tomar medidas correctivas oportunas, demostrando el compromiso de Login Hub con la satisfacción y bienestar de sus usuarios.

Ficha Técnica de los Servicios

A continuación se presentan las fichas técnicas de los servicios:

Tabla 5.*Ficha técnica del servicio Conexión a Internet de alta velocidad.*

Servicio	Conexión a Internet de alta velocidad
Descripción	Acceso a una conexión de Internet rápida y confiable para los usuarios del espacio de coworking
Velocidad de conexión	Conexión de alta velocidad, optimizada para la productividad y el trabajo en línea, 100 Mbps simétricos
Cobertura	Cobertura de red en todo el espacio de coworking, garantizando la conectividad en todas las áreas
Seguridad de la conexión	Conexión segura y protegida, con medidas de seguridad para proteger la información de los usuarios
Estabilidad de la conexión	Conexión estable, evitando interrupciones y caídas frecuentes
Soporte técnico	Soporte técnico disponible para resolver cualquier problema relacionado con la conexión a Internet
Acceso gratuito	Acceso gratuito a la red Wi-Fi para los usuarios del espacio de coworking
Ancho de banda	Amplio ancho de banda para permitir la transferencia rápida de datos y la realización de tareas en línea

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6.*Ficha técnica del servicio Salas de reuniones.*

Servicio	Salas de reuniones
Descripción	Espacios privados y profesionales para llevar a cabo reuniones, presentaciones y eventos

Servicio	Salas de reuniones
Tamaños de salas	Variados tamaños de salas, desde pequeñas para reuniones de 4 personas hasta grandes para presentaciones o conferencias
Equipamiento	Tecnología de última generación, proyectores, pantallas, sistema de sonido
Mobiliario	Mesas de reuniones, sillas ergonómicas, pizarras, marcadores
Reservas	Sistema de reservas en línea, acceso fácil y conveniente
Horarios de disponibilidad	Disponibilidad de las salas en horarios flexibles, incluso fuera del horario laboral
Privacidad y confidencialidad	Garantía de privacidad y confidencialidad en las salas
Soporte técnico	Asistencia técnica disponible para asegurar el correcto funcionamiento de los equipos

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7.
Ficha técnica del servicio Zonas de descanso y cafetería.

Servicio	Zonas de descanso y cafetería
Descripción	Espacios diseñados para el descanso y relajación de los usuarios del espacio de coworking, con servicio de cafetería
Diseño y ambientación	Ambiente acogedor, cómodo y relajante, mobiliario moderno
Mobiliario	Sofás, sillas, mesas, hamacas, área al aire libre
Servicio de cafetería	Bebidas calientes (café, té, chocolate), bebidas frías, snacks

Servicio	Zonas de descanso y cafetería
Variedad de opciones	Opciones vegetarianas, opciones saludables, variedad de bebidas
Horarios de atención	Acorde a las necesidades de los usuarios, incluyendo horarios extendidos
Control de calidad	Control de la calidad de los alimentos y bebidas ofrecidos
Limpieza y mantenimiento	Mantenimiento regular de las áreas y limpieza constante

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8.

Ficha técnica del servicio de impresión y escaneo.

Servicio	Servicio de impresión y escaneo
Descripción	Disponibilidad de impresoras y escáneres para uso de los miembros del espacio de coworking
Tipos de impresión	Impresión en blanco y negro, impresión a color
Tamaños de impresión	A4, A3, carta, oficio, entre otros
Calidad de impresión	Alta calidad de impresión, definición y nitidez
Escaneo de documentos	Escaneo de documentos en formatos PDF, JPG, PNG, entre otros
Capacidades de impresión	Impresión a una cara, impresión a doble cara
Control y seguimiento	Registro y control de las impresiones y escaneos realizados por cada usuario
Costos de uso	Tarifas establecidas según el volumen de impresiones y escaneos

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9.*Ficha técnica del servicio Programas de formación y capacitación para emprendedores.*

Servicio	Programas de formación y capacitación para emprendedores
Descripción	Oferta de programas de formación y capacitación para el desarrollo de habilidades empresariales
Temáticas	Planes de negocio, marketing, finanzas, liderazgo, gestión de proyectos, emprendimiento social, entre otros
Modalidades	Cursos presenciales, talleres, webinars, materiales online
Duración de los programas	Variable según el tema y nivel de profundidad
Docentes	Expertos en el área temática, profesionales con experiencia en emprendimiento
Metodología de enseñanza	Mixta, combinando teoría y práctica, participación activa de los alumnos
Evaluación del programa	Evaluación del aprendizaje, retroalimentación de los participantes, medición de la satisfacción

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 10.*Ficha técnica del servicio Eventos de networking y colaboración entre los usuarios.*

Servicio	Eventos de networking y colaboración entre los usuarios
Descripción	Organización de eventos para fomentar la interacción, colaboración y networking entre los usuarios del espacio de coworking
Tipos de eventos	Charlas, talleres, mesas redondas, actividades de networking, presentaciones de proyectos, entre otros
Frecuencia	Regularmente, dependiendo de la demanda y necesidades de la comunidad
Temáticas	Emprendimiento, innovación, desarrollo empresarial, tendencias de mercado, entre otros

Servicio	Eventos de networking y colaboración entre los usuarios
Participantes	Miembros del espacio de coworking, emprendedores, expertos en diversas áreas
Organización y logística	Planificación, coordinación de ponentes, gestión de espacios, promoción del evento
Evaluación del evento	Retroalimentación de los participantes, medición de satisfacción y logro de objetivos
Fuente: Elaboración propia.	

Tabla 11.

Ficha técnica del servicio Asesoramiento en la implementación de prácticas sostenibles en los negocios.

Servicio	Asesoramiento en la implementación de prácticas sostenibles en los negocios
Descripción	Asesoramiento y orientación en la implementación de prácticas sostenibles en los negocios
Áreas de asesoramiento	Reducción de impacto ambiental, eficiencia energética, gestión de residuos, responsabilidad social corporativa, entre otros
Expertos disponibles	Especialistas en sostenibilidad y prácticas empresariales sostenibles
Plan de acción	Diseño de estrategias personalizadas para cada empresa, incluyendo metas, plazos y recursos necesarios
Seguimiento y evaluación	Monitoreo del progreso de la implementación y evaluación de los resultados obtenidos
Evaluación del servicio	Evaluación de la satisfacción del cliente y del impacto de las prácticas implementadas
Fuente: Elaboración propia.	

Tabla 12.*Ficha técnica del servicio Asesoramiento en el desarrollo de proyectos y planes de negocio.*

Servicio	Asesoramiento en el desarrollo de proyectos y planes de negocio
Descripción	Asesoramiento y orientación en el desarrollo de proyectos y planes de negocio
Expertos disponibles	Profesionales con amplia experiencia en el campo empresarial
Áreas de asesoramiento	Creación de planes de negocio, estrategias de marketing, gestión financiera, análisis de viabilidad, entre otros
Metodología de trabajo	Sesiones de asesoramiento individual o grupal
Duración de las sesiones	Variable según las necesidades y complejidad del proyecto
Evaluación del servicio	Seguimiento y evaluación periódica del progreso del proyecto y satisfacción del cliente

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 13.*Ficha técnica del servicio Eventos de branding.*

Servicio	Eventos de branding
Descripción	Espacio y logística para realizar lanzamientos de productos o servicios y promover el branding de la marca.
Duración del evento	Entre 3 y 6 horas, dependiendo de la temática y objetivo
Espacios disponibles	Salones amplios y versátiles para adaptarse a las necesidades del evento
Logística y organización	Coordinación de catering, diseño de la agenda, decoración, sonido y otros aspectos logísticos
Invitados	Gestión de invitados, confirmaciones y control de asistencia
Calificación del servicio	Al finalizar el evento se realizará una encuesta de satisfacción para evaluar el servicio prestado.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 14.
Ficha técnica del servicio Tercerización del staff.

Servicio	Tercerización del staff
Descripción	Contratación de personal especializado del Hub para servicios de logística, seguridad informática, nube, mercadeo, entre otros.
Modalidades de contratación	Por obra/labor, quincenas/meses, proyectos específicos
Perfil del personal	Experto en el área requerida, capacitado y con experiencia comprobada
Disponibilidad	Según requerimientos del cliente
Modalidad de trabajo	En las instalaciones del cliente o desde las instalaciones del Hub según acuerdo
Proceso de contratación	Llenar formulario en el aplicativo web con detalles de la labor o proyecto
Evaluación del servicio	Al final del proyecto o período contratado se realizará una calificación sobre el servicio prestado.

Fuente: Elaboración propia.

Descripción del Proceso

En Login Hub, el proceso para brindar los servicios se lleva a cabo de manera integral, enfocándose en cada uno de ellos para proporcionar una experiencia excepcional a los clientes.

En cuanto a la conexión a Internet de alta velocidad, se aseguran de que los usuarios tengan acceso rápido y confiable a través de la red Wi-Fi. Desde el momento en que los usuarios se registran, se les proporciona un código de acceso para que puedan conectarse fácilmente. El equipo de Login Hub se encarga de mantener la conexión estable y de alta calidad en todo el espacio.

Para las salas de reuniones, se ofrece un proceso sencillo de reserva. Los usuarios pueden acceder al sistema de reservas en línea o consultar con el personal de Login Hub para elegir el tamaño de la sala, especificar la fecha y la hora de la reunión. El personal se encarga de preparar

la sala antes de la reunión, asegurándose de que esté limpia y equipada con todos los elementos necesarios, como proyectores, pantallas y sistemas de sonido. Durante la reunión, el personal está disponible para brindar asistencia técnica y garantizar que todo funcione sin problemas.

Las zonas de descanso y cafetería son espacios diseñados para ofrecer comodidad y relajación a los usuarios. Se mantiene un ambiente acogedor con mobiliario moderno y áreas al aire libre. En la cafetería, se ofrece una variedad de bebidas calientes y refrigerios para que los usuarios puedan disfrutar mientras descansan o trabajan. El personal de Login Hub se encarga de mantener estas áreas limpias y garantizar la disponibilidad de los productos ofrecidos.

El servicio de impresión y escaneo se facilita a los usuarios para que puedan realizar estas tareas de manera conveniente. Simplemente tienen que presentar sus documentos al personal de Login Hub, y ellos se encargan de imprimir o escanearlos de manera rápida y precisa. Se preocupa por garantizar una calidad de impresión y escaneo óptima para satisfacer las necesidades de los clientes. Los costos asociados con este servicio se agregan a la cuenta de cada usuario y pueden ser pagados al final del período de uso.

Además de estos servicios mencionados, Login Hub también ofrece una variedad de programas de formación y capacitación para emprendedores. Estos programas están diseñados para ayudar a los usuarios a mejorar sus habilidades empresariales y desarrollar proyectos sólidos y rentables. El equipo de Login Hub organiza charlas y cursos que abarcan desde el entendimiento económico y financiero de los negocios hasta la generación y creación de un portafolio de productos y servicios. Estos programas de formación brindan a los usuarios la oportunidad de expandir sus conocimientos y obtener nuevas herramientas para el éxito empresarial.

Adicionalmente, Login Hub ofrece eventos de networking y colaboración entre los usuarios. Estos eventos se organizan regularmente para que los miembros del espacio de coworking puedan interactuar, compartir ideas, crear alianzas y colaborar en proyectos conjuntos. Estos eventos fomentan la creación de una comunidad sólida y colaborativa, donde los usuarios pueden establecer relaciones comerciales y encontrar oportunidades de crecimiento y colaboración.

Login Hub ofrece una amplia gama de servicios, que van desde la conexión a Internet de alta velocidad, salas de reuniones, zonas de descanso y cafetería, servicio de impresión y escaneo, programas de formación y capacitación para emprendedores, hasta eventos de networking y colaboración. Estos servicios se interrelacionan para ofrecer una propuesta de valor integral a sus segmentos de clientes. Proporcionan un entorno inspirador y productivo, donde los usuarios pueden trabajar, colaborar, aprender y establecer conexiones profesionales.

Necesidades y Requerimientos

Para llevar a cabo de manera exitosa la prestación de los servicios, Login Hub requiere cumplir con diversas necesidades y requerimientos. En primer lugar, es fundamental contar con una infraestructura tecnológica sólida que permita brindar una conexión a Internet de alta velocidad y confiable para los usuarios. Esto implica contar con equipos y dispositivos adecuados, así como un proveedor de servicios de Internet confiable.

En cuanto a las salas de reuniones, se necesita disponer de espacios adecuados y equipados con tecnología moderna, como proyectores, pantallas y sistemas de sonido. Además, es esencial contar con un sistema eficiente de reservas para asegurar la disponibilidad y la organización de las salas.

Para las zonas de descanso y cafetería, es necesario contar con un diseño acogedor y cómodo, que incluya mobiliario adecuado y áreas de relajación. Asimismo, se requiere de personal capacitado para gestionar la cafetería y garantizar un servicio de calidad, incluyendo la oferta de bebidas calientes y refrigerios.

En relación al servicio de impresión y escaneo, se deben contar con equipos de alta calidad y mantenimiento adecuado para asegurar un funcionamiento eficiente. También es necesario tener personal capacitado que pueda manejar estos equipos y brindar asistencia cuando sea necesario.

Para los programas de formación y capacitación, es fundamental contar con profesionales especializados en diferentes áreas de negocio y emprendimiento. Estos expertos deben tener habilidades pedagógicas para ofrecer contenido relevante y de calidad, y deben estar actualizados en las últimas tendencias y conocimientos en sus respectivas áreas.

En cuanto a los eventos de networking y colaboración, se requiere de un equipo encargado de la planificación y organización de los eventos, que pueda establecer alianzas estratégicas, gestionar la logística y promover la participación activa de los usuarios. También se necesita contar con espacios adecuados y recursos para llevar a cabo estos eventos de manera efectiva.

Para el asesoramiento en la implementación de prácticas sostenibles en los negocios y en el desarrollo de proyectos y planes de negocio, se necesitan expertos en sostenibilidad y emprendimiento que puedan brindar asesoramiento personalizado a los usuarios. Estos expertos deben tener experiencia en el campo y conocimiento de las mejores prácticas sostenibles y estrategias empresariales.

En el caso de los eventos de branding, se requiere de un equipo especializado en marketing y comunicación que pueda diseñar y ejecutar eventos que reflejen la identidad de las marcas y generen impacto. Esto implica la planificación detallada de la agenda, la gestión de invitados y la creación de experiencias memorables.

Por último, para la tercerización del staff, se necesitan profesionales capacitados en diferentes áreas, como logística, seguridad informática, nube, mercadeo, entre otros. Estos profesionales deben estar disponibles para trabajar tanto en las instalaciones de Login Hub como en las empresas contratantes, adaptándose a las necesidades y requisitos de cada proyecto.

