

Título del Trabajo: “NEXO” Hub De Innovación y Desarrollo Empresarial
comuna 13 oriente de Cali

Desarrollado por:

DAV constructores



Universidad del Valle

Facultad de Artes Integradas-Escuela de Arquitectura

Departamento de Tecnología de la Construcción

Especialización en Administración y Desarrollo Inmobiliario

Santiago de Cali, febrero de 2025

Título del Trabajo: “NEXO” Hub De Innovación y Desarrollo Empresarial
comuna 13 oriente de Cali

Estudiantes:

Angie Daniela Daza

María victoria Mejía

Andrés Felipe Medina

Trabajo Final Integrador

Director: ING. Reynel González F.



Universidad del Valle

Facultad de Artes Integradas-Escuela de Arquitectura

Departamento de Tecnología de la Construcción

Especialización en Administración y Desarrollo Inmobiliario

Santiago de Cali, febrero de 2025

Agradecimientos

Con profunda gratitud, expresamos nuestro reconocimiento a la **Universidad del Valle** por haber sido el escenario donde desarrollamos nuevas perspectivas en el ámbito inmobiliario. La oportunidad de cursar la **Especialización en Administración y Desarrollo Inmobiliario** ha sido un hito trascendental en nuestro crecimiento profesional y personal, permitiéndonos adquirir herramientas fundamentales para afrontar los desafíos del sector.

Agradecemos especialmente a los **docentes**, quienes con su experiencia, compromiso y entrega nos guiaron a lo largo de este proceso formativo, inspirándonos con su conocimiento y pasión por la disciplina. Su orientación ha sido clave para consolidar nuestras habilidades y ampliar nuestra comprensión del sector inmobiliario en un entorno en constante evolución.

Extendemos nuestro reconocimiento a los **directivos y al equipo administrativo** de la especialización, cuyo esfuerzo incansable hizo posible que cada etapa de este proceso se desarrollara con excelencia académica, rigor metodológico y un enfoque práctico.

Asimismo, queremos resaltar el valor de la comunidad académica que encontramos en la Universidad del Valle, un espacio de intercambio de ideas, aprendizaje colaborativo y crecimiento mutuo, donde compartimos experiencias con colegas que, como nosotros, buscan aportar al desarrollo del sector inmobiliario con ética, innovación y sostenibilidad.

Con la certeza de que este vínculo con nuestra alma mater se fortalecerá con el tiempo, asumimos el compromiso de aplicar y compartir los conocimientos adquiridos, contribuyendo activamente al progreso del sector y al desarrollo de nuestra comunidad.

¡Gracias, Universidad del Valle, ¡por abrirnos las puertas del conocimiento y por ser el pilar de nuestra formación profesional!

Resumen del proyecto

NEXO es un proyecto inmobiliario compuesto por un Hub de Innovación y Desarrollo Empresarial integrado con un componente comercial, diseñado bajo el modelo de la triple hélice. Este enfoque promueve la colaboración entre la academia, el sector empresarial y el gobierno, generando un impacto sostenible y estratégico en la Comuna 13 de Cali.

Ubicado en un territorio con un gran potencial humano, pero con desafíos en acceso a oportunidades e innovación, Nexo tiene como objetivo transformar un espacio subutilizado en un ecosistema dinámico. Este proyecto busca conectar a emprendedores, empresarios, inversionistas, comerciantes y la comunidad con oportunidades de desarrollo económico y social fomentando un crecimiento sostenible y continuo para la región.

Palabras clave

- Espacios colaborativos
- Hub Innovación.
- Emprendimiento
- Triple Hélice
- Disruptivo
- Marketing digital
- Transformación social.
- Sostenible
- Startups

Índice

1	Metodología de la investigación	7
1.1	EL PROBLEMA	7
1.1.1	<i>Enunciado del problema</i>	<i>7</i>
1.1.2	<i>Formulación del problema</i>	<i>8</i>
1.2	OBJETIVO GENERAL.....	9
1.3	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	9
1.4	JUSTIFICACIÓN	10
2	Marco referencial	12
2.1	ESTADO DEL ARTE	12
2.1.1	<i>Referente nacional: Ruta N Medellín Colombia.....</i>	<i>12</i>
2.1.2	<i>Referente Internacional: Station F París-Francia</i>	<i>14</i>
2.1.3	<i>Referente nacional: Cubo de Colsubsidio Bogotá Colombia</i>	<i>15</i>
2.2	MARCO TEÓRICO.....	17
2.2.1	<i>Conceptos asociados al proyecto y su definición:.....</i>	<i>18</i>
2.3	MARCO LEGAL	21
3	Análisis de mercado y caracterización del lote	23
3.1	ESTUDIO DE MERCADO	26
3.1.1	<i>Comercio.....</i>	<i>26</i>
3.1.2	<i>Hub de innovación: Startups – incubadoras - aceleradoras</i>	<i>39</i>
3.1.3	<i>Coworking</i>	<i>50</i>
3.2	CARACTERIZACIÓN ÁREA DE ESTUDIO	66
3.3	NORMATIVA POT	69
3.4	SISTEMAS ESTRUCTURANTES.....	74
3.5	ESTRUCTURA URBANA: TIPOLOGÍA Y MORFOLOGÍA	79

4	Análisis Pestel, DOFA con identificación de estrategias, Brief y Canvas	81
4.1	ANÁLISIS PESTEL	81
4.2	FORMULACIÓN DE MATRIZ DOFA	82
4.3	BRIEF	84
4.4	MODELO CANVA.....	85
5	Desarrollo de anteproyecto.....	86
5.1	ESTUDIO DE CABIDA	86
5.2	ANTEPROYECTO	87
5.3	RENDERS DEL PROYECTO	91
6	Factibilidad	93
6.1	RESUMEN CUADRO FACTIBILIDAD ESTRUCTURA DE COSTOS	99
6.2	ESTRUCTURA DE INGRESOS NEXO	101
6.3	FLUJO DE CAJA DESCONTADO	102
7	Presupuesto y programación.....	105
7.1	PRESUPUESTO	105
7.2	PROGRAMACIÓN - DIAGRAMA DE GANTT	106
7.3	EGRESOS DE NÓMINA.....	107
8	Certificación Sello Cali Construye Sostenible	108
8.1	¿QUÉ ES CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE?	108
8.2	CATEGORÍAS DE ACCIONES PARA EL SELLO CALI CONSTRUYE SOSTENIBLE	109
8.3	SELLO URBANÍSTICO (PLATA) = 50 PUNTOS	110
8.4	SELLO EDIFICACIONES NUEVAS (BRONCE) = 82 PUNTOS.....	111
9	Gestión de calidad para el proyecto nexos.....	113

9.1	ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA PROMOTORA DEL PROYECTO NEXO	113
10	Estrategias de financiamiento	115
10.1	OFICINAS PEQUEÑAS (HUB DE INNOVACIÓN).....	115
10.2	OFICINAS GRANDES (HUB DE INNOVACIÓN)	115
10.3	ESPACIOS ABIERTOS (HUB DE INNOVACIÓN).....	116
10.4	COMERCIO (LOCALES COMERCIALES)	116
10.5	RESUMEN ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO	117
11	Estructura de ventas – listado de precios.....	118
11.1	LISTA DE PRECIOS M ² RENTAS.....	118
11.2	LISTA DE PRECIOS M ² VENTA	118
12	Plan de medios	119
12.1	METODOLOGÍA EMBUDO DE VENTAS	119
12.2	ESTRATEGIA DE VENTAS Y ADQUISICIÓN DE PROSPECTOS PARA EL PROYECTO	119
12.3	MAPEO EXPERIENCIA DEL CLIENTE – DAV CONSTRUCTORES	122
12.4	ESTRUCTURACIÓN PÁGINA WEB – DAV CONSTRUCTORES	122
13	Campaña publicitaria	125
13.1	LOGO DEL PROYECTO.....	125
13.2	RACIONAL DEL LOGO	125
13.3	BUYER PERSON	129
13.4	VALLA PUBLICITARIA	132
14	Lecciones aprendidas	133
15	Bibliografía	135

1 Metodología de la investigación

1.1 El problema

1.1.1 Enunciado del problema

La Comuna 13 de Cali, donde se encuentra el barrio Calipso, enfrenta desafíos estructurales que obstaculizan el desarrollo económico y social de su comunidad. Según el Plan de Desarrollo Municipal de Cali 2020-2023 y datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), esta comuna presenta índices de pobreza multidimensional superiores al promedio de la ciudad, con un 42% de sus habitantes en situación de pobreza monetaria. Además, cerca del 70% de la población activa trabaja en condiciones de informalidad, especialmente en actividades comerciales de subsistencia y servicios básicos.

Calipso, un barrio caracterizado por su ubicación estratégica y alta densidad poblacional, ha sido históricamente afectado por la falta de espacios formales para el desarrollo empresarial y la formación laboral. Estudios del Observatorio de Seguridad y Convivencia Ciudadana de Cali evidencian que esta zona tiene altas tasas de desocupación en infraestructura comercial y empresarial, lo que genera un entorno vulnerable a la inseguridad y la baja inversión privada. Adicionalmente, la ausencia de programas de capacitación para el trabajo formal y emprendimientos sostenibles perpetúa las desigualdades, limitando las posibilidades de inclusión económica.

La comuna posee un gran potencial humano y creativo, con una población joven que representa más del 55% de sus habitantes (DANE, 2022). Sin embargo, enfrenta barreras en el acceso a tecnologías, formación en competencias digitales, y espacios colaborativos para el emprendimiento. Estas limitaciones no solo afectan la calidad de vida de sus residentes, sino que también impactan negativamente en la formalización y sostenibilidad económica de la región.

En este contexto, surge un interés creciente por parte de inversionistas locales e internacionales en proyectos de impacto social, ambiental y económico, como el Hub de Innovación y Desarrollo Empresarial "Nexo". Este tipo de proyectos, enmarcados en el modelo de negocio de la triple hélice, combina la colaboración entre el sector público, privado y académico en lo que se conoce como Hub de innovación para maximizar el impacto. Inversionistas reconocen que este enfoque no solo promueve la sostenibilidad económica a través de la generación de ingresos, sino que también contribuye a objetivos sociales, como la reducción de desigualdades, y ambientales, mediante la incorporación de tecnologías limpias y prácticas sostenibles.

El proyecto Nexo se perfila como una oportunidad rentable para los inversionistas, al estar estratégicamente ubicado en una zona con alta densidad poblacional y demanda de servicios de capacitación, interacción y emprendimiento. Además, su carácter innovador y su enfoque en la sostenibilidad lo hacen atractivo en un mercado inmobiliario global donde la inversión de impacto está ganando relevancia. Este modelo no solo garantiza retornos financieros competitivos, sino que también permite a los inversionistas posicionarse como actores clave en la transformación de territorios vulnerables, fortaleciendo su reputación corporativa y generando un impacto positivo duradero.

1.1.2 Formulación del problema

¿Cómo puede un Hub de Innovación y desarrollo empresarial en la comuna 13 de Cali consolidarse como una inversión rentable y atractiva para inversionistas locales e internacionales, que buscan proyectos diferenciadores, mientras impulsa el desarrollo socioeconómico de manera sostenible y contribuye a la mejora de oportunidades laborales?

1.2 Objetivo general

Diseñar e implementar un Hub de Innovación y Desarrollo Empresarial "Nexo" en el barrio Calipso, comuna 13 de Cali, que fomente el desarrollo socioeconómico sostenible mediante la creación de un edificio de uso mixto. "Nexo" integrará espacios dedicados a startups, innovación y comercio formal, promoviendo el emprendimiento, el fortalecimiento empresarial y la generación de empleo digno en la comunidad posicionándolo como un hito de la innovación.

Este proyecto busca consolidarse como un modelo de inversión rentable y atractivo para actores locales e internacionales, generando un impacto positivo en la comunidad mediante la inclusión social, la sostenibilidad ambiental y el fortalecimiento económico del territorio.

A través de una estrategia centrada en la innovación, la colaboración y el comercio, el centro de innovación y desarrollo empresarial ofrecerá un entorno que incentive la formalización de negocios, potencie ideas innovadoras y promueva el desarrollo de startups, contribuyendo a la transformación del barrio Calipso en un polo de oportunidades económicas. Este edificio será el punto de partida para futuras expansiones que, en alianza con Comfandi, podrían extenderse a otras manzanas de la comuna, maximizando su impacto en el desarrollo integral de la región.

1.3 Objetivos específicos

1. Diseñar un edificio de uso mixto que combine espacios dedicados a startups, innovación y comercio formal, con áreas de coworking, formación empresarial y zonas comerciales en el barrio Calipso, asegurando la sostenibilidad económica, social y ambiental a través del sello Cali construye sostenible. Esto permitirá garantizar un diseño que responda a estándares medibles de calidad ambiental y funcionalidad empresarial.
2. Implementar estrategias de vinculación con al menos 10 startups locales y regionales en los primeros 18 meses de operación del centro, complementadas con la activación de los

- 17 locales comerciales ubicados en la planta baja, asegurando su ocupación y rentabilidad. Esto se medirá a través del número de startups formalizadas, locales ocupados y las estadísticas de transacciones comerciales generadas en el primer año.
3. Fortalecer el impacto económico y social del Hub en la comunidad mediante la creación de al menos 50 empleos directos e indirectos en su primer año de funcionamiento, y la generación de un flujo comercial sostenido en sus áreas de comercio formal. Esto se validará mediante informes trimestrales de empleo y estadísticas de ocupación y transacciones comerciales en el centro.
 4. Garantizar la rentabilidad del proyecto para los inversionistas mediante la ocupación inicial del 85% de los 17 locales comerciales en los primeros 12 meses, con un promedio mensual de ingresos proyectado de **\$78 millones** por concepto de arrendamientos comerciales y servicios complementarios del Hub. Además, asegurar un retorno de inversión (ROI) del **19%** anual, sustentado en un modelo financiero que combine ingresos por alquiler, tasas de ocupación de áreas para startups y eventos corporativos en las instalaciones. Estos indicadores serán medidos trimestralmente a través de reportes de desempeño financiero y estudios de mercado.

1.4 Justificación

El proyecto "Nexo" nace como una respuesta integral a las necesidades de desarrollo social, económico y ambiental de la comuna 13 de Cali, específicamente en el barrio Calipso. Su principal propósito es consolidar un Hub de Innovación y Desarrollo Empresarial que no solo sea rentable para inversionistas locales e internacionales, sino que también funcione como un catalizador para la transformación socioeconómica de la comunidad. Este Hub de innovación trabaja con el modelo de la triple hélice, integrando a la academia, el sector privado y el gobierno local en un esfuerzo

conjunto para generar impactos significativos y sostenibles, además de fomentar el emprendimiento, la creación de startups y la innovación empresarial mediante la provisión de espacios diseñados para la colaboración y el crecimiento, a la vez que promueve un comercio formal robusto a través de la operación de 17 locales comerciales en su planta pública, con proyecciones de ingresos superiores a \$ 78 millones mensuales.

El proyecto representa una oportunidad única para revitalizar un espacio actualmente subutilizado en la comuna 13, transformándolo en un núcleo económico y social. Al ofrecer acceso a recursos tecnológicos, formación en competencias empresariales y espacios comerciales, "Nexo" reducirá los niveles de informalidad en la región, aumentará la seguridad, y dinamizará el tejido económico del barrio Calipso. De esta manera, se potenciarán oportunidades laborales y se incentivará la formalización de actividades productivas.

Desde el enfoque ambiental, el proyecto está diseñado bajo principios de sostenibilidad, alineándose con las metas del sello "Cali Construye Sostenible". Esto incluye el uso de materiales eficientes, estrategias para el ahorro energético, y una gestión adecuada de recursos, lo que refuerza su compromiso con la creación de un futuro más verde para la comuna.

"Nexo" también se proyecta como una inversión inmobiliaria innovada y atractiva para actores nacionales e internacionales, al ofrecer una tasa de retorno proyectada del 12% anual, sostenida por la diversificación de ingresos entre los locales comerciales y los servicios para startups e innovación. Su ubicación estratégica, sumada a la alianza potencial con Comfandi, ofrece una oportunidad de expansión futura hacia las otras manzanas contiguas, creando un complejo edificatorio maximizando su impacto a largo plazo y consolidando a "Nexo" como un modelo replicable de desarrollo inclusivo y sostenible, siendo un referente de desarrollo urbano y social en la ciudad de Cali.

2 Marco referencial

2.1 Estado del arte

2.1.1 Referente nacional: Ruta N Medellín Colombia

Ruta N es un complejo de innovación y negocios situado en Medellín, conocido por ser un catalizador del emprendimiento y el desarrollo tecnológico en la ciudad. Este proyecto, establecido por la alcaldía de Medellín, tiene como objetivo principal fomentar la innovación y atraer inversiones en ciencia y tecnología. Ruta N ofrece una variedad de servicios y recursos, incluyendo espacios de coworking, incubadoras y aceleradoras de negocios, así como programas de formación y capacitación para emprendedores y startups o “empresa emergente”.

Ruta N es un referente importante en el campo de la innovación en Colombia lo que más llama la atención es su iniciativa para impulsar la innovación y el emprendimiento, con el objetivo de transformar la ciudad en un epicentro de tecnología y desarrollo. A lo largo de los años, Ruta N ha jugado un papel clave en el crecimiento de la economía local.

Figura 1



Nota: centro de innovación y negocios Ruta N (Alcaldía de Medellín, 2024)

Tomamos este proyecto como referente ya que al igual que nuestro proyecto “Nexo”, también facilita la creación de redes y alianzas estratégicas entre empresas, instituciones académicas y el gobierno, promoviendo un ecosistema colaborativo que impulsa el crecimiento económico, la competitividad de la región y la formación o capacitación de personas o empresas.

Además, Ruta N se destaca por su enfoque en la sostenibilidad y la responsabilidad social,

buscando generar un impacto positivo en la comunidad local y contribuir al desarrollo sostenible de Medellín, al igual como lo queremos plantear con nuestro proyecto para Cali.

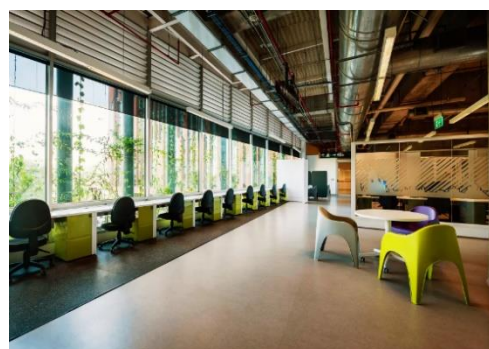
Así como lo describe la alcaldía de Medellín: “Somos el centro de innovación y negocios de Medellín. Nuestro propósito es contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de la ciudad a través de la ciencia, la tecnología y la innovación (CTi).



Nota: Espacios de formación-interacción Ruta N (Alcaldía de Medellín, 2024)

El proyecto Ruta N ofrece iniciativas de innovación tales como Los Centros de Apoyo a la Tecnología y la Innovación (CATI) son espacios que le ofrecen a los emprendedores, inventores, investigadores, innovadores, empresarios, instituciones y MiPymes de Antioquia, orientación y asistencia

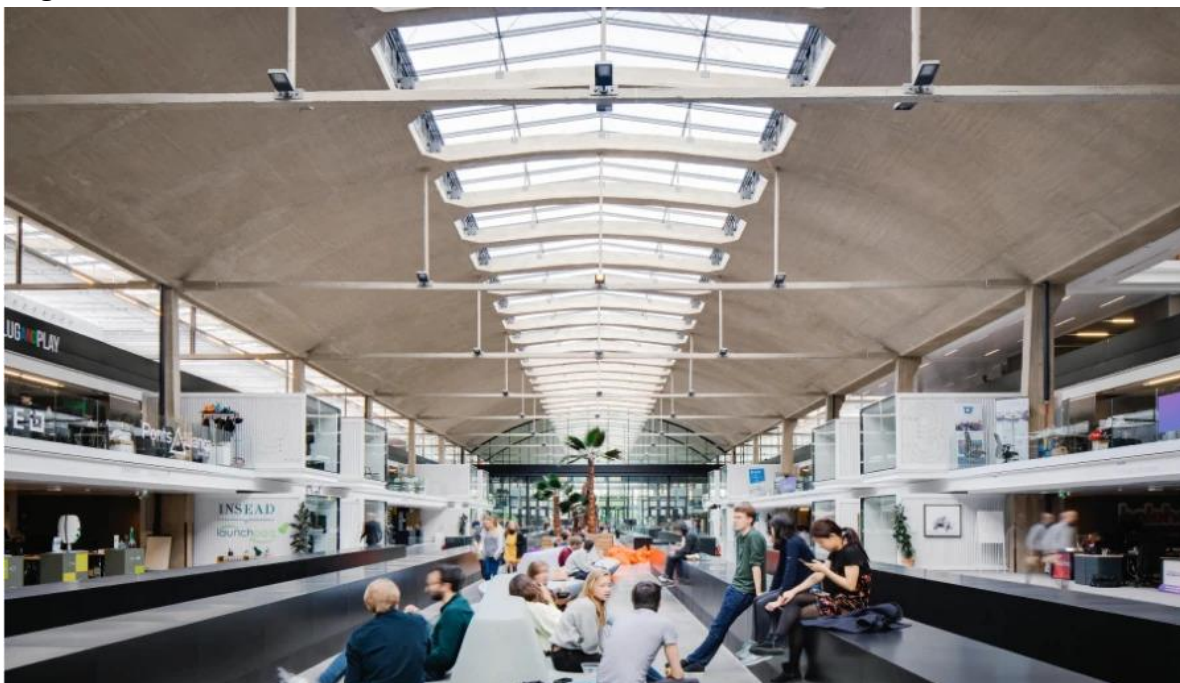
personalizada sobre la protección de sus creaciones. El ecosistema de innovación cuenta con un área de 34.000m² donde se podrá acceder a oficinas, espacios de coworking, auditorios, locales comerciales y mucho más. Dichos espacios de trabajo incluyen: - 5.600m² distribuidos en plantas de 749m² y 1.400 m², con capacidad para 100 a 200 puestos de trabajo, sistemas de respaldo y personalizables. - Baños privados. - Cafetín y zona de alimentación. - Sala de reuniones privadas y recepción. - Operación y seguridad 24/7. - Cuartos técnicos privados. - Celdas de parqueaderos. - Servicios complementarios (aseo, cafetín, internet, entre otros).



Nota: Espacios coworking e innovación Ruta N (co-work, 2024)

2.1.2 Referente Internacional: Station F París-Francia

Figura 2



Nota: centro de innovación y negocios Ruta N (Explore france TM, 2018)

El proyecto internacional que tomamos de referente es “Station F”, reconocido como uno de los campus de startups más grandes y dinámicos del mundo, queda ubicado en una renovada estación de tren en París. Este gigantesco centro de emprendimiento ofrece una amplia gama de servicios y recursos para apoyar a startups en todas sus etapas de desarrollo, justamente como queremos hacerlo en “Nexo”. Con más de 30 programas de incubación y aceleración, Station F proporciona a los emprendedores acceso a mentores, inversores, y una vibrante comunidad de innovadores. Además de sus espacios de coworking, Station F cuenta con laboratorios de investigación, espacios de prototipado, y diversas instalaciones para eventos, facilitando un entorno propicio para la creatividad y la colaboración. La misión de Station F es no solo apoyar el crecimiento de nuevas empresas, sino también fomentar un ecosistema inclusivo y diverso que incluya emprendedores de todas partes del mundo. Este enfoque global y colaborativo ha convertido a Station F en un modelo a seguir en el ámbito del emprendimiento y la innovación a nivel internacional.

2.1.3 Referente nacional: Cubo de Colsubsidio Bogotá Colombia

Figura 3



Nota: El Cubo de Colsubsidio centro recreativo y empresarial (Cubo, 2024)

El Cubo de Colsubsidio, ubicado en Bogotá, es uno de los centros de servicios y recreación más destacados en Colombia. Este proyecto es un referente clave para la conceptualización de Nexo, nuestro centro de innovación y desarrollo empresarial, debido a las similitudes en su enfoque multifuncional y su capacidad para generar impacto tanto social como económico. El Cubo combina servicios empresariales, de salud, deporte, y recreación en un espacio moderno y adaptable, lo que lo convierte en una pieza fundamental en la estrategia de innovación y bienestar de Colsubsidio.



Nota: El Cubo de Colsubsidio área de conferencias (Cubo, 2024)

El Cubo fue diseñado con una visión de espacio integral que busca satisfacer múltiples necesidades en un solo lugar. Esto lo hace comparable con nuestro proyecto “Nexo”, que tiene como objetivo ofrecer un espacio de formación, incubación de startups,

coworking y servicios comerciales. Algunos de los puntos que hacen de El Cubo un referente relevante son:

Enfoque Multifuncional: El Cubo ofrece áreas para entretenimiento y reuniones corporativas, lo que lo convierte en un espacio integral para usuarios de diferentes sectores.

Conexión con la Comunidad: Al igual que “Nexo”, El Cubo está diseñado no solo para empresas y emprendedores, sino también para el uso de la comunidad en general. Ambos proyectos tanto el cubo como nuestro proyecto “Nexo” coinciden en su propuesta de ofrecer servicios comerciales y espacios de coworking, aunque en Nexo esto se complementa con la visión de ser un punto de referencia para la transformación social.

El Cubo de Colsubsidio es un excelente referente para el proyecto “Nexo”, no solo por su infraestructura y servicios multifuncionales, sino también por su capacidad para convertirse en un centro de convergencia comunitaria y en un hito para la ciudad.



Nota: áreas coworking y de interacción (Cubo, 2024)

2.2 Marco teórico

Tendencias Inmobiliarias fuertes a nivel global

Sostenibilidad y construcción verde

Los edificios verdes y las certificaciones están cada vez en más en demanda. Las nuevas construcciones incorporan:

Materiales ecológicos, eficiencia energética, sistemas de reciclaje de agua y diseños que minimizan el impacto ambiental. Además, los gobiernos en todo el mundo están ofreciendo incentivos para la construcción sostenible.

- ☐Crecimiento económico
- ☐Inclusión social
- ☐Protección del medio ambiente.

Coworking

El aumento del trabajo remoto ha impactado en el diseño de viviendas y espacios comerciales. Hay una creciente demanda de viviendas que incluyan espacios de trabajo en casa, así como oficinas flexibles que permiten a los trabajadores utilizar áreas de coworking cuando lo necesitan. **La demanda de oficinas tradicionales ha disminuido en muchos lugares, pero los espacios de coworking y oficinas flexibles están ganando terreno.**

Sr Living

El envejecimiento de la población en muchas partes del mundo está impulsando el desarrollo de viviendas especializadas y comunidades adaptadas para personas mayores. Estos desarrollos incluyen:

- ☐Instalaciones de vida asistida
- ☐Atención médica en el hogar
- ☐Diseño accesible para personas mayores.

Proyectos inmobiliarios para nómadas digitales

Se centra en desarrollar espacios diseñados para personas que trabajan de manera remota mientras viajan. Estos proyectos ofrecen:

- ☐Conectividad y tecnología avanzada, con Wi-Fi de alta velocidad.
- ☐Ubicaciones estratégicas en destinos atractivos.
- ☐Espacios de coworking y áreas compartidas.
- ☐Flexibilidad en contratos de alquiler.
- ☐Comodidad en los espacios privados y comunes.

Vivienda asequible

En busca de soluciones para la vivienda asequible mediante la construcción de:

- ☐Microunidades
 - ☐Viviendas modulares
 - ☐Uso de tecnologías de construcción rápidas y económicas.
- Además, los modelos de propiedad compartida.

Alojamiento para estudiantes

Se refiere a espacios diseñados para cubrir las necesidades de los estudiantes que se trasladan a otras ciudades o países para continuar su educación. Estos alojamientos suelen ofrecer una combinación de comodidades y servicios que facilitan tanto el estudio como la vida social.

2.2.1 Conceptos asociados al proyecto y su definición:

Coworking: Espacios de trabajo compartidos que fomentan la colaboración y la innovación entre profesionales independientes y pequeñas empresas. Brad Neuberg es uno de los pioneros del concepto de coworking. “Brad Neuberg crea el primer espacio de coworking en San Francisco. El concepto del edificio consistía en mantener la libertad de trabajar por cuenta propia.” (Inm Colonial, 2019), párrafo 9.

Startup: Una “startup” es una empresa nueva que busca crecer rápidamente desarrollando un modelo de negocio innovador y escalable. Estas empresas suelen estar en el ámbito tecnológico o digital y se caracterizan por su creatividad, flexibilidad y deseo de revolucionar su sector.

Aunque no se puede atribuir el término a una sola persona, Steve Blank, un emprendedor y profesor en la Universidad de Stanford, es conocido por haber desarrollado conceptos clave sobre startups. Blank describió un startup como "una organización temporal en busca de un modelo de negocio escalable y repetible". Eric Ries, un discípulo de Blank, ayudó a popularizar el término con su libro "The Lean Startup", donde presentó metodologías para crear y gestionar startups. Blank, S. (2010), Ries, E. (2011).

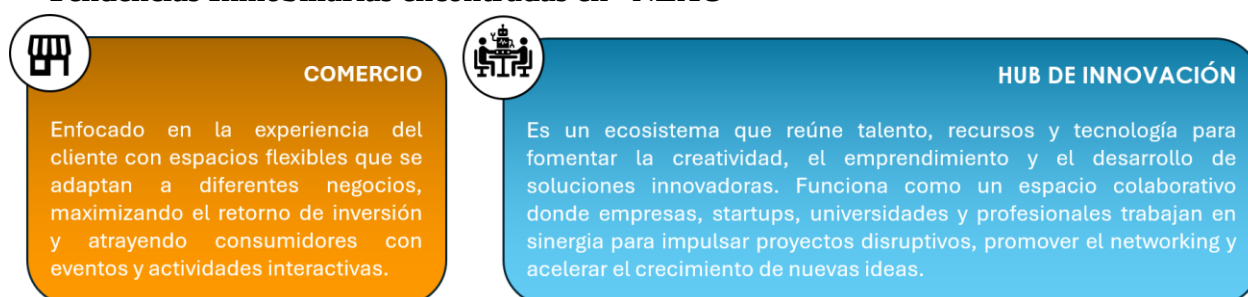
En el sector inmobiliario, las startups han introducido importantes innovaciones, cambiando la manera en que se compran, venden y gestionan propiedades. Esto incluye plataformas en línea para comprar y vender propiedades, aplicaciones para la gestión de propiedades y herramientas de realidad aumentada y virtual.

Sostenibilidad: En el ámbito de la construcción, el movimiento hacia prácticas más sostenibles se intensificó a partir de la década de 1990, con un enfoque creciente en la eficiencia energética, el uso de materiales renovables, la reducción de residuos de construcción y el diseño de edificaciones

que minimicen su impacto ambiental. No hay una única figura que haya acuñado el término de sostenibilidad en el contexto de la construcción, su evolución se ha visto influenciada por varios pensadores, informes y movimientos ambientales que han promovido el equilibrio entre desarrollo económico, social y ambiental como principio fundamental para el bienestar global a largo plazo.

Innovación: En el ámbito de la construcción, la innovación juega un papel crucial al mejorar la eficiencia, la sostenibilidad y la competitividad de los proyectos, Se trata de introducir cambios o mejoras significativas en productos, servicios, procesos o modelos de negocio. El término innovación tiene sus raíces en la teoría económica y fue popularizado a principios del siglo XX por el economista Joseph Schumpeter, quien es considerado uno de los pioneros en hablar de este concepto de manera estructurada. En su obra "Teoría del desarrollo económico" (1911), la innovación no solo se refiere a la creación de nuevos productos, sino también a la introducción de nuevos métodos de producción, la apertura de nuevos mercados, la creación de nuevas formas organizativas o la explotación de nuevos proyectos, justo así como lo queremos realizar en el proyecto “Nexo”, y hacer que la innovación, desde su concepción teórica hasta su aplicación práctica, siga siendo un motor fundamental para el progreso económico y social.