Características de la Tecnología

Para llevar a cabo los servicios, Login Hub requiere contar con tecnología adecuada y características específicas para garantizar un funcionamiento óptimo. A continuación, se detallan algunos aspectos clave de la tecnología necesaria para cada servicio:

- **Conexión a Internet de alta velocidad:**
 - Proveedor de servicios de Internet confiable y con alta velocidad de conexión.
 - Infraestructura de red robusta, que incluya routers, switches y puntos de acceso Wi-Fi.
 - Ancho de banda suficiente para soportar múltiples conexiones simultáneas.
- **Salas de reuniones:**
 - Pantallas de alta definición o proyectores para presentaciones visuales de calidad.
 - Sistema de sonido para garantizar una buena calidad de audio.
 - Conexiones HDMI o VGA para la conexión de dispositivos externos.
 - Equipos de videoconferencia para reuniones virtuales.
- **Zonas de descanso y cafetería:**

- Mobiliario cómodo y atractivo para el descanso de los usuarios.
- Equipos de cocina, como máquinas de café, neveras y microondas.
- Puntos de acceso Wi-Fi para que los usuarios puedan trabajar o disfrutar de su tiempo de descanso.
- Servicio de impresión y escaneo:
 - Impresoras y escáneres de alta calidad y rendimiento.
 - Soporte para impresiones en diferentes tamaños y tipos de papel.
 - Conexiones inalámbricas para facilitar la impresión desde dispositivos móviles.
- Programas de formación y capacitación para emprendedores:
 - Equipos informáticos actualizados con software específico para la formación y capacitación.
 - Herramientas de videoconferencia para la realización de sesiones en línea.
 - Plataformas de aprendizaje en línea para el acceso a materiales y recursos adicionales.
- Eventos de networking y colaboración entre los usuarios:
 - Sistemas de gestión de eventos para la planificación, organización y registro de participantes.
 - Aplicaciones o plataformas de networking para facilitar la interacción entre los usuarios.
 - Equipos de sonido y proyección para presentaciones y charlas durante los eventos.
- Asesoramiento en la implementación de prácticas sostenibles en los negocios y desarrollo de proyectos y planes de negocio:
 - Software especializado en el análisis y seguimiento de proyectos y planes de

negocio.

- Herramientas de gestión de proyectos y colaboración en línea.
- Recursos digitales y bases de datos actualizadas para la investigación y el asesoramiento.

Es importante destacar que la tecnología utilizada debe ser confiable, segura y estar en constante actualización para brindar un servicio de calidad a los clientes de Login Hub. Además, se deben implementar medidas de seguridad cibernética adecuadas para proteger la privacidad y los datos de los usuarios.

Infraestructura

La infraestructura física de Login Hub debe estar diseñada de manera estratégica y eficiente para poder prestar todos los servicios mencionados y satisfacer las necesidades de sus segmentos de clientes. A continuación, se detalla la infraestructura física requerida:

Espacios de trabajo compartido:

- Áreas de oficinas abiertas y flexibles, con escritorios, sillas ergonómicas y suficiente espacio para cada usuario.
- Divisores o paneles para proporcionar cierta privacidad a los usuarios.
- Iluminación adecuada y cómoda para un ambiente de trabajo productivo.
- Acceso fácil y cómodo a las áreas comunes y servicios.

Salas de reuniones:

- Salas de diferentes tamaños, equipadas con mobiliario adecuado para reuniones y presentaciones.
- Pantallas o proyectores de alta definición para mostrar contenido visual.
- Sistemas de sonido para una buena calidad de audio durante las reuniones.

- Conexiones de datos y energía en cada sala para soportar dispositivos electrónicos.

Zonas de descanso y cafetería:

- Áreas de descanso cómodas, con sofás, sillas, mesas y espacios para relajarse.
- Mobiliario y decoración atractivos que fomenten un ambiente acogedor y relajante.
- Área de cafetería equipada con máquinas de café, neveras y microondas para uso de los usuarios.
- Espacios para almacenar y exhibir alimentos y bebidas.

Espacios para programas de formación y capacitación:

- Aulas o salas de capacitación equipadas con proyectores, pizarras y mobiliario adaptable.
- Equipos informáticos actualizados y conectividad a Internet de alta velocidad.
- Espacios versátiles que se puedan adaptar según las necesidades de cada programa de formación.
- Recursos de apoyo, como materiales educativos y bibliotecas digitales.

Áreas para eventos de networking y colaboración:

- Espacios multifuncionales y flexibles para la realización de eventos y actividades de networking.
- Equipos de sonido, iluminación y proyección para presentaciones y charlas.
- Áreas de exhibición y stands para que los participantes puedan mostrar sus proyectos y productos.
- Espacios para la interacción informal y el intercambio de ideas entre los asistentes.

Áreas de asesoramiento y consultoría:

- Espacios privados y cómodos para reuniones individuales y consultorías.

- Equipos informáticos y conectividad a Internet para acceder a herramientas y recursos digitales.
- Espacios para la presentación y discusión de planes de negocio y proyectos.

Además de estos espacios específicos, la infraestructura física debe incluir sistemas de seguridad, como cámaras de vigilancia y acceso controlado, para garantizar la seguridad de los usuarios y sus pertenencias. También se deben considerar áreas de almacenamiento para equipos y materiales necesarios para la operación de los servicios.

Es importante que la distribución de los espacios y la ubicación de los servicios dentro del Hub sean intuitivas y accesibles para los usuarios, facilitando su movilidad y el aprovechamiento de los recursos disponibles.

Personal Requerido

Aparte del personal mencionado en la sección 2.13, se considera que Login Hub también requeriría los siguientes perfiles adicionales para atender la posible demanda de servicios:

- **Community Manager:** Sería responsable de gestionar y administrar la presencia en redes sociales de Login Hub, creando contenido relevante, interactuando con los usuarios y promoviendo los servicios y eventos. También se encargaría de mantener una comunicación efectiva con los clientes y de promover la comunidad de emprendedores sociales en línea.
- **Formadores y facilitadores:** Serían profesionales especializados en diferentes áreas de formación y capacitación, encargados de diseñar y brindar programas de formación y cursos para emprendedores. Su labor sería impartir conocimientos, asesorar y guiar a los participantes en el desarrollo de sus habilidades empresariales y proyectos.
- **Consultores especializados:** Serían profesionales con experiencia en áreas específicas,

como desarrollo de negocios, sostenibilidad, marketing, finanzas, entre otros. Su función sería brindar asesoramiento personalizado a los clientes de Login Hub en el desarrollo de proyectos, planes de negocio y la implementación de prácticas sostenibles.

- **Recepcionista:** Sería la persona encargada de recibir a los clientes, atender llamadas telefónicas, coordinar reuniones y brindar información básica sobre los servicios de Login Hub. Además, ayudaría en tareas administrativas y de organización general.

La cantidad exacta de personal se podría considerar contar con al menos 1 Community Manager, 3 Formadores y facilitadores, 2 Consultores especializados y 1 Recepcionista adicional. Estos perfiles adicionales contribuirían a brindar un servicio integral y de calidad a los segmentos de clientes, garantizando la satisfacción y el éxito de los emprendedores sociales que utilizan los servicios de Login Hub.

Plan de Servicio

Tabla 15.

Plan de servicio para Login Hub.

Servicio	2023	2024	2025	2026	2027
Membresías individuales	1080	1242	1391	1502	1592
Asesorías empresariales y capacitaciones	144	166	185	200	212
Eventos de branding	48	58	62	66	70
Tercerización de staff	24	29	31	33	35

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla se muestra la proyección de la cantidad de servicios por año para cada uno de los servicios ofrecidos por Login Hub.

Membresías individuales:

2023: Se proyecta que habrá 1,080 membresías individuales vendidas durante el primer año de operaciones.

2024: Se espera que el número de membresías individuales aumente a 1,242, lo que representa un crecimiento en comparación con el año anterior.

2025: La proyección indica que habrá 1,391 membresías individuales vendidas durante este año, mostrando un crecimiento continuo.

2026: Se estima que el número de membresías individuales alcance 1,502, reflejando un aumento en la demanda de los servicios del espacio de coworking.

2027: La proyección para este año es de 1,592 membresías individuales vendidas, mostrando una tendencia de crecimiento sostenido.

Asesorías empresariales y capacitaciones:

2023: Se proyecta que habrá 144 contrataciones de asesorías y capacitaciones durante el primer año.

2024: La proyección para el segundo año es de 166 contrataciones, mostrando un aumento en la demanda de estos servicios.

2025: Se espera que el número de contrataciones aumente a 185, indicando un crecimiento continuo en esta categoría.

2026: La proyección para este año es de 200 contrataciones, lo que muestra una tendencia ascendente.

2027: Se proyecta que habrá 212 contrataciones de asesorías empresariales y capacitaciones, reflejando un crecimiento sostenido en la demanda de estos servicios.

Eventos de branding:

2023: Se espera que haya 48 eventos de branding realizados durante el primer año de operaciones.

2024: La proyección para el segundo año es de 58 eventos, mostrando un aumento en la realización de este tipo de eventos.

2025: Se espera que el número de eventos de branding aumente a 62, indicando un crecimiento continuo en esta categoría.

2026: La proyección para este año es de 66 eventos de branding, lo que muestra una tendencia ascendente.

2027: Se proyecta que habrá 70 eventos de branding, reflejando un crecimiento sostenido en la demanda de este servicio.

Tercerización de staff:

2023: Se proyecta que habrá 24 contratos de tercerización del staff durante el primer año de operaciones.

2024: La proyección para el segundo año es de 29 contratos, mostrando un aumento en la demanda de este servicio.

2025: Se espera que el número de contratos aumente a 31, indicando un crecimiento continuo en esta categoría.

2026: La proyección para este año es de 33 contratos, lo que muestra una tendencia ascendente.

2027: Se proyecta que habrá 35 contratos de tercerización del staff, reflejando un crecimiento sostenido en la demanda de este servicio.

En general, la proyección indica que Login Hub experimentará un crecimiento sostenido en la demanda de sus servicios a lo largo de los años proyectados, se espera una buena aceptación y valoración de los mismos por parte de los clientes.

Capacidad Instalada

La capacidad instalada de Login Hub se compone de una serie de elementos clave para brindar servicios de calidad a sus clientes. En cuanto a la conexión a Internet de alta velocidad, se cuenta con una infraestructura que permite a 600 estaciones de trabajo tener acceso a una velocidad de 100 Mbps por usuario, utilizando un ancho de banda total de 1 Gbps. Para garantizar un rendimiento óptimo, se dispone de un router principal y 5 switches de red.

En cuanto a las salas de reuniones, se cuenta con un total de 10 salas, cada una con capacidad para 8 personas. Estas salas están equipadas con pantallas de alta definición, proyectores, sistemas de sonido y pizarras, todo lo necesario para llevar a cabo reuniones y presentaciones de manera efectiva.

Para las zonas de descanso y cafetería, se dispone de un área de 200 metros cuadrados donde los clientes pueden relajarse y disfrutar de su tiempo libre. Se cuenta con 20 mesas y 80 sillas para garantizar comodidad y espacio suficiente. Además, se ofrece una completa cafetería con máquinas de café, neveras, microondas y utensilios de cocina.

El servicio de impresión y escaneo se basa en 5 impresoras que tienen una capacidad de impresión de 500 páginas por día y una capacidad de escaneo de 200 páginas por día. Esto permite a los clientes realizar sus tareas de impresión y escaneo de manera eficiente y oportuna.

Los programas de formación y capacitación para emprendedores se llevan a cabo en 2 aulas equipadas con proyectores, pizarras y sistemas de sonido. Cada programa tiene una

capacidad máxima de 50 asistentes, lo que garantiza un ambiente propicio para el aprendizaje y la interacción.

Los eventos de networking y colaboración entre los usuarios se realizan en un espacio de 300 metros cuadrados, con capacidad para albergar hasta 100 personas. Este espacio cuenta con mesas, sillas, equipo de sonido y proyectores, creando un entorno ideal para la interacción y el intercambio de ideas.

La capacidad instalada de Login Hub está diseñada para ofrecer servicios de calidad a sus clientes, asegurando una conexión a Internet de alta velocidad, salas de reuniones equipadas, zonas de descanso y cafetería cómodas, servicios de impresión y escaneo eficientes, aulas para programas de formación y capacitación, así como espacios para eventos de networking y colaboración. Todo ello respaldado por una infraestructura adecuada y personal capacitado para garantizar una experiencia satisfactoria para los clientes.

Modelo de Gestión Integral del Proceso de Servicios

El modelo de gestión integral del proceso de servicios para Login Hub se basa en la integración de una red de proveedores, el equipo humano de la empresa y la comunidad de emprendedores sociales que utilizan los servicios del espacio de coworking. Este enfoque permite la colaboración y la subcontratación de servicios, así como la formación de alianzas con empresas, entidades públicas y organizaciones del sector.

En este modelo, los directivos de Login Hub tienen la responsabilidad de liderar los procesos internos de la empresa y de establecer vínculos sólidos con los grupos de interés, incluyendo asociaciones de clientes, cámaras de comercio, entidades públicas y la comunidad local. Estos actores son considerados altamente impactantes y juegan un papel fundamental en el éxito y la sostenibilidad del negocio.

Como resultado de este enfoque, se visualiza una organización gestionada de manera reticular, con un número reducido de niveles jerárquicos y una alta participación de colaboradores. La empresa busca establecer un contacto continuo e interactivo con la comunidad de emprendedores sociales de la región, fomentando la colaboración, el intercambio de conocimientos y la generación de nuevas oportunidades de negocio.

Este modelo de gestión integral del proceso de servicios para Login Hub permite aprovechar las fortalezas de la red de proveedores, el talento humano y la comunidad de emprendedores, creando sinergias y maximizando el valor ofrecido a los clientes. Además, al estar en constante interacción con los actores del entorno, la empresa se mantiene actualizada sobre las necesidades y tendencias del mercado, lo que le permite adaptarse de manera ágil y ofrecer soluciones innovadoras.

Procesos de Investigación y Desarrollo

Login Hub puede realizar diferentes procesos de investigación y desarrollo (I+D) para contribuir al avance y la innovación en el campo del emprendimiento social y el coworking. Algunas áreas en las que la empresa podría enfocarse son las siguientes:

Login Hub puede realizar investigaciones y estudios de mercado para identificar las necesidades emergentes de los emprendedores sociales y diseñar nuevos servicios que satisfagan esas demandas. Esto implicaría analizar tendencias, recopilar información de los clientes y explorar oportunidades de mejora y diversificación en la oferta de servicios.

La empresa puede llevar a cabo investigaciones y pruebas para encontrar nuevas formas de implementar prácticas sostenibles en el entorno de trabajo y los proyectos de emprendedores sociales. Esto puede incluir la adopción de tecnologías ecológicas, la optimización del consumo de recursos y la promoción de la responsabilidad social y ambiental.