Tendencias Inmobiliarias encontradas en “NEXO”



Nexo es un ecosistema innovador que integra dos pilares clave: comercio e innovación. espacios comerciales flexibles combinado con un hub de innovación , reuniendo talento, tecnología y recursos para fomentar el emprendimiento, la creatividad y el desarrollo de soluciones disruptivas.

Tema central: “Innovación como motor de desarrollo socioeconómico y empresarial en la comuna 13 de Cali”

Este tema central refleja la esencia del proyecto “Nexo”, donde la innovación y el emprendimiento son el eje principal para transformar la comunidad y atraer inversión.

El proyecto se presenta como una respuesta a las necesidades locales, el punto clave radica en su capacidad para utilizar la innovación no solo como una herramienta de transformación económica, sino también como un elemento que propicia el bienestar social, generando un impacto positivo y sostenible para todos los actores involucrados.

Tema asociado 1: Revitalización económica y social a través de la innovación.

Este tema refleja cómo “Nexo” funcionará como un motor de crecimiento para emprendedores y pequeñas empresas, proporcionando un entorno propicio para la creación de nuevos negocios, empleo y crecimiento económico. Los espacios de coworking y las incubadoras de startups atraerán tanto a inversionistas como a profesionales que buscan un espacio innovador para desarrollar sus proyectos, lo que impactará directamente en la dinamización del sector y el desarrollo empresarial local.

Tema asociado 2: Capacitación e impacto Positivo a la Comunidad

Este tema se enfoca en el impacto social del proyecto, donde “Nexo” no solo será un espacio de innovación y desarrollo empresarial, sino también un lugar donde la comunidad pueda adquirir las habilidades necesarias para integrarse al mercado laboral formal. A través de las capacitaciones laborales y las oportunidades de formación.

El impacto positivo de estas capacitaciones en la comunidad es significativo. Al proporcionar a las personas las herramientas necesarias para formalizar y mejorar sus negocios, se incrementa la

estabilidad económica y se reduce la pobreza. Esto, a su vez, tiene un efecto multiplicador, ya que los negocios formales pueden generar más empleos y atraer inversiones adicionales.

2.3 Marco legal

Normas de construcción y urbanismo:

- **Norma NSR-10:** Reglamento Colombiano de Construcción Sismo Resistente.
- **POT 2014 de Cali:** Plan de Ordenamiento Territorial que regula el uso del suelo y la planificación urbana en Cali.
- **Decreto 1469 de 2010:** Este decreto regula los requisitos para obtener licencias de construcción y urbanización

Normas comerciales y de emprendimiento:

- **Ley 1429 de 2010:** Ley de Formalización y Generación de Empleo en Colombia.
- **Ley 1014 de 2006:** Ley de Fomento a la Cultura del Emprendimiento.

Normas de formación para el trabajo y seguridad social:

- **Decreto 4904 de 2009:** Define condiciones para la prestación de servicios de formación profesional integral. “Nexo”, al enfocarse en la formación para el trabajo, contribuye a este objetivo.
- **Código Sustantivo del Trabajo (Ley 141 de 1961):** Regula las relaciones laborales en Colombia. Para el proyecto Nexo, será esencial cumplir con esta normativa al contratar personal
- **Decreto 4904 de 2009:** Ley de Fomento a la Cultura del Emprendimiento Esta ley establece políticas para promover el emprendimiento en el país

Regulaciones de Desarrollo Sostenible:

- **Sello Cali construye sostenible (SCCS):** Describe los estándares y requisitos para obtener la certificación de sostenibilidad en proyectos de construcción, mediante este sello teniendo una calificación correspondiente
- **Ley 1715 de 2014 (SCCS):** Promoción de Energías Renovables: Establece incentivos para el uso de energías limpias y renovables.

Normas de Inclusión y Desarrollo Social:

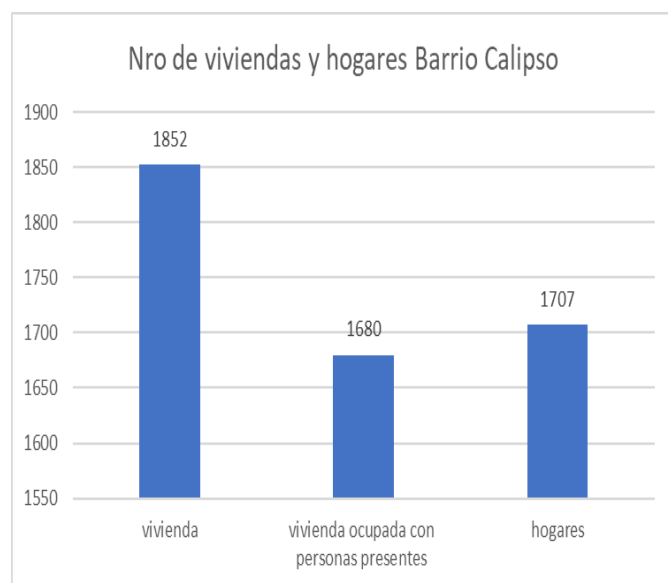
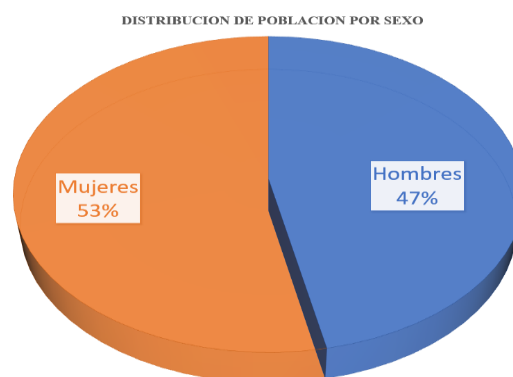
- **Ley 115 de 1994:** Ley General de Educación, establece los principios y objetivos de la educación en Colombia, incluyendo la educación técnica y para el trabajo.

Normas de calidad:

- **NTC 4595:** Norma Técnica Colombiana que establece los requisitos de calidad para la construcción de edificaciones del ámbito educativo y formativo.
- **ISO 9001:** Norma internacional que especifica los requisitos para un sistema de gestión de la calidad (SGC)
- **Ley 1562 de 2012 -** Sistema General de Riesgos Laborales. Regula la prevención y atención de riesgos laborales.

3 Análisis de mercado y caracterización del lote

Población Sociodemográfica de Calipso: El barrio Calipso es uno de los barrios que conforman la comuna 13 de Cali. Según datos recientes del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), y el estudio de mercado realizado por el grupo, la comuna 13 tiene una población aproximada de 5.215 de los cuales el 47% son hombres y 53% son mujeres. Existe una alta densidad poblacional de 339,26 Personas/Ha considerado uno de los más altos de la ciudad y de vivienda con 85,52 viviendas/Ha, cifra muy superior al total de la ciudad que es de 41,7/Ha según el reporte Censo DANE 2005.



El % de la distribución dentro de la categoría de hogares con hacinamiento crítico y en distribución de pobreza extrema se reportó en un 0,05%.

El gráfico de barras presentado en el análisis de población sociodemográfica de Calipso nos permite observar la distribución de viviendas y hogares en el barrio.

Fuente: Informe secretaria de Desarrollo Territorial y Participación ciudadana Cali 2019

- Hay **1.852** viviendas registradas en el barrio Calipso. Esto incluye todas las construcciones consideradas como viviendas, ya sea ocupadas o desocupadas.

- De las viviendas totales, **1.680** están ocupadas con personas presentes. Esto implica que una pequeña proporción de las viviendas está desocupada o se utiliza para otros fines no habitacionales.
- El número de hogares registrados es de **1.707**, lo que significa que hay más hogares que viviendas ocupadas, posiblemente debido a la existencia de viviendas multifamiliares en las que coexisten múltiples hogares.

Conclusiones estudio sociodemográfico:

1. Hacinamiento potencial: La diferencia entre el número de viviendas ocupadas (1.680) y hogares (1.707) podría indicar que un número significativo de viviendas alberga más de un hogar, lo cual podría estar relacionado con condiciones de hacinamiento en el barrio.

2. Tasa de desocupación baja: Dado que hay 1.852 viviendas y 1.680 ocupadas, esto sugiere que aproximadamente 172 viviendas están desocupadas (alrededor del 9.3% del total), lo que indica una tasa de desocupación relativamente baja.

3. Densidad residencial: La alta cantidad de hogares y viviendas en comparación con el tamaño del barrio refuerza la idea de una elevada densidad poblacional (339.26 personas/Ha), como se menciona en el análisis.

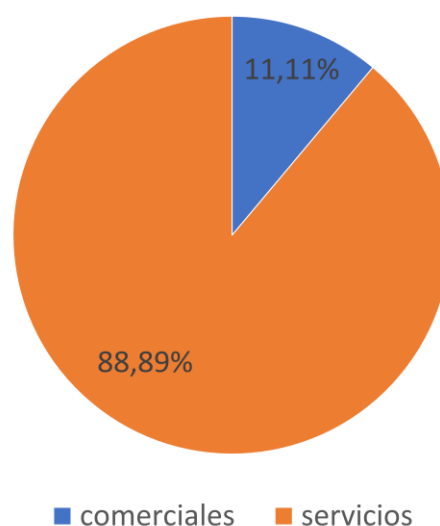
4. Estructura del barrio: La diferencia entre viviendas y hogares también podría reflejar una estructura comunitaria donde varias generaciones o familias comparten un mismo espacio habitacional, un fenómeno común en barrios con alta densidad y limitaciones económicas.

Los datos recolectados nos parecen útiles para analizar las condiciones de habitabilidad, necesidades de infraestructura y desarrollo urbano en el barrio Calipso, como parte de la caracterización sociodemográfica de la zona.

Características Socioeconómicas: La población del barrio Calipso en el estudio de mercado realizado, se caracteriza por una diversidad socioeconómica, con una presencia significativa de sectores de ingresos bajos y medios ya que el estrato del barrio oscila entre 2 y 3. Muchas familias en esta área dependen de actividades económicas informales para su sustento diario.

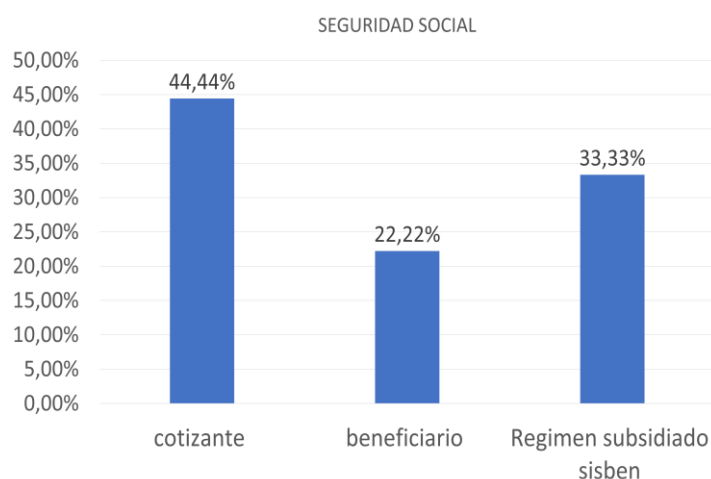
El 88,89% de los empleos corresponde al sector servicio y el 11,11% al sector comercio, es importante anotar que existe un gran porcentaje de viviendas con actividad económica. Lo anterior puede estar asociado con el alto grado de informalidad encontrado en este barrio (Censo 2005).

A QUE SECTOR PERTENECE SU EMPLEO



Informe secretaria de Desarrollo Territorial y Participación
ciudadana Cali 2019

Con respecto a la seguridad social es importante anotar que la tercera parte de la población del Barrio Calipso hace parte del régimen subsidiado Sisbén (33,33%), como se puede apreciar en la tabla.



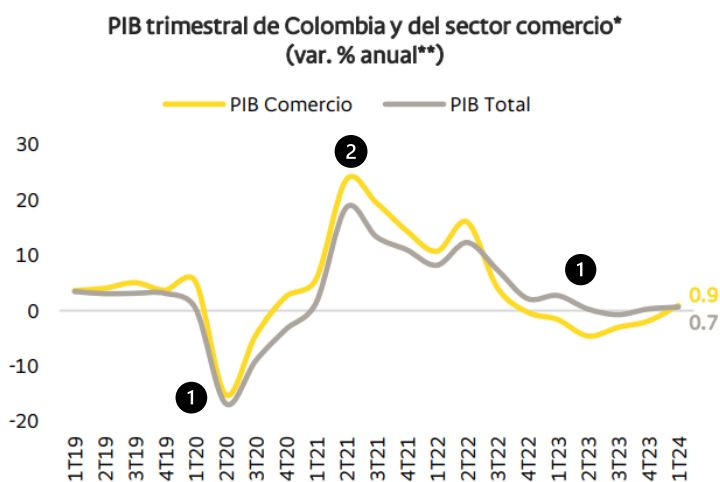
Existen algunos establecimientos formales, principalmente en el sector comercial ubicado cerca de vías principales, pero predominan las actividades económicas informales, como la venta ambulante.

Fuente: Informe secretaria de Desarrollo Territorial y Participación
ciudadana Cali 2019

3.1 Estudio de mercado

3.1.1 Comercio

Participación del sector comercio en el PIB:



Fuente: históricos del DANE, elaborado por Grupo Bancolombia

- 1 Impacto de la pandemia (2020): caída significativa tanto en el PIB general como en el sector comercio debido al impacto de la COVID-19.
- 2 Recuperación rápida (2021): Posteriormente, el comercio mostró un repunte notable en 2021, superando el crecimiento del PIB general.
- 3 Estabilización (2023-2024): la dinámica del comercio se ha estabilizado, con tasas de crecimiento más moderadas y alineadas con el desempeño general

Luego de cinco trimestres consecutivos de contracciones anuales, el PIB del comercio creció, **+0,9%** en esta ocasión, y superó el crecimiento de la actividad económica, que se ubicó en **0,7%** en el 1T24

Según el DANE, este sector del comercio genera el **17,4%** del empleo total del país. Además, El comercio representa alrededor del **15% del PIB nacional** en Colombia. Este sector mostró un crecimiento moderado en los últimos años, especialmente en el comercio minorista, impulsado por la recuperación postpandemia. (colombia, s.f.)

Tendencias clave:



Sostenibilidad: Los consumidores buscan marcas que ofrezcan productos eco amigables y fomenten prácticas sostenibles en su producción y logística



Comercio electrónico: Crecimiento sostenido con una proyección de que las ventas en línea representen el **25%** del total en retail para 2025



Omnicanalidad: Los negocios están integrando canales digitales y físicos, mejorando la experiencia del cliente.

Comportamiento del consumo por categorías

Supermercados y tiendas de barrio muestran un crecimiento sólido, con una variación anual del 10% y una participación del 15% en el gasto agregado, se consolidan como una categoría clave en el consumo.

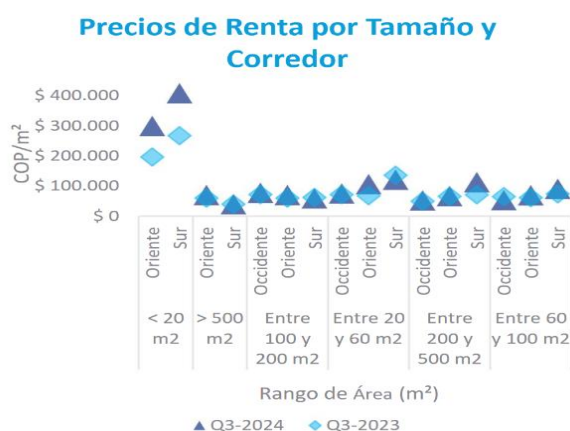
Restaurantes destacan con un incremento anual del 12%, reflejan un repunte en el gasto de experiencias fuera del hogar y alcanzan un 11% de participación.

Top 6 >70%	Participación año corrido	Var. anual real oct-24
Tiendas por departamento	16%	3%
Supermercados y t. de barrio	15%	10%
Movilidad y vehículos	12%	2%
Hogar y tecnología	12%	-5%
Moda y variedades	12%	0%
Restaurantes	11%	12%

Fuente: históricos del DANE, elaborado por Grupo Bancolombia

Precio de renta

En la ciudad de Cali, el precio promedio de renta de espacios comerciales se sitúa en **\$55,300 COP/m²**, evidenciando una disminución del **1.91%** en comparación con el trimestre anterior, lo cual equivale a una reducción absoluta de **\$1,100 COP/ m²**.



Fuente: Colliers Colombia, Reporte mercado Retail en Cali Q3 2024

Esta tendencia podría estar influenciada por una serie de factores económicos y dinámicos del mercado, entre los cuales se destaca la evolución del Índice de Precios al Consumidor (IPC), que ha registrado una disminución sostenida a lo largo del año, alcanzando un nivel

de **4,13. %** para la ciudad. Este comportamiento

resalta a Cali como una ciudad altamente competitiva y atractiva para el sector comercial, incentivando a los propietarios a ajustar los precios con el fin de mantenerlos alineados con las condiciones del mercado y asegurar la viabilidad administrativa y operativa de sus inmuebles.

En locales comerciales, el alquiler suele representar entre el **0.9%** y el **1%** del valor comercial mensual del inmueble. La renta mensual promedio en zonas de alta demanda en el centro y norte de Cali puede superar los **\$100,000 a \$150,000 COP por m²**, especialmente en áreas cercanas a calles principales o centros comerciales.

Rangos de precio de renta locales por zona:

- Norte de Cali (Zonas como Chipichape y Granada): **\$70.000 - \$100.000 COP/m²/mes.**
- Sur de Cali (Pance y Ciudad Jardín): **\$80.000 - \$120.000 COP/m²/mes.**
- Centro de Cali (San Nicolás y zonas históricas): **\$60.000 - \$85.000 COP/m²/mes.**

Fuente: Colliers Colombia, Reporte mercado Retail en Cali 2024

Precio de venta



Fuente: Colliers Colombia, Reporte mercado Retail en Cali 2024

Durante el tercer trimestre de 2024, los precios de venta en la ciudad de Cali experimentaron un incremento del **0,52%**, situando el valor promedio en **\$10.626.000 COP/m²**.

Esta variación representa un aumento absoluto de **\$55.500 COP/m²** en comparación con el trimestre anterior, lo cual refleja una tendencia de crecimiento sostenido que ha mostrado consistencia desde finales del año 2023.

Cabe resaltar que el mercado para centros comerciales el valor cambia un poco, hay cerca de **17** centros comerciales establecidos, Por ejemplo, en centros comerciales como La Estación, los

precios oscilan entre **\$12 millones** y **\$15 millones COP/m²**, dependiendo del uso del espacio (restaurantes o tiendas generales)

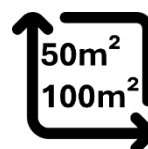
Demanda de Locales Comerciales

Cali sigue siendo una ciudad estratégica por su ubicación y dinamismo comercial. Se proyecta un crecimiento moderado en la ocupación de locales comerciales para 2024, especialmente en proyectos mixtos que integran zonas de esparcimiento y servicios adicionales.

Rangos de Área más Demandados: En Cali, la mayor demanda de locales comerciales se enfoca en espacios de tamaño **pequeño a mediano**:



Locales pequeños (**20-50 m²**) son altamente demandados en zonas de alto flujo peatonal, como centros comerciales, estaciones de transporte y calles comerciales.



Locales medianos (**50-100 m²**) Son los más solicitados por pequeñas y medianas empresas, comercio de servicios y franquicias.

Tendencias del Mercado Comercial en Cali



Transformación de Espacios Pequeños:
Alta demanda de locales compactos y modulares, replicables, especialmente por emprendedores y negocios en expansión.



Crecimiento del Comercio Electrónico:
Muchos comerciantes buscan locales físicos con integración a plataformas digitales para entrega y pick-up.



Proyectos Mixtos:
El **30%** de los nuevos desarrollos inmobiliarios en Cali incluyen áreas comerciales para atraer inversión.

Fuentes primarias – Valor renta local comercial /m²

Como desarrollo de fuente primaria, se realiza una minería de 15 datos y se analizan las siguientes ofertas y precios encontrados de diferentes locales comerciales para saber el precio de renta m² del mercado.

ESTUDIO MERCADO LOCALES COMERCIALES PARA ALQUILER EN EL SECTOR						
NRO	UBICACIÓN	TIPO	ÁREA TERRENO	ÁREA CONSTRUIDA	VALOR OFERTA	FUENTE Y/O TELEFONO
1	BARRIO VILLA DEL SUR	LOCAL COMERCIAL NUEVO		64	\$ 2.100.000	local-comercial-cali-villa-del-sur-1-banos/788-M4981426
Local Comercial para estrenar, en segundo piso con excelente vitrina. Sobre vía principal, cuenta con excelente ubicación, se caracteriza por su potencial comercial, ya que aquí puedes encontrar un sin fin de alternativas de posicionamiento para tu negocio. Cerca de universidades y centros comerciales, a lo que se suma que este sector es considerado como importante corredor comercial del sur de Cali.						
2	BARRIO SAAVEDRA GALINDO	LOCAL COMERCIAL USADO		100	\$ 2.500.000	https://www.puntopropiedad.com/inmueble/c49-95d8-18f3eeb-2cf2f301635a-7e83
Esta local en obra gris esquinero ubicado en Cali, Valle del Cauca es perfecta para aquellas personas que desean tener el ambiente de un lugar cerca de los parques y que al mismo tiempo tienen la comodidad de estar en una zona con servicios comerciales e industriales. Con una área terreno de 100 m2, especial para panadería restaurante supermercado y adicionalmente se puede alquilar el segundo piso quedando con una area de 200 m2						
3	BARRIO CIUDAD CORDOBA	LOCAL COMERCIAL USADO		240	\$ 6.940.000	https://www.puntopropiedad.com/inmueble/7577-8f49-382d5ff3-8b54798117b3-3359
Ciudad Córdoba, Oriente, Cali, Valle del Cauca Este local de 240 metros cuadrados es una oportunidad única para aquellos que buscan un espacio para su negocio. Ofrece tres espacios, cada uno con su propio baño, lo que lo hace ideal para una variedad de usos. Está ubicado en una ubicación privilegiada, con excelentes conexiones de transporte y una amplia variedad de servicios cercanos. El precio de arriendo es de \$6,940,000, una inversión que seguramente se verá recompensada con el tiempo. Si estás buscando un lugar para tu negocio, no busques más. Esta es la oportunidad perfecta para ti. También se arrenda por oficinas, 201 34 m2 \$990.000, 202 95 m2 \$2.990.000, 203 44 m2 \$1.380.000, 302 54 m2 \$1.580.00						
4	BARRIO EL RECUERDO	LOCAL COMERCIAL NUEVO		100	\$ 7.000.000	https://www.puntopropiedad.com/inmueble/ba29-b023-190c414-30418a75228f-7baa
UNISA INMOBILIARIA ALQUILA Local para Alquiler Estrena tu negocio en este local esquinero en un edificio nuevo! - rea:100 metros cuadrados - 2 Baños: - Baño para damas con dos baterías sanitarias - Un baño exclusivo para caballeros - Iluminación: LED de alta eficiencia - Energía:110 y 220 voltios - Ubicación: - Sobre calle principal - Cerca de estación del Mío - Diagonal a Gases de Occidente Este local es ideal para cualquier tipo de negocio que busque visibilidad y acceso conveniente. ¡Contáctanos para más información!						

5	BARRIO MARIANO RAMOS	LOCAL COMERCIAL USADO		380	\$ 5.000.000	https://www.puntopropiedad.com/inmueble/28e2-8253-dfac26ec-d8c31a2cc578-4667
Local en alquiler en el animado barrio Mariano Ramos, en el sur de Cali. Ubicado en el tercer piso en la calle 36 #46-15, este espacioso local de 380m2 es perfecto para gimnasios, discotecas y más. Cuenta con baños diferenciados para hombres y mujeres. Para más información, contáctanos, somos Probiene Inmobiliaria.						
6	BARRIO LA INDEPENDENCIA	LOCAL COMERCIAL USADO		220	\$ 5.000.000	https://www.puntopropiedad.com/inmueble/645c-9b4b-190dce6-d692191865a5-7a33
Local en primer piso area de 200 m2 exelente ubicacion zona super comercial con parqueadero para vehiculos -servicios publicos independientes -para esrtrenar remodelado full acabados 2 baños super fresco e iluminado .AREA 7M DE FRENTE POR 29 M DE FONDO. calle 27 #39-48 Pdta: hay otro local en el piso 2 si lo requiere puede tomar los dos locales.						
7	BARRIO VILLA COLOMBIA	LOCAL COMERCIAL USADO		195	\$ 5.000.000	https://www.puntopropiedad.com/inmueble/eb86-8b56-1905a1b-d582549869c9-7514
M Inmobiliaria Arrienda amplio Local en el barrio Villa Colombia de 195 mtrs2, con excelente ubicación ya que esta sobre toda la zona comercial de la vía principal, cuenta con 1 baño y buena iluminación, COD 11195						
8	BARRIO REPUBLICA DE ISRAEL	LOCAL COMERCIAL USADO		1000	\$ 25.000.000	https://www.puntopropiedad.com/inmueble/f8ae-9dd1-bc38cf10-f7e2f5a0f39-3715
HyS ALQUILA 2 Y 3 PISO CON AREA TOTAL DE 1000 M2 APROX UBICADO EN SECTOR COMERCIAL DEL ORIENTE DE CALI BARRIO MARIANO RAMOS, AREAS LIBRES, CON ASCENSOR, TANQUE DE ALMACENAMIENTO DE AGUA, ALTURA DE 3 M, SECTOR CON ALTA DENSIDAD DEMOGRAFICA, PISOS EN PORCELANATO, PAREDES ESTUCADAS Y PINTADAS EN VINILO BLANCO, 18 PARQUEADEROS EXTERNOS DE USO COMUN PARA VISITANTES Y 12 PARQUEADEROS INTERNOS. IDEAL PARA GYM, SPA, CALL CENTER, FABRICA DE TEXTILES ETC. VALOR CANON DE ARRENDAMIENTO \$25'000.000 MAS IVA, MAS ADMINISTRACION \$6'000.000 INCREMENTO ANUAL IPC MAS 3 PUNTOS						
9	BARRIO ALFONSO LOPEZ	LOCAL COMERCIAL USADO		200	\$ 5.500.000	https://www.puntopropiedad.com/inmueble/549e-18143-18f4d05-8e7e62ca4cdb-740c
Se alquila excelente local comercial esquinero ubicado en el segundo piso de edificio en la mejor esquina comercial del sector de Alfonso Lopez, área total de 200 metros cuadrados, , este espacio es ideal para emprendedores y empresarios que buscan una ubicación estratégica para su negocio, recientemente reformado para ofrecer un diseño moderno y funcional, que se adapte a las necesidades de cualquier tipo de negocio, talaes como call center, oficinas, talleres de confeccioón, etc., se entrega con las adecuaciones requeridas de acuerdo al uso.						
10	BARRIO LA INDEPENDENCIA	LOCAL COMERCIAL NUEVO		140	\$ 5.500.000	https://www.puntopropiedad.com/inmueble/2f6c-82fa-2089180d-7b405efd239b-354c
La Independencia, Oriente, Cali, Valle del Cauca HYS BROKER RENTA LOCAL UBICADO AL LADO DEL SUPER INTER DE LA INDEPENDENCIA , ZONA DE GRAN ACTIVIDAD COMERCIAL , EL LOCAL TIENE UN AREA LIBRE SIN DIVISIONES DE 140 M2 APROX A DOBLE ALTURA , SE ENTREGA TERMINADO CON PAREDES ESTUCADAS Y PINTADAS EN VINILO Y BLANCO , PISOS EN PORCELANATO, 1 BAÑO , ZONA DE PARQUEO PARA CLIENTES , EXCELENTE TRAFICO PEATONAL , POR LA UBICACION EL LOCAL ES IDEAL PARA : DROGUERIA , MINI MARKET , SALSAMENTARIA , PANADERIA, RESTAURANTE , VENTA DE COMIDAS RAPIDAS , ESTANCO , PIZZERIA , CORRESPONSAL BANCARIO , BOUTIQUE, BARBERIA , SALON DE BELLEZA , HELADERIA , VALOR CANON \$ 6.000.000 , INCREMENTO ANUAL DEL IPC MAS 3 , NEGOCIABLE.						

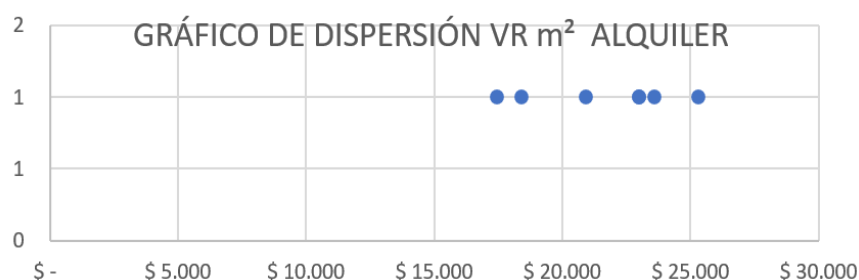
11	BARRIO RAFAEL URIBE	CENTRO COMERCIAL USADO		400	\$ 3.400.000	https://www.puntopropiedad.com/inmueble/a5d2-9a98-ca90e8a8-ec1c0e3b6e76-310c
Rafael Uribe Uribe, Oriente, Cali, Valle del Cauca Se alquila local comercial esquinero, ubicado cerca a la galería la Floresta, tercer piso con área de 400 M2 distribuidos en un salón abierto grande, zona de recepción, y un cuarto pequeño para oficina, 4 baños, ascensor de carga, cuenta con amplios ventanales y vista externa. valor del canon \$3.000.000 mas Iva si requieren factura.						
12	BARRIO PRADOS DE ORIENTE	LOCAL COMERCIAL USADO		20	\$ 1.100.000	https://www.puntopropiedad.com/inmueble/8382-9e4c-18fc4d2-c35eca7483b-7f7a
EXCELENTE LOCAL COMERCIAL, CONSTA DE SALÓN Y BAÑO, UBICADO EN UN PUNTO ESTRATÉGICO Y COMERCIAL DE LA CIUDAD SOBRE LA AVENIDA ROOSEVELT, VIDRIOS PANORÁMICOS, TRANSPORTE PÚBLICO CERCANO, SOBRE VÍA PRINCIPAL, INDEPENDIENTE.						
13	BARRIO SUCRE	LOCAL COMERCIAL USADO		330	\$ 6.260.000	https://www.puntopropiedad.com/inmueble/1ff4-910b-d8802391-d4e6c12a089b-35bf
ALQUILER LOCAL DE 330 MT2 EN EL BARRIO SUCRE ZONA COMERCIAL DEL CENTRO DE CALI, EL CUAL SE COMPONE DE LA SIGUIENTE FORMA: 170 MT2 EN PRIMER PISO Y 160 MT2 EN SEGUNDO PISO. EXCELENTE UBICACION EN ZONA DE AUTOPARTES Y MOTOPARTES DEL CENTRO DE CALI. EL LOCAL ES POSIBLE ADECUARLO ACORDE A SU NECESIDAD LLEGANDO A UN ACUERDO ENTRE LAS PARTES.						
14	BARRIO EL CEDRO	LOCAL COMERCIAL USADO		120	\$ 2.000.000	https://www.puntopropiedad.com/inmueble/9e10-841e-18f3edf-c98a8704e23a-7dcf
Bienco arrienda local en barrio el cedro en excelente zona comercial cerca del estadio, av. Roosevelt, galería alameda. Se puede trabajar para local u oficina con vitrina. Consta de amplio espacio, con bodega pequeña, baño y área de lavado, en segundo piso con amplio espacio para exhibición						
15	BARRIO MARROQUIN III	LOCAL COMERCIAL USADO		100	\$ 2.000.000	https://www.puntopropiedad.com/inmueble/532b-9d5a-191c5c6-ca66cad9b979-7e86
ARRIENDO local comercial esquinero ubicado en el oriente de la ciudad con una area de 100 m2 este local ofrece todo el espacio que necesitas para llevar a cabo tus actividades de manera cómoda y eficiente. Cuenta con un baño social y un garaje exclusivo, tus empleados y clientes podrán disfrutar de todas las comodidades que este inmueble tiene para ofrecer.						

Análisis estadísticos

De los 15 datos iniciales se dejan solamente 7 datos para realizar un gráfico de dispersión por valor de m² para renta, a continuación, se relaciona la tabla con los 7 datos, dando información relevante de cada local comercial, desde su ubicación hasta su valor de m².

N°	BARRIO - UBICACIÓN	TIPO	ÁREA CONSTRUC.	VALOR OFERTA	%NEGOCIACION	VALOR DEPURADO	VR M2 LOCAL	DATO
2	BARRIO SAAVEDRA GALINDO	LOCAL COMERCIAL USADO	100	\$ 2.500.000	8%	\$ 2.300.000	\$ 23.000	1
6	BARRIO LA INDEPENDENCIA	LOCAL COMERCIAL USADO	220	\$ 5.000.000	8%	\$ 4.600.000	\$ 20.909	1
7	BARRIO VILLA COLOMBIA	LOCAL COMERCIAL USADO	195	\$ 5.000.000	8%	\$ 4.600.000	\$ 23.590	1
8	BARRIO REPUBLICA DE ISRAEL	LOCAL COMERCIAL USADO	1000	\$ 25.000.000	8%	\$ 23.000.000	\$ 23.000	1
9	BARRIO ALFONSO LOPEZ	LOCAL COMERCIAL USADO	200	\$ 5.500.000	8%	\$ 5.060.000	\$ 25.300	1
13	BARRIO SUCRE	LOCAL COMERCIAL USADO	330	\$ 6.260.000	8%	\$ 5.759.200	\$ 17.452	1
15	BARRIO MARROQUIN III	LOCAL COMERCIAL USADO	100	\$ 2.000.000	8%	\$ 1.840.000	\$ 18.400	1

(X) = Promedio \$/m ²	21.664
Datos	7
Desviacion estandar	2.871
Coeficiente de variacion	13%
Límite inferior \$/m ²	18.793
Límite superior \$/m ²	24.536
Coeficiente de asimetria	1,34



Este análisis estadístico nos deja algunas conclusiones para tener en cuenta:

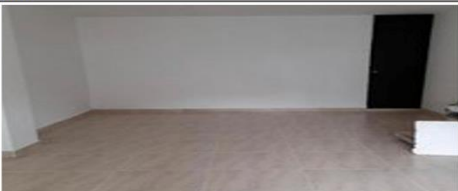
- El promedio depurado calculado es **\$21.664/m²**, lo que indica que este valor representa una tendencia central de los locales comerciales en las ubicaciones seleccionadas
- El coeficiente de asimetría es **1,34**, lo que indica una distribución positivamente sesgada. Esto significa que hay una mayor concentración de precios por debajo del promedio, mientras que algunos valores más altos (probablemente influenciados por ubicaciones específicas o características premium) están elevando la media.
- Se asume un porcentaje estándar de negociación del **8%**, lo cual es razonable para el mercado de alquiler comercial. Esto permite ajustar los valores proyectados para que sean competitivos sin comprometer la rentabilidad.
- Para el precio de renta arrojado por nuestro estudio de fuentes primarias, tomaremos el límite superior de **\$24.536 COP/m²**, esto debido a la visión que tenemos hacia escenarios de mayores ingresos proyectados.

Fuentes primarias – Valor compra local comercial /m²

se realiza una minería de 15 datos y se analizan las siguientes ofertas y precios encontrados de diferentes locales comerciales para saber el precio de compra/m² del mercado.

ESTUDIO MERCADO LOCALES COMERCIALES PARA COMPRA EN EL SECTOR						
NRO	UBICACIÓN	TIPO	ÁREA TERRENO	ÁREA CONSTRUIDA	VALOR OFERTA	FUENTE Y/O TELEFONO
1	BARRIO EL REFUGIO	LOCAL COMERCIAL REMODELADO		24,33	\$ 255.000.000	https://www.fincaraiz.com.co/local-en-venta/191782810
Ubicación estratégica sobre una de las principales vías de Cali, con alto tráfico peatonal y vehicular. Perfectos para comercio, oficinas o servicios. Características: • Local 20: 24.33 m² – \$255.000.000 • Totalmente remodelados, con fachadas nuevas y acabados de calidad. • Conexiones hidráulicas y eléctricas renovadas. • Baños modernos y funcionales en cada local. • Bahía comunitaria de parqueo para comodidad de los clientes. • Excelente iluminación y ventilación natural. • Planos arquitectónicos, hidráulicos y eléctricos disponibles. Valores adicionales:						
2	Unicentro cali, Cali, Valle del cauca	LOCAL COMERCIAL USADO		257	\$ 2.875.270.000	https://www.fincaraiz.com.co/local-en-venta/191313919
Se vende local excelente ubicación junto a marcas muy reconocidas y zona bancaria, ingreso por carrera 100 junto a la estación de transporte Se trata de un local comercial en un primer nivel y mezanine. El primer piso está distribuido de la siguiente manera: Se trata de un espacio para Local Comercial, área abierta de cajeros área de Sala de espera, área de asesores, área de cajas, cocina, cuarto técnico, baños.						
3	QUINTAS DE DON SIMON	LOCAL COMERCIAL USADO		22	\$ 220.000.000	https://inmueble.mercadolibre.com.co/MCO-1432624699-local-en-venta-centro-comercial-aquarela-cali-JM#polycard_client=search-nordic&position=8&search_layout=grid&type=item&tracking_id=b9c70847-5135-47eb-a1dd-8a349cdd38f9
Oportunidad de inversión! Local en venta en el Centro Comercial Aquarela. Ubicación inmejorable, cerca de zonas residenciales y comerciales, sobre vía de alto tráfico. El área cuenta con comercios de entidades de salud, bancos y supermercados. Este local actualmente está rentado, generando una rentabilidad superior al 0.6%. Ideal para quienes buscan una inversión segura y con retorno asegurado en una zona de alta demanda y crecimiento. No dejes pasar esta excelente oportunidad de inversión.						
4	CENTRO COMERCIAL LA ESTACION	LOCAL COMERCIAL USADO		82	\$ 900.000.000	https://inmueble.mercadolibre.com.co/MCO-2747266116-local-en-centro-comercial-la-estacion-al-norte-de-cali-JM#polycard_client=search-nordic&position=15&search_layout=grid&type=item&tracking_id=ca4a95d4-c51e-457d-ac83-b32608acf56a
Vendemos Local con doble altura piso techo, en el segundo nivel del Centro Comercial LAESTACION, al norte de Cali, son 82m2. funcionan allí oficinas de pasaportes de la ciudad, salas de cine, plazuelas de comidas, entidades financieras, almacenes de grandes marcas nacionales y extranjeras, altísimos niveles de seguridad, amplias zonas de parqueo y cómodos accesos en ascensores y escaleras eléctricas desde parqueadero.						

5	BARRIO SANTANDER COMUNA 4	LOCAL COMERCIAL USADO	264,1	\$ 2.114.000.000	https://www.ciencuadras.com/inmueble/local-en-venta-en-santander-cali-2243047?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=comprausadormkt&utm_content=search&gad_source=1&gclid=Cj0KCQIAst67BhCEARIsAKKdWOkH-sTFUevolZBHIC9GCWgP7Ce7TmoTLvWW34htR YKLrg2vQV6iTJcaAna9EALw_wcB
Te presentamos este local ubicado en Santander, Cali, un lugar estratégico de la ciudad gracias a su alto flujo peatonal y vehicular, lo que garantizará que tu negocio sea todo un éxito. cerca de la estación centro comercial, royal films, olímpica, policía metropolitana estación san francisco, no esperes más y ámate a encontrar con nosotros tu lugar ideal. Contáctanos y déjanos tener el privilegio de atenderte.					
6	BARRIO CAPRI	LOCAL COMERCIAL USADO	11	\$ 100.000.000	https://www.ciencuadras.com/inmueble/local-en-venta-en-ciudad-capri-cali-3128053?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=comprausadormkt&utm_content=search&gad_source=1&gclid=Cj0KCQIAst67BhCEARIsAKKdWOkH-sTFUevolZBHIC9GCWgP7Ce7TmoTLvWW34htR YKLrg2vQV6iTJcaAna9EALw_wcB
Vendo o permuto por apartamento, Local comercial esquinero con 10,45 m2 ubicado en el tercer piso del Centro Comercial San Andresito del Sur, actualmente ocupado por inquilinos, negocio acreditado. El Centro Comercial San Andresito Sur de Cali, cuenta con la comodidad de cualquier Centro Comercial, aire acondicionado, ascensor, gradas eléctricas, parqueadero comunitario ilimitado y vigilado, hay diversidad de opciones comerciales, no Cobran Parqueadero. Vendo o permuto por apartamento, Local comercial esquinero con 10,45 m2 ubicado en el tercer piso del Centro Comercial San Andresito del Sur, actualmente ocupado por inquilinos, negocio acreditado.					
7	BARRIO EL REFUGIO	LOCAL COMERCIAL USADO	30	\$ 300.000.000	https://www.ciencuadras.com/inmueble/local-en-venta-en-el-refugio-cali-3088350?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=comprausadormkt&utm_content=search&gad_source=1&gclid=Cj0KCQIAst67BhCEARIsAKKdWOkH-sTFUevolZBHIC9GCWgP7Ce7TmoTLvWW34htR YKLrg2vQV6iTJcaAna9EALw_wcB
Amplio local comercial ubicado en el estratégico barrio El Refugio, ideal para todo tipo de negocio. El espacio cuenta 30.23 m2 con excelente iluminación natural, baño privado, y vitrina hacia la calle que ofrece alta visibilidad. Zona de alto flujo peatonal y vehicular, rodeada de comercios, estación Mío, colegios, Universidad Santiago de Cali y viviendas, lo que garantiza un constante tránsito de potenciales clientes. Con acabados modernos y listos para ser adaptados a cualquier actividad comercial. ¡Una excelente oportunidad para emprendedores e inversionistas!					
8	BARRIO LA HACIENDA	LOCAL COMERCIAL USADO	96	\$ 800.000.000	https://www.ciencuadras.com/inmueble/local-en-venta-en-la-gran-colombia-cali-3054605?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=comprausadormkt&utm_content=search&gad_source=1&gclid=Cj0KCQIAst67BhCEARIsAKKdWOkH-sTFUevolZBHIC9GCWgP7Ce7TmoTLvWW34htR YKLrg2vQV6iTJcaAna9EALw_wcB
SE VENDE LOCAL COMERCIAL AL SUR DE LA CIUDAD DE CALI, CENTRO COMERCIAL ACUARELA, son dos locales unidos, amplios espacios área de 96 metros más mezanine, primer nivel, recepción, sala de espera, oficina amplia, seis puestos de trabajo con lavamanos cada uno, sistema de aire acondicionado, cocina, zona de oficio, baño, mezanine acondicionado con puestos de trabajo, recepción, cuatro puestos de trabajo, espacio para archivo, excelentes acabados, tiene dos espacios en centro comercial para publicidad, acondicionado para sector salud, Centro de Spa, peluquería, consultorios odontológicos, cuenta con parqueadero gratuito, escaleras de descanso. Centro comercial ubicado sobre la Cra 80 con Calle 13, sector de muy alta valorización, rodeado de unidades residenciales, cercanía a clínicas, estaciones de servicio, centros comerciales, concesionarios,					
9	CENTRO COMERCIAL CAÑASGORDAS	LOCAL COMERCIAL USADO	26,00	\$ 220.000.000	https://www.ciencuadras.com/inmueble/local-en-venta-en-san-pedro-cali-3103286?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=comprausadormkt&utm_content=search&gad_source=1&gclid=Cj0KCQIAst67BhCEARIsAKKdWOkH-sTFUevolZBHIC9GCWgP7Ce7TmoTLvWW34htR YKLrg2vQV6iTJcaAna9EALw_wcB
Excelente local ubicado al sur de Cali en el Parque Cañasgordas, al frente de la Universidad Javeriana, sobre la Avenida Cañasgordas. Cuenta con un area de 26 mts2, luz blanca, gas natural, mezanine, puerta perciana y bahía para mesas. Al frente de kioscos, restaurantes y gran bahía de parqueo para carros y motos. Transporte público a la mano, rodeado de todas las universidades y colegios del sector. Cuenta con seguridad privada, cámaras de seguridad y baños publicos					

10	BARRIO SANTANDER COMUNA 4	LOCAL COMERCIAL USADO		86	\$ 688.000.000	https://www.ciencuadras.com/inmueble/local-en-venta-en-santander-cali-2469723?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=comprausadormkt&utm_content=search&gad_source=1&gclid=Cj0KCQIAst67BhCEARIsAKKdWOkH-sTFUeivoIZBHIC9GCWgP7Ce7TmoTLvWW34htRYKLrg2vQV6ITJcaAna9EALw_wcB
Local comercial ubicado la lado de Oficinas de Claro en el excelente Centro Comercial La estacion.						
11	BARRIO EL REFUGIO	LOCAL COMERCIAL USADO		31	\$ 295.000.000	https://www.ciencuadras.com/inmueble/local-en-venta-en-el-gran-limonar-cali-3195886?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=comprausadormkt&utm_content=search&gad_source=1&gclid=Cj0KCQIAst67BhCEARIsAKKdWOkH-sTFUeivoIZBHIC9GCWgP7Ce7TmoTLvWW34htRYKLrg2vQV6ITJcaAna9EALw_wcB
SE VENDEN DOS LOCALES COMERCIALES EN LA CALLE 5, EL REFUGIO - EXCELENTE OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN Ubicación estratégica sobre una de las principales vías de Cali, con alto tráfico peatonal y vehicular. Perfectos para comercio, oficinas o servicios. Características: • Local 19: 30.23 m² – \$295.000.000 • Totalmente remodelados, con fachadas nuevas y acabados de calidad. • Conexiones hidráulicas y eléctricas renovadas. • Baños modernos y funcionales en cada local. • Bahía comunitaria de parqueo para comodidad de los clientes. • Excelente iluminación y ventilación natural. • Planos arquitectónicos, hidráulicos y eléctricos disponibles.						
12	BARRIO SAN VICENTE	LOCAL COMERCIAL USADO		36	\$ 360.000.000	https://www.ciencuadras.com/inmueble/local-en-venta-en-san-vicente-cali-2482824?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=comprausadormkt&utm_content=search&gad_source=1&gclid=Cj0KCQIAst67BhCEARIsAKKdWOkH-sTFUeivoIZBHIC9GCWgP7Ce7TmoTLvWW34htRYKLrg2vQV6ITJcaAna9EALw_wcB
1er piso, amplio, buena ubicacion, salon con mezanine, baño.						
13	BARRIO CENTENARIO	LOCAL COMERCIAL USADO		37,54	\$ 285.000.000	https://www.ciencuadras.com/inmueble/local-en-arriendo-o-venta-en-centenario-cali-1687655?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=comprausadormkt&utm_content=search&gad_source=1&gclid=Cj0KCQIAst67BhCEARIsAKKdWOkH-sTFUeivoIZBHIC9GCWgP7Ce7TmoTLvWW34htRYKLrg2vQV6ITJcaAna9EALw_wcB
Local en venta o arriendo, en Centro Comercial Centenario. Ubicado en el segundo piso, frente a cajeros Bancolombia, BBVA y Servibanca. Tiene un área de 37,54M2. Tiene un frente de 3,5mts. Canon de administración: \$2.830.000 + iva + administración (\$988.037). Precio de venta: \$285.000.000 negociable, se escucha oferta.						
14	BARRIO EL CEDRO	LOCAL COMERCIAL USADO		13,03	\$ 140.000.000	https://www.ciencuadras.com/inmueble/local-en-venta-en-el-cedro-cali-3128030
UOCAL/OFICINA/CONSULTORIO CENTROSUR, Remodelado, Segundo Piso, Cómodas Instalaciones, 14.4m2, Vitrina en Vidrio Templado. El Centro Comercial es de muy fácil acceso, tiene 400 Amplios Parqueaderos, Vigilancia Privada, Escaleras Eléctricas y Baños Públicos en todos los Pisos. El Almacén "MERCA MIO" ubicado en el Primer Nivel genera tráfico de clientes al interior del Centro Comercial. Otros Comercios: BBVA, Banco Popular, Western Union, Christus Sinergia Salud, Servientrega, Pasteles La Locura, GEF, Lili Pink y Bancolombia entre otros... ALQUILER: \$700.000/mes (Incluida Administración de \$340,189)						
15	BARRIOSANTA RITA	LOCAL COMERCIAL USADO		186	\$ 1.500.000.000	https://www.ciencuadras.com/inmueble/local-en-venta-en-santa-rita-cali-3056502
Dos locales independientes area aprox 93m cada una, con altura para construir mezanine, se encuentra ubicado en vía comercial, estructura apornada con techo panel sandwich 18mm. Contiene energía norma retier, también cuenta con puertas enrollarles de Rolling.						

Análisis estadísticos

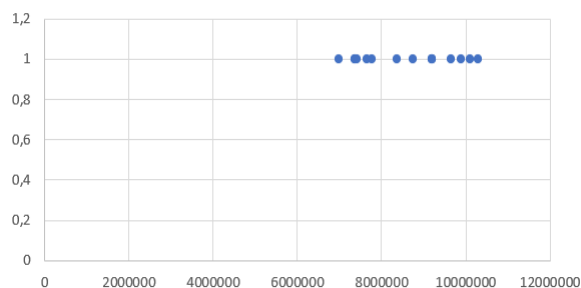
De los 15 datos iniciales se dejan 11 datos para realizar un gráfico de dispersión por valor de m² para compra, a continuación, se relaciona la tabla con los 11 datos, dando información relevante de cada local comercial, desde su áreas de construcción hasta su valor de m².

ÁREA CONSTRUCCION	VALOR OFERTA	% DE NEGOCIACION	VALOR DEPURADO	VALOR M2 LOCAL	DATO
24,33	\$ 255.000.000	8%	\$ 234.600.000	\$ 9.642.417	1
22	\$ 220.000.000	8%	\$ 202.400.000	\$ 9.200.000	1
264,1	\$ 2.114.000.000	8%	\$ 1.944.880.000	\$ 7.364.180	1
11	\$ 100.000.000	8%	\$ 92.000.000	\$ 8.363.636	1
30	\$ 300.000.000	8%	\$ 276.000.000	\$ 9.200.000	1
96	\$ 800.000.000	8%	\$ 736.000.000	\$ 7.666.667	1
26	\$ 220.000.000	8%	\$ 202.400.000	\$ 7.784.615	1
31	\$ 295.000.000	8%	\$ 271.400.000	\$ 8.754.839	1
36	\$ 360.000.000	8%	\$ 331.200.000	\$ 9.200.000	1
13,03	\$ 140.000.000	8%	\$ 128.800.000	\$ 9.884.881	1
186	\$ 1.500.000.000	8%	\$ 1.380.000.000	\$ 7.419.355	1

(X) = Promedio \$/m ²	8.589.145
Datos	11
Desviacion estandar	913.960
Coefficiente de variacion	11%
Límite inferior \$/m ²	7.675.184
Límite superior \$/m ²	9.503.105
Coefficiente de asimetria	0,02

El precio promedio de compra por m² en este análisis es **\$8.589.145/m²**, valor que tomaremos como base para la cabida. El límite inferior del precio es \$7.675.184/m², que corresponde al 11% por debajo del promedio. El límite superior es de \$9.503.105/m², un 11% por encima del promedio.

GRÁFICO DE DISPERSIÓN VR M2 COMPRA LOCAL COMERCIAL



El coeficiente de variación es **11%**, lo que refleja una baja dispersión relativa en los datos, El coeficiente de asimetría es **0.02**, lo que indica que la distribución de los datos es casi simétrica.

En conclusión, tenemos que la baja dispersión y el coeficiente de variación indican que el mercado está bastante regulado y los valores son consistentes. Esto facilita la planificación y proyección de costos para desarrollos comerciales.

Conclusiones estudio de mercado comercio

1. El comercio como motor clave de la economía: El comercio en Colombia representa el 15% del PIB nacional, siendo uno de los sectores con mayor impacto en el empleo (**17,4% del total**). En Cali, el crecimiento moderado del sector está alineado con la recuperación económica tras los efectos adversos de la pandemia, mostrando un aumento del PIB comercial del **0,9%** en el último trimestre analizado.

2. Precio de renta competitivo: El precio promedio de renta de locales comerciales en Cali es de \$55,300 COP/m², pero en la búsqueda de fuentes primarias tenemos **\$24.536 COP/m²**, con una disminución reciente del **1,91%**. Esto refleja un entorno competitivo que favorece a los arrendatarios y busca mantener la ocupación en medio de condiciones económicas desafiantes.

3. Demanda enfocada en locales pequeños y medianos: Los espacios de 20 a 50 m² son altamente demandados en áreas con alto flujo peatonal, mientras que los de 50 a 100 m² son preferidos por pequeñas y medianas empresas, lo que indica una fuerte inclinación hacia el comercio minorista y de servicios.

4. Tendencias transformadoras en el mercado comercial: marcas que adopten prácticas responsables y sostenibles está en aumento, La integración de canales digitales y físicos está transformando los modelos de negocio tradicionales, y proyectos mixtos espacios comerciales con zonas de esparcimiento para diversificar las fuentes de ingresos.

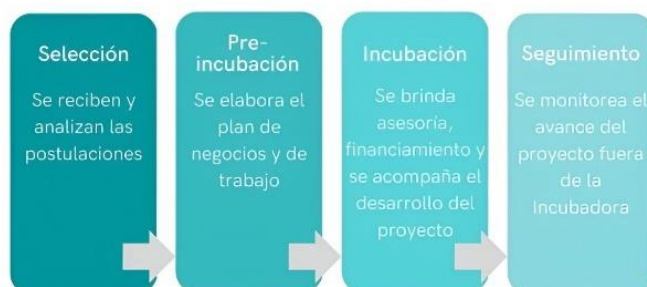
El mercado comercial de Cali está atravesando una etapa de transición hacia modelos más flexibles, sostenibles y orientados al consumidor digital. La ciudad ofrece un panorama prometedor, pero también competitivo, lo que exige a los actores del sector estar alineados con las tendencias globales y las necesidades locales.

3.1.2 Hub de innovación: Startups – incubadoras - aceleradoras

La incubación y su relación con las startups en el ecosistema emprendedor



Fases del Proceso de Incubación



STARTUPEABLE

Una incubadora de empresas es una organización creada para apoyar el desarrollo de nuevos emprendimientos en etapas iniciales. En una incubadora, los emprendedores establecen contactos

con otros emprendedores e inversionistas potenciales. También, desarrollan sus ideas, y crean un plan de negocios, bajo asesoría personalizada de los mentores. Además, las incubadoras ofrecen un espacio físico y orientación legal, financiera y contable. Tienes 3 etapas las cuales se pueden apreciar en la imagen adjunta: 1 Pre-incubación, 2 incubación, 3 seguimiento.

En el ecosistema emprendedor, las incubadoras y las aceleradoras cumplen funciones complementarias:



Incubadoras vs. Aceleradoras



STARTUPEABLE

Incubación: Se centra en las etapas tempranas, ayudando a transformar ideas en empresas funcionales.

Aceleración: Una vez que la startup ha demostrado cierto

nivel de tracción en el mercado, los programas de aceleración impulsan su crecimiento rápido a través de financiamiento, mentorías avanzadas y acceso a redes globales.

Por su parte, una startup se define como una empresa emergente, generalmente basada en la tecnología, que busca desarrollar un modelo de negocio escalable y replicable, con el objetivo de resolver un problema específico en el mercado. En el país hay casos de éxito como el de Rappi, que es una de las 20 organizaciones bajo este modelo con mayores ganancias entre 2013 y 2023 (2.192 millones de dólares).



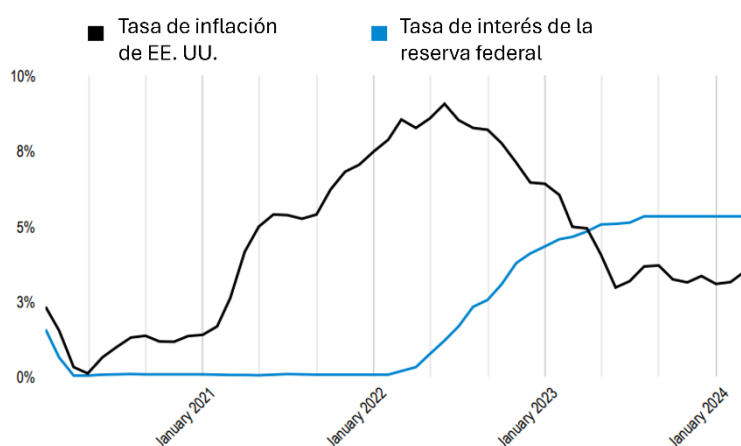
El crecimiento de startups ha transformado la economía moderna, impulsando la innovación y generando empleo de alta calidad. En este contexto, los Hub's de innovación se convierten en un motor clave para el desarrollo económico, proporcionando infraestructura, redes de contacto y acceso a financiamiento para emprendedores. La Comuna 13 de Cali representa una oportunidad única para fomentar el ecosistema emprendedor local, aprovechando su ubicación estratégica y su potencial para convertirse en un polo de innovación regional. Observatorio Económico de Cali. (2022).

Un unicornio es una startup valorada en más de 1.000 millones de dólares. Estas empresas representan el éxito máximo dentro del ecosistema emprendedor, ya que logran escalar su modelo de negocio a nivel global. Las salidas, por otro lado, son empresas emergentes que ahora cotizan en bolsa o que han sido adquiridas por otra empresa. El Panteón del Ecosistema Global de Startups. Es un grupo formado por más de 250 organizaciones en todo el mundo, incluye empresas como SpaceX, Microsoft y Netflix.

El ecosistema emprendedor integra múltiples actores: incubadoras, startups, aceleradoras, Hub's de innovación, unicornios, entre otras, siendo muy extenso y creciente.

Índice Global de Ecosistemas Startups

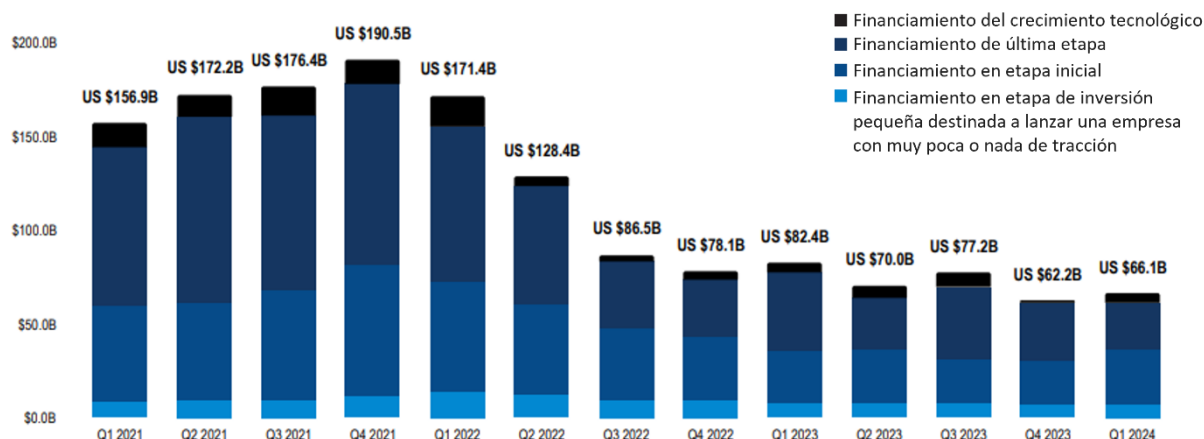
Es un índice global de ecosistemas de startups utilizado anualmente por muchas de estas, para tomar decisiones. Se construye utilizando puntos de datos procesados por un algoritmo que toma en cuenta varios conjuntos de parámetros y proporciona una muestra sólida de las partes interesadas en cada ecosistema de startups. Este índice está integrado por el StartupBlink Global.



Fuente: Tomado de Startupblink - Gráficos Y, Fred Economic Data

El entorno para las startups en 2024 presenta importantes retos económicos, aunque también ofrece oportunidades estratégicas para los emprendedores que sepan adaptarse. La gráfica muestra una compensación directa entre el incremento de la inflación y el aumento de la tasa de interés de la Reserva Federal. Esto refleja una estrategia de política monetaria para controlar la inflación mediante el encarecimiento del costo del dinero.

Actualización económica startups

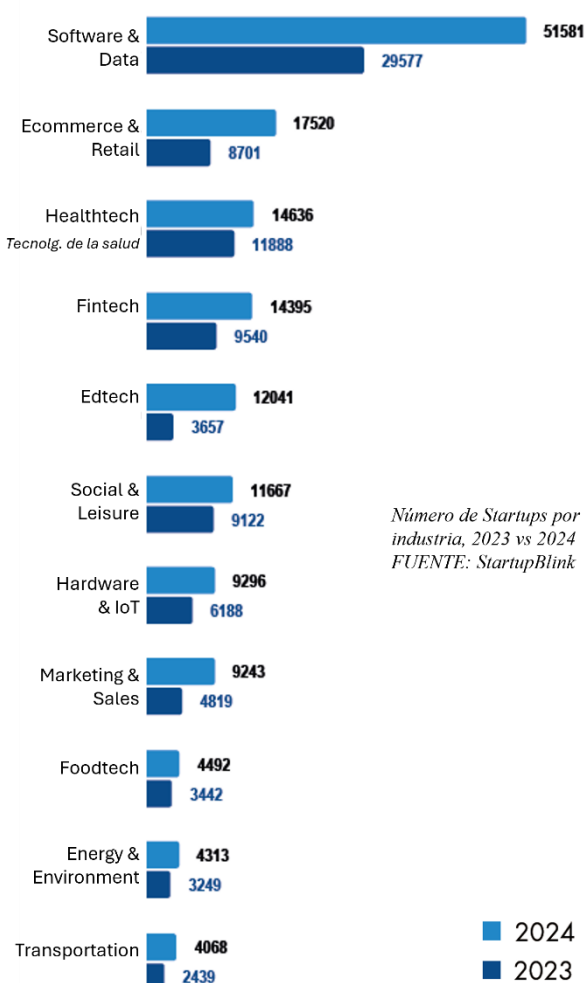


Financiamiento global de startups – Fuente: Crunchbase

En conclusión, de la gráfica anterior apreciamos que, aunque las etapas iniciales siguen recibiendo una porción importante del financiamiento, también han experimentado una disminución proporcional, sugiriendo que los inversionistas son más cautelosos incluso con proyectos en fases tempranas.

Los fondos que priorizan etapas iniciales y negocios innovadores podrían redirigir sus estrategias hacia empresas que demuestren adaptabilidad y potencial de escalabilidad a largo plazo.

Análisis de startups por industria a nivel global.



El siguiente análisis de la industria se basa en una gran muestra de nuevas empresas que se puede ver en el mapa del ecosistema de startups global de StartupBlink. Se aprecia que:

La mayor industria para el 2024 de startups es la de Software & Data, esta industria representa el **33,7%**. Las nuevas empresas de comercio electrónico y venta minorista están aumentando, pasando del 9,5% al **11,4%**. El porcentaje de startups de Healthtech llega al **9,5%**, Fintech pierde una posición y pasa al 4º puesto con una startup porcentaje del **9,4%**.

Ecosistema de Startups en Colombia

El ecosistema de startups en Colombia ha mostrado un crecimiento significativo en los últimos años, consolidándose como un referente en América Latina. Este estudio de mercado está enfocado en el panorama nacional como primera mirada y, específicamente, en la ciudad de Cali.

Global startup Ecosystem Index 2024: Mejores Países de Latino América y el Caribe

Países	Top global	Cambio en el ranking (desde 2023)	Puntuación total
Brasil	27	-	9.775
Colombia	38	2	6.386
Chile	39	-3	6.025
Mexico	41	-4	5.868
Argentina	42	5	5.090
Uruguay	58	-3	2.602
Perú	69	-	1.070
Costa rica	75	-3	0.912
Panamá	84	2	0.819
Ecuador	94	-13	0.534

De acuerdo con StartupBlink (2024). Colombia se encuentra entre los países más destacados de América estando en el puesto 38 en el top global con una puntuación de 6386, Colombia ahora se ubica como el 2do mejor ecosistema de startups en América Latina.