Login Hub puede establecer alianzas estratégicas con universidades, centros de investigación y otras instituciones académicas para colaborar en proyectos de investigación conjuntos. Esto permitiría el intercambio de conocimientos, la realización de estudios en conjunto y la participación en programas de innovación y desarrollo.

La empresa puede invertir en programas de apoyo a emprendedores en etapas tempranas, brindando recursos, mentoría y asesoramiento para impulsar el desarrollo de sus proyectos. A través de esta colaboración, Login Hub podría identificar nuevas ideas y oportunidades de negocio, y contribuir al crecimiento y éxito de emprendimientos innovadores.

Login Hub puede llevar a cabo investigaciones y análisis para evaluar el impacto de los emprendedores sociales en la comunidad y la región. Esto implica medir los resultados y el alcance de los proyectos, identificar las mejores prácticas y compartir aprendizajes para fortalecer el ecosistema emprendedor.

Presupuesto de Servicio

Como el servicio es prestado mediante el equipo de trabajo se asocia el presupuesto de servicio con el costo del capital humano y el costo de mantenimiento.

Tabla 16.

Presupuesto de servicio en talento humano.

Talento humano	Cantidad	Costo mensual	Costo total
Administrador	1	\$ 7.065.000	\$ 7.065.000
Personal mantenimiento	1	\$ 2.041.000	\$ 2.041.000
Personal aseo	2	\$ 1.727.000	\$ 3.454.000
Personal seguridad	1	\$ 1.727.000	\$ 1.727.000
Staff logística	2	\$ 4.396.000	\$ 8.792.000
Staff tecnológico	3	\$ 9.420.000	\$ 28.260.000

Community Manager	1	\$ 4.760.000	\$ 4.760.000
Formadores y facilitadores	3	\$ 5.950.000	\$ 17.850.000
Consultores especializados	2	\$ 8.250.000	\$ 16.500.000
Recepcionista	1	\$ 2.560.000	\$ 2.560.000
Coordinador Soporte	1	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Coordinador Gestión	1	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Total Talento humano			\$ 105.009.000

Fuente: Elaboración propia.

El costo del mantenimiento para Login Hub se aproxima a \$ 11.000.000, los servicios públicos se estiman en \$ 25.200.000, el costo del internet, telefonía y papelería en 21.600.000.

Presupuesto de Infraestructura

El presupuesto de infraestructura incluye las licencias, permisos y arriendo mensual y además el costo inicial de adecuación del lugar.

Tabla 17.

Presupuesto mensual de arriendo del inmueble.

Arriendo	\$ 17.500.000
Licencias de software	\$ 4.500.000
Permisos	\$ 3.500.000
Total	\$ 25.500.000

Fuente: Elaboración propia.

Es necesario realizar adecuaciones al local con el fin de acondicionarlo para prestar los servicios.

Tabla 18.
Presupuesto para adecuaciones de la infraestructura.

Descripción de los trabajos	Cantidad	Precio Unitario (en pesos)	Total (en pesos)
Instalación de sistemas eléctricos y de iluminación	1	\$ 14.725.474	\$ 14.725.474
Acondicionamiento de paredes y pintura	1	\$ 3.681.368	\$ 3.681.368
Instalación de sistemas de climatización	1	\$ 2.454.246	\$ 2.454.246
Instalación de sistemas de seguridad y control de acceso	1	\$ 21.351.937	\$ 21.351.937
Instalación de mobiliario y equipamiento	1	\$ 8.099.011	\$ 8.099.011
Diseño y decoración interior	1	\$ 18.161.418	\$ 18.161.418
Total			\$ 68.473.453

Fuente: Elaboración propia.

Aspectos Organizacionales y Legales

Análisis Estratégico

Misión

Establecer un espacio de coworking y comunidad de emprendedores en Sincelejo, Colombia, con el propósito de ofrecer oportunidades de desarrollo profesional y crecimiento de proyectos para emprendedores y trabajadores independientes. El objetivo principal es crear un ambiente colaborativo, flexible y asequible que promueva la innovación, el intercambio de ideas y la cooperación entre los miembros de la comunidad. Se busca fortalecer el tejido social y empresarial local, afrontar desafíos económicos, sociales y ambientales, y fomentar el emprendimiento y la innovación social en la región.

Visión

Ser en el principal referente de coworking y emprendimiento social en Sincelejo, Colombia, siendo reconocidos como un espacio que impulsa el progreso económico, la inclusión social y la sostenibilidad a largo plazo en la región. Se aspira a crear un ecosistema dinámico en el cual los emprendedores encuentren soluciones a los desafíos locales, establezcan conexiones con otros profesionales y generen nuevas oportunidades de negocio. El objetivo es ser un catalizador de la innovación y el desarrollo empresarial en la ciudad, contribuyendo al progreso y bienestar de la comunidad.

Estructura Organizacional**Perfiles y Funciones**

Se describen los cargos, perfiles y responsabilidades del personal requerido en la empresa.

Tabla 19.
Perfiles y funciones.

Cargo	Perfil del Cargo	Responsabilidades
Administrador	Experiencia en gestión empresarial y liderazgo, Perfil académico esperado: Grado en Administración de Empresas o campos relacionados.	Supervisar y coordinar todas las actividades y departamentos de Login Hub. Realizar la planificación estratégica y toma de decisiones para el buen funcionamiento del espacio de coworking. Gestionar la contabilidad y finanzas del negocio. Garantizar la satisfacción de los clientes y la calidad de los servicios ofrecidos.

Persona de Mantenimiento	Conocimientos en mantenimiento preventivo y correctivo, Habilidad para realizar reparaciones y supervisiones de seguridad, Perfil académico esperado: Técnico en Mantenimiento o áreas afines.	Realizar el mantenimiento preventivo y correctivo de instalaciones, equipos y mobiliario. Supervisar los sistemas de seguridad y tomar medidas preventivas en caso de emergencia. Garantizar el buen estado de las instalaciones y el correcto funcionamiento de los equipos.
Personas de Aseo General	Experiencia en tareas de limpieza y organización, Responsabilidad y diligencia, Perfil académico esperado: Educación Secundaria completa o equivalente.	Mantener limpias y ordenadas todas las áreas comunes de Login Hub. Realizar la limpieza diaria y la reposición de suministros básicos. Recolección de basura y mantenimiento de la higiene en las instalaciones.
Persona de Seguridad	Conocimientos en seguridad y sistemas de vigilancia, Capacidad de respuesta en situaciones de emergencia, Perfil académico esperado: Técnico en Seguridad o áreas afines.	Velar por la seguridad de las instalaciones y los clientes de Login Hub. Supervisar y mantener los sistemas de seguridad, cámaras de vigilancia y alarmas. Responder rápidamente ante emergencias y situaciones de riesgo. Mantener un ambiente seguro en el espacio de coworking.
Staff de Logística	Habilidades organizativas y logísticas, Capacidad para planificar y coordinar eventos, Perfil académico esperado: Grado en Administración de Eventos o áreas relacionadas.	Organizar y coordinar eventos de branding en Login Hub. Gestionar la logística de los eventos, incluyendo mobiliario, alimentos y bebidas, y necesidades técnicas. Asegurar el correcto desarrollo de los

		eventos y la satisfacción de los participantes.
Staff Tecnológico	Conocimientos técnicos en tecnología y software, Experiencia en soporte técnico, Perfil académico esperado: Grado en Ingeniería Informática o campos relacionados.	Proporcionar soporte técnico y capacitación a los clientes de Login Hub. Instalar, configurar y mantener equipos y software de tecnología en el espacio de coworking. Brindar asesoramiento y formación en temas de tecnología a los clientes. Proporcionar servicios de tercerización de staff en temas de tecnología y software. Garantizar el correcto funcionamiento de la infraestructura tecnológica de Login Hub.
Community Manager	Experiencia en gestión de redes sociales y comunicación, Perfil académico esperado: Grado en Comunicación Social o áreas afines.	Gestionar y administrar la presencia en redes sociales de Login Hub. Crear contenido relevante, interactuar con los usuarios y promover los servicios y eventos. Mantener una comunicación efectiva con los clientes y promover la comunidad de emprendedores sociales en línea.
Formadores y facilitadores	Profesionales especializados en diferentes áreas de formación y capacitación, Perfil académico esperado: Grado en áreas relacionadas a las temáticas a impartir.	Diseñar y brindar programas de formación y cursos para emprendedores. Impartir conocimientos, asesorar y guiar a los participantes en el desarrollo de sus habilidades empresariales y proyectos.

Consultores especializados	Profesionales con experiencia en áreas específicas, como desarrollo de negocios, sostenibilidad, marketing, finanzas, entre otros, Perfil académico esperado: Grado en áreas relacionadas con la especialidad.	Brindar asesoramiento personalizado a los clientes de Login Hub en el desarrollo de proyectos, planes de negocio y la implementación de prácticas sostenibles.
Recepcionista	Habilidades en atención al cliente y organización, Perfil académico esperado: Educación Secundaria completa o equivalente.	Recibir a los clientes, atender llamadas telefónicas, coordinar reuniones y brindar información básica sobre los servicios de Login Hub. Ayudar en tareas administrativas y de organización general.
Coordinador del Equipo de Soporte	Experiencia en coordinación de equipos y liderazgo, Perfil académico esperado: Grado en áreas relacionadas al Soporte Técnico.	Coordinar y dirigir al equipo de soporte de Login Hub. Supervisar el soporte técnico brindado a los clientes y garantizar la correcta resolución de problemas. Colaborar con el Staff Tecnológico para mantener la infraestructura tecnológica en óptimas condiciones. Reportar al Administrador sobre el rendimiento del equipo y proponer mejoras en los servicios de soporte.
Coordinador del Equipo de Gestión	Experiencia en coordinación de equipos y liderazgo, Perfil académico esperado: Grado en Administración de Empresas o campos relacionados.	Coordinar y dirigir al equipo de gestión de Login Hub. Facilitar la comunicación interna y asegurar que las

responsabilidades se cumplan eficientemente. Reportar al Administrador sobre el rendimiento del equipo y proponer mejoras en los procesos internos.

Fuente: Elaboración propia.

Organigrama

El organigrama de Login Hub muestra una estructura organizacional jerárquica con una línea clara de autoridad que fluye desde la Junta Directiva hasta el personal operativo. Esta estructura es funcional, con distintos coordinadores supervisando equipos especializados en gestión, soporte, y áreas técnicas. Según Robbins y Coulter (2012), este tipo de estructura facilita la especialización de tareas, clarifica las responsabilidades, y es eficaz en entornos estables y predecibles. Es adecuada para Login Hub porque permite un enfoque centrado y una supervisión efectiva, esenciales en la fase de lanzamiento del espacio de coworking donde las operaciones deben ser cuidadosamente gestionadas. La estructura jerárquica puede contribuir al éxito del proyecto mediante la eficiencia operativa y la toma de decisiones estratégica, con líderes que establecen una dirección clara y equipos que se concentran en sus áreas de expertise, como indica Mintzberg (1979).

Figura 7.
Organigrama de Login Hub.



Fuente: Elaboración propia.

Factores Clave De La Gestión Del Talento Humano

La gestión del talento humano es un elemento fundamental para el éxito y el buen funcionamiento de cualquier organización. Para garantizar una gestión efectiva del talento humano, es crucial considerar ciertos factores clave.

En primer lugar, es esencial tener un proceso de reclutamiento y selección sólido que permita atraer y elegir a los candidatos más adecuados para cada puesto. Esto implica identificar claramente las habilidades, competencias y experiencia necesarias para desempeñar cada rol de manera exitosa.

La comunicación interna también juega un papel crucial en la gestión del talento humano. Es necesario establecer canales de comunicación efectivos para garantizar una fluida interacción entre los diferentes departamentos y equipos. Una comunicación clara y abierta fomenta la colaboración y el trabajo en equipo.

El desarrollo y crecimiento profesional de los empleados son aspectos clave para mantenerlos motivados y comprometidos. Ofrecer oportunidades de capacitación y desarrollo les permite adquirir nuevas habilidades y avanzar en sus carreras dentro de la organización.

El reconocimiento y la valoración del desempeño son factores importantes para mantener a los empleados comprometidos y satisfechos en sus roles. Reconocer el trabajo bien hecho y brindar incentivos que motiven a los empleados a dar lo mejor de sí en sus responsabilidades.

Además, la gestión del talento humano debe incluir la implementación de políticas y prácticas de bienestar laboral. Un ambiente de trabajo seguro y saludable es esencial para el bienestar y la satisfacción de los empleados.

La evaluación del desempeño es una herramienta valiosa para identificar fortalezas y áreas de mejora en el rendimiento de los empleados. Mediante una adecuada retroalimentación,

se puede brindar apoyo y capacitación adicional para mejorar el desempeño y alcanzar los objetivos establecidos.

La diversidad e inclusión son también aspectos fundamentales para la gestión del talento humano. Fomentar la diversidad en el lugar de trabajo y promover un ambiente inclusivo y respetuoso contribuye a la creación de equipos diversos y altamente productivos.

La gestión del talento humano implica un enfoque integral que considera factores como el reclutamiento y selección adecuados, la comunicación interna efectiva, el desarrollo y crecimiento profesional, el reconocimiento del desempeño, el bienestar laboral, la evaluación del desempeño y la promoción de la diversidad e inclusión. Una gestión efectiva del talento humano garantiza que la organización cuente con un equipo de trabajo comprometido, competente y alineado con los objetivos de la empresa, lo que contribuye al éxito y la sostenibilidad a largo plazo de la organización.

Esquema de Gobierno Corporativo

El esquema de gobierno corporativo para Login Hub se diseñaría con el objetivo de establecer una estructura de toma de decisiones y responsabilidad que garantice la eficiencia, transparencia y rendición de cuentas en todas las operaciones de la empresa. Para ello, se establecerían distintos elementos que contribuirían a la gobernanza de la organización.

En primer lugar, se definirían los valores y principios fundamentales que guiarán todas las acciones y decisiones de la empresa. Estos valores, como la ética, la responsabilidad social, la sostenibilidad y la transparencia, serían comunicados y promovidos en todos los niveles de la organización.

El órgano de gobierno principal sería la Junta Directiva, compuesta por representantes clave de la empresa y expertos externos independientes. La Junta sería responsable de establecer

las políticas y estrategias generales de la empresa, así como de supervisar el desempeño de la administración y velar por el cumplimiento de los objetivos y metas establecidas.

El Consejo Consultivo sería otro elemento importante del esquema de gobierno corporativo. Este consejo estaría integrado por representantes de la comunidad empresarial local, expertos en emprendimiento y sostenibilidad, y otros actores relevantes. El Consejo Consultivo proporcionaría asesoramiento y orientación estratégica a la Junta Directiva, aportando diferentes perspectivas y conocimientos para la toma de decisiones informadas.