Según el Colombia Tech Report 2023-2024, el país cuenta con **1.720** startups, lo que representa un incremento del **30%** respecto al año anterior.

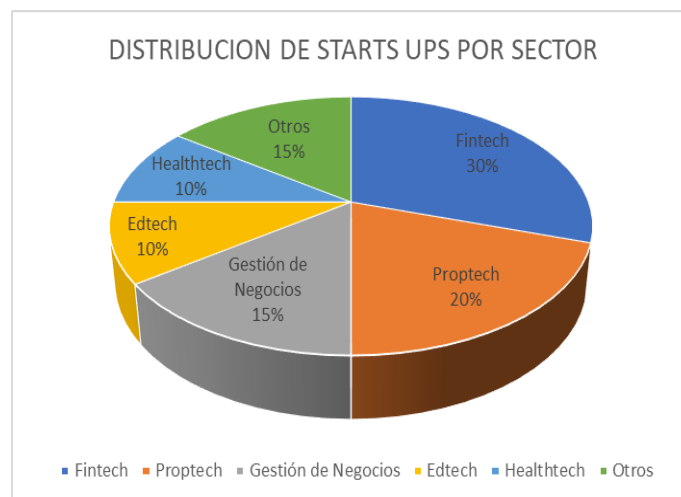
Global Startup Ecosystem Index 2024 – Fuente: StartupBlink

En conclusión, vemos mediante este estudio como el ecosistema de startups en Colombia ha mostrado un crecimiento significativo en los últimos años, y un impulso tan grande de 2023 a 2024, consolidándose como un referente en América Latina ocupando el segundo lugar.

Ranking nacional	Ciudad	Ranking Global de ciudades	Puntaje	Top por industria
1	Bogotá	63 ⁺²	11.55	Transportation ★
2	Medellín	162 ⁺⁶	3.89	Proptech ★
3	Cali	281 ⁺¹	1.46	Financial Technology ★
4	Barranquilla	420 ⁻⁹	0.74	Financial Technology ★
5	Bucaramanga	738 ⁺⁴⁷	0.22	
6	Manizales	764 ⁺¹¹	0.20	
7	Pereira	795 ⁺¹²	0.19	
8	Cartagena	897 ⁻²⁶	0.15	
9	Armenia	989 ⁻⁷⁷	0.12	
10	Popayán	1043 ⁻¹²³	0.10	

Fuente: StartupBlink

Según el siguiente gráfico podemos apreciar la participación porcentual, donde de la mitad de las startups colombianas se encuentran distribuidas en seis sectores líderes: FinTech (30 %), PropTech (20 %), Gestión de Negocios (15 %), HealthTech (10 %), EdTech (10 %) y otros con un (15%)



Fuente: Elaboración propia con base en StartupBlink

En cuanto a la distribución geográfica por ciudad:

Bogotá DC alberga el 55% de estas startups, con un total de 949.

- **Antioquia** concentra el 25%, equivalente a 422 startups.
- **El Valle del Cauca**, con **Cali** como ciudad principal, representa el **8%** del total, sumando **134 startups**.
- **Atlántico** cuenta con el 4%, es decir, 60 startups.

Contexto Local - Diagnóstico del Ecosistema en Cali

En Cali, los sectores más representativos son:

- **SaaS (Software as a Service):** 19% de las startups.
- **Gestión de Negocios:** 11%.
- **FinTech:** 11%.

Cali ha mostrado un crecimiento moderado en su ecosistema de startups, con un enfoque en tecnologías de la información, agroindustria y comercio electrónico. Sin embargo, la Comuna 13 enfrenta retos significativos relacionados con la falta de infraestructura adecuada y recursos para emprendedores. A pesar de ello, existen iniciativas prometedoras como el trabajo conjunto con instituciones financieras como Bancamía y la Fundación WWB, que han promovido programas de capacitación y microcréditos en la zona. (Fenalco Valle del Cauca. (2023). Tendencias de Consumo y Emprendimiento.) Cali se posiciona como la tercera ciudad en Colombia en términos de levantamiento de fondos para startups, con un volumen **de USD 9,5 millones** distribuidos en 7 acuerdos, y un ticket promedio de USD 1,3 millones.

Proyectos similares



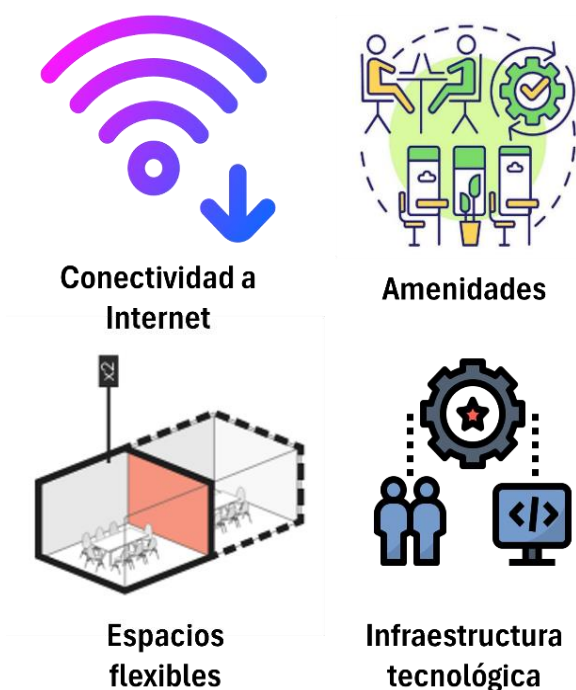
Ruta n en Medellín



zona América en Cali

Modelos como Ruta N en Medellín y Zona América en Cali demuestran el impacto positivo de HUBs de innovación en economías locales, ofreciendo un marco de referencia para el desarrollo del proyecto Nexo en la Comuna 13.

Requerimientos para Espacios dentro del HUB de innovación



Conectividad a Internet: Se recomienda un ancho de banda mínimo de 100 Mbps simétricos para garantizar operaciones fluidas

Espacios Flexibles: Áreas que puedan adaptarse a diferentes necesidades

Amenidades: Servicios como cafetería, áreas de descanso, zonas verdes y estacionamiento.

Infraestructura Tecnológica: Incluye equipos modernos, sistemas de seguridad informática y soporte técnico.

Inversión y Financiamiento

Los startups en Colombia cuentan con diversas opciones de financiamiento, como:

- **Fondos Privados:** Aceleradoras como Rockstart y fondos como SoftBank Latin America Fund han invertido activamente en startups colombianas.
- **Bancos e Instituciones Financieras:** Entidades como Bancolombia ofrecen créditos especializados para emprendimientos.
- **Programas Públicos:** La Ley de Emprendimiento (2020) facilita incentivos fiscales y el acceso a recursos del Estado.

Demanda y casos de éxito en Cali

En Cali, la demanda de espacios de coworking creció un **35%** entre 2021 y 2023, reflejando una mayor adopción de modelos laborales flexibles. Este crecimiento se concentra principalmente en emprendedores y pymes. Observatorio Económico de Cali. (2022). Análisis del Ecosistema Empresarial Local. Cali ha sido cuna de startups exitosas que han ganado reconocimiento nacional e internacional. Ejemplos destacados incluyen:

- **Truora Inc.:** Especializada en soluciones de seguridad digital, y posicionada como una empresa tecnológica líder en Latinoamérica, ha logrado reducir significativamente el fraude para más de 400 clientes como Rappi, Bancolombia, Mercado Libre, Banco Santander L'Oreal y Corona. (Rojo, 2024)
- **Vaas:** Es una FinTech que automatiza el proceso de gestión de deudas estructuradas en empresas y ha liderado en levantamiento de fondos en la región. la startup fundada por una colombiana de 25 años posee un capital de US\$ 5 millones.



Competencia con otros Hub de innovación:

Impact Hub Cali

Es una comunidad de impacto e innovación que sin duda conecta, articula y gestiona el ecosistema. Impact Hub es una red global con presencia en varias ciudades del mundo, y su sede en Cali se centra en el emprendimiento social y la innovación. Su misión está alineada con el desarrollo de proyectos con impacto positivo en la comunidad.



Servicios ofrecidos: Espacios de trabajo compartidos y privados, mentoría, incubación de startups, eventos y talleres de innovación social, y acceso a una red global de emprendedores.

Principalmente con el propósito de crear valor en el sector de emprendimiento local, nacional y además mundial.

Crecimiento de la red / crecimiento del impacto y alcance:



25.000 Emprendedores e Innovadores Apoyados, 16,900 son miembros activos y 8,100 han participado en programas específicos. Esto demuestra una estrategia exitosa de captación y retención de usuarios

Con más de 107 sedes alrededor del mundo, Impact Hub ha logrado una expansión que capitaliza redes locales, manteniendo una visión global. Esto refuerza el poder de una comunidad conectada internacionalmente.

Conclusión estudio de mercado Hub de innovación:

1. Realización del Hub de innovación: El ecosistema de startups en Colombia, y particularmente en Cali, está en constante expansión. La ciudad se ha consolidado con sectores como FinTech, así que para NEXO es favorable contribuir con la creación de este Hub de innovación que conecte emprendedores con inversores y catapulte aún más a la ciudad, Fomentando del talento local y brindando una infraestructura adecuada, el apoyo de incubadoras y aceleradoras, y la inversión en tecnología como factores clave para el éxito de estas empresas emergentes.

2. Competencia nacional: Hubs establecidos en Bogotá y Medellín cuentan con mayor visibilidad y redes de contactos, por lo que nexo debe destacar en su oferta para atraer a startups hacia Cali. Más allá de los espacios físicos, Nexo debe integrar servicios como aceleradoras, para emprendedores extranjeros, y eventos de networking de alto nivel.

3. Promoción de la innovación abierta: Nexo puede posicionarse como un puente entre grandes empresas y startups, facilitando procesos de innovación abierta que generen soluciones disruptivas.

Principales Diferencias				
Aspecto	Startups	Incubadoras	Aceleradoras	Coworking
Etapas de negocio	Idea o primeros pasos	Desarrollo inicial	Crecimiento y expansión	Cualquier etapa del negocio
Duración	Continua	Largo plazo (1-5 años)	Corto plazo (3-6 meses)	Flexible (diaria, mensual, anual)
Objetivo principal	Crear un negocio innovador	Validar ideas y modelos	Escalar y conseguir inversión	Proveer espacio colaborativo y servicios compartidos
Inversión directa	Variable	Usualmente no	Sí, a cambio de equity	No aplica, se paga por uso
Espacio físico	Variable	Sí	A veces, sí	Principal servicio ofrecido

3.1.3 Coworking

Contexto del Coworking a Nivel Mundial



De acuerdo con el Global Coworking Survey 2023 el coworking ha crecido enormemente desde sus inicios a principios de los 2000, transformándose en una tendencia global que actualmente abarca más de **26,000** espacios en todo el mundo. El mercado mundial de coworking ha sido impulsado por la necesidad de flexibilidad en los espacios de trabajo y la creciente importancia del trabajo remoto. Empresas como WeWork, Spaces y Regus han jugado un papel importante en la expansión de este modelo. El mercado global de coworking se caracteriza por varios aspectos según lo establece el magazín Deskmag y son los siguientes:

- **Diversificación de usuarios:** Los espacios ya no solo son para freelancers, sino que también albergan grandes corporaciones y pymes que buscan flexibilidad.
- **Globalización del modelo:** Las grandes ciudades del mundo, como Nueva York, Londres, y Singapur, concentran gran parte de estos espacios, pero la expansión hacia ciudades medianas y emergentes también es significativa.
- **Integración de servicios:** Además de ofrecer espacio físico, muchos coworking ofrecen servicios adicionales como eventos de networking, programas de aceleración de startups, y acceso a tecnología avanzada.

Contexto del Coworking en Colombia

En Colombia, la tendencia de coworking ha crecido principalmente en ciudades como Bogotá, Medellín y Cali, con un aumento considerable en los últimos cinco años. En Colombia, el coworking ha sido adoptado por startups tecnológicas, freelancers y grandes empresas que buscan optimizar costos. Según la Cámara de Comercio de Bogotá, la adopción de este modelo de trabajo está alineada con la creciente digitalización de la economía.



Fomento de emprendimiento: El coworking se ha convertido en una herramienta clave para impulsar el ecosistema emprendedor colombiano, sobre todo en sectores como la tecnología, el diseño y la innovación.

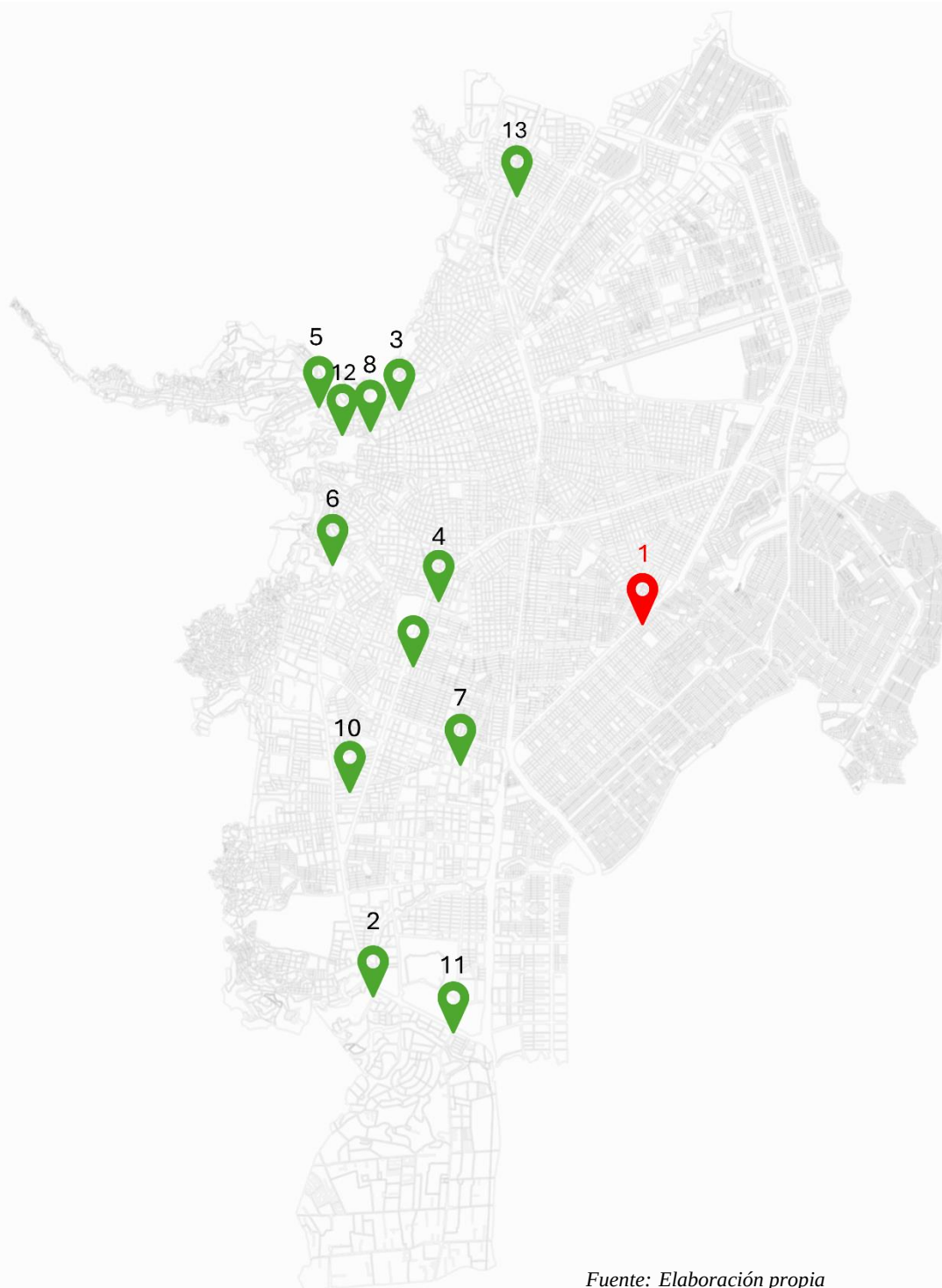
Estrategias gubernamentales: Iniciativas como Innpulsa buscan incentivar el emprendimiento, y los espacios de coworking están alineados con estas políticas.

Reportes de Colombian Coworking Network resaltan la incorporación de grandes marcas: En ciudades como Bogotá y Medellín, la presencia de operadores internacionales como WeWork ha sido clave en la consolidación del modelo en Colombia.

A nivel nacional, más del **80%** de los colombianos prefieren trabajar en espacios flexibles, valorando la comodidad y eficiencia que ofrecen, además de facilitar un equilibrio entre el espacio laboral y personal. *Fuente La nota económica.*

Contexto del Coworking en Cali

Análisis de oferta espacios coworking en Cali



Fuente: Elaboración propia

- ① **Nexo**
Ofrece un HUB de innovación para startup e incubadoras. Networking, coworking salas reuniones.
- ② **Inspiro Workstation**
Ofrece oficinas privadas y espacios de coworking con servicios completos.
- ③ **Yoffice**
Proporciona oficinas privadas y espacios compartidos adaptados a diversas necesidades empresariales.
- ④ **Be Working S.A.S.**
Espacio diseñado para profesionales y emprendedores que buscan un ambiente colaborativo.
- ⑤ **RíoCowork Oeste**
Ofrece espacios de trabajo flexibles en una ubicación estratégica de la ciudad.
- ⑥ **El Lab Coworking**
Espacio que combina creatividad y funcionalidad para profesionales de diversas áreas.
- ⑦ **Flex Colony Coworking**
Ofrece soluciones de oficina flexibles para empresas y trabajadores independientes.
- ⑧ **NaturaOffice Coworking**
Espacio comprometido en ofrecer un lugar inspirador y colaborativo para trabajar y crecer
- ⑨ **10th Street Coworking**
Entorno ideal para freelancers, emprendedores y equipos creativos que buscan inspiración y colaboración.
- ⑩ **Muelle Coworking**
Ofrece puestos de trabajo, alquiler de oficinas y salas de reuniones en un ambiente profesional.
- ⑪ **Coworking Jardin plaza**
Ofrece oficinas abiertas y un buen espacio cerca al centro comercial.
- ⑫ **Insight Coworking**
Un espacio de trabajo compartido e inspirador que impulsa la creación, innovación y negociación.
- ⑬ **Worky**
Un espacio creado para emprendedores y empresas que buscan flexibilidad.

El mapa evidencia una concentración significativa de espacios de coworking hacia el oeste de la ciudad, principalmente en zonas como San Fernando, El Peñón y el Centro Histórico, áreas que combinan atractivo comercial, alta densidad de negocios y una infraestructura consolidada.

Potencial del oriente de Cali: Aunque el oriente históricamente no ha sido considerado un eje principal para oficinas y coworking, su dinamismo poblacional y las recientes iniciativas de desarrollo urbano, junto con su ubicación estratégica cerca de corredores viales principales, podrían convertirlo en un polo atractivo para emprendedores locales y startups.

Además, su menor saturación en términos de espacios colaborativos podría posicionar al proyecto Nexo como un **pionero en el mercado local**, atrayendo tanto a pequeñas empresas como a freelancers que buscan alternativas accesibles y cercanas.

Concentración del mercado en el oeste

Como podemos apreciar a simple vista en el mapa, vemos toda la concentración de espacios coworking en el lado suroeste de la ciudad, esta concentración también significa alta competencia en estas zonas, lo que podría limitar el crecimiento de nuevos proyectos.

Proyección estratégica de Nexo:

Su ubicación única y la falta de coworking en las cercanías lo posicionan como una solución para un público objetivo diverso: emprendedores locales, negocios emergentes, e incluso empresas que buscan acercarse a comunidades periféricas.

Análisis de Demanda de Coworking en Cali



Según la cámara de comercio de Cali, la adopción del coworking en Cali ha sido más lenta que en Bogotá o Medellín, ha habido

un crecimiento sostenido en los últimos años, especialmente en sectores creativos y tecnológicos.

Los espacios de coworking en Cali se han enfocado no solo en el trabajo colaborativo, sino también en fomentar la inclusión social y el desarrollo empresarial local, con iniciativas que vinculan a los emprendedores con programas de formación y redes de contactos.

En Cali, los emprendedores sociales y las pequeñas empresas tienen un acceso limitado a espacios de trabajo de calidad. El coworking en cuanto a sus espacios ofrece una solución económica, social y laboral para estos emprendedores.

Desarrollo tecnológico y creativo: De acuerdo con el análisis de ValleINN muchos espacios de coworking en Cali se enfocan en el sector creativo, el diseño y la tecnología, áreas que están creciendo significativamente en la ciudad.

Algunos servicios de coworking como por ejemplo **EL LAB** ubicado en la Calle 4B # 35A - 11 Barrio San Fernando nos da una idea de lo que es este negocio incluyendo sus precios:

¿Qué es EL-LAB?



En espacio de trabajo colaborativo ubicado en el barrio San Fernando - Cali, en el cual Emprendedores, Freelancers, Prestadores de Servicios y Empresarios tienen acceso a todos los servicios y comodidades de una oficina de lujo por un precio inigualable.

El LAB se encuentra en una zona estratégica de Cali, cercana a restaurantes, supermercados y otros servicios, lo que facilita la vida diaria de sus usuarios.

Amenities que se ofrecen:



Conexiones
interpersonales para
nuestros clientes de
gran valor.



Acceso a nuestros
espacios de
reuniones.



Eventos e
integraciones para
nuestra comunidad.



Contamos con **aliados**
como TRULAB impulsan
ecosistemas y de
emprendimiento.



Comodidad para
trabajar.



Acceso a internet de
alta velocidad.

Planes, precios y membrecías:

Plan Membrecía fija – puesto fijo de trabajo

Plan
membresía fija

Puesto
fijo de trabajo

- Locker
- 4 horas de sala de juntas al mes.
- 16 horas de invitados al mes (Espacio Abierto).
- Impresión de 30 hojas.

\$545.000 + IVA




Plan por horas – puesto flexible de trabajo (20 y 40 horas)

Plan
20
HORAS

Plan
40
HORAS

Puesto
flexible de trabajo

\$96.166 + IVA
*vigencia 2 meses

\$168.291 + IVA
*vigencia 2 meses




Plan por horas – puesto flexible de trabajo (80 y 100 horas)

Plan
80
HORAS

Plan
100
HORAS

Puesto
flexible de trabajo

- 2 Horas de sala de juntas al mes.
- 4 Horas de invitados
- Impresión de 15 hojas.

\$312.540 + IVA
*vigencia 2 meses

- 100 A 150 horas de puesto de trabajo flexible.
- 2 Horas de sala de juntas al mes.
- 6 horas de invitados al mes en espacio abierto.
- Impresión de 15 hojas

\$360.600 + IVA
*vigencia 2 meses



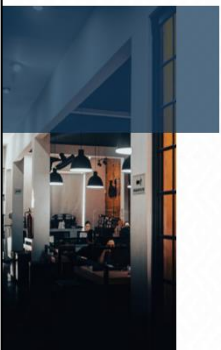

Plan por horas – puesto flexible de trabajo (80 y 100 horas)

Plan
150
HORAS

Puesto
flexible de trabajo

- 150 horas de puesto de trabajo flexible.
- 2 Horas de sala de juntas al mes.
- 6 horas de invitados al mes en espacio abierto.
- Impresión de 15 hojas.

\$540.900 + IVA
*vigencia 2 meses

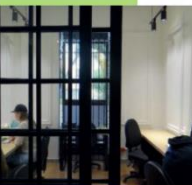



Oficinas

Oficinas
desde 2 personas en adelante

Todas nuestras oficinas cuentan con estos servicios:

- Aire acondicionado.
- Internet de alta velocidad (100 mb de banda ancha).
- 16 horas de Salas de Juntas al mes.
- 30 horas de invitados al mes en espacio abierto.
- Dirección comercial.
- Impresión de 100 hojas al mes.
- Servicios Incluidos. Cafetería ilimitada (agua, café y aromática).
- Parqueadero.



Oficina virtual

Oficina virtual
Premium

El complemento Ideal para tu negocio :

- Dirección comercial.
- Correspondencia.
- Notificación de correspondencia.

\$128.742 + IVA

- Facilita la comunicación con tus clientes.
- Separa tu negocio de tu vida personal.
- Dale la formabilidad que tu empresa necesita.

*Este plan se adquiere por un mínimo de 3 meses





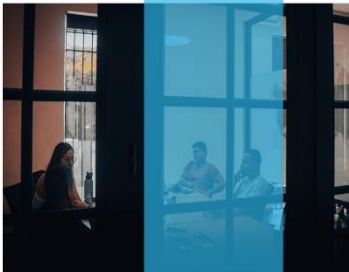
Planes para reuniones

Sala de juntas

Sala de Juntas

Todas nuestras salas de juntas cuentan con estos servicios:

- Televisor 50 pulgadas.
- Café, té y agua.
- Internet WIFI de Alta Velocidad.
- Aire acondicionado.
- Cable HDMI y Adaptador.
- Tablero borrrable.



Sala de Juntas

- Capacidad: 6 / 10 personas.
- Mesa de vidrio con enchufes normales y regulados.
- Sillas ejecutivas.

Aplica para:

Plan
Salas ejecutivas

1 hora:	→	\$63.469 + IVA
4 horas:	→	\$178.511 + IVA
8 horas:	→	\$342.466 + IVA



Sala de juntas premium

Plan
Salas ejecutivas

Un plan donde cuentas con 20 horas de sala de juntas y todos los servicios que incluye:

- Sala de Juntas.
- Café, Té y Agua.
- Acceso adicional a Zona Lounge por 30 min.

Este plan incluye todos los servicios de nuestras salas.

\$793.372 + IVA



Estos espacios confortables y flexibles permiten la posibilidad de hacer Networking, de recibir a los clientes en un lugar moderno, acceder a proyectos y clientes de manera cooperativa, entre otros.

El Coworking Dentro del Proyecto Nexo y sus competidores.

El proyecto Nexo en la comuna 13 de Cali busca integrar espacios de coworking como motores de desarrollo empresarial, inclusión social e innovación. A través de la creación de un Hub de innovación y desarrollo empresarial, Nexo puede aprovechar las tendencias globales y locales del coworking para:

Impulsar el emprendimiento local: Al ofrecer espacio y recursos accesibles, Nexo puede ser un centro de atracción para nuevos emprendedores.

Fomentar la colaboración e innovación: El diseño de los espacios permitirá a los emprendedores locales y startups colaborar, compartir recursos, y participar en programas de capacitación.

Conclusiones estudio de mercado coworking:

1. Crecimiento del mercado coworking en Cali: Cali muestra un crecimiento sostenido, con una oferta diversificada y una demanda en aumento. La competencia ha llevado a la mejora de servicios y amenidades, beneficiando a los usuarios finales. Para los nuevos entrantes en el mercado, es crucial ofrecer espacios bien diseñados, con amenidades de alta calidad y adaptados a las necesidades cambiantes de los profesionales modernos.

2. Espacio integral: El coworking no solo ofrece una infraestructura física flexible y asequible para los emprendedores, sino que también crea un ambiente en el cual se generan sinergias y conexiones entre individuos de distintas disciplinas. La coexistencia de startups, freelancers y pequeñas empresas en un mismo espacio estimula la creatividad y la resolución conjunta de desafíos, generando un flujo constante de ideas y oportunidades. Sin embargo, es importante destacar que el éxito no está garantizado únicamente por el hecho de compartir un espacio de trabajo, sino que depende en gran medida de la iniciativa, la calidad de la idea y la ejecución por parte de los emprendedores involucrados.

3. Tendencias Emergentes en el Sector: La sostenibilidad y la integración tecnológica son factores cada vez más relevantes en la oferta de coworking. Espacios que incluyan prácticas ecológicas, como el uso de materiales sostenibles, y tecnología avanzada, como herramientas para reuniones híbridas o sistemas de gestión digital, tendrán una ventaja competitiva en un mercado en evolución.

4. Nexo: Una Oportunidad en un Mercado Subatendido: El proyecto Nexo, ubicado en una zona con escasa oferta de coworking, se presenta como una propuesta disruptiva en el mercado. Al dirigirse a un sector con menos competencia, tiene la oportunidad de convertirse en un referente para los emprendedores y profesionales de la zona, al tiempo que fomenta el desarrollo empresarial y social en comunidades con menor acceso a este tipo de infraestructuras.

5. Demanda Dinámica y Segmentada: En Cali, la demanda de espacios de coworking está impulsada principalmente por freelancers, startups y pequeñas empresas. Sin embargo, cada segmento tiene necesidades específicas: mientras algunos buscan costos accesibles, otros priorizan servicios premium como salas de reuniones equipadas, zonas comunes confortables y eventos de networking. Espacios como El LAB han demostrado que una oferta diversificada y enfocada en crear comunidad puede ser clave para atraer y retener usuarios.

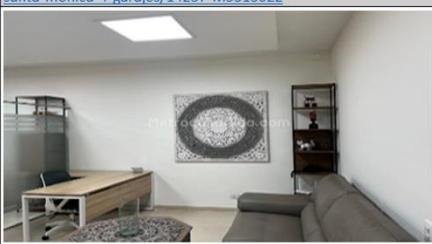
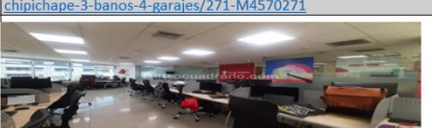
6. Precios Competitivos y Valor Percibido: En Cali, el precio promedio de los coworking varía significativamente según su ubicación y servicios. Espacios como El LAB ofrecen una propuesta de valor atractiva al combinar precios competitivos con servicios premium, lo que subraya la importancia de equilibrar costos con calidad para capturar la atención de diferentes segmentos de usuarios.

7. Oportunidades de Innovación: Cali todavía tiene un potencial significativo para la expansión de coworking enfocados en nichos específicos, como el coworking temático (para industrias creativas, tecnología, salud, etc.) o el coworking híbrido, que combine oficinas tradicionales con espacios flexibles. Esto responde a la creciente demanda de personalización en el sector.

Fuentes primarias – Valor venta oficinas /m²

Como desarrollo de fuente primaria, se realiza una minería de 15 datos y se analizan las siguientes ofertas y precios encontrados de diferentes oficinas para saber el precio de venta m² del mercado y poder usarlo de referencia en la factibilidad del Hub de innovación.

ESTUDIO MERCADO OFICINAS PARA VENDER EN EL SECTOR					
1	BARRIO CIUDAD JARDIN	OFICINA		78	\$ 480.000.000
Vendo oficina en Ciudad Jardín Cali, área total 78,15 m2, espacio casi en su totalidad modular, segundo piso, excelente ubicación, pisos en Porcelanato, buena iluminación. Cuenta con cocineta, baño, espacio para recepción, 1 oficina privada en divisiones de vidrio, espacio para varias estaciones de trabajo, terraza de casi 18 metros cuadrados, un parqueadero por oficina pero el parqueadero pertenece al centro comercial. Situada en la mejor zona de Cali, cercana a colegios, universidades, centros comerciales, bancos, restaurantes sobre la avenida cañas gordas, te esperamos agenda ya tu cita este es el lugar que tu empresa necesita.					
2	BARRIO LA FLORA	OFICINA		104	\$ 630.000.000
VENTA OFICINA CALI- CENTRO EMPRESA en venta exclusiva oficina ubicada en Cali, uno de los municipios más prósperos y atractivos del Valle del Cauca. Con una amplia área de terreno y construida de 104 M2, esta propiedad se destaca por sus modernos y amplios espacios, ideales para adaptarse a las necesidades de tu empresa. El inmueble cuenta con una privilegiada ubicación en una zona de gran desarrollo comercial y empresarial, lo que le otorga una alta visibilidad y accesibilidad. Además, su estratégica ubicación hace que sea una excelente inversión para tu negocio. Esta oficina cuenta con una gran sala de reuniones, para mayor comodidad. 2 baños, cocineta, Además, dispone de 3 garajes, En su interior, se encuentra equipada con todos los servicios básicos para el funcionamiento de una oficina, incluyendo agua, electricidad, internet y aire acondicionado. Además, está reformada con acabados de alta calidad					
3	CENTRO EMPRESARIAL CHIPICHAPE	OFICINA		41	\$ 270.000.000
Vendemos Oficina en El centro empresarial Chipichape 6to piso, área 41.69 m2 construidos y área total privada de 39.58 m2, excelentes acabados generales, con divisiones en vidrio, puestos de trabajo, un baño, un parqueadero ubicado en el sótano, Incluye mobiliario excepto computadores, switch y cámaras.					
4	CENTRO COMERCIAL CHIPICHAPE	OFICINA		57	\$ 420.000.000
Vendo Oficina rentando al norte de la ciudad, en exclusiva zona comercial y residencial en los alrededores del centro comercial Chipichape. Excelente edificio en una ubicación inigualable. Amplia vista a las montañas y clima confortable. Tiene derecho a parqueadero dentro del edificio y posibilidad de muchos parqueaderos para visitantes.					
5	CENTRO COMERCIAL CHIPICHAPE	OFICINA		22	\$ 125.002.636
Oficina en el norte de Cali, en sector de muy alta valorización con desarrollo de exclusivos proyectos inmobiliarios, rodeado de unidades residenciales, centros comerciales y entidades financieras. Con vías de acceso próximas: Avenida Sexta, Calle 37 Bis Norte, Calle 38 Norte, Avenida 6C Norte. Ubicada al interior de un importante Complejo Hotelero, esta oficina ofrece una excelente ubicación para su marca.					
6	BARRIO CENTRO	OFICINA		105	\$ 750.000.000
En el centro de la ciudad, se encuentran estas dos imponentes oficinas amobladas de 105 m2, ideal para aquellos que buscan un espacio elegante y funcional. Con 2 baños y una ubicación privilegiada, este inmueble ofrece una oportunidad única para establecer tu negocio en un entorno profesional y sofisticado. Sus amplios espacios y diseño moderno lo convierten en el lugar perfecto para potenciar la productividad y la imagen de tu empresa. No pierdas la oportunidad de hacer de esta oficina el epicentro de tus operaciones comerciales. ¡Contáctanos para más información! Especial para desarrollar actividades administrativas, financieras y comerciales					

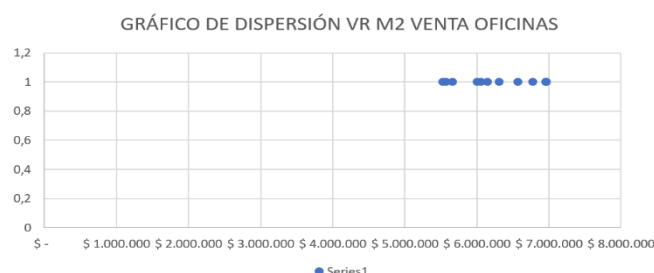
7	BARRIO SANTA MONICA RESIDENCIAL	OFICINA		211,59	\$ 1.838.000.000	https://www.metrocuadrado.com/inmueble/venta-oficina-cali-santa-monica-4-garajes/14237-M5313022	
En el mejor sector del norte de Cali encontramos a la venta estas elegantes oficinas, 3 oficinas continuas con un metraje de 211.59 m2 disponen de 5 parqueaderos propios y el aprovechamiento de una terraza muy amplia y con una gran vista del sector. Acondicionada con divisiones, baños y cocineta para darle a sus usuarios un lugar cómodo para trabajar. El edificio consta de Recepción con filtro de ingreso, seguridad privada, 3 ascensores para el público y uno interno, escaleras de emergencia, circuito cerrado de televisión, Cada piso tiene Baños independientes para hombres y para mujeres, cocineta, baño para Gerencia y sala de Juntas, en total hay 9 salas de Juntas con capacidad para 12 personas se encuentran dotadas de videobeam, conexión WiFi, tablero acrílico y algunos tienen televisor, un auditorio con capacidad para 5 personas equipado con pantalla gigante videobeam, tablero. Para el acceso en vehículo encuentras una bahía de desembarque.							
8	BARRIO CENTENARIO	OFICINA		23	\$ 150.000.000	https://www.metrocuadrado.com/inmueble/venta-oficina-cali-centenario-1-banos-1-garajes/MC5047520	
Oficina en Centenario Precio Vta CIENTO CINCUENTA MILLONES Vr Admón CUATROCIENTOS MIL PESOS con servicios Área VEINTITRÉS METROS CUADRADOS Estrato cinco Garaje propio Piso 5 quinto Descripción: Dos ambiente, recepción, baño y Oficina ppal con balcón con vista al río Cali Lobby principal con vigilancia 24 horas, dos ascensores tienda en el primer pi Nota Se venden dos oficinas iguales que se pueden unir. escribanos							
9	CHIPICHAPE	OFICINA		84	\$ 635.000.000	https://www.metrocuadrado.com/oficina/venta/?search=form	
SE VENDE AMPLIA OFICINA, SECTOR DE CHIPICHAPE, ACABADOS TRADICIONALES SIN REMODELACION, AMPLIOS ESPACIOS, BAÑO, CONSTA DE UN ESPACIO OPERATIVO AMPLIO, SALA DE JUNTAS, COCINETA, CUENTA CON OFICINA PARA GERENCIA CON BAÑO PRIVADO. ADEMAS EN EL PISO QUE SE ENCUENTRA PUEDE HACER USO DE LA SALA DE JUNTAS QUE SE PUEDE USAR RESERVANDOLA CON ANTICIPACION. LA UBICACION ES IDEAL POR QUE PERMITE ESTAR MUY CERCA DE LA ZONA DE BANCOS, RESTAURANTES, AMPLIA ZONA DE PARQUEADERO.							
10	BARRIO SANTA MONICA RESIDENCIAL	OFICINA		70	\$ 480.000.000	https://www.metrocuadrado.com/inmueble/venta-oficina-cali-santa-monica-1-garajes/16413-M5030626	
Hermosa oficina amoblada Edificio Santa Monica Central, piso 6to la cual fue diseñada por arquitectos y decorador Área Construida de la oficina 70 mts2, 12 puestos de trabajo, Aire acondicionado central, Recepción con sala de espera Acabados de lujo madera cedro, Piso importado de Lamina, Cocineta a 80 Bodega pequeña, 1 Parqueadero privado para automóvil y Motocicleta, Sala de reuniones por piso con capacidad para 12 personas dotadas con TV, Video beam, Aire acondicionado y tablero acrílico, Baño para hombres y Mujeres. y Baño de Gerencia, Cocineta para el piso con de máquina de agua caliente y horno microondas, Salón de convenciones en el primer piso para 50 personas. Cafetería en el primer piso contratada con una concesion de una marca muy reconocida con servicio de entrega en oficina, Vigilancia las 24 horas, Parqueadero para visitantes							
11	BARRIO SANTA MONICA RESIDENCIAL	OFICINA		235	\$ 1.570.000.000	https://www.metrocuadrado.com/inmueble/venta-oficina-cali-santa-monica-4-banos-4-garajes/14237-M5313168	
Oficina que consta de 235 m2. Ubicadas en el novena piso del edificio inteligente Santa Mónica Central con vista e iluminadas. La oficina tiene dos entradas y están independientes. Tiene baños para hombres y mujeres, cocineta, oficinas en vidrio listas para su utilización, aire acondicionado central y depósito. El edificio consta de seguridad 24 horas, garitas de entrada con tarjeta inteligente, parqueaderos para 6 vehículos y para los visitantes valet parking.							
12	SANTA MONICA CHIPICHAPE	OFICINA		158	\$ 1.250.000.000	https://www.metrocuadrado.com/inmueble/venta-oficina-cali-chipichape-3-banos-4-garajes/271-M4570271	
Tres oficinas comerciales, perfectamente unidas y diseñadas para el éxito de tu negocio, están disponibles en el Centro Empresarial Chipichape. Ubicadas estratégicamente en el tercer piso, estas oficinas destacan por su excelente estado de conservación y acabados de calidad. Con fachadas de vidrio templado, iluminación natural generosa y espacios funcionales, ofrecen un entorno profesional ideal para diversas actividades comerciales. Además, cuentan con comodidades como dos baños, cocineta y una bodega. No pierdas la oportunidad de adquirir un espacio comercial de alto nivel en una ubicación privilegiada							
13	BARRIO LA FLORA	OFICINA		104	\$ 625.000.000	https://www.metrocuadrado.com/inmueble/venta-oficina-cali-urbanizacion-C2%BFn-la-base-planta-y-talleres-3-banos-3-garajes/17137-M5091804	
VENTA O ALQUILER OFICINA LA FLORA, CALI, JO-JA, W7305142, ubicada en Centro Empresarial en el norte de la ciudad, piso 3, área 104 m2, divisiones de oficinas, 3 baños. cocineta integral. La oficina cuenta con aire acondicionado central. El edificio tiene portería, vigilancia 247, citofono, ascensor, salón social y parqueadero para visitantes. cocina integral, una oficina para gerencia con baño privado y sus pisos son en cerámica. Esta oficina es óptima para empresas pequeñas o profesionales de diversas ramas. Canon más IVA, más administración. Incremento anual IPC más 3 puntos.							
14	BARRIO SANTA MONICA RESIDENCIAL	OFICINA		71	\$ 568.000.000	https://www.metrocuadrado.com/inmueble/venta-oficina-cali-santa-monica-1-garajes/10780-M5305693	
SE VENDE YO ALQUILA OFICINA EN EDIFICIO SANTA MONICA CENTRAL , 6° PISO CUENTA CON UN AREA DE 71MTS2, TIENE COCINETA , 1 PARQUEADERO CUBIERTO, 3 ASCENSORES, ADMON E IVA INCLUIDOS , TIENE COMEDOR O TERRAZA PARA ALMOZAR, AIRE ACONDICIONADO CENTRAL ; AUDITORIO EN EL EDIFICIO, SALAS DE JUNTAS ; CABLEADO ESTRUCTURAL PARA INTERNET, VIGILANCIA 724.							
15	BARRIO SANTA MONICA	OFICINA		70	\$ 530.000.000	https://www.metrocuadrado.com/inmueble/venta-oficina-cali-santa-monica-1-banos-2-garajes/15746-M4247592	
VENTA HERMOSA OFICINA EN SANTA MÓNICA. Oficina de 70 mts2 + 32 mts2 de Terraza, Amplio e iluminado espacio, con hermosa vista, 1 baño privado y 1 cuarto de archivo o almacenamiento, que se puede habilitar como cocineta. Tiene derecho a 2 parqueaderos cubiertos. Actualmente se encuentra alquilada. El edificio cuenta con 3 ascensores, sala de juntas, 1 auditorio, baños y cocinas en pasillos y un sistema inteligente de vigilancia. PRECIO VENTA: \$530 millones negociables PRECIO ADMON: \$ 971.756 Contacto por WhatsApp							

Análisis estadísticos

Ya que los espacios del Hub se evaluarán como oficina, de los 15 datos iniciales se dejan 11 datos para realizar un gráfico de dispersión por valor de m² para compra, a continuación, se relaciona la tabla con los 11 datos, dando información relevante de cada oficina, desde su áreas de construcción hasta su valor de m².

AREA CONSTRUCCIÓN	VALOR OFERTA	% DE NEGOCIACION	VALOR DEPURADO	VALOR M2 OFICINA	DATO
78	\$ 480.000.000	8%	\$ 441.600.000	\$ 5.661.538	1
104	\$ 630.000.000	8%	\$ 579.600.000	\$ 5.573.077	1
41	\$ 270.000.000	8%	\$ 248.400.000	\$ 6.058.537	1
57	\$ 420.000.000	8%	\$ 386.400.000	\$ 6.778.947	1
105	\$ 750.000.000	8%	\$ 690.000.000	\$ 6.571.429	1
23	\$ 150.000.000	8%	\$ 138.000.000	\$ 6.000.000	1
84	\$ 635.000.000	8%	\$ 584.200.000	\$ 6.954.762	1
70	\$ 480.000.000	8%	\$ 441.600.000	\$ 6.308.571	1
235	\$ 1.570.000.000	8%	\$ 1.444.400.000	\$ 6.146.383	1
104	\$ 625.000.000	8%	\$ 575.000.000	\$ 5.528.846	1
70	\$ 530.000.000	8%	\$ 487.600.000	\$ 6.965.714	1

(X) = Promedio \$/m ²	6.231.619
Datos	11
Desviacion estandar	531.622
Coeficiente de variacion	9%
Límite inferior \$/m ²	5.699.996
Límite superior \$/m ²	6.763.241
Coeficiente de asimetria	0,342



Para la evaluación de la factibilidad del proyecto Nexco, se tomó en cuenta la relación entre el tamaño de las oficinas y su precio por metro cuadrado. Basado en el análisis de mercado, se decidió utilizar el límite inferior (**\$5.699.996/m²**) para las oficinas grandes, ya que el estudio evidenció que los espacios de mayor tamaño tienden a tener un precio menor por metro cuadrado. Por otro lado, para las oficinas pequeñas, se utilizó el límite superior (**\$6.763.241/m²**) debido a la tendencia del mercado de valorar más los espacios reducidos, incrementando su precio unitario. Esta metodología permite proyectar ingresos realistas alineados con el comportamiento del mercado y garantizar que la rentabilidad estimada sea coherente con los precios de referencia del sector inmobiliario.

Fuentes primarias – Membresías puestos de trabajo

ESTUDIO DE MERCADO MEMBRESÍAS PARA PUESTOS DE TRABAJO				
1	UBICACIÓN	TIPO	VALOR MENSUAL MEMBRESÍAS	FUENTE Y/O TELEFONO
 REGUS	BOGOTÁ, MEDELLÍN Y BARRANQUILLA	PUESTO DE TRABAJO	\$ 449.000	https://www.regus.com/es-es/colombia/coworking
2	UBICACIÓN	TIPO	VALOR MENSUAL	FUENTE Y/O TELEFONO
 SPACES WORK	COLOMBIA	PUESTO DE TRABAJO	\$ 785.000	https://www.spacesworks.com/es/productos-y-servicios/coworking/
3	UBICACIÓN	TIPO	VALOR MENSUAL	FUENTE Y/O TELEFONO
 Instant Offices	MEDELLÍN	PUESTO DE TRABAJO	\$ 539.000	https://www.instantoffices.com/es/co
4	UBICACIÓN	TIPO	VALOR MENSUAL	FUENTE Y/O TELEFONO
 COLOR-WORKING	BUCARAMANGA - SANTANDER	PUESTO DE TRABAJO	\$ 690.000	https://colorworking.com/inicio/?gad_source=1&gclid=Cj0KCQIAvvo7BhC-ARIsAGFyToVeXHacVCotCz9U-bWhQnXqfZT1qi27mJ5mVmrPSj
5	UBICACIÓN	TIPO	VALOR MENSUAL	FUENTE Y/O TELEFONO
 WE-WORK	COLOMBIA	PUESTO DE TRABAJO	\$ 600.000	https://www.wework.com/es-LA/solutions/wework-all-access
PROMEDIO				\$ 612.600

Servicios



Empresas

Flexibilidad y buena cobertura territorial, todos los servicios incluidos.



Coworking

Sedes con un alto relacionamiento, networking y colaboración entre coworkers.



Office as a Services

Creamos la oficina de tus sueños, buscamos el lugar, la construimos, habilitamos y la operamos.



Co-Work On Demand

Escoge la sede y la sala o espacio que necesitas, en el momento que lo necesites y paga sólo por lo que uses.

Este estudio de minería de datos se centró en el análisis de puestos de trabajo con membresía mensual en diferentes espacios de coworking en Colombia. A partir de los datos recopilados, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

Variabilidad en los costos de membresía:

- Los precios de los puestos de trabajo con membresía mensual varían entre \$449.000 COP (Regus) y \$785.000 COP (Spaces Work).
- El valor promedio mensual de una membresía para un puesto de trabajo en estos espacios es de \$612.600 COP.

Tendencias en precios y cobertura:

- Regus: Ofrece la opción más asequible con un costo de \$449.000 COP. Tiene presencia en ciudades como Bogotá, Medellín y Barranquilla.
- WeWork: Con una tarifa de \$600.000 COP, se encuentra en varias ciudades, incluyendo Bogotá, Medellín y Barranquilla.
- Instant Offices: En Medellín, ofrece espacios con un costo de \$539.000 COP.
- Spaces Work: Presenta la tarifa más alta con \$785.000 COP y tiene ubicaciones en Bogotá.
- ColorWorking: Con un precio de \$690.000 COP, está enfocado en Bucaramanga, Santander.

Oportunidades y consideraciones:

- Las empresas con cobertura nacional, como Regus y WeWork, tienen precios competitivos, lo que podría indicar una estrategia de volumen y presencia en el mercado.
- Spaces Work y ColorWorking tienen precios más elevados, lo que sugiere que podrían estar enfocados en segmentos específicos con mayor capacidad de pago o beneficios adicionales en sus membresías.

- La diferencia de precios entre ciudades como Medellín y Bucaramanga muestra cómo la ubicación influye en el costo del espacio de coworking.

El mercado de coworking en Colombia para puestos de trabajo con membresía mensual presenta una tarifa promedio de \$612.600 COP. Opciones como Regus y WeWork ofrecen precios más accesibles y una amplia cobertura geográfica, mientras que Spaces Work y ColorWorking se posicionan en segmentos de mayor precio, ofreciendo servicios adicionales y ubicaciones exclusivas. La elección del espacio dependerá de la relación entre ubicación, servicios ofrecidos y el presupuesto de los clientes potenciales. Adicional a esto encontramos que cada empresa independientemente de la ubicación maneja las mismas tarifas en todas las sedes a nivel nacional, esto para tratar de homogenizar la demanda de todas las sedes.

Beneficios que se deben ofrecer



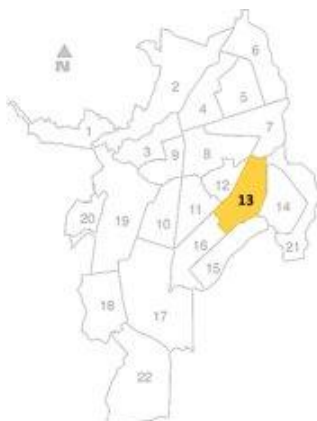
Las conclusiones principales con base en los beneficios identificados para las membresías son: La oferta de servicios públicos, internet de alta velocidad y limpieza garantiza que los usuarios no tengan costos adicionales ni preocupaciones operativas, lo que aumenta el atractivo del coworking. Este tipo de beneficios son esenciales para que el proyecto destaque por encima del resto.

3.2 Caracterización área de estudio

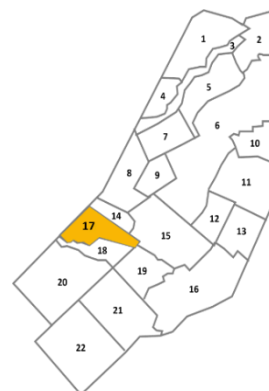
Figura 1



Nota: ubicación depto. Valle del cauca en Colombia



Nota: ubicación comuna 13 en Cali



Nota: ubicación barrio calipso en comuna 13

Lugar: El proyecto “Nexo” se localiza en la comuna 13, específicamente en la centralidad de Julio Rincón, barrio Calipso, en el municipio de Cali, departamento del Valle del Cauca, Colombia.

Figura 2



Nota: ubicación lotes de implantación proyecto “Nexo”

El lote de estudio se encuentra en un sector con una buena accesibilidad y movilidad, gracias a su ubicación estratégica cuenta con una variedad de servicios como escuelas, centros de salud y áreas recreativas, lo que contribuye a la calidad de vida de sus residentes. Además, su espacio público ofrece áreas verdes, parques y zonas de recreación que promueven la interacción comunitaria y el bienestar. A futuro se planea intervenir los tres lotes restantes convirtiéndose en un complejo edificatorio e hito para la ciudad.

Infraestructura y Equipamientos: El área objeto de estudio cuenta con una infraestructura básica, pero se enfrenta a desafíos en términos de equipamientos urbanos, además hay pocos espacios públicos y áreas verdes en Calipso. Los pocos existentes no siempre se encuentran en las mejores condiciones, y la comunidad carece de suficientes parques, plazas o espacios de recreación para fomentar actividades de esparcimiento y convivencia.

El proyecto “Nexo” busca no solo mejorar la infraestructura física, sino también proporcionar espacios sostenibles, modernos y de esparcimiento, integrados en este desarrollo inmobiliario del Hub de innovación, que generen un impacto significativo del sector, el proyecto actuará como un motor de renovación urbana y su impacto transformará la calidad de vida de las personas.

Figura 3



Nota: Vista sectorial – contexto inmediato

Localización estratégica del lote para el Proyecto 'Nexo'

Figura 4



Fuente: Google earth – lotes a intervenir en el proyecto

Lote

Supermercado / IPS

Confandi

Área total: 3.161 m²

Usos permitidos:

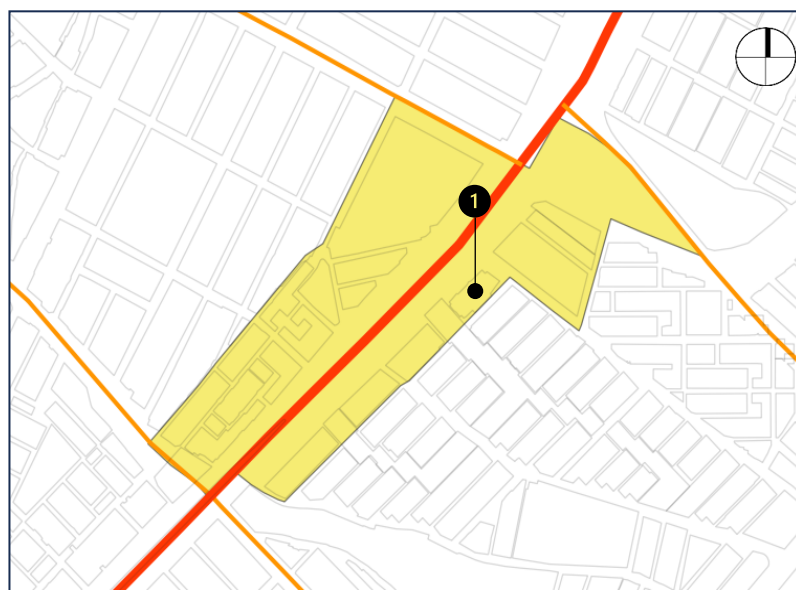
Vivienda, comercio.

El terreno, con una extensión total de 3.161 m², se encuentra rodeado de equipamientos urbanos como supermercados, instituciones educativas y servicios de salud, lo que resalta su importancia dentro del tejido urbano. Su localización permite aprovechar flujos peatonales y vehiculares existentes, generando un punto de convergencia ideal para actividades económicas y sociales.

El diseño del proyecto busca integrarse de manera armónica con su entorno inmediato, al tiempo que se posiciona como un motor de renovación urbana. Esto no solo fortalecerá las dinámicas comerciales del sector, sino que también fomentará la creación de nuevos espacios de encuentro, convivencia y oportunidades para la comunidad local, transformando de manera significativa su calidad de vida.

3.3 Normativa POT

Centralidades y corredores de actividad



Corredores de actividades

- Usos Empresariales
- Usos de Servicio al Automóvil
- Usos Asociados a Equipamientos
- Usos Comerciales y de Servicios 1
- Usos Comerciales y de Servicios 2
- Usos Comerciales y de Servicios 3
- Usos de Servicios Industriales

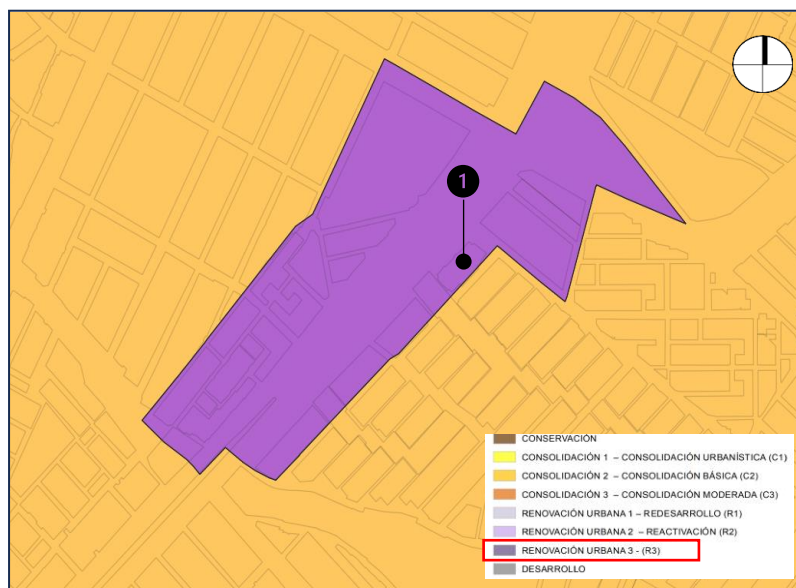
Centralidades

- INDUSTRIALES
- EMPRESARIALES
- DE ABASTECIMIENTO
- DE SERVICIOS AL AUTOMÓVIL
- DE SERVICIOS INDUSTRIALES
- CON USOS ASOCIADOS A LA VIVIENDA
- ASOCIADAS A GRANDES EQUIPAMIENTOS

El lote se dispone en la centralidad de julio Rincón donde priman actividades comerciales y de servicios, que satisfacen las necesidades básicas de los

residentes de las áreas aferentes, además ambos lotes están atravesados por un corredor de escala urbana el cual es el de la calle 70.

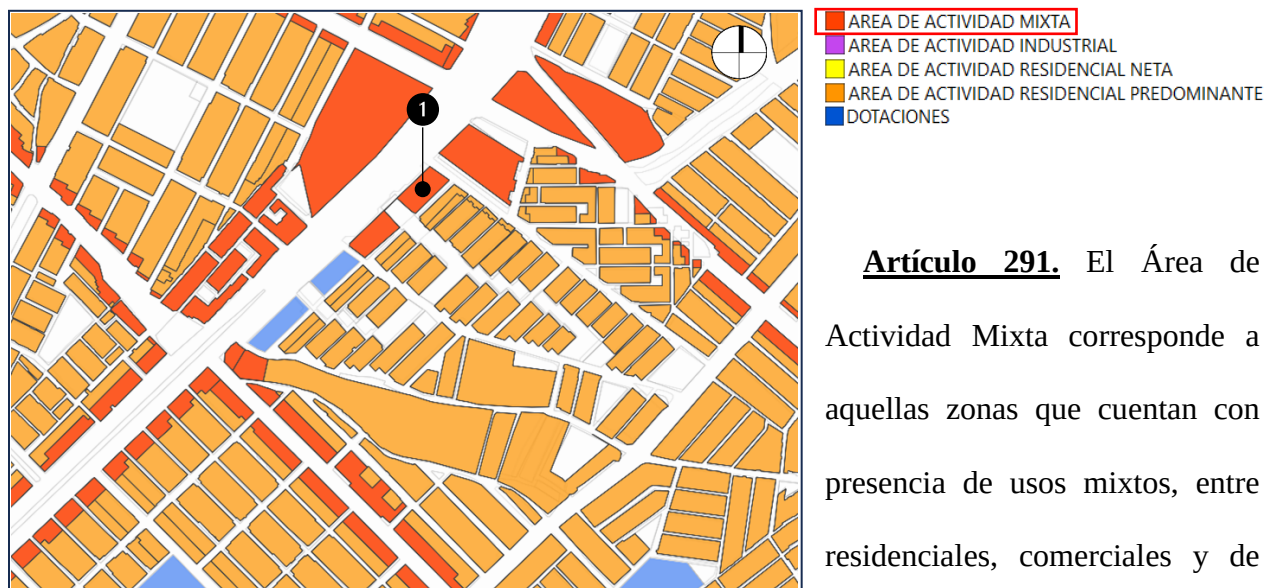
Tratamientos Urbanísticos



Artículo 318. Renovación

Urbana - Cambio de Patrón (R3). Sectores de la ciudad de usos mixtos con dinámicas constructivas y económicas importantes, en los cuales se pretende consolidar la actividad económica existente

Áreas de actividad



Artículo 291. El Área de Actividad Mixta corresponde a aquellas zonas que cuentan con presencia de usos mixtos, entre residenciales, comerciales y de

servicios especializados de mediana y gran escala, así como industria y equipamientos de bajo impacto que generan empleo y propenden por la concentración, especialización y consolidación de actividades múltiples. Estas áreas se conforman a través de centralidades y corredores de actividad.

Área de Actividad Lote: Mixta

Tipo: Centralidades

Vocación: Usos Asociados a la Vivienda

Comuna: 13

Barrio: Calipso

Área de Actividad Manzanas intervención

futura: Dotaciones o Equipamientos

Tipo: Equipamientos

Vocación: Permanencia del Uso de Equipamiento

Índice de Ocupación (IO):

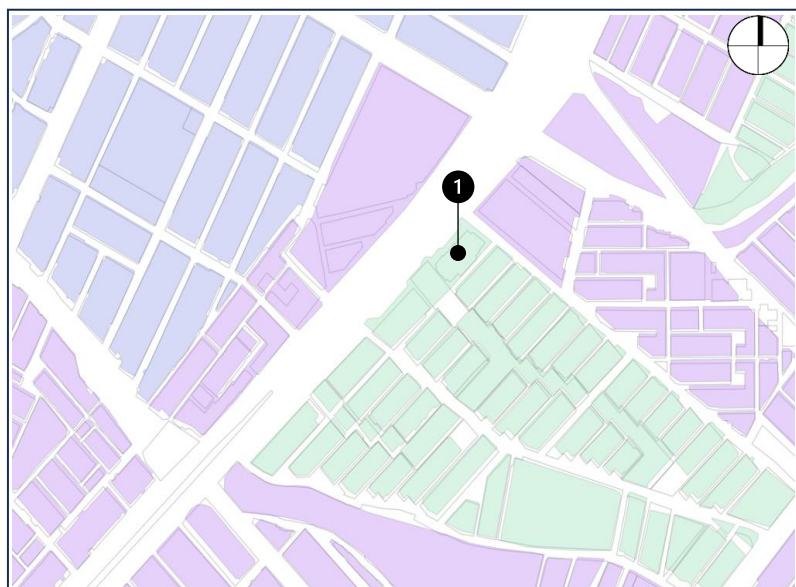
ÁREAS MIXTAS (CENTRALIDADES Y CORREDORES)				
Proyectos por usos	Residencial		Comercio y servicios	Mixtos
Tamaño de predios (m²)	Unifamiliares	Multifamiliares		
Hasta 80	0,8			
81 – 250	0,7	0,7	0,75	0,8
251 – 1000	N.A.	0,7	0,75	0,8
1001 – 3000	N.A.		0,6	0,7
3001 – 5000	N.A.		0,5	0,6
5001 – 10000	N.A.		0,5	0,5
10001 - 20000	N.A.		0,5	0,5
más de 20000	N.A.		0,5	

Área del lote: 3161 m²

Índice de ocupación (IO): 0.6

Á. máxima en primer piso: 1897 m²

Edificabilidad base



Índice construcción base: 2.2

1,5	2,2
1,6	2,4
1,7	2,7
2	3
2,1	3,5

Lote:

$$3.161 \text{ m}^2 \times 2,2 = \mathbf{6.954 \text{ m}^2}$$

Edificabilidad Adicional



Índice construc. adicional: 4

0,5	3
1	3,3
1,5	3,5
2	4
2,5	EXISTENTE

Lote:

$$3.161 \text{ m}^2 \times 4 = \mathbf{12.644 \text{ m}^2}$$

Área máxima construible: se concluye que utilizando el índice base de (2.2), el proyecto se podría construir hasta **6954 m²**, si se utiliza el adicional el proyecto puede llegar hasta **12,644 m²**, lo que es suficiente para un edificio dinámico con las áreas que se desean proyectar

Consolidado de datos importantes del proyecto

Lote área neta	-----	3.161 m²
Índice de ocupación	-----	0.6 (60%)
Área de ocupación	-----	1897 m²
Índice de construcción	-----	2.2
Índice de construcción adicional	-----	4.0
Área de construcción	-----	6954 m²
Nº de pisos	-----	5

Aislamiento frontal



La normativa urbanística vigente en Cali establece que no se requiere aislamiento frontal en proyectos comerciales o de uso mixto que den directamente a vías principales urbanas, como es el caso de la Calle 25 o la Autopista Simón Bolívar donde se ubica Nexo. Esto está

soportado en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) de Cali 2014-2027, Dado que el diseño prioriza la interacción directa entre el comercio y el espacio público.