Para asegurar la transparencia y rendición de cuentas, se establecerían comités especializados dentro de la Junta Directiva, como el Comité de Auditoría y Cumplimiento, encargado de supervisar los aspectos financieros y legales de la empresa, y el Comité de Sostenibilidad y Responsabilidad Social, responsable de asegurar el cumplimiento de los objetivos de sostenibilidad y responsabilidad social de la organización.

En cuanto a la administración ejecutiva, se nombraría un equipo directivo con experiencia y habilidades adecuadas para liderar la empresa. Este equipo sería responsable de implementar las políticas y estrategias aprobadas por la Junta Directiva, así como de gestionar todas las operaciones diarias de la empresa.

La gestión del talento humano sería un componente fundamental del esquema de gobierno corporativo. Se establecerían políticas y prácticas para atraer, desarrollar y retener a los mejores talentos, asegurando un equipo competente y comprometido con los valores de la empresa.

En cuanto a la comunicación y divulgación de información, se implementarían mecanismos para mantener a los stakeholders informados sobre el desempeño y las actividades

de la empresa. Se publicarían informes periódicos que detallen los logros alcanzados, así como los retos y acciones para mejorar.

La gobernanza de Login Hub también incluiría políticas de gestión de riesgos y cumplimiento normativo. Se establecerían procesos para identificar, evaluar y mitigar los riesgos que puedan afectar la empresa, y se aseguraría el cumplimiento de todas las leyes y regulaciones aplicables.

El esquema de gobierno corporativo de Login Hub se basaría en valores sólidos, con una Junta Directiva y Consejo Consultivo que proporcionen una guía estratégica, y con mecanismos de transparencia y rendición de cuentas para garantizar la eficiencia y sostenibilidad de la organización. La gestión del talento humano y el enfoque en la responsabilidad social y sostenibilidad serían elementos clave para el éxito de la empresa en su misión de apoyar a emprendedores sociales y contribuir al desarrollo de la comunidad local.

Los valores y principios fundamentales que se establecerían en el esquema de gobierno corporativo de Login Hub serían pilares fundamentales que guiarían todas las acciones y decisiones de la empresa. Estos valores estarían arraigados en la filosofía y cultura de la organización, y serían compartidos por todos los miembros del equipo, desde la alta dirección hasta el personal operativo.

Ética: Login Hub se comprometería a mantener altos estándares éticos en todas sus operaciones. Esto implicaría actuar con honestidad, integridad y transparencia en todas las interacciones con clientes, proveedores, colaboradores y la comunidad en general.

Responsabilidad social: La empresa asumiría la responsabilidad de contribuir positivamente al bienestar de la comunidad y del entorno en el que opera. Esto implicaría

promover acciones y proyectos que aborden desafíos sociales y ambientales, así como promover prácticas comerciales sostenibles y socialmente responsables.

Sostenibilidad: Login Hub se comprometería a operar de manera sostenible, buscando minimizar su impacto ambiental y promoviendo prácticas comerciales responsables con el medio ambiente. Esto incluiría el uso de materiales eco-amigables, la reducción de residuos y la adopción de prácticas de eficiencia energética.

Innovación: La empresa fomentaría una cultura de innovación y creatividad, impulsando la búsqueda constante de soluciones nuevas y efectivas para los desafíos que enfrentan los emprendedores sociales y la comunidad local.

Colaboración: Login Hub valoraría la colaboración y el trabajo en equipo como un elemento clave para el éxito. Se alentaría la colaboración entre emprendedores, profesionales y expertos para fomentar el intercambio de ideas y el desarrollo conjunto de proyectos.

Excelencia: La empresa se esforzaría por alcanzar altos estándares de calidad en todos sus servicios y operaciones. Esto implicaría ofrecer un espacio de coworking y servicios de apoyo de primer nivel, así como brindar un excelente servicio al cliente.

Diversidad e inclusión: Login Hub promovería la diversidad y la inclusión en todas sus actividades, valorando y respetando la variedad de perspectivas, experiencias y talentos que aportan los miembros del equipo y la comunidad de emprendedores.

Emprendimiento social: La empresa estaría comprometida con el impulso del emprendimiento social y la generación de impacto positivo en la comunidad. Se buscaría apoyar a emprendedores que busquen soluciones innovadoras a desafíos sociales y ambientales.

Estos valores y principios fundamentales formarían el núcleo de la cultura organizacional de Login Hub y guiarían la toma de decisiones estratégicas, operativas y de gestión de talento

humano. Además, serían comunicados tanto interna como externamente, para que los stakeholders, como clientes, colaboradores y proveedores, estén alineados con la filosofía y propósito de la empresa.

Aspectos Legales

Estructura Jurídica y Tipo de Sociedad

Login Hub se constituirá como una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) en Colombia. La S.A.S. es una forma jurídica de sociedad que se caracteriza por ser flexible y de fácil constitución, lo que la convierte en una opción atractiva para emprendedores y pequeñas empresas. La normatividad colombiana que regula la S.A.S. se encuentra principalmente en la Ley 1258 de 2008, que establece el régimen jurídico aplicable a este tipo de sociedades.

La estructura jurídica de Login Hub como S.A.S. se basaría en los siguientes elementos:

Accionistas: La S.A.S. puede tener uno o más accionistas. En este caso, los accionistas serían las personas que aportan capital para la constitución de la empresa y adquieren acciones representativas de su participación en la misma.

Capital social: La S.A.S. tiene un capital social dividido en acciones. Los accionistas aportarían el capital necesario para el funcionamiento y desarrollo de Login Hub, y recibirían a cambio las acciones correspondientes.

Órganos de gobierno: En la S.A.S., se pueden designar administradores, quienes serían los encargados de la dirección y representación de la sociedad. En el caso de Login Hub, el Administrador mencionado en la sección del equipo de trabajo, asumiría este rol. El Administrador sería responsable de tomar decisiones estratégicas y operativas, así como de gestionar el buen funcionamiento de la empresa.

Registro y constitución: La constitución de la S.A.S. se realiza mediante un documento privado, conocido como Acta de Constitución, que debe ser inscrita en la Cámara de Comercio. En dicho acto, se incluirían los estatutos de la sociedad, que establecerían las reglas y normas internas de funcionamiento de Login Hub.

Responsabilidad limitada: La responsabilidad de los accionistas en la S.A.S. está limitada al monto de sus aportes, lo que significa que no responderían con su patrimonio personal por las deudas y obligaciones de la empresa.

Flexibilidad y agilidad: Una de las principales ventajas de la S.A.S. es su flexibilidad y agilidad en la toma de decisiones y en la estructuración de su gobierno corporativo. Esto permitiría a Login Hub adaptarse rápidamente a las necesidades y cambios del mercado y a las demandas de sus clientes.

Además de la Ley 1258 de 2008, la Superintendencia de Sociedades es la entidad encargada de supervisar y regular las actividades de las sociedades en Colombia, incluyendo las S.A.S. Esta entidad proporciona orientación y asesoría a las empresas para asegurar el cumplimiento de las normas y regulaciones vigentes.

Aspectos Financieros

Los Aspectos Financieros del proyecto Login Hub son el fundamento cuantitativo que respalda la viabilidad y sostenibilidad del modelo de negocio propuesto. Cada componente financiero, desde los Supuestos Económicos hasta la Evaluación Financiera, desempeña un papel crucial en la planificación y proyección de la empresa a largo plazo.

Los Supuestos Económicos establecen el marco para las proyecciones financieras, incorporando expectativas de inflación, devaluación, tasas de interés y crecimiento del PIB, lo que impacta directamente en la planificación de costos y precios.

La Proyección de Ventas refleja las expectativas de ingresos futuros basadas en el análisis del mercado y la estrategia comercial indicando una trayectoria de crecimiento en los ingresos operativos a lo largo del tiempo.

Las Proyecciones de Gastos de Mercadeo, Costos de Servicio y Gastos Administrativos proporcionan una estimación detallada de los costos recurrentes que se espera gestionar para mantener la operatividad del negocio, y son esenciales para entender la estructura de costos y para la toma de decisiones estratégicas.

El Presupuesto de Inversión y los Estados Financieros proyectados, incluyendo el Estado de Resultados, el Balance General y el Flujo de Caja, ofrecen una visión integral del desempeño financiero esperado, considerando tanto las operaciones diarias como la inversión en activos a largo plazo.

Los Indicadores Financieros de Rentabilidad, como el margen bruto, operacional y el rendimiento del patrimonio, proporcionan medidas de eficiencia que evalúan cómo los ingresos se traducen en beneficios, reflejando la capacidad de proyecto para generar valor a partir de sus operaciones.

Las Fuentes de Financiación delimitan la estructura de capital del proyecto, destacando la mezcla de capital propio y deuda, lo que influye directamente en la estrategia de financiación y en la capacidad de la empresa para mantener una estructura de capital saludable.

La Evaluación Financiera, que incluye el Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), ofrece una perspectiva sobre la rentabilidad y el valor a largo plazo del proyecto,

siendo indicativos claves para los inversores al considerar el potencial de retorno de la inversión en el proyecto.

Objetivos Financieros

Rentabilidad: Uno de los principales objetivos financieros de Login Hub es lograr una rentabilidad sólida y sostenible. Esto implica generar ingresos suficientes para cubrir todos los gastos operativos, incluidos los costos de servicio y gastos administrativos, y aun así obtener utilidades netas positivas. La rentabilidad adecuada permite a la empresa mantener su operación, invertir en el crecimiento y generar valor para los accionistas e inversores.

Margen Bruto: Incrementar el margen bruto de ventas del 76% en 2023 al 84% en 2027.

Margen Operacional: Mejorar el margen operacional del -7% en 2023 al 26% en 2027.

Margen Neto de Utilidad: Aumentar el margen neto de utilidad del -9% en 2023 al 19% en 2027.

Crecimiento de ingresos: Otro objetivo financiero importante para Login Hub es el crecimiento de sus ingresos. La empresa busca aumentar sus ventas a lo largo del tiempo, ya sea a través del aumento de membresías individuales, la expansión de servicios empresariales y capacitaciones, la atracción de más clientes a eventos de branding o mediante la adquisición de nuevos contratos para la tercerización de staff. Un crecimiento constante y sostenible en los ingresos permite a la empresa mejorar su posición en el mercado y diversificar sus fuentes de ingresos.

Ventas: Incrementar los ingresos totales de 1.584.000.000 en 2023 a 2.795.511.426 en 2027.

Eficiencia operativa: Login Hub busca mejorar la eficiencia en la gestión de sus recursos financieros y operativos. Esto implica optimizar los costos y gastos para lograr una mayor

productividad y rentabilidad. Al reducir los costos innecesarios, mejorar la gestión de inventarios, negociar contratos favorables con proveedores y maximizar la utilización de sus activos fijos, la empresa puede aumentar su margen bruto y operacional.

Gastos Operativos: Reducir los gastos operativos de 1.320.253.576 en 2023 a 1.616.962.700 en 2027.

Gastos Financieros: Disminuir los gastos financieros de 26.077.291 en 2023 a 3.596.237 en 2027.

Liquidez y solidez financiera: La empresa busca mantener una posición financiera sólida y contar con suficiente liquidez para hacer frente a sus obligaciones financieras y oportunidades de inversión. Los objetivos relacionados con la liquidez incluyen mantener un nivel adecuado de efectivo y equivalentes de efectivo para operar sin problemas y evitar problemas de flujo de caja. Además, Login Hub busca mantener un endeudamiento razonable y gestionar adecuadamente sus pasivos para mantener un nivel de endeudamiento saludable.

Capital de Trabajo: Mantener el capital de trabajo positivo en todos los años proyectados.

Deuda Financiera: Mantener la deuda financiera bajo control y en niveles manejables.

Generación de valor para los accionistas: El objetivo último de Login Hub es generar valor para sus accionistas e inversores. Esto se logra mediante la combinación de rentabilidad, crecimiento sostenible y una sólida gestión financiera. Los accionistas esperan obtener un retorno sobre su inversión a través de dividendos y apreciación del valor de las acciones de la empresa. Por lo tanto, la empresa busca maximizar el retorno sobre el capital invertido y mantener una gestión financiera responsable para cumplir con las expectativas de los accionistas.

TIR del Proyecto: Lograr una TIR del 24,54% en el proyecto.

TIR del Inversionista: Alcanzar una TIR del 29,58% para el inversionista.

Los objetivos financieros de Login Hub se centran en mejorar su rentabilidad, aumentar sus ingresos, optimizar su eficiencia operativa, mantener una posición financiera sólida y generar valor para sus accionistas. Las cifras proporcionadas en los estados financieros, proyecciones e indicadores demuestran el enfoque y la capacidad de la empresa para alcanzar estos objetivos a lo largo del tiempo.

Supuestos Económicos para la Simulación

Tabla 20.

Indicadores macroeconómicos proyectados entre 2023 y 2027.

	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
IPC	9,7%	5,7%	4,8%	4,5%	4,0%
Re/Devaluación	9,0%	2,9%	1,7%	0,5%	1,6%
Tasa de interés	8,75%	6,70%	5,50%	5,50%	5,50%
PIB	7,20%	2,3%	2,6%	2,7%	2,7%

Fuente: Elaboración propia.

Los anteriores indicadores son tomados como supuestos para las proyecciones, el incremento de los precios y costos estará marcado principalmente por las variaciones en el IPC.

Proyección de Ventas

Tabla 21.

Ventas proyectadas en COP.

	2023	2024	2025	2026	2027
Membresías individuales	626.400.000	777.973.140	896.847.436	1.002.809.960	1.105.497.700
Asesorías empresariales y capacitaciones	93.600.000	116.248.860	134.011.686	149.845.166	165.189.312

Eventos de branding	192.000.000	238.459.200	274.895.766	307.374.700	338.849.870
Tercerización de staff	672.000.000	834.607.200	962.135.180	1.075.811.452	1.185.974.544
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	1.584.000.000	1.967.288.400	2.267.890.068	2.535.841.279	2.795.511.426

Fuente: Elaboración propia.

La proyección de ventas para Login Hub muestra un crecimiento significativo en sus ingresos operativos a lo largo de los años 2023 a 2027.

En el año 2023, se espera que las membresías individuales generen ingresos por un total de 626.400.000 pesos, mientras que las asesorías empresariales y capacitaciones, eventos de branding y tercerización de staff también contribuirán a los ingresos operativos, alcanzando un total de 1.584.000.000 pesos para ese año.

A medida que avanzan los años, se proyecta un crecimiento constante en todas las áreas de negocio de Login Hub. Para el año 2024, se espera un aumento en los ingresos de las membresías individuales, asesorías empresariales, eventos de branding y tercerización de staff, alcanzando un total de 1.967.288.400 pesos.

El crecimiento continúa en 2025, 2026 y 2027, con ingresos proyectados de 2.267.890.068, 2.535.841.279 y 2.795.511.426 pesos, respectivamente. Esta proyección muestra que Login Hub ha logrado consolidarse y mantener una trayectoria de crecimiento sostenido a lo largo de los años.