Estudios de normatividad urbana (DAGMA): indican que vías de alta circulación requieren frentes abiertos, con soluciones arquitectónicas que aseguren el acceso peatonal y la integración con el entorno inmediato. Revisión del POT de Cali (Acuerdo 373 de 2014), capítulos sobre los sistemas estructurantes de movilidad y el manejo de las franjas de aislamiento en usos comerciales.

Aislamientos laterales



El lote donde se implantará “Nexo”, está ubicado junto a un espacio abierto (sin edificaciones adosadas), dado que el lote no tiene edificaciones a los lados, no se requiere aislamiento lateral, conforme al POT de Cali. En casos donde no existan construcciones colindantes, la normativa no

establece exigencias de separación lateral, salvo que se destinen a usos residenciales, lo cual no aplica aquí y se pueden maximizar el área construida sin tener restricciones de separación.

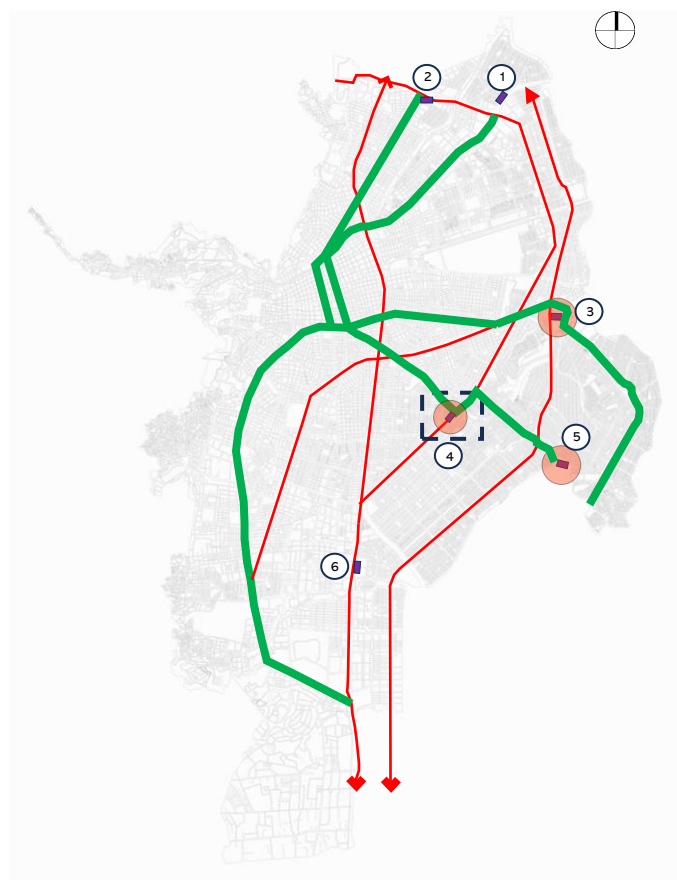


Referencias legales:

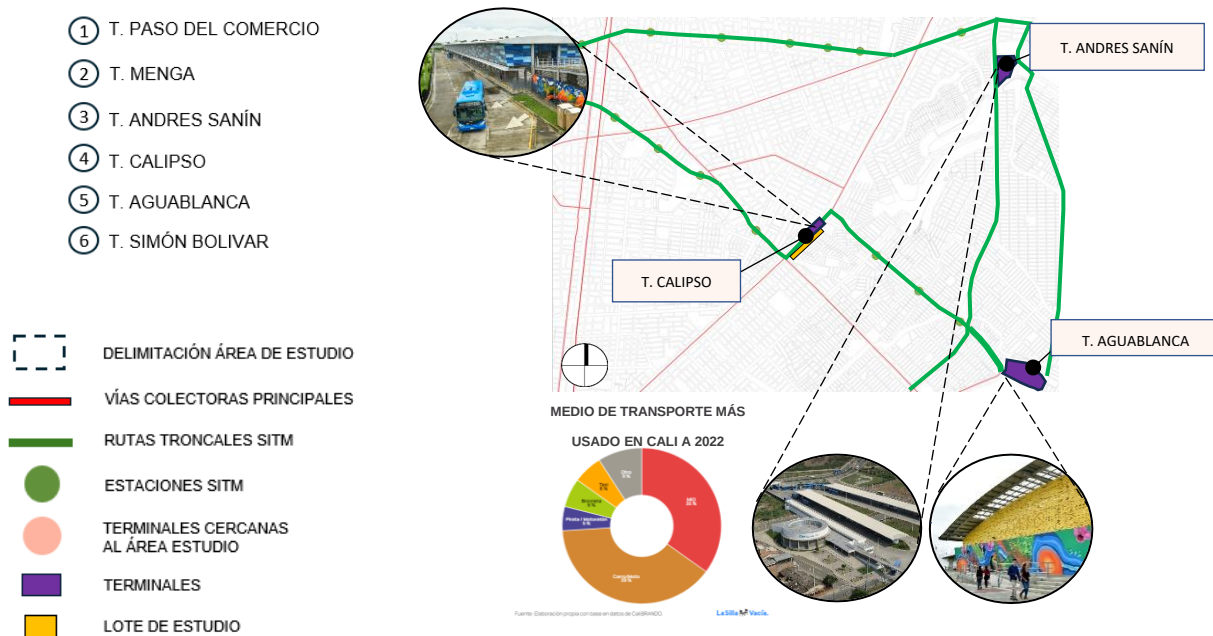
- Acuerdo 373 de 2014 - POT Cali.
- "Manual de diseño urbano en vías arteriales y usos comerciales" - Secretaría de Planeación de Cali.
- Plan maestro de movilidad y espacio público de Cali

3.4 Sistemas estructurantes

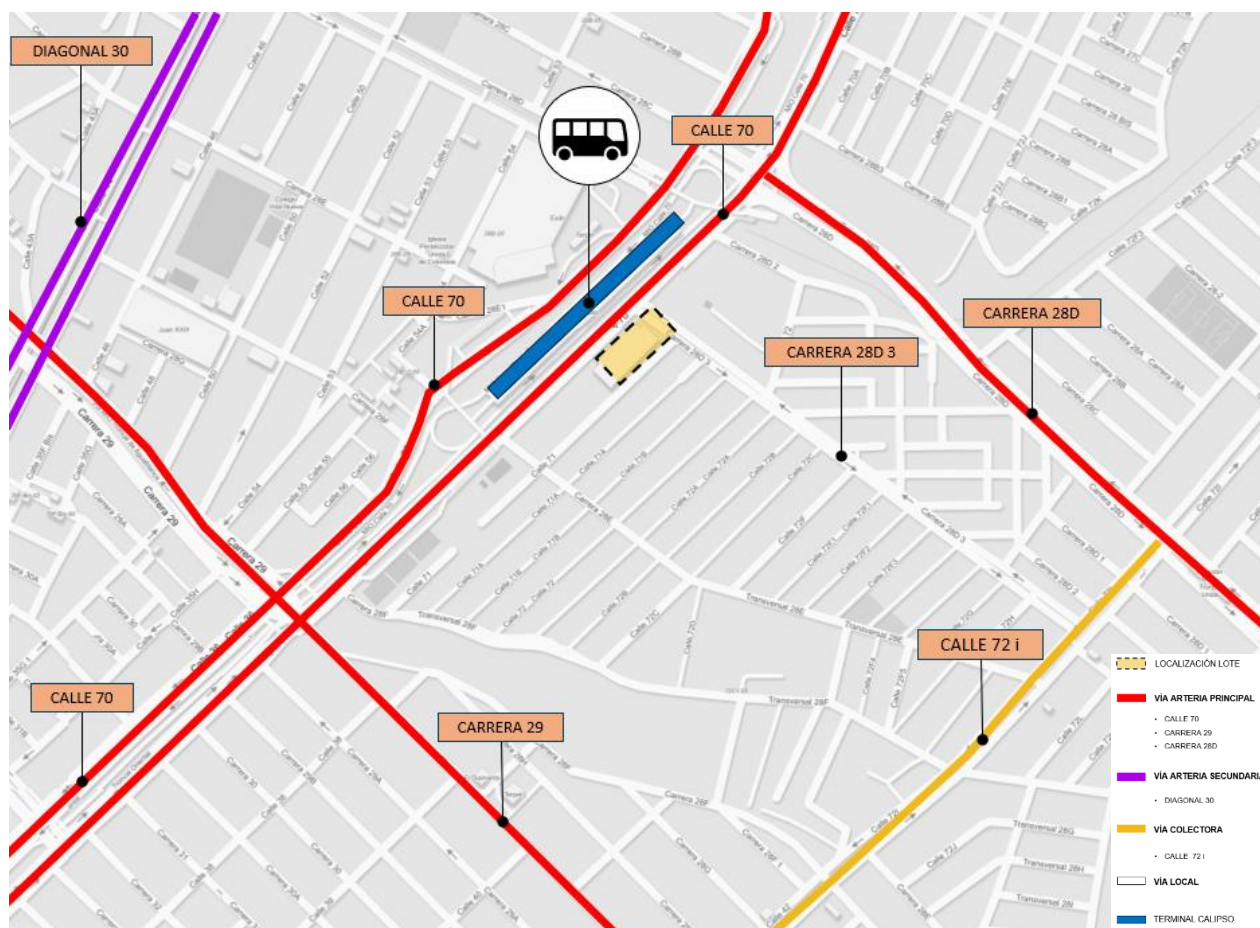
Sistema de movilidad – Troncales de SITM



La proximidad directa a la Terminal de Calipso, ubicada frente al proyecto, asegura una integración efectiva con las principales rutas de la ciudad, favoreciendo la accesibilidad para usuarios y con zonas clave de Cali a través de buses troncales, pretroncales y alimentadores, sino que también mejora la percepción de movilidad sostenible y reduce la dependencia del transporte privado. Esto posiciona a Nexo como un espacio estratégico dentro de una red urbana eficiente, incrementando su potencial comercial y atractivo como centro de innovación y desarrollo empresarial.



Jerarquización vial - Ubicación Estratégica con Conexiones Viales:



- El lote está delimitado por vías principales como la Calle 70 y la Carrera 28D, que permiten acceso directo y flujo constante de vehículos y peatones.
- Cercanía a ejes estructurantes como la Carrera 29 y la Diagonal 30, lo que facilita conexiones rápidas a otras zonas importantes de la ciudad.
- Al interior del perímetro operativo del lote, la conectividad está asegurada por la continuidad de las vías menores que se integran a la red vial principal. Esto favorece el ingreso y egreso de personas y vehículos.

Sistema ambiental y espacio público



El proyecto Nexo se encuentra conectado al Corredor Ambiental del Río Cauca y sus alrededores. Esto ofrece beneficios directos como la proximidad a zonas de densidad arbórea, que mejoran la calidad del aire y aportan a la sostenibilidad del entorno.

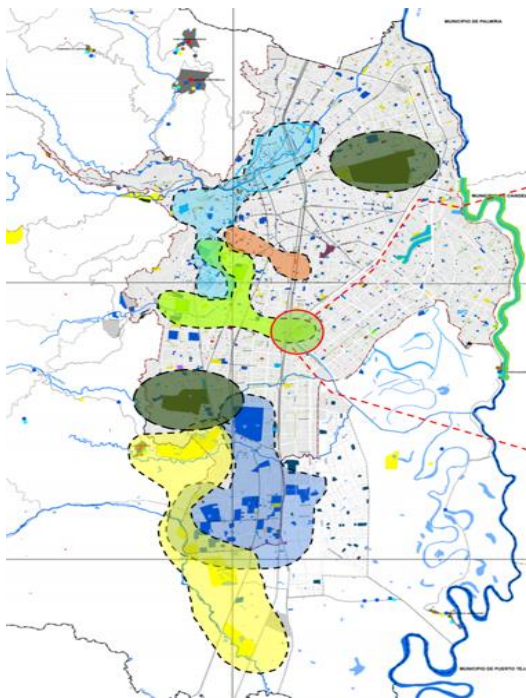
La cercanía a espacios verdes no solo genera un impacto positivo en términos ambientales, como la regulación térmica y la reducción de ruido, sino que también incrementa la valoración del área, lo que favorece las estrategias

comerciales y residenciales del proyecto.

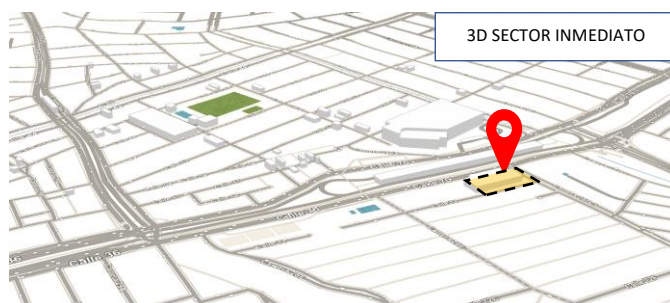
El sistema ambiental y de espacio público refuerza el posicionamiento de Nexo como un proyecto sostenible y atractivo, conectado con áreas de alto valor ecológico y social, que contribuyen a mejorar tanto la experiencia del usuario como el impacto ambiental del sector.



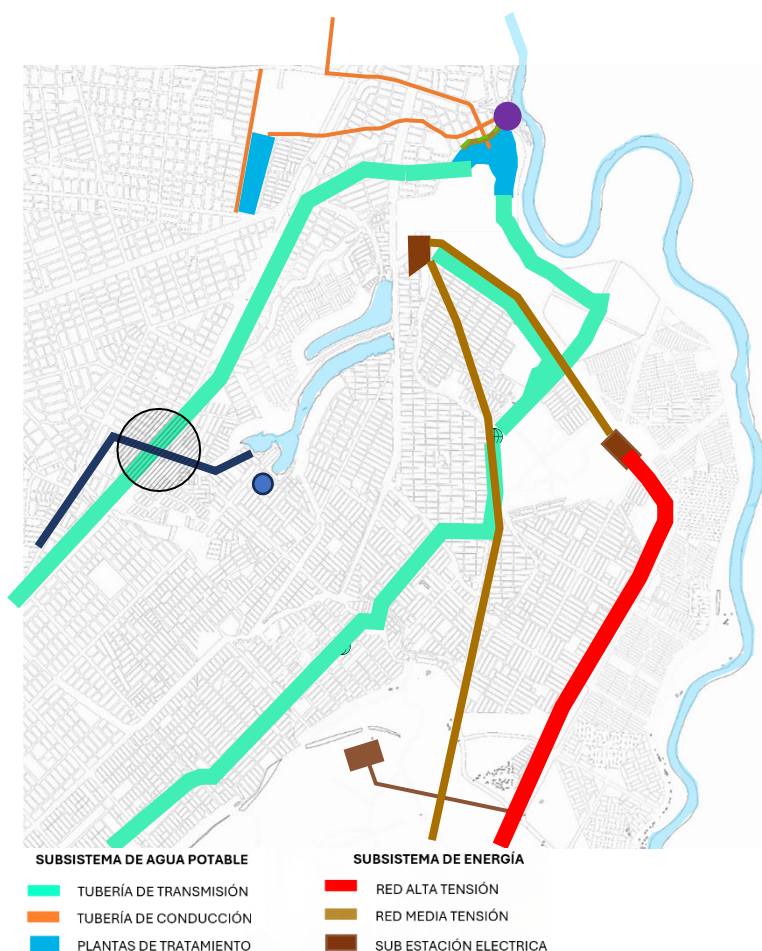
Sistema de Equipamientos



El proyecto Nexo se posiciona en una ubicación estratégica dentro de un radio con una alta densidad de servicios colectivos, potenciando su capacidad de integrarse como un punto articulador entre estos equipamientos y las dinámicas sociales.



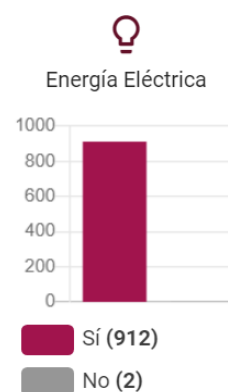
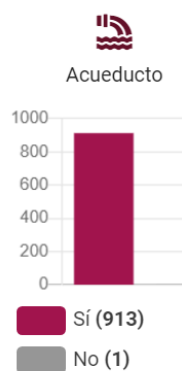
Sistema de Servicios públicos



En la Comuna 13 de Cali, donde se ubica el proyecto Nexo, el sistema estructurante de servicios públicos está enmarcado en los lineamientos del Plan de Ordenamiento Territorial (POT) y su implementación a nivel local se encuentra alineada con los compromisos de Emcali como empresa prestadora. La comuna cuenta con una red de distribución de agua potable proveniente principalmente del río Cauca.

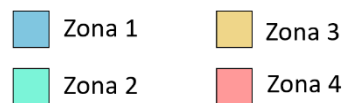
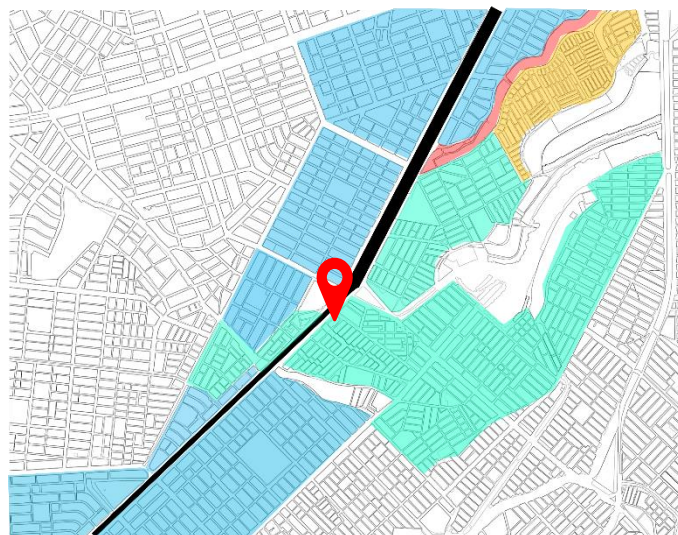
Cobertura de acueducto y energía eléctrica Barrio calipso

Se concluye que de las 914 viviendas que comprende el barrio calipso ocupadas con personas presentes más del 99% de ellas tienen cobertura total de acueducto y energía eléctrica.



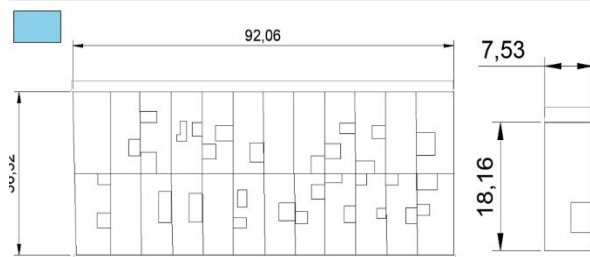
Fuente: <https://geoportal.dane.gov.co/geovisores/territorio/analisis-cnpv-2018/>

3.5 Estructura Urbana: Tipología y morfología

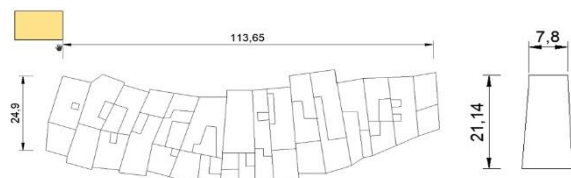


A nivel de morfología podemos categorizar las zonas homogéneas de acuerdo con la diferenciación del trazado respecto a la estructura urbana, donde no solo se evidencian cambios en la tipología del trazado de las manzanas y la posición del espacio, sino también del desarrollo de la vivienda en cuanto a acabados y pisos

Morfología manzanas zona 1



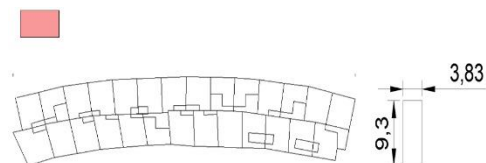
Morfología manzanas zona 3



Morfología manzanas zona 2



Morfología manzanas zona 4





La tipología edificatoria cercana al lote muestra una combinación de viviendas bajas y algunos edificios en altura, lo que denota un proceso de transformación y densificación progresiva del entorno urbano

Predominio de viviendas de 2 a 3 pisos:

La mayoría de las construcciones en la zona, corresponden a casas de dos y tres pisos. Estas tipologías son representativas de barrios tradicionales residenciales de Cali donde se han desarrollado viviendas unifamiliares o bifamiliares, con fachadas simples con cubiertas planas o inclinadas y Materiales comunes como mampostería de ladrillo, concreto y cubiertas en teja o lámina.

Edificaciones en altura:

Se observa también la presencia de edificios multifamiliares o residenciales de entre 4 a 6 pisos, lo cual sugiere una transformación urbana ya que estos edificios son indicativos de una mayor densificación y renovación del sector.

Tipología mixta: Aunque predominan edificios residenciales, no se descarta la integración de usos comerciales en sus plantas bajas, ajustándose a tendencias actuales de uso mixto en el desarrollo urbano.

4 Análisis Pestel, DOFA con identificación de estrategias, Brief y Canvas

4.1 Análisis Pestel



Conclusión General: NEXO se consolida como un proyecto innovador y estratégico que responde a las dinámicas locales, nacionales e internacionales, cumpliendo con las políticas urbanísticas, económicas y sociales del país. El proyecto impulsa la revitalización urbana y económica, atrae inversión nacional e internacional y conecta a la comunidad con oportunidades de crecimiento sostenible. NEXO fortalece a la Comuna 13 y a la ciudad de Cali como referentes de desarrollo empresarial y urbano, destacando su capacidad para convertirse en un símbolo de innovación, progreso y conexión global.

De esta manera, NEXO trasciende las fronteras locales, convirtiéndose en una fuente de conocimiento, colaboración e inversión que promueve un impacto positivo en el desarrollo social, económico y ambiental del país.



4.2 Formulación de matriz DOFA

FORTALEZAS:

Plaza

- Ubicación estratégica en un punto medio de la ciudad, la comuna 13 que cuenta con más de **150,000** habitantes, con un **70%** de la población perteneciente a los estratos 1 y 2, lo que genera una alta concentración de consumidores potenciales para bienes y servicios básicos, el proyecto se sitúa sobre la vía urbana simón bolívar, vía de potencial desarrollo comercial y económico, además con cercanía directa con la terminal de calipso (Sistema Integrado de Transporte Público (SITP).

Fuente: DANE, Censo Nacional de Población y Vivienda, 2022.

- Alta demanda de comercio local, Según la Alcaldía, el **60%** de los residentes de la Comuna 13 prefieren realizar compras cerca de sus hogares debido a costos asociados al transporte y menor tiempo disponible. Esto asegura un flujo constante de clientes. En Dinamiza la zona a través de NEXO que va a aportar en la seguridad, desarrollo social y económico a la zona y el sector

Fuente: Estudio de Caracterización Socioeconómica, Alcaldía de Cali, 2023.

Producto

- Diseño de espacios adaptables para múltiples usos tanto comerciales en primer piso como de innovación en el resto del edificio, la planta pública del proyecto NEXO está diseñada para adaptarse a diferentes tipos de negocios (retail, restaurantes), que englobando espacios modulares, se obtiene una mayor espacialidad en área lo que maximiza su versatilidad en el mercado, El Diseño innovador y adaptable que integra espacios de trabajo flexibles en los pisos siguientes, fomentan la colaboración a través de coworking, salas de reuniones inteligentes, startups, auditorio y zonas de descanso y bienestar, potenciando un ecosistema empresarial ameno dentro del proyecto.

- Innovación en sostenibilidad y eficiencia energética gracias al “**Sello Cali construye sostenible**” incorporando sistemas de ventilación cruzada y materiales de construcción sostenibles como paneles solares, alineándose con las tendencias del mercado hacia construcciones ecoeficientes, lo que genera impacto social positivo y compromiso con la comunidad.

Fuente: Camacol, Informe de Construcción Sostenible en Colombia, 2023.

Precio

- NEXO destaca por ofrecer locales comerciales a precios competitivos en comparación con el promedio del mercado. Según el estudio realizado por Colliers Colombia, el precio promedio de renta en Cali para el tercer trimestre de 2024 es de **\$55,300 COP/m²**. Por otro lado, el análisis de mercado realizado por el grupo revela un precio promedio de **\$21,664 COP/m²**, lo que representa una reducción de aproximadamente el 61% frente al promedio del mercado. Esto convierte al proyecto en una opción accesible, fomentando el desarrollo comercial en zonas urbanas con altos índices de informalidad y dinamizando la economía local.

Fuente: Colliers Colombia, Informe de Mercado Inmobiliario Cali, primer trimestre 2024.

- Modelo de precios adaptables según las necesidades del proyecto, permitiendo a los startups optimizar costos. Según la Cámara de Comercio de Cali, el **62%** de los emprendedores busca modelos flexibles de pago.

Fuente: Cámara de Comercio de Cali, Encuesta Empresarial 2023.

Promoción

- Nexo aprovechará campañas de marketing digital en redes sociales dirigidas a jóvenes entre 18 y 35 años, quienes representan aproximadamente el **38%** de la población de Cali. Este grupo es clave por su alta interacción digital y su potencial como usuarios de servicios innovadores. Según el programa Cali Cómo Vamos, los jóvenes constituyen una proporción significativa de la población activa en la ciudad y están concentrados en comunas con alta densidad demográfica, como la comuna 13

Fuente: Cali Cómo Vamos. (2024). Informe de Grupos Poblacionales: Juventud en Cali

OPORTUNIDADES:

Plaza:

- Sinergia con proyectos regionales y urbanos como el tren de cercanías que tendrá 23 kilómetros en su primera fase y contará con 21 estaciones, 18 de ellas ubicadas en Cali, movilizando aproximadamente **51.8 millones** de pasajeros anuales en su primer tramo, la malla vial de Cali que conecta con el aeropuerto de Palmira y la modernización de MIO que incrementa el flujo de personas y potenciales usuarios al proyecto.

Fuente: El país, Avance tren de cercanías.

- La expansión de la red de ciclorrutas en Cali, que está avanzando en la construcción de más de **70 kilómetros** de ciclorrutas, fomenta la movilidad sostenible y mejora la conectividad de los barrios con áreas comerciales y recreativas. Estas iniciativas son clave para atraer a públicos jóvenes que valoran alternativas de transporte sostenible al proyecto Nexo.

Fuente: plan integral de movilidad urbana (PIMU) de Santiago de Cali – visión 2030

Producto:

- Crecimiento del comercio minorista impulsado por la digitalización. En Colombia, el comercio minorista creció un **3,2%** durante el último trimestre de 2023, impulsado principalmente por la integración de estrategias omnicanal (ventas físicas y digitales). Este crecimiento genera una oportunidad para diversificar los productos ofrecidos en los locales comerciales del proyecto, adaptándolos a consumidores que combinan compras presenciales y en línea.

Fuente: DANE - Encuesta Mensual de Comercio al por Menor 2023.

- La demanda por espacios de coworking e innovación ha mostrado un aumento significativo en Colombia, impulsada por el cambio hacia modelos de trabajo híbridos. Según el informe de Colliers International Colombia 2023, el sector de coworking en el país creció un **25%** respecto a 2021, con Cali consolidándose como un mercado emergente.

Fuente: Colliers International Colombia, Informe de Mercado de Oficinas 2023.

- Impulso gubernamental al emprendimiento innovador. En 2023, el Gobierno colombiano destinó más de **\$1,2 billones COP** en programas de fomento al emprendimiento innovador, a través de entidades como INNpulsa y Fondo Emprender, incentivando la creación de startups en sectores estratégicos.

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Presupuesto Nacional para Emprendimiento Innovador 2023.

Precio:

- Subsidios que ofrece el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT), a través de sus programas de formalización empresarial, ha facilitado el acceso a subsidios, beneficios fiscales y capacitación para más de **100,000** microempresas desde el 2020. Según los datos del DANE y el MinCIT, la formalización de estas empresas ha permitido que el **36%** de las pequeñas empresas logren acceder a crédito bancario y que un **24%** incrementen su productividad mediante la implementación de herramientas digitales. Esto permitirá mantener precios accesibles y competitivos para los emprendedores locales sin comprometer la sostenibilidad financiera del proyecto.

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT)/ DANE, Informe sobre microempresas y formalización (2022).

Promoción:

- Adopción acelerada de herramientas de marketing digital

El mercado colombiano ha registrado un crecimiento del **36%** en inversión publicitaria digital durante el último año, con redes sociales liderando como el canal más efectivo. Esta tendencia brinda la oportunidad de posicionar el proyecto a bajo costo y con alta segmentación, alcanzando a públicos específicos como jóvenes emprendedores

Fuente: IAB Colombia - Reporte de Inversión en Publicidad Digital Total año 2023.

DEBILIDADES:

Plaza:

- Ubicación del proyecto en una zona con percepción de inseguridad y estigma negativo, la comuna 13, Según datos de Cali en cifras 2023, presentó una percepción de inseguridad del 48% en el último informe de calidad de vida. El informe "Caracterización en Seguridad y Convivencia: Estudio Descriptivo y Cartográfico de la Comuna 13" detalla que entre 2022 y 2023 se reportaron 580 hurtos a personas y un incremento en los conflictos de convivencia.

Fuente: Observatorio de la secretaría de seguridad y justicia (Alcaldía de Santiago de Cali)

Producto

- Los espacios de incubación en Colombia carecen de acreditaciones como ISO 56002 (gestión de innovación), lo que puede limitar la confianza de inversionistas extranjeros. En 2023, solo el **12%** de los espacios de coworking en Colombia contaban con certificaciones que avalaran procesos de innovación.

Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá, Informe sobre Innovación Empresarial en Colombia, 2023.

Precio

- La dependencia de tecnología importada para garantizar eficiencia y sostenibilidad en el proyecto puede verse afectada por fluctuaciones en la tasa de cambio.

Fuente: Naciones Unidas. (2016). Informe sobre los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2016.

Promoción:

- El Proyecto enfrenta el desafío de posicionarse frente a polos empresariales consolidados como Ruta N y Conecta, que cuentan con mayor trayectoria y reconocimiento para inversionistas o clientes internacionales principalmente.

Fuente: Ruta N, Reporte de Impacto 2023

- Desconexión con mercados rurales. Solo el 18% de las startups en Colombia logran llegar a mercados rurales debido a barreras tecnológicas como falta de conectividad

Fuente: DANE, Encuesta Nacional de Acceso y Uso de TIC 2023

AMENAZAS:

Plaza:

- Riesgo de cambios en las regulaciones o políticas gubernamentales que afectan la inversión y el desarrollo inmobiliario. Colombia presenta un entorno regulatorio dinámico que puede impactar negativamente al sector inmobiliario. Por ejemplo, en 2023, el Gobierno implementó modificaciones en la normatividad ambiental y tributaria relacionadas con la construcción, incluyendo la reforma tributaria que elevó impuestos a actividades relacionadas con el desarrollo urbano y construcción sostenible.

Fuente: Reforma Tributaria 2023.

- Cambios en el POT, la Ley de Vivienda y Hábitat (Ley 2079 de 2021) plantea retos para la gestión del suelo en ciudades como Cali, donde la falta de claridad en los lineamientos de ordenamiento territorial ha generado incertidumbre entre los desarrolladores inmobiliarios.

Fuente: Plan de Ordenamiento Territorial de Cali (POT)

Producto:

- Competencia internacional en servicios tecnológicos, las Startups locales no solo del proyecto NEXO sino a nivel nacional, enfrentan fuerte competencia de empresas extranjeras establecidas que ofrecen servicios tecnológicos similares o más consolidados con economías de escala para reducir costos.

Fuente: ProColombia, Tendencias de Exportación e Inversión 2023.

- Cambios en las tendencias del mercado que podrían afectar la demanda de servicios ofrecidos por el proyecto.

Precio:

Aumento global en las tasas de interés. Este fenómeno, impulsado por los esfuerzos de bancos centrales como la Reserva Federal de Estados Unidos para combatir la inflación, encarece los préstamos y dificulta el acceso al crédito para empresas e individuos. Esto podría impactar negativamente a los emprendedores, al reducir su capacidad de inversión o alquiler de espacios.

Fuente: Banco Mundial. (2024). Perspectivas económicas mundiales: Impacto de las tasas de interés.

Estrategias de mercado



ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO (FO):

Plaza:

- 1 - Establecer alianzas estratégicas con proyectos de infraestructura regional, como el tren de cercanías y la red de ciclorrutas, para garantizar mayor conectividad del proyecto Nexo y posicionarlo como un nodo comercial clave.
- 2 - Implementar puntos de acceso y estaciones de movilidad sostenible dentro del proyecto nexo, como estaciones para bicicletas y patinetas eléctricas, aprovechando la expansión de ciclorrutas en la comuna 13 que tendrá el plan integral de movilidad urbana.
- 3 - Desarrollar campañas de sensibilización local para destacar cómo el proyecto contribuye al dinamismo económico y la seguridad de la comuna, atrayendo tanto comerciantes como consumidores.

Producto

- 1 - Incorporar espacios multifuncionales y sostenibles para ambas tendencias del proyecto las cuales son el comercio y startups que integren tecnología para ventas omnicanal. Esto permitirá a emprendedores regionales beneficiarse de un entorno que soporta su expansión. Según DANE (2023), el 45% de las pymes en Colombia han incrementado sus ventas gracias a la digitalización.
- 2 - Diseñar paquetes para startups que incluyan coworking, asesorías y networking, aprovechando el crecimiento del sector de innovación en Colombia
- 3 - Certificar los espacios de coworking e incubación con estándares internacionales (como ISO 56002) para atraer inversiones extranjeras y dar confianza al ecosistema empresarial local.

Precio:

- 1 - Aprovechar programas de subsidios del MinCIT para ofrecer descuentos iniciales a startups y comerciantes locales, fomentando la formalización y asegurando ocupación total desde el lanzamiento.
- 2 - Promover modelos de precios escalonados donde los emprendedores paguen tarifas reducidas durante los primeros seis meses de operación, logrando atraer más inquilinos al inicio del proyecto.

Promoción:

- 1 - Diseñar campañas digitales que segmenten a jóvenes emprendedores y comerciantes locales, destacando los beneficios de sostenibilidad y conectividad del proyecto. Según IAB Colombia (2023), el 70% de los jóvenes entre 20-35 años toman decisiones de compra influenciados por campañas en redes sociales.
- 2 - Crear eventos mensuales de networking y ferias comerciales en el proyecto para conectar startups, inversores y clientes, aumentando el flujo de visitantes y la percepción de valor del proyecto.

ESTRATEGIAS DE ADAPTACIÓN (DO):

Plaza:

- 1 - Diseñar accesos seguros y sostenibles conectados con la red de ciclorrutas de Cali, mitigando la percepción de inseguridad en la zona. Las áreas con mejor conectividad ciclista presentan un 30% más de tráfico peatonal y comercial.
- 2 - Diseñar un plan de seguridad integral, incluyendo cámaras, vigilancia privada y colaboración con autoridades locales, para reducir la percepción de inseguridad en la comuna 13.

Producto

- 1 - Ofrecer programas de formación en certificaciones internacionales (ISO 56002) a startups residentes, ayudándoles a obtener acreditaciones clave para competir en mercados globales.
- 2 - Implementar laboratorios de innovación tecnológica y coworking especializado, enfocándose en sectores estratégicos como tecnología sostenible, donde las startups locales pueden destacar.

Precio

- 1 - Ofrecer descuentos iniciales en arrendamiento con cláusulas adaptativas para emprendedores y pequeñas empresas, lo que facilitará la ocupación inicial y creará fidelidad. Este enfoque es respaldado por estudios de ProColombia que muestran que programas con incentivos iniciales elevan la retención de clientes en un 50%.
- 2 - Solicitar apoyo gubernamental para congelar precios iniciales en los primeros años del proyecto, alineándose con los objetivos de formalización y dinamización económica del gobierno local.

Promoción:

- 1 - Crear convenios con universidades locales y rurales para facilitar la conexión con mercados rurales y atraer startups que trabajen en soluciones para este segmento.
- 2 - Lanzar campañas de comparación directa que destaquen los costos accesibles y las ventajas de Nexo frente a proyectos consolidados como Ruta N y Conecta, posicionándolo como una opción económica y de alta calidad.

ESTRATEGIAS DE DEFENSA (FA):

Plaza:

- 1 - Monitorear activamente los cambios en regulaciones gubernamentales y mantener una relación cercana con las autoridades locales para adaptar rápidamente el proyecto a nuevas normativas.
- 2 - Diseñar un plan de contingencia financiera que contemple posibles incrementos en impuestos o regulaciones, garantizando la sostenibilidad económica del proyecto.

Producto:

- 1 - Crear una plataforma de innovación tecnológica propia para las startups del proyecto, ofreciendo servicios diferenciados que reduzcan la dependencia de servicios internacionales.
- 2 - Ajustar las áreas comerciales y coworking según las tendencias del mercado, con encuestas periódicas a usuarios para mantener la relevancia del diseño y uso de los espacios.

Precio:

- 1 - Diseñar un modelo financiero optimizado que reduzca el impacto de reformas tributarias mediante deducciones para construcciones sostenibles. Esto permitirá mantener precios competitivos, asegurando una rentabilidad neta del 8%, incluso con variaciones fiscales.
- 2 - Crear fondos rotativos para startups en alianza con entidades financieras y gubernamentales, apoyando la sostenibilidad de los inquilinos y asegurando ingresos estables para el proyecto.

Promoción:

- 1 - Posicionar el proyecto como un referente local de sostenibilidad y accesibilidad, destacando cómo responde a las necesidades del mercado local frente a proyectos internacionales.

El análisis DOFA y la formulación de estrategias para **Nexo** son fundamentales para asegurar que el proyecto no solo se alinee con las oportunidades del entorno, sino que también mitigue sus riesgos y aproveche sus fortalezas de manera efectiva.

4.3 Brief

Brief de Proyecto: Nexo - Hub de innovación y desarrollo empresarial	
SITUACIÓN ACTUAL: Nexo es un proyecto que tiene como objetivo la creación de un espacio innovador, flexible y sostenible para el desarrollo y crecimiento a través de startups y comercio, con un enfoque en combinar espacios de coworking con metodologías de desarrollo sostenible, fomentando la colaboración, la innovación y el trabajo en equipo que tengan como resultado el crecimiento económico y la educación financiera.	
Concepto de campaña	Promoción y lanzamiento
La campaña "Conecta, Crea y Transforma" e "Inversión inteligente, crecimiento asegurado" posiciona a NEXO como un hub empresarial y comercial que impulsa la innovación, fomenta las conexiones estratégicas y genera transformación económica y social. Como centro de desarrollo integral, NEXO es un espacio donde startups, comerciantes, inversionistas y la comunidad convergen para crear oportunidades de crecimiento sostenibles y escalables.	- Vayas publicitarios - Brochure - Redes sociales con contenido visual impactante. - Espacios experienciales dentro del proyecto para interactuar con los usuarios. - Colaboraciones estratégicas con influencers a través de redes sociales y pautas publicitarias.
Mensajes Clave	Target
- NEXO, Transformando espacios en oportunidades para todos. - Cali, epicentro de desarrollo urbano y empresarial. "Conectamos ideas para construir oportunidades de negocio."	Comercio: Propietarios de negocios locales y PyMEs interesados en modernizar sus operaciones, acceder a capacitaciones en estrategias comerciales y conectar con un público consciente que valora la sostenibilidad y la innovación. Startups: Emprendedores de todo tipo que necesitan un ecosistema estructurado con espacios de coworking, formación empresarial y oportunidades de networking con inversionistas. Coworking: Freelancers, equipos remotos y profesionales independientes que requieren espacios flexibles, tecnología avanzada y una comunidad colaborativa para fomentar sinergias y crecimiento profesional.
Psicología del color	Propuesta de Diseño y Ambiente:
Amarillo: Crecimiento y Oportunidad, el amarillo simboliza el éxito y el crecimiento económico Verde: Sostenibilidad y Comunidad, NEXO impulsa proyectos empresariales que respetan el medio ambiente y generan beneficios sociales. Azul: Innovación, tecnología y Creatividad, donde desde incubadoras de startup se apoyaran proyectos con gran potencial de desarrollo. Rojo: Inclusión y Colaboración, representa la pasión y la conexión entre personas.	Arquitectura Biodimática: Relación interior exterior, materiales sostenibles y tecnología integrada. Ambientes inclusivos: Áreas comunes y privadas bajo la normativa de PMR, Espacios flexibles y modulares, apertura a eventos culturales y colaboraciones creativas. Estilo visual: Paleta de colores cálidos, uso de materiales crudos como el acero y el concreto en contraste con la madera y colores claros para dar la sensación de relajación y concentración y conexión con la vegetación.
Metas del Proyecto	Fortalezas
- Dinamizar la economía local mediante la atracción de inversión y el fortalecimiento del comercio. - Generar identidad y orgullo local, destacando la riqueza cultural y el talento de Cali. - Lograr una operación sostenible que inspire a otras ciudades a replicar el modelo.	Sostenibilidad: Revitalización del espacio con diseño ecoeficiente (áreas verdes, paneles solares, sistemas de drenaje sostenible). Inclusión: Programas de formación en habilidades digitales y estrategias de mercado para la comunidad. Innovación: Espacios domotizados, conexión a plataformas globales y automatización de procesos. Legalidad: Cumplimiento de normativas locales y apoyo jurídico para emprendedores.
Propuesta de valor	Entregables
NEXO busca liderar e inspirar el desarrollo del emprendimiento en la capital del valle del cauca por medio de: - Espacio sostenible que promueve prácticas ambientales responsables. - Ecosistema colaborativo que conecta a emprendedores, comunidad, comerciantes e inversionistas. - Integración tecnológica para eliminar barreras y potenciar oportunidades globales de desarrollo.	
Tono y Estilo de Comunicación	
Tono: Cercano, profesional y motivador.  - Profesional e inclusivo. - Inspirador, con un enfoque en sostenibilidad, innovación y progreso social. - Cercano y motivador para la comunidad y emprendedores.	- Plan maestro del proyecto. - Diseño y distribución del espacio. - Estrategia de sostenibilidad aplicada. - Programas de formación y capacitación para la comunidad. - Propuesta de comunicación y branding para el posicionamiento del espacio.
SÍNTESIS "NEXO es un proyecto transformador que revitaliza el espacio urbano y lo convierte en la plataforma para la innovación, el emprendimiento y el progreso. Su diseño sostenible y su enfoque colaborativo integran tecnología, cultura y oportunidades globales, posicionando a Cali como un modelo de desarrollo urbano moderno y responsable. Con un espíritu visionario, NEXO es el punto de encuentro para quienes buscan transformar ideas en realidades."	

4.4 Modelo Canva

Modelo Canvas Startups

SOCIOS CLAVES Financieros: Banco W, Bancamía, Fundación WWB, Fundación Carvajal. Comunitarios: Comfandi y programas locales de apoyo al emprendimiento. Educativos: Alianzas con universidades cercanas para atraer talento joven.	ACTIVIDADES CLAVES Gestión de alianzas: - Formalización de acuerdos con bancos e instituciones mencionadas para apoyar el crecimiento de las startups. Fomento a la innovación: - Programas de incubación, concursos de emprendimiento y sesiones de networking. Promoción y visibilidad: - Estrategias de marketing digital y eventos presenciales en la región.	PROPUESTA DE VALOR Para los clientes: - Espacios flexibles y modernos para startups, diseñados para fomentar la colaboración, la creatividad y la escalabilidad. - Servicios integrales como coworking, acceso a tecnología avanzada y mentorías para emprendedores. - Apoyo directo a proyectos con enfoque en innovación social y sostenibilidad. Para los inversionistas: - Alta rentabilidad respaldada por la creciente demanda de espacios para startups en mercados emergentes. - Conexión con instituciones de impacto social como Fundación Carvajal, Comfandi y WWB, que garantizan la sostenibilidad económica y social. - Certificación bajo estándares sostenibles ("Cali Construye Sostenible"), mejorando el atractivo financiero y la reputación del proyecto.	RELACIONES CON LOS CLIENTES Personalización: - Mentorías y consultorías empresariales gestionadas con entidades como WWB y Fundación Carvajal. - Asesoría financiera en alianza con Bancamía y Banco W para la estructuración de modelos de negocio. Comunidad: - Creación de una red colaborativa que integre emprendedores, startups, inversores y entidades aliadas.	MODELO CANVAS STARTUPS 
ESTRUCTURA DE COSTOS Inicial: - Adaptación y diseño de espacios especializados para startups. - Certificación sostenible y tecnológica. Operativa: - Costos de mantenimiento, personal administrativo y soporte tecnológico. Promoción: - Presupuesto para marketing digital y eventos empresariales.	RECURSOS CLAVES Infraestructura: - Espacios diseñados para fomentar la colaboración: coworking, salas de reuniones inteligentes, startups y zonas de descanso. - Certificaciones en sostenibilidad, como el sello "Cali Construye Sostenible". Red de aliados: - Bancamía, Banco W, Comfandi, Fundación Carvajal y WWB como fuentes de financiamiento y asesoría. Tecnología: - Acceso a software especializado para gestión empresarial y colaboración.	CANALES Plataformas digitales: - Página web y redes sociales como LinkedIn e Instagram para posicionamiento de marca y captación de clientes. - Campañas digitales dirigidas a inversionistas (por ejemplo, informes de retorno y sostenibilidad). Eventos: - Foros de emprendimiento y ferias locales, organizados con entidades como Comfandi y Fundación Carvajal. - Sesiones de networking con el apoyo de aliados financieros como Bancamía y Banco W. Alianzas estratégicas: - Espacios en las oficinas de las entidades mencionadas para visibilizar la oferta del proyecto.	SEGMENTO DE CLIENTES Clientes directos (usuarios de startups): - Jóvenes emprendedores en etapa inicial. - Empresas emergentes en busca de espacios de coworking o acceso a recursos financieros. - Innovadores sociales o tecnológicos con visión de impacto local o regional. Inversionistas: - Bancos de desarrollo como Banco W, Bancamía y Fundación WWB. - Fundaciones con impacto social y económico, como Fundación Carvajal. - Comfandi como aliado estratégico para programas de emprendimiento.	FUENTE DE INGRESOS Clientes (startups): - Membresías mensuales para uso de coworking, oficinas e incubadoras. - Servicios premium: mentorías personalizadas, acceso a tecnología avanzada, o cursos especializados. - Comisiones por alianzas estratégicas o participación en incubadoras. Inversionistas: - Retorno de inversión con base en ocupación y valorización del proyecto. - Contribuciones puntuales a programas sociales o empresariales promovidos por entidades como Fundación WWB y Carvajal.

Modelo Canvas Comercio

SOCIOS CLAVES - Fundación WWB, Bancamía y Banco W para fomentar la instalación de microempresas y emprendedores. - Fundación Carvajal para iniciativas de integración comunitaria. - Comfandi para integrar servicios de bienestar al área comercial. - Municipalidades y entidades públicas para facilitar la adecuación del entorno urbano.	ACTIVIDADES CLAVES - Gestión y mantenimiento de la infraestructura comercial. - Programación de eventos y actividades en la plataforma pública para dinamizar el flujo de visitantes. - Alianzas estratégicas para mejorar servicios complementarios. - Marketing y comunicación activa para atraer comercios y consumidores.	PROPUESTA DE VALOR Para los comerciantes: - Locales comerciales estratégicamente ubicados con flujo constante de personas gracias a la integración con una primera planta abierta. - Infraestructura moderna y sostenible con certificación Cali Construye Sostenible. - Acceso a bahías de parqueo y áreas de descanso cercanas. - Servicios complementarios que incluyen seguridad, mantenimiento y gestión comunitaria. Para los inversionistas: - Rentabilidad a largo plazo con contratos de arrendamiento diversificados. - Participación en un proyecto de regeneración urbana con alto impacto social y económico. - Bajos costos operativos gracias a diseños sostenibles.	RELACIONES CON LOS CLIENTES - Atención personalizada a través de un gestor de locales comerciales. - Programas de fidelización y promociones para comerciantes y consumidores locales. - Gestión activa de las necesidades operativas de los arrendatarios.	MODELO CANVAS COMERCIO 
ESTRUCTURA DE COSTOS - Costos de mantenimiento y operación de los espacios comunes. - Gestión de la plataforma pública para atraer tráfico comercial. - Campañas de marketing para posicionar el espacio entre comerciantes y consumidores.	RECURSOS CLAVES - Infraestructura física con locales adaptables a diferentes usos. - Bahías de parqueo y conexiones viales óptimas. - Sistemas sostenibles de gestión de energía y agua. - Equipo especializado en gestión comercial y relaciones comunitarias.	CANALES - Promoción y comercialización a través de: Alianzas con entidades como Comfandi, Fundación Carvajal y WWB para atraer clientes potenciales. - Plataformas digitales de búsqueda de locales comerciales (Fincaral, Properati). - Eventos comunitarios y culturales en la plataforma pública para dinamizar el área.	SEGMENTO DE CLIENTES - Comerciantes minoristas interesados en servicios, retail, gastronomía y entretenimiento. - Franquicias pequeñas y medianas con interés en posicionarse en zonas de alto flujo urbano. - Consumidores locales y de tránsito que busquen conveniencia, experiencias y compras rápidas.	FUENTE DE INGRESOS - Arrendamiento de locales comerciales (contratos a corto y largo plazo). - Cobros adicionales por servicios compartidos (publicidad en el área, mantenimiento, etc.). - Ingresos indirectos por la atracción de consumidores a eventos y actividades en la planta pública.

5 Desarrollo de anteproyecto

5.1 Estudio de cabida

En este apartado se realiza la cuantificación y análisis de las áreas vendibles del proyecto, organizadas en dos grandes categorías: áreas vendibles de comercio y áreas vendibles del Hub de innovación. Este análisis permite identificar el total de metros cuadrados disponibles para la comercialización, lo que constituye una base fundamental para la evaluación técnico-económica del proyecto.

FACTIBILIDAD COMERCIO NEXO			
ZONIFICACION DE ESPACIOS VENDIBLES COMERCIO			
TIPO DE ESPACIO	M2	UNIDADES	M2 TOTALES
LOCAL TIPO 1	43	10	430
LOCAL TIPO 2	40	7	280
ÁREA VENDIBLE COMERCIO			710

OPERACIÓN POR RENTAS NEXO			
ZONIFICACION DE ESPACIOS VENDIBLES HUB DE INNOVACIÓN			
TIPO DE ESPACIO	M2	UNIDADES	M2 TOTALES
OFICINA TIPO A	43	6	258
OFICINA TIPO B	40	3	120
OFICINA TIPO C	89	2	178
LABORATORIO PROTOTIPADO	128	1	128
AULAS DE CAPACITACIÓN	89	3	267
MEZZANINE	90	1	90
ESPACIO POLIVALENTE	270	1	270
ÁREA STARTUP	232	1	232
INCUBADORA	361	1	361
ACELERADORA	432	1	432
CUBICULOS 2 PUESTOS CERRADOS	4	12	48
CUBICULOS 1 PUESTO ABIERTOS	2,5	9	22,5
CARPA SPACE XS	45,05	15	675,75
CARPA SPACE XL	6,46	14	90,44
ÁREA VENDIBLE HUB DE INNOVACIÓN			3173
TOTAL ÁREAS VENDIBLE NEXO			3883

WORK HUB

ECO
PERGOLAS

Finalmente, al sumar el área vendible comercial (710 m²) y el área vendible del hub de innovación (3173 m²), se obtiene un área total vendible del proyecto de **3883 m²**.

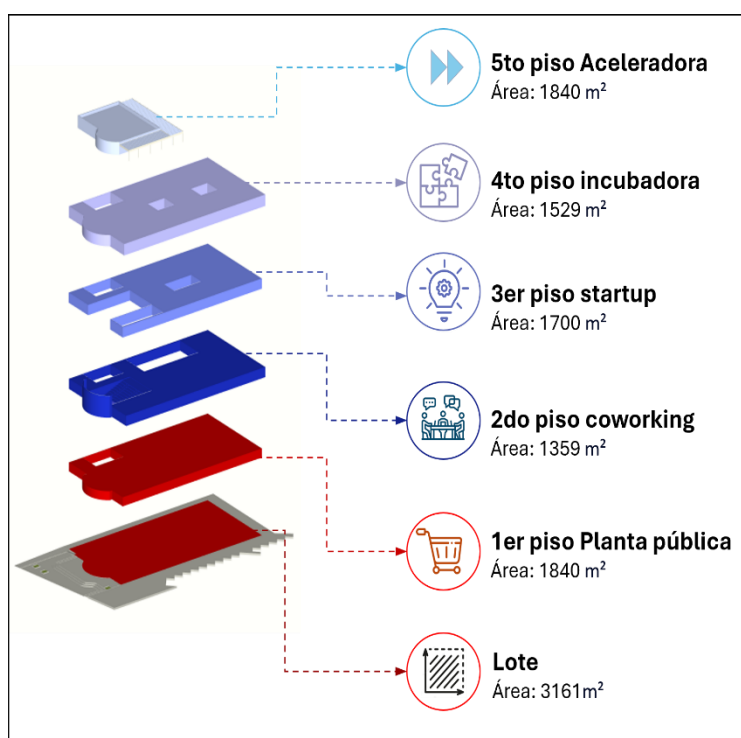
5.2 Anteproyecto



El proyecto arquitectónico consiste en un proyecto inmobiliario diseñado como un Hub de innovación, un espacio que integra usos comerciales en su planta pública, áreas coworking y áreas para el desarrollo de startups,

aceleradoras e incubadoras. El diseño está orientado hacia la funcionalidad, flexibilidad y el estímulo de la colaboración, asegurando una experiencia óptima para usuarios propios y visitantes.

El edificio, concebido como un núcleo de innovación y desarrollo, se estructura en torno a la interacción entre personas y el dinamismo de los espacios. Cada planta ha sido diseñada para responder a necesidades específicas, integrando elementos arquitectónicos que reflejan un enfoque moderno y sostenible. Se busca que cada espacio del edificio fomente la creatividad en las personas.



Este proyecto no solo busca generar un impacto en cuanto al desarrollo inmobiliario, sino también un cambio social y económico en su entorno, convirtiéndose en un hito para la ciudad.

Piso 1 – Planta pública: El primer piso está dedicado a una plataforma pública comercial, que alberga locales comerciales estratégicamente ubicados a lo largo de los perímetros del edificio, permitiendo accesibilidad directa desde el espacio urbano. Los locales están conectados por amplias circulaciones que generan un flujo peatonal dinámico y continuo.

Piso 2 – Coworking: La segunda planta se destina a un espacio de coworking que prioriza la flexibilidad y colaboración entre los usuarios. Aquí se disponen estaciones de trabajo modulares, oficinas compartidas, áreas de reunión y zonas comunes de socialización. La configuración espacial se complementa con elementos de diseño contemporáneo que fomenta la creatividad.

Piso 3 – Startup: Dedicado a startups, cuenta con espacios flexibles diseñados para equipos en crecimiento. Estas áreas están equipadas para responder a las necesidades de emprendimientos con salas de juntas, espacios de esparcimiento, auditorio y espacio polivalente. La distribución del espacio fomenta un ambiente de colaboración interdisciplinaria.

Piso 4 – Incubadoras: En esta planta se encuentran aulas de capacitación, con un diseño que fomenta la interacción entre emprendedores y mentores. Incluye lounge de emprendedores, áreas de innovación, con capacidad para eventos, charlas y actividades de networking, creando un ambiente donde las ideas pueden prosperar y desarrollarse.

Piso 5 – Aceleradoras: La planta superior es un área múltiple de carácter versátil destinada a las aceleradoras, pero que también ofrece un diseño de concepto abierto, dejando una terraza para eventos, actividades sociales y reuniones masivas. Su concepción abierta y flexible permite la adaptación a diferentes usos, desde presentaciones de proyectos hasta actividades culturales. Este espacio también puede ser utilizado como una extensión del Hub para generar sinergias entre los usuarios de las plantas inferiores.

Desarrollo planimétrico centro de innovación y desarrollo empresarial “Nexo”

Piso 1 – Planta pública

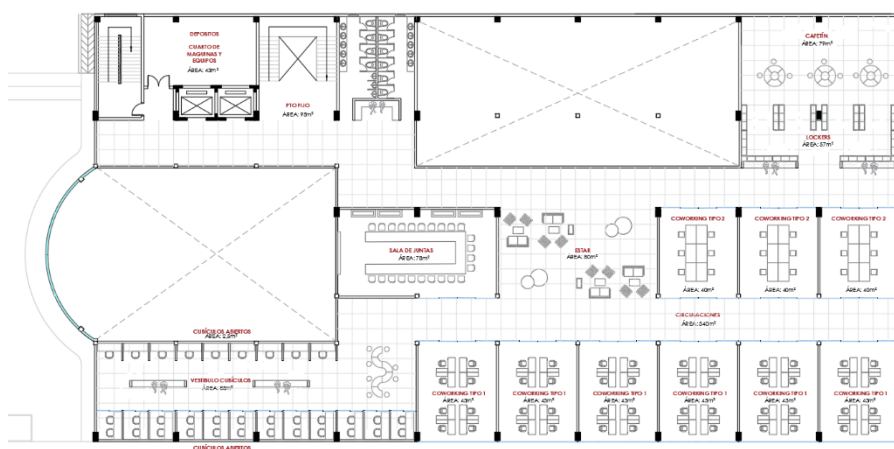


ZONIFICACION DE GENERAL NEXO	
PISO 1 PLANTA COMERCIAL	
ZONA	ÁREA (m ²)
LOBBY	232
SERVICIO RECEP.	22
LOCAL TIPO 1	430
LOCAL TIPO 2	280
JARDÍN	65
PLAZOLETA DE COMIDAS	260
ESPARCIMIENTO	81
CUARTO MAQ	43
ESC./ASCENSOR	95
BAÑOS	43
CIRCULACIONES	289
Á. TOTAL	1840

Local tipo 1 = Tiene un área de 43 m² y una cantidad total de 10 unidades, lo que representa un área total de **430 m²**.

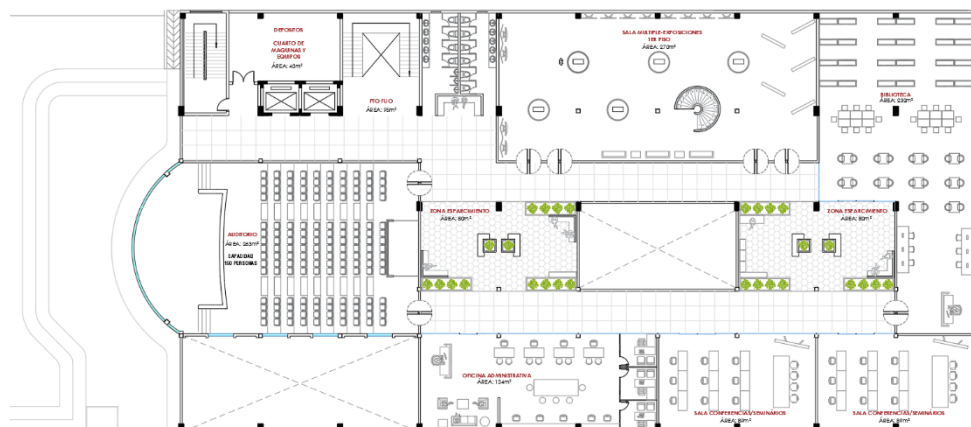
Local tipo 2 = Con una superficie individual de 40 m² y un total de 7 unidades, acumula un área de **280 m²**.

Piso 2 – Planta coworking



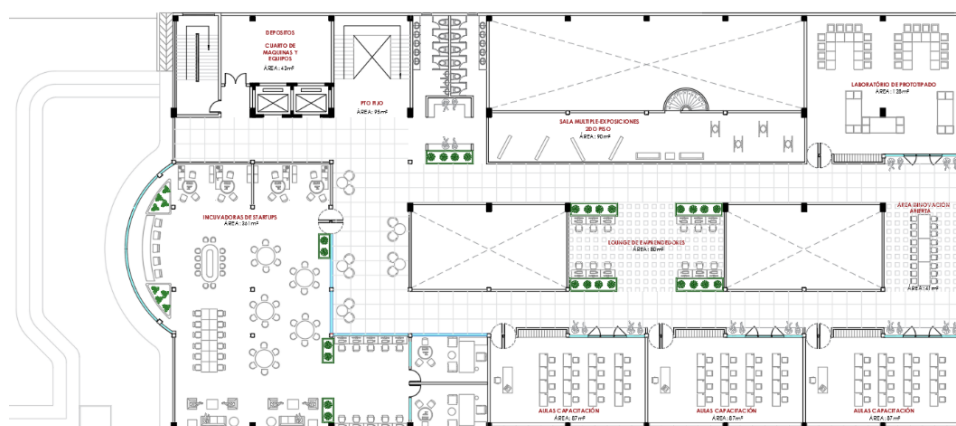
PISO 2 COWORKING	
ZONA	ÁREA (m ²)
SALA DE JUNTAS	78
COWORKING TIPO 1	258
COWORKING TIPO 2	120
CUBÍCULOS CERRADOS	48
CUBÍCULOS PUESTO ABIERTOS	22,5
VESTIBULO DE CUBÍCULOS	88
CAFETÍN	79
LOCKERS	57
ESTAR	80
CUARTO MAQ	43
ESC./ASCENSOR	95
BAÑOS	43
CIRCULACIONES	347
Á. TOTAL	1359

Piso 3 – Planta Startups



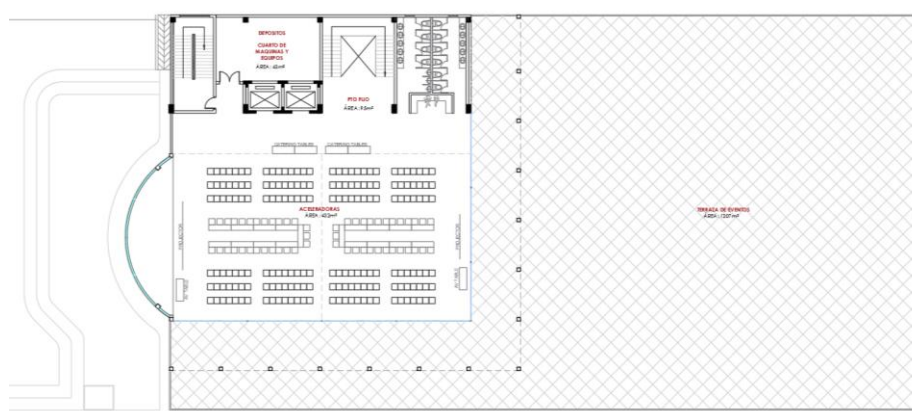
PISO 3 STARTUP	
ZONA	ÁREA (m ²)
AUDITORIO	263
ESPACIO POLIVALENTE	270
ÁREA STARTUP	232
SALA DE JUNTAS	267
OFICINA ADMIN	43
ZONA ESPARCIMIENTO	160
CUARTO MAQ	43
ESC./ASCENSOR	95
BAÑOS	43
CIRCULACIONES	284
Á. TOTAL	1700

Piso 4 – Startup / innovación



PISO 4 INCUBADORA	
ZONA	ÁREA (m ²)
INCUBADORA	361
MEZZANINE	90
LOUNGE DE EMPRENDEDORES	80
LABORATORIO	128
PROTOTIPADO	128
ÁREA INNOVACIÓN ABIERTA	41
AULAS DE CAPACITACIÓN	267
CUARTO MAQ	43
ESC./ASCENSOR	95
BAÑOS	43
CIRCULACIONES	381
Á. TOTAL	1529

Piso 5 – Áreas abiertas



PISO 5 ACELERADORA	
ZONA	ÁREA (m ²)
ACELERADORA	432
TERRAZA DE EVENTOS	1207
CUARTO MAQ	43
ESC./ASCENSOR	95
BAÑOS	43
CIRCULACIONES	20
Á. TOTAL	1840

5.3 Renders del proyecto



Render exterior – plazoleta recibimiento y acceso principal al proyecto



Render exterior – parque esparcimiento



Render exterior – Fachada principal



Render exterior – Plataforma pública comercial

6 Factibilidad

El proyecto Nexa se plantea como un espacio estratégico enfocado en la innovación, desarrollo empresarial y sinergia comercial en su planta pública, la factibilidad se ha evaluado con el valor de m² de venta de oficinas para el caso del Hub de innovación, y el valor de m² de venta de locales comerciales para el comercio, como primera mirada veremos cuánto cuesta el proyecto si este fuera concebido para la venta, por este motivo también las estrategias de financiamiento, que las exponemos en otro apartado del trabajo, se hacen desde 2 grandes usos los cuales son:

1. **Comercio:** Destinado a ofrecer locales comerciales en planta pública que complementen la actividad del Hub, creando sinergias entre las empresas, el público y la comunidad.
2. **Hub de Innovación:** Subdividido en tres tipos de espacios con usos y áreas diferentes que serán evaluadas como oficinas para tener un referente en precio/m², diferenciados de esta manera ya que cada espacio está diseñado para satisfacer diversas necesidades empresariales y de emprendimiento, por ende, para el Hub se realizan 3 factibilidades.