Proyección de Gastos de Mercadeo

Tabla 22.

Gastos de mercadeo proyectados en COP.

Estrategia:	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
Estrategias de Mercadeo	18.000.000	21.150.000	23.265.000	24.893.550	26.387.163

Estrategias de distribución	15.000.000	17.625.000	19.387.500	20.744.625	21.989.303
Estrategia de comunicación y promoción	20.000.000	23.500.000	25.850.000	27.659.500	29.319.070
Presupuesto de comunicación	22.000.000	25.850.000	28.435.000	30.425.450	32.250.977
Estrategias de servicio	8.000.000	9.400.000	10.340.000	11.063.800	11.727.628

Fuente: Elaboración propia.

La proyección de gastos de mercadeo para Login Hub muestra un aumento progresivo en el presupuesto destinado a las diferentes estrategias de mercadeo a lo largo de los años 2023 a 2027.

En el año 2023, se tiene previsto destinar un total de 83.000.000 pesos en diferentes estrategias de mercadeo, incluyendo estrategias de mercadeo, distribución, comunicación y promoción, así como el presupuesto de comunicación y estrategias de servicio.

A medida que avanza el tiempo, el presupuesto de gastos de mercadeo sigue creciendo, lo que sugiere un enfoque continuo en la promoción y posicionamiento de la marca de Login Hub en el mercado. Para el año 2024, el presupuesto aumenta a 97.525.000 pesos, y en 2025 asciende a 107.277.500 pesos.

El crecimiento proyectado en los años siguientes es consistente, con presupuestos de 115.726.575 pesos en 2026 y 122.985.138 pesos en 2027. Esta tendencia muestra el compromiso de la empresa con la inversión en mercadeo para seguir atrayendo nuevos clientes, fortalecer su presencia en el mercado y consolidar su posición como un espacio de coworking y proveedor de servicios empresariales destacado en Sincelejo, Colombia.

Es importante destacar que el aumento en el presupuesto de gastos de mercadeo refleja la importancia que Login Hub asigna a la promoción y el marketing como parte fundamental de su estrategia de crecimiento y desarrollo empresarial. La inversión en estrategias de mercadeo,

distribución, comunicación y promoción, así como en la mejora de los servicios, puede ayudar a la empresa a alcanzar sus objetivos comerciales y mantener una ventaja competitiva en un mercado cada vez más competitivo.

Proyección de Costos de Servicio

Tabla 23.

Costos de servicio proyectados en COP.

	2023	2024	2025	2026	2027
Costos variables	0	0	0	0	0
Costos fijos	374.400.000	395.740.800	414.736.358	433.399.495	450.735.474
Arriendo	210.000.000	221.970.000	232.624.560	243.092.665	252.816.372
Licencias de software	54.000.000	57.078.000	59.817.744	62.509.542	65.009.924
Permisos	42.000.000	44.394.000	46.524.912	48.618.533	50.563.274
Servicios públicos	25.200.000	26.636.400	27.914.947	29.171.120	30.337.965
Seguridad	21.600.000	22.831.200	23.927.098	25.003.817	26.003.970
Internet	21.600.000	22.831.200	23.927.098	25.003.817	26.003.970
TOTAL COSTOS	374.400.000	395.740.800	414.736.358	433.399.495	450.735.474

Fuente: Elaboración propia.

La proyección de costos de servicio para Login Hub muestra los costos fijos asociados con la operación del espacio de coworking y la provisión de servicios empresariales a lo largo de los años 2023 a 2027.

En el año 2023, los costos fijos totales se estiman en 374.400.000 pesos, y se espera que aumenten gradualmente en los años siguientes. Los costos fijos incluyen diferentes rubros, como

el arriendo del local, licencias de software, permisos, servicios públicos, seguridad e internet, que son esenciales para el funcionamiento del negocio.

El rubro más significativo de los costos fijos es el arriendo del local, que representa una parte sustancial del presupuesto total de costos en todos los años proyectados. Esto destaca la importancia del espacio físico como un recurso clave para brindar los servicios de coworking y asesoría empresarial que ofrece Login Hub.

Las licencias de software, permisos, servicios públicos, seguridad e internet también constituyen componentes importantes de los costos fijos, y se proyecta que aumentarán gradualmente en línea con el crecimiento y la expansión de las operaciones de Login Hub.

El total de costos fijos aumenta a medida que avanza el tiempo, alcanzando un valor de 395.740.800 pesos en 2024, 414.736.358 pesos en 2025, 433.399.495 pesos en 2026 y 450.735.474 pesos en 2027. Este aumento en los costos fijos refleja tanto el crecimiento del negocio como los incrementos esperados en los gastos asociados con el funcionamiento y mantenimiento del espacio de coworking y los servicios ofrecidos.

Proyección de Gastos Administrativos

Tabla 24.
Gastos administrativos proyectados en COP.

	2023	2024	2025	2026	2027
Gastos administrativos	1.320.253.576	1.415.187.654	1.488.397.520	1.552.980.682	1.616.962.700
Gastos de Constitución	2.400.000	0	0	0	0
Contador	42.000.000	44.394.000	46.524.912	48.618.533	50.563.274
Materiales de oficina y terceros	30.000.000	31.710.000	33.232.080	34.727.524	36.116.625
Gasto por depreciación	55.132.607	55.132.607	55.132.607	55.132.607	55.132.607

Gasto por amortización	4.513.333	4.513.333	4.513.333	0	0
Gasto por impuestos	3.141.600	19.142.914	23.134.337	26.296.120	29.120.320
Gasto por publicidad	83.000.000	97.525.000	107.277.500	114.786.925	121.674.141
Gasto por salarios	1.100.066.036	1.162.769.800	1.218.582.750	1.273.418.974	1.324.355.733

Fuente: Elaboración propia.

La proyección de gastos administrativos para Login Hub muestra los diferentes costos asociados con la administración y operación del negocio a lo largo de los años 2023 a 2027.

En el año 2023, se proyecta que los gastos administrativos alcancen un total de 1.320.253.576 pesos, y se espera que aumenten gradualmente en los años siguientes debido al crecimiento y expansión del negocio.

Los principales componentes de los gastos administrativos incluyen el contador, materiales de oficina y terceros, gasto por depreciación, gasto por amortización, gasto por impuestos, gasto por publicidad y gasto por salarios. Estos rubros son esenciales para mantener las operaciones y el funcionamiento del negocio en marcha y garantizar la eficiencia y eficacia de las actividades administrativas.

Es interesante notar que en el año 2024, los gastos administrativos aumentan a 1.415.187.654 pesos y siguen creciendo progresivamente en los años siguientes, alcanzando 1.616.962.700 pesos en el año 2027.

El gasto por salarios es el rubro más significativo dentro de los gastos administrativos, lo que indica que la empresa está invirtiendo en su equipo humano para asegurar la calidad de los servicios y el buen funcionamiento de las operaciones. Esta inversión en personal puede tener un impacto positivo en la satisfacción del cliente y en la eficiencia operativa de la empresa.

El gasto por publicidad también representa una parte importante de los gastos administrativos, lo que sugiere que Login Hub está dedicando recursos para promover y

posicionar su marca en el mercado, lo que puede ser fundamental para atraer nuevos clientes y aumentar su visibilidad en el mercado de coworking y servicios empresariales.

Presupuesto de Inversión

Tabla 25.

Presupuesto de inversión en COP.

	Valor total del activo	Años de vida útil	Depreciación y amortización
MUEBLES Y ENSERES Y EQUIPO DE OFICINA			
Sillas	124.183.676	5	40.166.431
Juegos de cocina	4.036.758		
Extintor	59.900		
Canasto de basura	35.000		
Estantes, tableros y plantas	44.231.300		
Mesas	19.566.983		
Cafetera	559.800		
Tetera	76.900		
Biblioteca	4.145.400		
Bocinas	2.165.000		
Colchonetas	373.600		
Lockers	5.397.840		
SUBTOTAL	204.832.157		40.166.431
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Impresora	649.000	5	3.642.376
Teléfono	199.900		
Pantallas auxiliares	17.997.000		
Televisores	5.098.000		
Play 5	7.399.980		
Proyectores	5.498.000		
Pantallas de proyectores	1.370.000		
SUBTOTAL	38.211.880		3.642.376
EQUIPO DE COMPUTO			

Computadores Dell	66.619.000	5	13.323.800
	0	0	
	0	0	
	0	0	
	0	0	
SUBTOTAL	66.619.000		13.323.800
ACTIVOS DIFERIDOS			
Licencia	4.200.000	3	4.513.333
Patentes	2.840.000		
Licencia SI	6.500.000		
SUBTOTAL	13.540.000		4.513.333
TOTALES	323.203.037		59.645.941
INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO			
Capital de trabajo	408.751.909		
Inventarios		0	
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	731.954.946		

Fuente: Elaboración propia.

El presupuesto de inversión inicial para Login Hub representa el monto total de recursos que la empresa destinará para adquirir los activos necesarios para poner en marcha y operar el espacio de coworking y comunidad de emprendedores sociales en Sincelejo, Colombia.

La inversión se divide en diferentes categorías de activos: muebles y enseres, maquinaria y equipo, y equipo de cómputo, así como activos diferidos que incluyen licencias y patentes. Cada una de estas categorías representa un aspecto clave para el funcionamiento y prestación de los servicios que ofrece Login Hub.

El presupuesto de inversión inicial asciende a 731.954.946 pesos, lo que indica que la empresa está realizando una inversión significativa para establecer y desarrollar su negocio. Esta

inversión es crucial para crear un espacio de coworking bien equipado y funcional que pueda atraer a emprendedores y empresarios sociales en la ciudad de Sincelejo.

Es importante destacar que la inversión en capital de trabajo, que asciende a 408.751.909 pesos, también es una parte esencial del presupuesto de inversión inicial. Esta partida garantiza que la empresa cuente con suficiente capital para cubrir los gastos operativos iniciales y mantener una operación fluida mientras comienza a generar ingresos de sus servicios

Estados Financieros

Estado De Resultados

Tabla 26.
Estado de resultados proyectado en COP.

Concepto	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas	1.584.000.000	1.967.288.400	2.267.890.068	2.535.841.279	2.795.511.426
Costos	374.400.000	395.740.800	414.736.358	433.399.495	450.735.474
Utilidad Bruta	1.209.600.000	1.571.547.600	1.853.153.709	2.102.441.784	2.344.775.952
Gastos operativos	1.320.253.576	1.415.187.654	1.488.397.520	1.552.980.682	1.616.962.700
Utilidad antes impuestos e intereses	-110.653.576	156.359.946	364.756.189	549.461.102	727.813.252
Gastos financieros	26.077.291	21.094.908	15.709.450	9.888.308	3.596.237
Ingresos financieros	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	-136.730.868	135.265.038	349.046.739	539.572.794	724.217.015
Impuestos	0	33.816.259	87.261.685	134.893.198	181.054.254
Utilidad neta	-136.730.868	101.448.778	261.785.054	404.679.595	543.162.761

Fuente: Elaboración propia.

El Estado de Resultados proyectado para Login Hub refleja las estimaciones de ingresos y gastos de la empresa en los próximos cinco años.

En términos generales, se espera que las ventas de Login Hub aumenten progresivamente a medida que la empresa se establece en el mercado y atrae a más clientes. Se proyecta un crecimiento sostenido en los ingresos, pasando de 1.584.000.000 pesos en 2023 a 2.795.511.426 pesos en 2027.

A pesar de un aumento en los ingresos, la utilidad neta en el primer año proyectado (2023) muestra una pérdida de 136.730.868 pesos. Esto se debe principalmente a los altos costos iniciales de inversión y operación, que superan los ingresos en ese periodo. Sin embargo, se espera que la empresa logre un punto de equilibrio y empiece a obtener utilidades a partir del segundo año proyectado (2024), con una utilidad neta de 101.448.778 pesos. A partir de ahí, se proyecta un crecimiento constante en las utilidades netas en los años siguientes, alcanzando 543.162.761 pesos en 2027. Es importante destacar que los gastos operativos son significativamente altos, lo que afecta la utilidad antes de impuestos e intereses en los primeros años. Sin embargo, se espera que la empresa implemente estrategias para optimizar sus gastos y mejorar su rentabilidad con el tiempo.

Balance General**Tabla 27.***Estado de situación financiera proyectado en COP.*

	Inicio 2023	2023	2024	2025	2026	2027
<u>Activos corrientes</u>						
Disponible	408.751.909	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000
Inversiones temporales		113.080.045	209.481.004	487.352.507	894.691.036	1.433.440.290
Deudores (cuentas por cobrar)		132.000.000	163.940.700	188.990.839	211.320.107	232.959.285
Inventarios	0	0	0	0	0	0
Otros activos						
Total activo corriente	408.751.909	270.080.045	398.421.704	701.343.346	1.131.011.143	1.691.399.575
<u>Activos de largo plazo</u>						
Muebles y enseres	204.832.157	204.832.157	204.832.157	204.832.157	204.832.157	204.832.157
Maquinaria y equipo	38.211.880	38.211.880	38.211.880	38.211.880	38.211.880	38.211.880
Vehículos	0	0	0	0	0	0
Terrenos	0	0	0	0	0	0

Edificaciones	0	0	0	0	0	0
Equipo de computación	66.619.000	66.619.000	66.619.000	66.619.000	66.619.000	66.619.000
Depreciación acumulada	0	-55.132.607	-110.265.215	-165.397.822	-220.530.430	-275.663.037
Activos Diferidos	13.540.000	13.540.000	13.540.000	13.540.000	13.540.000	13.540.000
Amortización acumulada	0	-4.513.333	-9.026.667	-13.540.000	-13.540.000	-13.540.000
Total activos no corrientes	323.203.037	263.557.096	203.911.156	144.265.215	89.132.607	34.000.000
Total activos	731.954.946	533.637.141	602.332.859	845.608.561	1.220.143.750	1.725.399.575
<u>Pasivos corrientes</u>						
Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuesto por pagar		0	33.816.259	87.261.685	134.893.198	181.054.254
Obligaciones financieras corrientes	61.586.937	66.569.320	71.954.778	77.775.920	84.067.991	0
Total pasivos corrientes	61.586.937	66.569.320	105.771.038	165.037.604	218.961.190	181.054.254

<u>Pasivos no corrientes</u>						
Obligaciones financieras no corrientes	300.368.009	233.798.689	161.843.911	84.067.991	0	0
Total pasivos no corrientes	300.368.009	233.798.689	161.843.911	84.067.991	0	0
Total pasivos	361.954.946	300.368.009	267.614.949	249.105.596	218.961.190	181.054.254
<u>Patrimonio</u>						
Capital	370.000.000	370.000.000	370.000.000	370.000.000	370.000.000	370.000.000
Reserva Legal	0	0	0	10.144.878	36.323.383	76.791.343
Utilidades retenidas	0	0	-136.730.868	-45.426.967	190.179.582	554.391.217
Utilidad del periodo	0	-136.730.868	101.448.778	261.785.054	404.679.595	543.162.761
Total patrimonio	370.000.000	233.269.132	334.717.911	596.502.965	1.001.182.560	1.544.345.321
Total pasivo y patrimonio	731.954.946	533.637.141	602.332.859	845.608.561	1.220.143.750	1.725.399.575

Fuente: Elaboración propia.

El Estado de Situación Financiera proyectado para Login Hub muestra la estimación de los activos, pasivos y el patrimonio de la empresa en los próximos cinco años.

En términos generales, se prevé un crecimiento significativo en los activos totales de la empresa, pasando de 533.637.141 pesos al inicio del año 2023 a 1.725.399.575 pesos al finalizar el año 2027. La mayor parte de este crecimiento proviene de los activos corrientes, que representan aproximadamente el 48% de los activos totales al inicio de 2023 y aumentan a aproximadamente el 41% al final de 2027. Esto indica que la empresa ha realizado inversiones en activos líquidos y de corto plazo para respaldar sus operaciones.

Por otro lado, los activos no corrientes representan aproximadamente el 52% de los activos totales al inicio de 2023 y disminuyen a aproximadamente el 2% al final de 2027. Esto puede deberse a la depreciación y amortización acumulada de los activos fijos y diferidos, lo que reduce su valor con el tiempo.

En cuanto a los pasivos, se espera que disminuyan en general durante el período proyectado. Los pasivos corrientes representan aproximadamente el 8% de los pasivos totales al inicio de 2023 y disminuyen a aproximadamente el 10% al final de 2027. Por otro lado, los pasivos no corrientes representan aproximadamente el 92% de los pasivos totales al inicio de 2023 y disminuyen a aproximadamente el 0% al final de 2027. Esta disminución en los pasivos puede indicar una mejora en la situación financiera de la empresa y una capacidad para pagar sus deudas a largo plazo.

Finalmente, el patrimonio de la empresa muestra un crecimiento significativo durante el período proyectado. El capital y las utilidades retenidas aumentan a medida que la empresa genera utilidades netas positivas. Se observa que la empresa ha destinado una parte de sus

utilidades para crear una Reserva Legal, lo que indica una gestión financiera responsable y una preparación para posibles contingencias futuras.

Flujo de Caja

Tabla 28.
Flujo de caja del proyecto proyectado en COP.

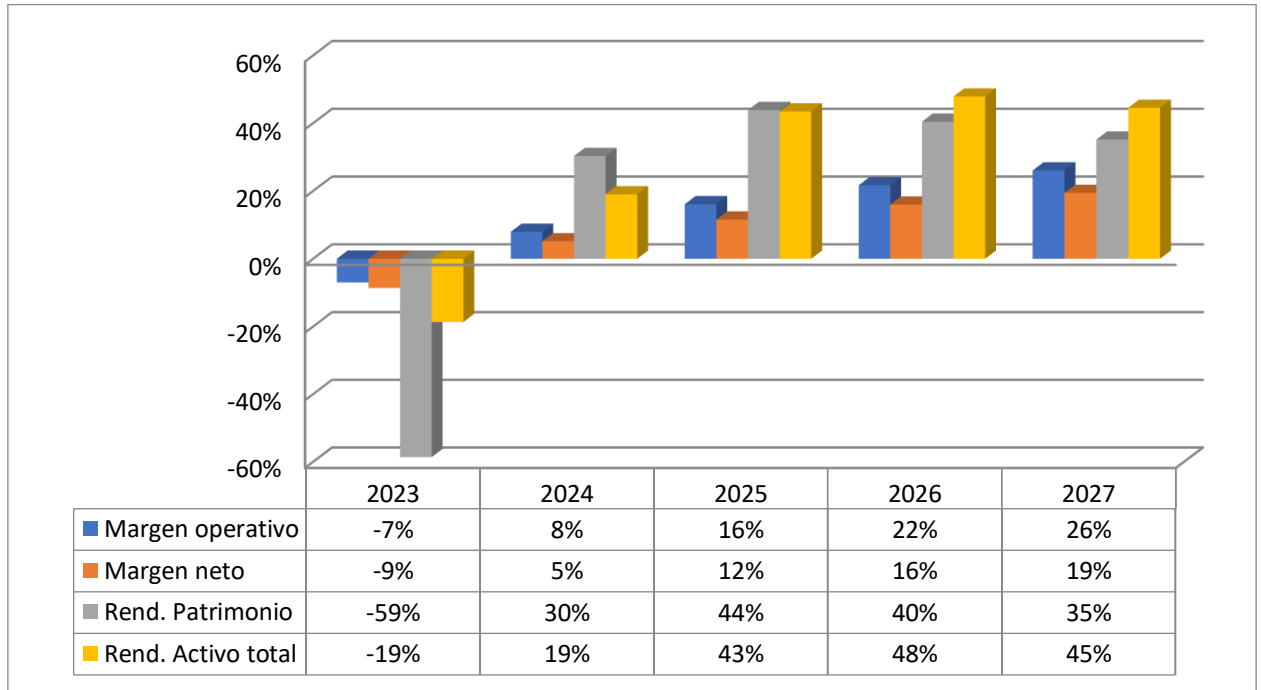
Concepto	2023	2024	2025	2026	2027	
Ventas	1.584.000.000	1.967.288.400	2.267.890.068	2.535.841.279	2.795.511.426	
Costos	374.400.000	395.740.800	414.736.358	433.399.495	450.735.474	
Gastos operativos	1.320.253.576	1.415.187.654	1.488.397.520	1.552.980.682	1.616.962.700	
Utilidad operativa	-110.653.576	156.359.946	364.756.189	549.461.102	727.813.252	
Impuesto de renta operativo		-27.663.394	39.089.986	91.189.047	137.365.276	
Beneficio fiscal financiero		27.663.394	-5.273.727	-3.927.363	-2.472.077	
Utilidad operativa después de impuestos	-110.653.576	156.359.946	330.939.929	462.199.417	592.920.053	
Depreciación y amortización	59.645.941	59.645.941	59.645.941	55.132.607	55.132.607	
Flujo de caja bruto operativo	731.954.946	-51.007.636	216.005.887	390.585.870	517.332.025	648.052.661

Fuente: Elaboración propia.

Indicadores Financieros de Rentabilidad

Figura 8:

Indicadores de rentabilidad proyectados.



Fuente: Elaboración propia.

Margen Bruto: El margen bruto representa el porcentaje de ganancia que la empresa obtiene de sus ventas después de deducir los costos directos de producción. En este caso, el margen bruto va aumentando a lo largo de los años, lo que indica que la empresa está mejorando su eficiencia y controlando sus costos de producción.

Margen Operacional: El margen operacional muestra el porcentaje de ganancia que la empresa obtiene de sus ventas después de deducir todos los gastos operativos. Aunque el margen operacional es negativo en 2023, va aumentando significativamente en los años siguientes, lo que indica que la empresa está mejorando su rentabilidad operativa.

Margen Neto de Utilidad: El margen neto de utilidad refleja el porcentaje de ganancia que la empresa obtiene de sus ventas después de deducir todos los gastos, incluidos los impuestos. Aunque es negativo en 2023, también muestra un aumento progresivo a lo largo de los años, lo que indica que la empresa está generando más utilidades en relación con sus ventas y gastos.

Rendimiento del Patrimonio: El rendimiento del patrimonio muestra el porcentaje de ganancia que la empresa genera en relación con su patrimonio neto. Aunque es negativo en 2023, muestra una mejora significativa en los años siguientes, lo que indica que la empresa está generando más utilidades en relación con la inversión de sus accionistas.

Rendimiento del Activo: El rendimiento del activo muestra el porcentaje de ganancia que la empresa genera en relación con su activo total. Aunque es negativo en 2023, muestra un aumento sustancial en los años siguientes, lo que indica que la empresa está utilizando de manera más eficiente sus activos para generar utilidades.

Los indicadores de rentabilidad proyectados para Login Hub muestran una tendencia positiva en su desempeño financiero. Aunque algunos indicadores son negativos en el primer año, todos muestran mejoras significativas en los años siguientes. Esto sugiere que la empresa está gestionando sus costos, gastos y activos de manera más eficiente, lo que podría resultar en una mayor rentabilidad en el futuro.

Fuentes de Financiación

De los \$ 731.954.946 millones que se requieren en inversión inicial, \$ 370.000.000 provienen de capital propio, es decir, un 50,55%, el resto se financia con un crédito empresarial con la banca comercial a una tasa de 8,09% EA durante 60 meses, es decir, 5 años.

Evaluación Financiera

Tabla 29.
VPN y TIR del proyecto.

TIR DEL PROYECTO	24,54%	Mayor que la TMRR
TMRR o COK	16,00%	Tasa Mínima de Retorno Requerida por el Inversionista
TIR MODIFICADA DEL PROYECTO	17,96%	Mayor a la TMRR
VPN DEL PROYECTO	229.096.529	Mayor a cero

Fuente: Elaboración propia.

TIR (Tasa Interna de Retorno) del Proyecto: La TIR del proyecto es del 24,54%. Este porcentaje representa la tasa de rendimiento que el proyecto generaría a lo largo de su vida útil, y se utiliza para comparar con la tasa mínima requerida de rendimiento (TMRR o COK) para determinar si el proyecto es rentable. En este caso, la TIR del 24,54% es mayor que la TMRR del 16,00%, lo que indica que el proyecto es rentable y supera el costo de oportunidad de los inversores.

TMRR o COK (Tasa Mínima Requerida de Rendimiento o Costo de Oportunidad del Capital): La TMRR o COK es del 16,00%. Esta tasa representa el mínimo rendimiento que los inversores esperan obtener de su inversión. Es una tasa de referencia que se utiliza para evaluar si un proyecto es atractivo en comparación con otras oportunidades de inversión. En este caso, el proyecto tiene una TIR del 24,54%, que supera la TMRR, lo que indica que el proyecto es atractivo desde una perspectiva de rendimiento.

TIR Modificada del Proyecto: La TIR modificada del proyecto es del 17,96%. Esta tasa es similar a la TIR, pero se ajusta para tener en cuenta el reinversión de los flujos de efectivo a la TMRR. Una TIR modificada del 17,96% también indica que el proyecto es rentable y supera la TMRR.

VPN (Valor Presente Neto) del Proyecto: El VPN del proyecto es de 229.096.529 pesos. El VPN es una medida que calcula el valor actualizado de los flujos de efectivo futuros del proyecto, descontando los flujos de efectivo a la TMR. Un VPN positivo significa que el proyecto generará un rendimiento mayor que el costo de oportunidad del capital y, en este caso, el VPN positivo indica que el proyecto es financieramente atractivo.

Los indicadores de evaluación financiera muestran que el proyecto de Login Hub es rentable y financieramente atractivo. La TIR, la TIR modificada y el VPN son positivos y superan la TMR, lo que indica que el proyecto generará rendimientos por encima del costo de oportunidad de los inversores. Estos indicadores sugieren que el proyecto tiene potencial para ser exitoso y atractivo para los inversionistas, lo que respalda la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

Tabla 30.
Flujo de caja del inversionista en COP.

Concepto	2023	2024	2025	2026	2027
Reposición de capital de trabajo		31.940.700	25.050.139	22.329.268	21.639.179
Reposición de activos fijos		0	0	0	0
Servicio de la deuda	61.586.937	66.569.320	71.954.778	77.775.920	84.067.991
Gastos financieros	26.077.291	21.094.908	15.709.450	9.888.308	3.596.237
Flujo de caja libre inversionista	370.000.000	138.671.864	96.400.959	277.871.503	407.338.529
					538.749.254

Fuente: Elaboración propia.

El flujo de caja libre del inversionista muestra los flujos de efectivo que estarían disponibles para el inversionista después de deducir los gastos financieros y los costos de reposición de capital de trabajo. En los primeros años, el flujo de caja es negativo debido a la inversión inicial y los gastos financieros, pero a partir del segundo año, el flujo de caja se vuelve positivo a medida que el proyecto empieza a generar utilidades.

Tabla 31.
VPN y TIR del inversionista.

TIR DEL INVERSIONISTA	29,58%
TMRR	16,00%
TIR MODIFICADA DEL INVERSIONISTA	21,95%
VPN	241.592.392

Fuente: Elaboración propia.

TIR del Inversionista: La Tasa Interna de Retorno (TIR) del inversionista es del 29,58%. Este porcentaje representa la tasa de rendimiento que el inversionista obtendría de su inversión a lo largo del tiempo. La TIR del 29,58% indica que el inversionista obtendría una tasa de rendimiento del 29,58% por su inversión, lo que es más alto que la TMRR del 16,00%.

TMRR (Tasa Mínima Requerida de Rendimiento): La TMRR es del 16,00%. Esta tasa representa el mínimo rendimiento que el inversionista espera obtener de su inversión. La TIR del inversionista del 29,58% supera ampliamente la TMRR, lo que indica que el proyecto es financieramente atractivo para el inversionista.

TIR Modificada del Inversionista: La TIR modificada del inversionista es del 21,95%. Al igual que la TIR, esta tasa ajusta los flujos de efectivo para tener en cuenta la reinversión a la TMRR. Una TIR modificada del 21,95% también indica que el proyecto es atractivo para el inversionista.

VPN (Valor Presente Neto) del Inversionista: El VPN del inversionista es de 241.592.392 pesos. Un VPN positivo significa que el proyecto generaría un rendimiento que supera la TMRR para el inversionista. En este caso, el VPN positivo de 241.592.392 pesos indica que el proyecto sería rentable y generaría un retorno positivo para el inversionista.

Conclusión: Los indicadores de evaluación financiera muestran que el proyecto de Login Hub es atractivo y rentable para el inversionista. La TIR, la TIR modificada y el VPN son todos positivos y superan ampliamente la TMRR del inversionista del 16,00%. Esto sugiere que el

inversionista podría obtener un rendimiento significativo de su inversión y respalda la viabilidad financiera del proyecto desde la perspectiva del inversionista.

Enfoque hacia la Sostenibilidad

El enfoque hacia la sostenibilidad de Login Hub se articula a través de una visión integral que comprende la interacción armónica entre el progreso económico, la responsabilidad social y la conservación ambiental, integrando prácticas de gobernanza que garantizan una gestión ética y transparente. La Dimensión Social de este enfoque subraya el compromiso de la organización con la inclusión, el desarrollo comunitario y la generación de un impacto positivo en la sociedad. Desde un espacio colaborativo e inclusivo hasta la formación y capacitación, Login Hub se propone como un catalizador del emprendimiento social y la innovación con responsabilidad social.

En la Dimensión Ambiental, el proyecto refleja un compromiso con la sostenibilidad a través de la implementación de prácticas eco-amigables y la sensibilización sobre la conservación ambiental. Mediante el uso de materiales sostenibles y la gestión de residuos, se proyecta una imagen de empresa consciente del impacto ambiental, buscando constantemente innovación y tecnología sostenible.

La Dimensión Económica aborda la viabilidad financiera y la contribución al desarrollo económico local. El proyecto se basa en un modelo de negocio rentable y busca un equilibrio entre accesibilidad y sostenibilidad, promoviendo la generación de empleo y oportunidades locales, subrayando la transparencia y responsabilidad financiera.

Finalmente, la Dimensión de Gobernanza encapsula la estructura ética y normativa de la empresa, promoviendo valores y principios, participación y transparencia, responsabilidad y rendición de cuentas, y una gestión de riesgos y oportunidades proactiva.

En conjunto, estas dimensiones del enfoque hacia la sostenibilidad son fundamentales para el éxito y la aceptación de Login Hub en la comunidad, asegurando que no solo sea un espacio de coworking, sino también un ejemplo de empresa sostenible y socialmente responsable.

Dimensión Social

La dimensión social del enfoque hacia la sostenibilidad de Login Hub se centra en el impacto positivo que la empresa busca generar en la comunidad local, los emprendedores sociales y la sociedad en general. El objetivo es contribuir al desarrollo económico, social y ambiental de Sincelejo, Colombia, y fortalecer el tejido social y empresarial de la región.

Espacio colaborativo e inclusivo: Login Hub se esfuerza por ser un espacio inclusivo y colaborativo donde todos los emprendedores, independientemente de su género, edad, origen étnico o nivel socioeconómico, puedan sentirse bienvenidos y apoyados. Se busca fomentar la diversidad y la equidad de género en el espacio, promoviendo la participación activa de mujeres emprendedoras y otros grupos minoritarios.

Apoyo al emprendimiento social: La empresa tiene como objetivo principal apoyar a los emprendedores sociales en el desarrollo de sus proyectos e iniciativas que tengan un impacto positivo en la comunidad y el entorno. Se brindan recursos, capacitación y asesoramiento específico para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de los negocios sociales.

Generación de empleo y desarrollo económico local: Login Hub busca ser un motor de desarrollo económico en Sincelejo, generando oportunidades de empleo y apoyando el crecimiento de pequeñas empresas y emprendimientos locales. Al facilitar un espacio de trabajo y networking, se fomenta la creación de sinergias entre los emprendedores y se promueve el desarrollo de nuevas oportunidades de negocio.

Colaboración y networking: La empresa promueve activamente la colaboración y el networking entre los emprendedores y actores locales. Se organizan eventos, talleres y actividades que fomentan el intercambio de ideas y la creación de alianzas estratégicas. El objetivo es potenciar la innovación y la co-creación de soluciones para los desafíos sociales y ambientales de la región.

Responsabilidad social empresarial: Login Hub asume un compromiso con la comunidad y el medio ambiente a través de acciones de responsabilidad social empresarial. Se promueve el uso de materiales eco-amigables en el espacio y se implementan prácticas sostenibles en todas las áreas de la empresa. Además, se busca contribuir a proyectos sociales y ambientales locales que beneficien a la comunidad.

Formación y capacitación: Como parte de su enfoque hacia la sostenibilidad social, Login Hub ofrece programas de formación y capacitación para los emprendedores en temas como gestión empresarial, sostenibilidad, marketing y finanzas. El objetivo es fortalecer las habilidades empresariales de los emprendedores y mejorar su capacidad para enfrentar los desafíos del mercado.

Impacto positivo en la comunidad: A través de su trabajo con emprendedores sociales y su enfoque en proyectos sostenibles, Login Hub busca generar un impacto positivo en la comunidad de Sincelejo. Se aspira a contribuir al bienestar de la población local, mejorando la calidad de vida de las personas y fomentando la inclusión social.

La dimensión social del enfoque hacia la sostenibilidad de Login Hub se enfoca en promover el desarrollo sostenible de la comunidad local, apoyando a los emprendedores sociales, fomentando la colaboración y generando un impacto positivo en la sociedad. A través de su

compromiso con la responsabilidad social empresarial y la formación, la empresa busca contribuir a un futuro más inclusivo, justo y próspero para Sincelejo y sus habitantes.

Dimensión Ambiental

La dimensión ambiental del enfoque hacia la sostenibilidad de Login Hub se centra en la reducción de su impacto ambiental y la promoción de prácticas sostenibles que contribuyan a la conservación del medio ambiente y la protección de los recursos naturales. La empresa reconoce su responsabilidad para con el entorno y busca implementar estrategias que minimicen su huella ecológica, promoviendo la conciencia ambiental tanto entre sus empleados como entre los emprendedores sociales que utilizan sus servicios.

Uso de materiales sostenibles: En el diseño y construcción de las instalaciones de Login Hub, se busca utilizar materiales eco-amigables y de bajo impacto ambiental. Se da prioridad a productos reciclados, de origen renovable y con certificaciones ambientales. Además, se promueve el uso eficiente de recursos como el agua y la energía, buscando reducir el consumo y la generación de residuos.

Gestión de residuos: La empresa implementa un sistema de gestión de residuos sólidos que fomente el reciclaje y la reutilización. Se promueve entre los emprendedores sociales el adecuado manejo de sus desechos y se facilita la separación de materiales reciclables en las áreas comunes de trabajo. Asimismo, se busca reducir al mínimo los residuos generados en las actividades diarias de la empresa.

Sensibilización ambiental: La empresa promueve la sensibilización ambiental entre sus empleados y los emprendedores sociales que utilizan el espacio. Se llevan a cabo campañas de concienciación sobre temas ambientales relevantes, como la importancia de la conservación de

los recursos naturales, la reducción del uso de plásticos de un solo uso y la adopción de prácticas sostenibles en el trabajo diario.

Conservación de la biodiversidad: Siempre que sea posible, se busca que el diseño y la ubicación de las instalaciones de Login Hub se realicen de manera que se minimice el impacto en la biodiversidad local. Se fomenta la protección de áreas verdes y se evita la afectación de ecosistemas frágiles. Además, la empresa puede promover la participación en proyectos de restauración ecológica y conservación de la biodiversidad en colaboración con organizaciones locales.

Huella de carbono: Login Hub se compromete a medir y monitorear su huella de carbono, es decir, la cantidad de emisiones de gases de efecto invernadero que produce. Con base en esta medición, se establecen objetivos para reducir progresivamente estas emisiones mediante la adopción de prácticas más sostenibles y la compensación de las emisiones que no puedan ser eliminadas.

Innovación y tecnología sostenible: La empresa se mantiene atenta a las últimas tendencias en tecnologías sostenibles y de bajo impacto ambiental. Se evalúa constantemente la incorporación de nuevas soluciones tecnológicas que puedan contribuir a la eficiencia energética, la reducción de residuos y la conservación del medio ambiente.

La dimensión ambiental del enfoque hacia la sostenibilidad de Login Hub busca promover una gestión responsable y sostenible de los recursos naturales, la reducción de su huella ecológica y la adopción de prácticas que contribuyan a la conservación del medio ambiente. A través de la sensibilización, el uso de tecnologías limpias y la promoción de

prácticas eco-amigables, la empresa aspira a ser un ejemplo de responsabilidad ambiental y a contribuir al cuidado del entorno en el que opera.

Dimensión Económica

La dimensión económica del enfoque hacia la sostenibilidad de Login Hub busca asegurar la viabilidad financiera y el crecimiento sostenible de la empresa, al mismo tiempo que contribuye al desarrollo económico de la comunidad local y fomenta prácticas responsables con los proveedores y clientes. Se persiguen varias estrategias para lograr una gestión económica sostenible:

Modelo de negocio rentable: Login Hub se fundamenta en un modelo de negocio rentable que garantice ingresos suficientes para cubrir los costos operativos y generar ganancias sostenibles. Se realiza un análisis financiero constante para evaluar la viabilidad de los servicios ofrecidos y garantizar que el espacio de coworking sea económicamente autosuficiente.

Equilibrio entre accesibilidad y sostenibilidad: La empresa busca encontrar un equilibrio entre ofrecer servicios accesibles y mantener la sostenibilidad financiera. Se diseñan planes de membresía y tarifas que sean asequibles para los emprendedores sociales y trabajadores independientes, al mismo tiempo que se asegura la generación de ingresos necesarios para mantener la operación del espacio de coworking y los servicios adicionales ofrecidos.

Generación de empleo y oportunidades locales: Login Hub se compromete a contribuir al desarrollo económico de la comunidad local. La empresa crea empleo para el personal de mantenimiento, seguridad, limpieza, recepción y demás roles necesarios para su funcionamiento. Además, se busca establecer alianzas con proveedores locales para adquirir productos y servicios, lo que fomenta la economía de la región.

Impacto en emprendedores sociales: La sostenibilidad económica de Login Hub también se vincula directamente al éxito y crecimiento de los emprendedores sociales y trabajadores independientes que utilizan el espacio. Se ofrece asesoramiento, capacitación y herramientas para mejorar sus habilidades empresariales, lo que puede impulsar el éxito de sus proyectos y negocios. El logro de éxitos y avances en los emprendedores locales contribuye al prestigio y atracción del espacio de coworking, lo que a su vez impacta positivamente en su sostenibilidad financiera.

Transparencia y responsabilidad financiera: Login Hub opera con transparencia en su gestión financiera, asegurando una adecuada rendición de cuentas a sus socios, inversionistas y otros interesados. Se establecen controles internos y se adoptan buenas prácticas contables para garantizar una gestión responsable de los recursos económicos.

Inversión en innovación y mejora continua: La empresa destina recursos económicos a la inversión en innovación y mejora continua, con el objetivo de mantenerse competitiva en el mercado y adaptarse a las necesidades cambiantes de sus clientes. Se busca constantemente mejorar la calidad de los servicios, la eficiencia operativa y la experiencia del cliente para asegurar la fidelización y la atracción de nuevos usuarios.

La dimensión económica del enfoque hacia la sostenibilidad de Login Hub se centra en garantizar la viabilidad financiera y el crecimiento sostenible de la empresa, al tiempo que contribuye al desarrollo económico local y promueve prácticas responsables con proveedores y clientes. La combinación de un modelo de negocio rentable, el equilibrio entre accesibilidad y sostenibilidad, y la generación de empleo y oportunidades locales, entre otros aspectos, constituye una base sólida para la sostenibilidad económica y el impacto positivo en la comunidad.

Dimensión de Gobernanza

La dimensión de gobernanza en el enfoque hacia la sostenibilidad de Login Hub se refiere a la forma en que se estructura y se gestiona la empresa para asegurar una toma de decisiones responsable, transparente y que tome en cuenta el impacto social, ambiental y económico de las acciones de la organización. Esta dimensión abarca varios aspectos clave:

Estructura jurídica y normativa: Login Hub, como una S.A.S. (Sociedad por Acciones Simplificada) en Colombia, establece una estructura legal que define la distribución de la propiedad, los derechos y responsabilidades de los socios y los procedimientos para la toma de decisiones. Además, la empresa se rige por la normativa colombiana aplicable, asegurando su cumplimiento y adoptando prácticas de gobernanza corporativa que promuevan la transparencia y el cumplimiento de leyes y regulaciones.

Valores y principios: Login Hub establece valores y principios fundamentales que guían su operación y toma de decisiones. Estos valores pueden incluir la sostenibilidad, la responsabilidad social, la ética empresarial, el respeto a la diversidad y el compromiso con el desarrollo de la comunidad local. Estos valores se comunican a todos los miembros del equipo y se promueve su cumplimiento en todas las acciones y decisiones de la empresa.

Participación y transparencia: La gobernanza de Login Hub promueve la participación activa de todas las partes interesadas, incluyendo a los empleados, socios, clientes y la comunidad local. Se fomenta la comunicación abierta y transparente, donde se escuchan las ideas y preocupaciones de todos los involucrados en la empresa. Además, se facilita el acceso a la información relevante sobre las operaciones, los resultados y el impacto de la empresa, lo que refuerza la confianza y la rendición de cuentas.

Responsabilidad y rendición de cuentas: En la dimensión de gobernanza, se establecen mecanismos para la rendición de cuentas y la responsabilidad en todas las áreas de la empresa.

Los líderes y miembros del equipo son responsables de sus acciones y decisiones, y se promueve una cultura de responsabilidad en el cumplimiento de los objetivos sostenibles y los compromisos asumidos con la comunidad y el entorno.

Gestión de riesgos y oportunidades: Login Hub realiza una gestión activa de los riesgos y oportunidades relacionados con la sostenibilidad. Se identifican y evalúan los riesgos sociales, ambientales y económicos, y se implementan medidas para mitigarlos o aprovechar oportunidades que puedan surgir. Esto incluye la planificación de contingencias en situaciones de crisis o emergencia y la adopción de prácticas que aseguren la sostenibilidad a largo plazo.

Evaluación y mejora continua: La empresa realiza evaluaciones periódicas de su desempeño en términos de sostenibilidad y gobernanza. Se establecen indicadores y objetivos para medir el impacto de las acciones y se utilizan los resultados para mejorar continuamente las prácticas y políticas de la empresa. La retroalimentación de todas las partes interesadas es valorada y considerada en los procesos de mejora.

La dimensión de gobernanza en el enfoque hacia la sostenibilidad de Login Hub se enfoca en establecer una estructura de toma de decisiones responsable y transparente, basada en valores y principios sólidos. Se promueve la participación activa de todas las partes interesadas, se fomenta la responsabilidad y la rendición de cuentas, y se realiza una gestión proactiva de riesgos y oportunidades. Todo esto se complementa con evaluaciones periódicas para asegurar la mejora continua y el cumplimiento de los compromisos sostenibles asumidos por la empresa. A través de estas prácticas de gobernanza, Login Hub busca asegurar una gestión sostenible y responsable que beneficie a la comunidad local, el medio ambiente y la economía en general.

Contribución a los ODS

Este proyecto se alinea con varios Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, contribuyendo a la agenda global de sostenibilidad. El proyecto tiene un potencial significativo para contribuir al ODS 8, que promueve el trabajo decente y el crecimiento económico. Este espacio de coworking está diseñado para impulsar la economía local de Sincelejo, Colombia, proporcionando un entorno donde los emprendedores y las pequeñas empresas pueden prosperar. Al ofrecer un lugar accesible y recursos para el desarrollo empresarial puede fomentar la creación de empleo y apoyar el inicio y crecimiento de iniciativas empresariales.

Además, a través de programas de formación y capacitación, Login Hub puede mejorar las habilidades y competencias de los trabajadores locales, contribuyendo al objetivo de promover un empleo pleno y productivo. Al colaborar con actores locales, el proyecto puede generar sinergias que favorezcan la innovación y el emprendimiento social, que son fundamentales para el desarrollo económico sostenible.

La inclusión y el apoyo a los emprendedores sociales también pueden conducir a la generación de negocios que no solo buscan la rentabilidad, sino que también tienen un impacto social y ambiental positivo, alineándose con el espíritu del ODS 8 de promover un crecimiento económico que no deje a nadie atrás.

De manera quizás menos significativas, el proyecto apoya otros ODS, por ejemplo, responde al ODS 9, que se enfoca en la industria, la innovación y la infraestructura, al desarrollar una infraestructura resiliente, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación. Al ofrecer acceso a servicios de coworking de alta calidad y programas de capacitación se convierte en una plataforma que potencia la innovación y la creatividad entre los emprendedores locales.

El proyecto también tiene implicaciones para el ODS 5, que busca lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y niñas. Login Hub se esfuerza por ser un espacio inclusivo, promoviendo activamente la participación de mujeres emprendedoras y apoyando la igualdad de oportunidades para todos los géneros.

En relación con el ODS 11, que persigue ciudades y comunidades sostenibles se intenta hacer que Sincelejo sea más inclusiva, segura, resiliente y sostenible al fomentar un entorno empresarial y social que prioriza el desarrollo sostenible y la responsabilidad social.

También contribuye al ODS 17, que promueve la implementación de los objetivos a través de la revitalización de la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible. El espacio de coworking actúa como un facilitador de las alianzas entre distintos actores sociales y económicos, promoviendo la colaboración y la asociación en busca de lograr un impacto sostenible y duradero.

Conclusiones

A través de la proyección de cantidades por servicio, pudimos observar un crecimiento sostenido en la demanda de sus servicios a lo largo de los años, lo que sugiere un potencial de expansión y consolidación en el mercado.

Además, analizamos los activos fijos de la empresa, clasificándolos en muebles y enseres, maquinaria y equipos, vehículos y equipos de cómputo. La inversión en activos fijos es esencial para el funcionamiento de la empresa y, según la proyección, se prevé una adquisición significativa de estos activos para apoyar el crecimiento de la empresa.

También revisamos proyecciones financieras como el Estado de Resultados, el Estado de Situación Financiera y el Flujo de Caja. Estos análisis permitieron observar que la empresa está proyectando un crecimiento en sus ingresos operativos, aunque también enfrentará costos y

gastos significativos. Si bien inicialmente se espera que la utilidad neta sea negativa, se espera un crecimiento en los años posteriores, lo que indica que el proyecto podría volverse rentable en el futuro.

Respecto a los indicadores de evaluación financiera, se observaron tasas internas de retorno (TIR) y valores presentes netos (VPN) positivos tanto para el proyecto en sí como para el inversionista. Estos indicadores sugieren que el proyecto es viable y podría generar rendimientos adecuados para los inversionistas.

En cuanto a los indicadores de rentabilidad, se proyecta un crecimiento positivo en los márgenes bruto, operacional y neto de utilidad, lo que indica que la empresa está mejorando su eficiencia operativa y su rentabilidad en relación con sus ventas y gastos. También se espera que el rendimiento del patrimonio y del activo muestre una tendencia creciente, lo que sugiere que los accionistas podrían obtener un mayor retorno de su inversión en la empresa.

Login Hub muestra un potencial positivo en términos de crecimiento y rentabilidad. Si bien enfrenta desafíos iniciales y requiere inversiones significativas, las proyecciones financieras y los indicadores de evaluación sugieren que el proyecto es viable y podría generar beneficios tanto para la empresa como para los inversionistas.

La empresa Login Hub se organiza en una estructura funcional, con diferentes departamentos y cargos que desempeñan roles específicos para garantizar el buen funcionamiento del espacio de coworking. Se ha establecido un equipo de trabajo con cargos esenciales y perfiles que reflejan las necesidades del negocio y aseguran el cumplimiento de las responsabilidades clave. La inclusión de coordinadores para los equipos de soporte y gestión refuerza la eficiencia en la toma de decisiones y el seguimiento de procesos importantes.

La gestión del talento humano en Login Hub se basa en identificar perfiles adecuados para cada cargo, considerando tanto la experiencia laboral como el perfil académico esperado. Se busca que cada empleado tenga las habilidades necesarias para llevar a cabo sus responsabilidades de manera efectiva. Asimismo, se valora la participación activa de los empleados, se promueve la transparencia y la comunicación abierta, y se incentiva la mejora continua mediante evaluaciones periódicas.

Login Hub tiene un fuerte enfoque hacia la sostenibilidad, que se refleja en su compromiso con valores y principios fundamentales. La empresa busca tener un impacto positivo en tres dimensiones principales: social, ambiental y económica. En la dimensión social, se promueve el apoyo a emprendedores sociales y se fomenta una comunidad de colaboración y aprendizaje. En la dimensión ambiental, se implementan prácticas sostenibles, como el uso eficiente de recursos y la reducción de residuos. En la dimensión económica, se busca brindar servicios de calidad y promover el desarrollo económico sostenible.

La dimensión social del enfoque hacia la sostenibilidad de Login Hub se centra en apoyar a emprendedores sociales y fomentar una comunidad de colaboración. La empresa busca ofrecer programas de formación y capacitación para emprendedores, proporcionar asesoramiento personalizado y promover la colaboración y el intercambio de conocimientos entre los miembros de la comunidad. Además, se valora el impacto positivo que los emprendedores sociales pueden generar en la sociedad y se busca contribuir al desarrollo de proyectos con enfoque social y sostenible.

En la dimensión ambiental, Login Hub adopta prácticas sostenibles para minimizar su impacto en el medio ambiente. Esto incluye el uso eficiente de recursos como energía y agua, la reducción de residuos y la implementación de prácticas de reciclaje. La empresa busca promover

la conciencia ambiental entre sus miembros y colaboradores, incentivando la adopción de prácticas sostenibles en sus operaciones diarias.

En la dimensión económica, Login Hub busca brindar un servicio de calidad a sus clientes, asegurando la satisfacción y el éxito de los emprendedores sociales que utilizan sus servicios. La empresa tiene como objetivo contribuir al desarrollo económico sostenible, tanto a nivel local como global, al apoyar a emprendedores y proyectos con impacto social y ambiental positivo.

La dimensión de gobernanza en el enfoque hacia la sostenibilidad de Login Hub se enfoca en establecer una estructura de toma de decisiones responsable y transparente, basada en valores y principios sólidos. Se promueve la participación activa de todas las partes interesadas, se fomenta la responsabilidad y la rendición de cuentas, y se realiza una gestión proactiva de riesgos y oportunidades. Todo esto se complementa con evaluaciones periódicas para asegurar la mejora continua y el cumplimiento de los compromisos sostenibles asumidos por la empresa.

Referencias

- Arroyave Ramírez, C., & Arrubla Zapata, J. (2018). Tendencias de producción y consumo ecológico. *Espacios*, 39(7).
- Banco Mundial. (2021). *Banco Mundial*. Obtenido de Medición de la pobreza en Colombia: Reporte 2021: <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2021/03/16/medicion-de-la-pobreza-en-colombia>
- Barquero, A. V., & Cohard, J. C. (2020). *Globalización y desarrollo de los territorios*. Comercial Grupo ANAYA.
- BCG. (2023). *BCG*. Obtenido de BCG: <https://www.bcg.com/peru-colombia-yunus-social-business#:~:text=PACHAMAMA%20Result%C3%B3%20Ganadora%20del%20Premio,Emprendimiento%20Social%20BCG%2DYSB%202023>.
- Benítez, R. M., Perez, C. M., & Contreras, L. M. (2022). IMPACTO DEL TURISMO BRITÁNICO EN LA ECONOMÍA DEL DEPARTAMENTO DE SUCRE 2022. *INNDEV-Innovation & Development Ciencias del Sur*, 1(2), 63-72.
- Bonilla Avendaño, D. F., & Parrado León, H. G. (2021). *Análisis de la balanza de servicios de propiedad intelectual en el periodo de (2008-2018) en Colombia*. Bogotá: Universidad Antonio Nariño.
- Bouncken, R., & Reuschl, A. J. (2018). Coworking-spaces: how a phenomenon of the sharing economy builds a novel trend for the workplace and for entrepreneurship. *Managerial Science*, 317-334.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2020). *Informe de Gestión 2019*. Bogotá: Cámara de Comercio de Bogotá.

Canzanelli, G. (2013). *Plan deficiencia, tecnología e innovación del Departamento de Sucre*.

Sincelejo: ILS LEDA.

Capdevila, I. (2015). Co-working spaces and the localised dynamics of innovation in Barcelona.

International Journal of Innovation Management, 19(03). doi:1540004

Contreras, D., & Cuello, Ó. (23 de Julio de 2023). *El Herald*. Obtenido de El Herald:

<https://www.elheraldo.co/sucre/la-crisis-social-y-economica-que-tiene-los-sincelejanos-contra-la-pared-1017381>

Cracogna Blasco, F. (2020). Evolución de los lugares de trabajo. De la oficina tradicional a los

nuevos espacios de coworking. *Universitat Politècnica de València*.

Davies, S. (2017). *Hackerspaces: making the maker movement*. John Wiley & Sons.

De Hoyos Álvarez, D. A., & López Lora, L. M. (2021). *Diseño urbano arquitectónico de eje*

paisajístico de borde en los barrios San Miguel y los Alpes de la ciudad de Sincelejo,

Sucre. Sincelejo: CECAR.

Defensoría del Pueblo de Colombia. (2023). *Defensoría del Pueblo de Colombia*. Obtenido de

Informe sobre el estado de los derechos humanos en Colombia: Cambio climático y

derechos humanos: [https://www.defensoria.gov.co/public/pdf/informe-derechos-](https://www.defensoria.gov.co/public/pdf/informe-derechos-humanos-cambio-climatico.pdf)

[humanos-cambio-climatico.pdf](https://www.defensoria.gov.co/public/pdf/informe-derechos-humanos-cambio-climatico.pdf)

Departamento Administrativo Nacional de Estadística . (2022). *DANE*. Obtenido de Mercado

Laboral - Indicadores laborales: [https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-](https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo)

[tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo](https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo)

Díaz, D., Navarro, M. S., & Hidalgo, A. V. (2020). Necesidades y apoyos percibidos por

personas con diversidad funcional visual en Sucre, Colombia. *Revista de ciencias*

sociales, 26(1), 175-186.

- Duarte, É. (17 de Febrero de 2012). *Enter*. Obtenido de Enter: <https://www.enter.co/cultura-digital/secretos-tecnologia/coworking-un-modelo-de-colaboracion-para-emprendedores/>
- DuPriest, L. (Diciembre de 2019). *INESAD*. Obtenido de INESAD: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/213517/1/1688998357.pdf>
- Foertsch, C. (Mayo de 2012). *Deskmag*. Obtenido de Deskmag: <https://www.deskmag.com/es/espacios-de-coworking/son-rentables-los-espacios-de-coworking-encuesta-428>
- Fuzi, A. (2015). Co-working spaces for promoting entrepreneurship in sparse regions: the case of South Wales. *Regional Studies, Regional Science*, 2(1), 462-469.
- Gandini, A. (2015). The rise of coworking spaces: A literature review. *ephemera*, 15(1), 192-205.
- González, M. A., & Ruiz, R. (2020). El cotrabajo como innovación social. Estudio cualitativo de las motivaciones para la creación de espacios de coworking. *Reis: Revista Española de Investigaciones Sociológicas*(172), 61-79.
- Guevara Rodríguez, M. A., & Madera Arias, N. (2022). Propuesta de un marco jurídico del plan de gestión ambiental del municipio de Coveñas, Sucre. *Saberes Jurídicos*, 31-47.
- Innpulsa. (05 de Mayo de 2021). *Innpulsa*. Obtenido de Innpulsa: <https://www.innpulsacolombia.com/innformate/colombia-el-cuarto-pais-con-mayor-tasa-de-actividad-emprededora-en-el-mundo#:~:text=el%20mundo...-Colombia%3A%20el%20cuarto%20pa%C3%ADs%20con%20mayor%20tasa,actividad%20emprededora%20en%20el%20mundo&text=De%2>

- León Tovío, J. A., Ahumada Cubillos, J., & Torres Manrique, M. (2022). *Estudio de caso: iNNpulsas Colombia, la apuesta del gobierno Duque para potenciar el ecosistema de emprendimiento*. Bogotá: Univesidad de los Andes.
- Mintzberg, H. (1979). An emerging strategy of "direct" research. *Administrative science quarterly*, 24(4), 582-589.
- Montanari, F., Mattarelli, E., & Scapolan, A. C. (2020). Introduction: Collaborative spaces between current trends and future challenges. *Collaborative spaces at work*, 1-24.
- Morales, D. (10 de Septiembre de 2021). *La República*. Obtenido de La República: <https://www.larepublica.co/empresas/estudio-afirma-que-modelo-de-coworking-crecera-tres-veces-en-primer-semester-de-2022-3230882>
- Ochoa Miranda, M. (2018). *Gestión integral de residuos: análisis normativo y herramientas para su implementación*. Editorial Universidad del Rosario.
- Porter, M. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. The Free Press.
- Restrepo, A. (2020). *Guía Didáctica no. 1 - MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN A LA TOPOGRAFÍA*. Medellín, Colombia: Politécnico de Colombia.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. K. (2012). *Management*. Boston: Prentice Hall.
- Roca, E. (2016). *Familia y cambio social: De la "casa" a la persona*. ARANZADI/CIVITAS.
- Rojas Quitian, J. A., & Mosquera Cifuentes, R. (2018). *Lineamientos para una política pública de emprendimiento juvenil del municipio de Sucre Santander*. Bucaramanga: Universidad Autónoma de Bucaramanga.

Ruiz, M. A. (30 de Septiembre de 2019). *La República*. Obtenido de La República:

<https://www.larepublica.co/empresas/coworking-ha-absorbido-gran-parte-de-oferta-de-oficinas-segun-colliers-internacional-2915082>

Scaillerez, A., & Tremblay, D.-G. (2018). Terceros lugares como espacios de coworking, fab labs y living labs. Conceptos clave y un marco referencial. *Revista del Centro de Estudios de Sociología del trabajo*(10), 39-63.

Telencuestas. (2023). *Telencuestas*. Obtenido de Telencuestas: <https://telencuestas.com/censos-de-poblacion/colombia/2022/sucre/sincelejo#:~:text=Sincelejo%20es%20uno%20de%20los,poblado%20del%20departamento%20de%20Sucre>

Valencia, G. (2023). *Junta Directiva del Banco de la República: grandes episodios en 30 años de historia*. Editorial Aguilar.

Anexos

[Anexo 1: Modelo Financiero – Login Hub](#)

[Anexo 2: Formato de Encuesta – Login Hub](#)

[Anexo 3: Plan Financiero – Login Hub](#)