Así mismo se distribuyeron sus cargas de financiamiento y desarrollo del proyecto representadas en los porcentajes de participación y construcción que cada uno tuvo con relación al área del lote y el costo que cada uno asume, la siguiente tabla resumen damos cuenta de esto.

USO	ÁREA VENDIBLE	PORCENTAJE ÁREA VENDIBLE	VALOR/ M2	VALOR VENTA	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	LOTE
FACTIBILIDAD OFICINAS PEQUEÑAS	1111	28,6%	6.700.000	7.443.700.000	31%	969
FACTIBILIDAD OFICINAS GRANDES	1295	33,4%	5.700.000	7.381.500.000	30%	961
FACTIBILIDAD ÁREAS ABIERTAS	766	19,7%	4.000.000	3.064.000.000	13%	399
FACTIBILIDAD COMERCIO	710	18,3%	9.000.000	6.390.000.000	26%	832
TOTAL	3882	100%		24.279.200.000	100%	3161

Tabla 1: porcentaje de participación de cada factibilidad

Se puede apreciar para el Hub Innovación las 3 factibilidades diferentes realizadas y la factibilidad comercial, cada una con un color diferente que manejaremos de aquí en adelante para una mayor comprensión visual de los datos, cada una con su valor de venta/m².

Factibilidad oficinas pequeñas: 1.111 m² (28,6%), es el 2do componente más grande en términos de área vendible. Pero el de más peso del hub de innovación en cuanto a valor de venta con \$6.7000.000, equivalentes al (31%)

Factibilidad oficinas grandes: 1.295 m² (33,4%) representa la mayor proporción del área vendible, ya que se trata de espacios que se diseñan entre un rango de 270 m² - 430 m², pero en el segundo que más pesa en cuanto a valor de venta siendo \$5.7000.000 equivalentes al (30%), ya que identificamos que los espacios más grandes cuestan menos en su valor de venta.

Factibilidad áreas abiertas: 766 m² (19,7%) Tiene la menor proporción, pero tiene una oferta más exclusiva o especializada con espacios localizadas en la terraza. Su peso en cuanto al valor de venta es del (13%), estos espacios se venden a \$4.000.000/ m².

Factibilidad comercio: 710 m² (18,3%) Aunque tiene el área más pequeña, su valor por metro cuadrado es el más alto (\$9.000.000), lo que podría reflejar una mayor rentabilidad.

- Cada valor de venta/ m² esta debidamente justificado en el estudio de mercado, donde tomamos datos, dichos datos son una muestra que nos sirve para realizar el proceso de inferencia estadística

Venta total proyectada aproximada : \$24.279.200.000 COP

Este valor final será comprobado con las factibilidades que realizaremos mediante el programa de excel, donde nos arroja cuadros resumen por cada factibilidad, para así saber la viabilidad del proyecto NEXO y posicionarlo como un modelo de éxito en el sector inmobiliario, asegurar la confianza de los inversionistas al evidenciar que el capital invertido generará retornos sólidos y consistentes.

El Hub de Innovación en su **1ra factibilidad**, presenta una TIR de **37,94%**, destacando como una inversión rentable. El diseño de estos espacios garantiza un equilibrio entre los costos de construcción y el valor por metro cuadrado vendible, logrando optimizar tanto la utilidad como el tiempo de ejecución. Este balance asegura un margen sólido frente a las variaciones en el mercado.

FACTIBILIDAD OFICINAS PEQUEÑAS NEXO

Menú Principal (Ctrl-m)

Parametro Tecnicos	
Area de Lote	862
Valor M2 Lote	\$1.300
Valor Total Lote	\$1.120.600
No. Edificios	0
No. Pisos por Edificio	30
Area vendible por apartamento	30
Area Total Vendible	1.110
Periodo Inicio Construcción	11
Tiempo de Construcción	15
Duración del Proyecto	28

P y G del proyecto	
Ingresos (Ventas)	
Cuotas de separacion	297.480
Saldo Cuotas iniciales	2.743.320
Subrogacion	4.561.200
Subsidio	0
Total Ingresos	7.602.000
Egresos (costos)	
Costo directo	3.815.691
Costo Indirecto	1.123.972
Costo financiero	152.399
Cosoto del lote	1.120.600
Total egresos	6.212.662
Utilidad	
Total Ingresos	7.602.000
Total egresos	6.212.662
Utilidad	1.389.338
Porcentaje de utilidad	18,28%

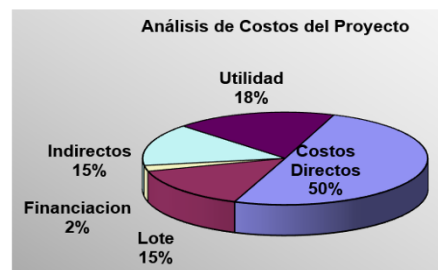
Análisis de Costos del Proyecto	Total	Partic.
Costos Directos	3.815.691	50,19%
Lote	1.120.600	14,74%
Financiacion	152.399	2,00%
Indirectos	1.123.972	14,79%
Subtotal Costo de Producción	6.212.662	81,72%
Utilidad	1.389.338	18,28%
Total	7.602.000	100,00%

Análisis por Apartamento	Total	Partic.	Vr por m2
Costos Directos	103.127	50,19%	3.438
Lote	30.286	14,74%	1.010
Financiacion	4.119	2,00%	137
Indirectos	30.378	14,79%	1.013
Subtotal Costo de Producción	167.910	81,72%	5.597
Utilidad	37.550	18,28%	1.252
Total	205.459	100,00%	6.849

Parametros comerciales	
Unidades a Vender	37
Precio Inicial	\$201.000
Incremento Mensual en Precios	0,30%
Cuota Inicial	\$80.400
Subsidio Vivienda	\$0
Cuota de Separación	\$8.040
Plazo Pago Cuota Inicial	10 Meses
Precio Promedio de Venta	\$205.459
Valor por M2 Vendible	\$6.849
Periodo de Ventas	15 Meses
Periodo de Subrogaciones	3 Meses
No promedio de ventas mensuales	2,46666667
No promedio de Subrogaciones Mensuales	12,33333333

Parametros financieros	
Tasa de Interés Corporación (Anual)	9,00%
Tasa de Corrección Monetaria (Anual)	2,00%
Credito Corporación	2.125.111,00
Aportes Socios en Efectivo	180.929,00
Aportes Socios en Lote	1.120.600,00
Costos financieros	152.399,00
Tasa Inflacion para Proyeccion Futura	5,60%

Tasa Interna de Retorno (E.A.) **37,94%**



La 2da factibilidad, presenta una TIR de **41,66%**, un indicador atractivo para inversionistas. Se proyectan ingresos totales de \$7.414.875.000 y egresos de \$6.499.188.000 dejando una utilidad de **\$915.687.000** equivalente al 12,35% del proyecto, en resumen se aprecia un proyecto viable y atractivo, con buena distribución de costos y un retorno significativo.

FACTIBILIDAD OFICINAS GRANDES NEXO

Menú Principal (Ctrl-m)

Parametro Tecnicos	
Area de Lote	961
Valor M2 Lote	\$1.550
Valor Total Lote	\$1.489.550
No. Edificios	0
No. Pisos por Edificio	324
Area vendible por apartamento	323,75
Area Total Vendible	1.295
Periodo Inicio Construcción	11
Tiempo de Construcción	10
Duración del Proyecto	23

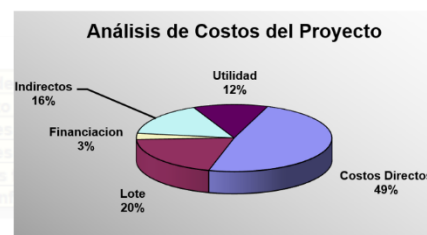
Parametros comerciales	
Unidades a Vender	4
Precio Inicial	\$1.845.375
Incremento Mensual en Precios	0,30%
Cuota Inicial	\$738.150
Subsidio Vivienda	\$0
Cuota de Separación	\$86.765
Plazo Pago Cuota Inicial	10 Meses
Precio Promedio de Venta	\$1.853.719
Valor por Mt2 Vendible	\$5.726
Periodo de Ventas	4 Meses
Periodo de Subrogaciones	3 Meses
No promedio de ventas mensuales	1
No promedio de Subrogaciones Mensuales	1,333333333

P y G del proyecto	
Ingresos (Ventas)	
Cuotas de separacion	347.060
Saldo Cuotas iniciales	2.618.890
Subrogacion	4.448.925
Subsidio	0
Total Ingresos	7.414.875
Egresos (costos)	
Costo directo	3.604.667
Costo Indirecto	1.187.797
Costo financiero	217.174
Costo del lote	1.489.550
Total egresos	6.499.188
Utilidad	
Total Ingresos	7.414.875
Total egresos	6.499.188
Utilidad	915.687
Porcentaje de utilidad	12,35%

Parametros financieros	
Tasa de Interés Corporación (Anual)	12,00%
Tasa de Corrección Monetaria (Anual)	2,00%
Credito Corporación	3.354.725,00
Aportes Socios en Efectivo	282.463,00
Aportes Socios en Lote	1.489.550,00
Costos financieros	217.174,00
Tasa Inflacion para Proyeccion Futura	5,60%

Tasa Interna de Retorno (E.A.) **41,66%**

Análisis de Costos del Proyecto	Total	Partic.
Costos Directos	3.604.667	48,61%
Lote	1.489.550	20,09%
Financiacion	217.174	2,93%
Indirectos	1.187.797	16,02%
Subtotal Costo de Producción	6.499.188	87,65%
Utilidad	915.687	12,35%
Total	7.414.875	100,00%



Análisis por Apartamento	Total	Partic.	Vr por m2
Costos Directos	901.167	48,61%	2.784
Lote	372.388	20,09%	1.150
Financiacion	54.294	2,93%	168
Indirectos	296.949	16,02%	917
Subtotal Costo de Producción	1.624.797	87,65%	5.019
Utilidad	228.922	12,35%	707
Total	1.853.719	100,00%	5.726

La 3ra factibilidad, presenta una TIR de **30,20%**, La utilidad representa el 13,38% del total del proyecto, lo que refleja una rentabilidad valiosa. Los costos directos representan el **48,74%**, estos constituyen la mayor proporción del costo total El crédito constructor cubre la mayor parte del financiamiento, pero el aporte de los socios en efectivo y el lote (21%) dan solidez al esquema.

FACTIBILIDAD ÁREAS ABIERTAS NEXO

Menú Principal (Ctrl-m)

Parametro Tecnicos	
Area de Lote	399
Valor M2 Lote	\$1.600
Valor Total Lote	\$638.400
No. Edificios	0
No. Pisos por Edificio	26
Area vendible por apartamento	26,4
Area Total Vendible	766
Periodo Inicio Construcción	11
Tiempo de Construcción	10
Duración del Proyecto	23

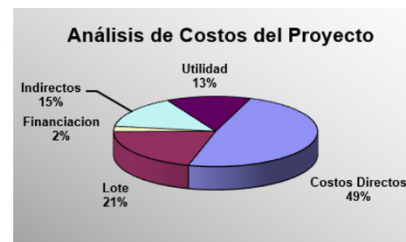
Parametros comerciales	
Unidades a Vender	29
Precio Inicial	\$105.600
Incremento Mensual en Precios	0,30%
Cuota Inicial	\$42.240
Subsidio Vivienda	\$0
Cuota de Separación	\$4.224
Plazo Pago Cuota Inicial	10 Meses
Precio Promedio de Venta	\$107.276
Valor por Mt2 Vendible	\$4.063
Periodo de Ventas	12 Meses
Periodo de Subrogaciones	3 Meses
No promedio de ventas mensuales	2,416666667
No promedio de Subrogaciones Mensuales	9,666666667

P y G del proyecto	
Ingresos (Ventas)	
Cuotas de separacion	122.496
Saldo Cuotas iniciales	1.121.904
Subrogacion	1.866.600
Subsidio	0
Total Ingresos	3.111.000
Egresos (costos)	
Costo directo	1.516.338
Costo Indirecto	462.734
Costo financiero	77.302
Cosoto del lote	638.400
Total egresos	2.694.774
Utilidad	
Total Ingresos	3.111.000
Total egresos	2.694.774
Utilidad	416.226
Porcentaje de utilidad	13,38%

Parametros financieros	
Tasa de Interés Corporación (Anual)	14,00%
Tasa de Corrección Monetaria (Anual)	2,00%
Credito Corporación	991.426,00
Aportes Socios en Efectivo	79.104,00
Aportes Socios en Lote	638.400,00
Costos financieros	77.302,00
Tasa Inflacion para Proyeccion Futura	5,60%

Tasa Interna de Retorno (E.A.) **30,20%**

Análisis de Costos del Proyecto	Total	Partic.
Costos Directos	1.516.338	48,74%
Lote	638.400	20,52%
Financiacion	77.302	2,48%
Indirectos	462.734	14,87%
Subtotal Costo de Producción	2.694.774	86,62%
Utilidad	416.226	13,38%
Total	3.111.000	100,00%



Análisis por Apartamento	Total	Partic.	Vr por m2
Costos Directos	52.288	48,74%	1.981
Lote	22.014	20,52%	834
Financiacion	2.666	2,48%	101
Indirectos	15.956	14,87%	604
Subtotal Costo de Producción	92.923	86,62%	3.520
Utilidad	14.353	13,38%	544
Total	107.276	100,00%	4.063

El componente **comercial** muestra una alta rentabilidad debido al equilibrio entre los costos directos de construcción y el valor competitivo del precio por metro cuadrado vendible, además el control del tiempo de venta y entrega. La TIR del **37.31%** refleja una atractiva oportunidad de inversión, superando tasas promedio del mercado inmobiliario para proyectos comerciales.

FACTIBILIDAD - COMERCIO
NEXO

Menú Principal (Ctrl-m)

Parametro Tecnicos	
Area de Lote	700
Valor M2 Lote	\$1.700
Valor Total Lote	\$1.190.000
No. Edificios	0
No. Pisos por Edificio	42
Area vendible por apartamento	41,76
Area Total Vendible	710
Periodo Inicio Construcción	11
Tiempo de Construcción	15
Duración del Proyecto	28

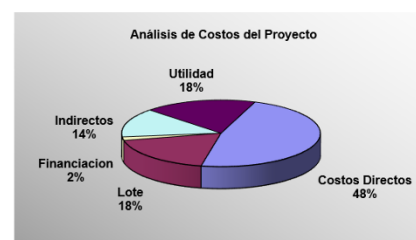
Parametros comerciales	
Unidades a Vender	17
Precio Inicial	\$375.840
Incremento Mensual en Precios	0,30%
Cuota Inicial	\$150.336
Subsidio Vivienda	\$0
Cuota de Separación	\$15.000
Plazo Pago Cuota Inicial	10 Meses
Precio Promedio de Venta	\$382.649
Valor por Mt2 Vendible	\$9.163
Periodo de Ventas	12 Meses
Periodo de Subrogaciones	3 Meses
No promedio de ventas mensuales	1,416666667
No promedio de Subrogaciones Mensuales	5,666666667

P y G del proyecto	
Ingresos (Ventas)	
Cuotas de separacion	255.000
Saldo Cuotas iniciales	2.347.016
Subrogacion	3.903.024
Subsidio	0
Total Ingresos	6.505.040
Egresos (costos)	
Costo directo	3.099.249
Costo Indirecto	913.389
Costo financiero	112.838
Cosoto del lote	1.190.000
Total egresos	5.315.476
Utilidad	
Total Ingresos	6.505.040
Total egresos	5.315.476
Utilidad	1.189.564
Porcentaje de utilidad	18,29%

Parametros financieros	
Tasa de Interés Corporación (Anual)	9,00%
Tasa de Corrección Monetaria (Anual)	2,00%
Credito Corporación	1.830.094,00
Aportes Socios en Efectivo	160.088,00
Aportes Socios en Lote	1.190.000,00
Costos financieros	112.838,00
Tasa Inflacion para Proyeccion Futura	5,60%

Tasa Interna de Retorno (E.A.) 37,31%

Análisis de Costos del Proyecto	Total	Partic.
Costos Directos	3.099.249	47,64%
Lote	1.190.000	18,29%
Financiacion	112.838	1,73%
Indirectos	913.389	14,04%
Subtotal Costo de Producción	5.315.476	81,71%
Utilidad	1.189.564	18,29%
Total	6.505.040	100,00%



Análisis por Apartamento	Total	Partic.	Vr por m2
Costos Directos	182.309	47,64%	4.366
Lote	70.000	18,29%	1.676
Financiacion	6.638	1,73%	159
Indirectos	53.729	14,04%	1.287
Subtotal Costo de Producción	312.675	81,71%	7.487
Utilidad	69.974	18,29%	1.676
Total	382.649	100,00%	9.163

6.1 Resumen cuadro factibilidad estructura de costos

	FACTIBILIDAD OFICINAS PEQUEÑAS	FACTIBILIDAD OFICINAS GRANDES	FACTIBILIDAD 3 ÁREAS ABIERTAS	FACTIBILIDAD COMERCIO	TOTALES	PARTICIPACIÓN
Costos Directos	3.815.691	3.604.667	1.516.338	3.099.249	12.035.945	49%
Lote	1.120.600	1.489.550	638.400	1.190.000	4.438.550	18%
Financiación	152.399	217.174	77.302	112.838	559.713	2%
Indirectos	1.123.972	1.187.797	462.734	913.389	3.687.892	15%
Subtotal Costo de Producción	6.212.662	6.499.188	2.694.774	5.315.476	20.722.100	84%
Utilidad	1.389.338	915.687	416.226	1.189.564	3.910.815	16%
Total	7.602.000	7.414.875	3.111.000	6.505.040	24.632.915	100%

El costo total del proyecto, sumando todas las factibilidades, asciende a **\$24.632.915.000**

- **Costos Directos (49%):** Representan casi la mitad del costo total, reflejando los recursos destinados a la construcción y ejecución física del proyecto para materializarlo.
- **Lote (18%):** La compra del terreno representa una inversión importante, que refleja su alta valorización o la importancia estratégica de la ubicación seleccionada.
- **Costos Financieros (2%):** La compra del terreno representa una inversión importante, que refleja su alta valorización o la importancia estratégica de la ubicación seleccionada.
- **Costos Indirectos (15%):** Incluyen gastos relacionados con planificación, supervisión y gestión del proyecto
- **Subtotal de Costos de Producción (84%):** La mayoría del capital está destinada a cubrir los costos operativos del proyecto.
- **Utilidad (16%):** El margen de ganancia del 16% sobre el total del proyecto es competitivo en el sector inmobiliario. Este porcentaje es atractivo para los inversores y muestra un equilibrio adecuado entre rentabilidad y sostenibilidad.

Conclusión: El costo total del proyecto integrando costos directos, indirectos, el lote, y una utilidad refuerza la viabilidad económica del desarrollo. Seguidamente veremos el resultado de la TIR para tener otro indicador

FACTIBILIDADES HUB INNOVACIÓN	UND	M2	ÁREA VENDIBLE	TIR
FACTIBILIDAD OFICINAS PEQUEÑAS	37	1111	30,0	37,94%
FACTIBILIDAD OFICINAS GRANDES	4	1295	323,75	41,66%
FACTIBILIDAD ÁREAS ABIERTAS	29	766	26,4	30,20%

FACTIBILIDAD COMERCIO	UND	M2	ÁREA VENDIBLE	TIR
FACTIBILIDAD COMERCIO	17	710	41,8	37,31%

El cuadro comparativo de TIR revela la eficiencia financiera de cada componente del proyecto.

Oficinas Grandes (TIR: 41.66%): Este segmento es el más rentable del proyecto, debido a la alta valorización del espacio por unidad

Oficinas Pequeñas (TIR: 37.94%): Estas áreas tienen la ventaja de ser más accesibles para pequeños emprendedores, espacios de reuniones y coworking.

Áreas Abiertas (TIR: 30.20%): Estas áreas aportan al dinamismo del Hub, promoviendo interacción y esparcimiento. Tienen un valor agregado al concepto general del proyecto

Comercio (TIR: 37.31%): Las áreas comerciales presentan una rentabilidad alta, indicando que los locales serán bien recibidos por el mercado, especialmente por su ubicación estratégica en una zona con alta demanda comercial.

Para sacar la TIR total del proyecto realizamos la sumatoria de la Utilidad neta de cada factibilidad. Esta utilidad neta, se obtuvo de restar utilidad bruta – Gastos financieros – Costo del lote, posteriormente, se construyó una tabla con los ingresos netos proyectados para 3 años, ya que desarrollos inmobiliarios alcanzan su estabilidad financiera en 2-3 años después de su construcción. se obtuvo una TIR mensual del 3%, lo que se traduce en una TIR anual del 37%.

CONCEPTO	TOTALES	1 ene-25	2 feb-25	3 mar-25	4 abr-25	5 may-25	6 jun-25
FACT OFICINAS PEQUEÑAS	Utilidad Neta	1.389.338	1.146.714	11.834	2.494	16.868	31.289
FACT OFICINAS GRANDES	Utilidad Neta	915.687,00	1.447.796,00	106.688,00	171.842,00	237.220,00	216.055,00
FACT ÁREAS ABIERTAS	Utilidad Neta	416.226,00	647.487,00	1.564,00	5.983,00	13.553,00	25.371,00
FACT COMERCIO	Utilidad Neta	1.189.564,00	1.209.288	5.910	7.513	20.979	34.489
		-	4.451.285	87.380	187.832	288.620	307.204
							361.485

TASA INTERNA DE RETORNO	MENSUAL	ANUAL
TIR FLUJO INVERSIÓN	3%	37%

Nota: Este flujo se anexa completo como parte del entregable en documento Excel para mejor visualización.

6.2 Estructura de ingresos NEXO

HUB DE INNOVACIÓN RENTAS MENSUALES		
DESGLOSE MENSUAL	M2	INGRESO MENSUAL POR TIPO
M2 OFICINAS XS	1041	\$ 35.783.334
M2 OFICINAS XL	1295	\$ 37.837.181
M2 TERRAZA	766,19	\$ 15.323.800
SUB TOTAL	3102,19	\$ 88.944.315
DESGLOSE MENSUAL	UND	INGRESO MENSUAL POR TIPO
CUBICULOS 2 PUESTOS CERRADOS	12	\$ 7.356.000
CUBICULOS 1 PUESTO ABIERTOS	9	\$ 3.448.125
SUB TOTAL	21	\$ 10.804.125
TOTAL		\$ 99.748.440

MENSUALIDAD	E.M.
\$	34.374
\$	29.218
\$	20.000

MENSUALIDAD	E.M.
\$	613.000
\$	383.125

HUB DE INNOVACIÓN RENTAS ANUALES		
INGRESOS	M2 OFICINAS XS	\$ 429.400.008
	M2 OFICINAS XL	\$ 454.046.166
	M2 TERRAZA	\$ 183.885.600
	CUBICULOS 2 PUESTOS CERRADOS	\$ 88.272.000
	CUBICULOS 1 PUESTO ABIERTOS	\$ 41.377.500
TOTAL INGRESOS BRUTO		\$ 1.196.981.274

Concepto	MES	AÑO	EGRESOS ANUALES	PARTICIPACIÓN%
Impuesto Predial	0,12%	1%	\$17.236.530	4%
Seguro	0,25%	3%	\$35.909.438	9%
Mantenimiento	0,50%	6%	\$71.818.876	18%
Administración	0,58%	7%	\$83.309.897	21%
Servicios Públicos	0,25%	3%	\$35.909.438	9%
Gastos Legales	0,08%	1%	\$11.491.020	3%
Publicidad y Marketing	0,17%	2%	\$24.418.418	6%
Seguridad	0,42%	5%	\$60.327.856	15%
Provisión para Contingencias	0,17%	2%	\$24.418.418	6%
Pérdida por Vacancia	0,25%	3%	\$35.909.438	9%
Porcentaje egresos	2,79%	33%	\$400.749.331	100%

TOTAL INGRESOS NETO

\$ 796.231.943

COMERCIO RENTAS MENSUALES			
LOCALES TIPO	UNIDADES	M2	
LOCAL TIPO 1	10	43	430
LOCAL TIPO 2	7	40	280
TOTAL	17	83	710

RENTA M2
\$25.000

RENTA UNITARIA	PRECIO UN
LOCAL TIPO 1	\$1.075.000

RENTA UNITARIA	PRECIO UN
LOCAL TIPO 2	\$1.000.000

RENTA LOCALES COMERCIALES TIPO 1 Y 2	RENTA MENSUAL
LOCAL TIPO 1	\$10.750.000
LOCAL TIPO 2	\$7.000.000
TOTAL INGRESOS BRUTOS	\$17.750.000

COMERCIO RENTAS ANUALES		
INGRESOS	LOCAL 43 M2	\$129.000.000
	LOCAL 40 M2	\$84.000.000
TOTAL INGRESOS BRUTO		\$213.000.000

Concepto	MES	AÑO	EGRESOS MENSUALES	PARTICIPACIÓN%
Impuesto Predial	0,12%	1%	\$3.067.200	4%
Seguro	0,25%	3%	\$6.390.000	9%
Mantenimiento	0,50%	6%	\$12.780.000	18%
Administración	0,58%	7%	\$14.824.800	21%
Servicios Públicos	0,25%	3%	\$6.390.000	9%
Gastos Legales	0,08%	1%	\$2.044.800	3%
Publicidad y Marketing	0,17%	2%	\$4.345.200	6%
Seguridad	0,42%	5%	\$10.735.200	15%
Provisión para Contingencias	0,17%	2%	\$4.345.200	6%
Pérdida por Vacancia	0,25%	3%	\$6.390.000	9%
Porcentaje egresos	2,79%	33%	\$71.312.400	100%

TOTAL INGRESOS NETO

\$ 141.687.600

6.3 Flujo de caja descontado

INGRESO				CANON	
RENTA				\$ 937.919.543	ANUAL
IMPUESTO PREDIAL	1%	\$	9.379.195		ANUAL
SEGURO	2%	\$	18.758.391		ANUAL
COMISIÓN INMOBILIARIA	0%		-		ANUAL
IVA COMISIÓN	0%		-		ANUAL
MANTENIMIENTO	5%	\$	46.895.977		ANUAL
ADMINISTRACIÓN	6%	\$	56.275.173		ANUAL
SOSTENIMIENTO COMUN	10%	\$	93.791.954		ANUAL

RENTAS GENERALES DEL PROYECTO		AÑO
INGRESOS	INGRESOS HUB DE INNOVACIÓN	\$ 796.231.943
	INGRESOS COMERCIO	\$ 141.687.600
TOTAL INGRESOS BRUTO		\$ 937.919.543

	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036
IPC	5.2%	3.10%	4.15%	4.15%	4.15%	4.15%	4.15%	4.15%	4.15%	4.15%	4.15%	4.15%
Puntos Adicionales Incremento	2.00%	5.10%	6.15%	6.15%	6.15%	6.15%	6.15%	6.15%	6.15%	6.15%	6.15%	6.15%
Incremento de los Egresos	0.00%	3.10%	4.15%	4.15%	4.15%	4.15%	4.15%	4.15%	4.15%	4.15%	4.15%	4.15%
	\$	\$ 937.919.543	\$ 985.763.440	\$ 1.046.977.277	\$ 1.110.729.479	\$ 1.179.039.342	\$ 1.251.550.262	\$ 1.328.520.603	\$ 1.410.224.620	\$ 1.496.953.434	\$ 1.589.018.070	\$ 1.686.740.559
												\$ 14.022.824.630

	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036
ADMINISTRACIÓN		\$ 56.275.173	\$ 58.019.703	\$ 60.427.521	\$ 62.935.263	\$ 65.547.076	\$ 68.267.380	\$ 71.100.372	\$ 74.051.037	\$ 77.124.155	\$ 80.324.808	\$ 83.658.287
VACACIONES	\$ -	\$ 1.971.506.880	\$ 2.062.754.554	\$ 2.221.458.958	\$ 2.358.078.684	\$ 2.505.100.524	\$ 2.657.041.206	\$ 2.820.448.240	\$ 2.995.906.868	\$ 3.178.032.141	\$ 3.375.481.117	\$ 3.575.481.117

	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036
INGRESOS		\$ 11.255.034.522	\$ 11.829.041.282	\$ 12.556.527.321	\$ 13.328.753.751	\$ 14.148.472.107	\$ 15.018.603.142	\$ 15.942.247.235	\$ 16.922.695.440	\$ 17.963.441.209	\$ 19.068.192.844	\$ 20.240.486.703
CANON BRUTO ANUAL	22											\$ 168.273.895.555

	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036
EGRESOS		\$ 281.375.863	\$ 290.098.513	\$ 302.137.603	\$ 314.676.314	\$ 327.735.381	\$ 341.336.399	\$ 355.501.860	\$ 370.255.187	\$ 385.620.777	\$ 401.624.039	\$ 418.291.437
CANON BRUTO ANUAL	22											\$ 168.273.895.555
IMPUESTO PREDIAL	12	\$ 9.379.195	\$ 9.669.950	\$ 10.071.253	\$ 10.489.230	\$ 10.924.513	\$ 11.377.880	\$ 11.850.082	\$ 12.341.840	\$ 12.854.026	\$ 13.387.488	\$ 13.941.048
SEGURO	12	\$ 18.758.391	\$ 19.339.951	\$ 20.142.507	\$ 20.978.431	\$ 21.849.025	\$ 22.755.750	\$ 23.700.126	\$ 24.683.679	\$ 25.706.052	\$ 26.774.596	\$ 27.886.096
COMISIÓN INMOBILIARIA		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IVA COMISIÓN		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
MANTENIMIENTO	12	\$ 46.895.977	\$ 48.349.752	\$ 50.350.267	\$ 52.446.062	\$ 54.622.563	\$ 56.889.400	\$ 59.250.310	\$ 61.709.198	\$ 64.270.129	\$ 66.937.340	\$ 69.715.239
ADMINISTRACIÓN		\$ 112.550.345	\$ 118.039.406	\$ 123.855.041	\$ 129.870.525	\$ 136.104.152	\$ 142.554.560	\$ 149.226.744	\$ 156.120.075	\$ 163.248.311	\$ 170.609.616	\$ 178.216.575
SOSTENIMIENTO COMUN		\$ 49.791.954	\$ 56.469.505	\$ 63.712.554	\$ 71.492.105	\$ 79.845.127	\$ 88.778.803	\$ 98.300.630	\$ 108.424.594	\$ 119.148.594	\$ 130.478.480	\$ 132.430.479
TOTAL EGRESOS		\$ 281.375.863	\$ 290.098.513	\$ 302.137.603	\$ 314.676.314	\$ 327.735.381	\$ 341.336.399	\$ 355.501.860	\$ 370.255.187	\$ 385.620.777	\$ 401.624.039	\$ 418.291.437
INO (Ingreso Neto Operativo)		\$ 10.973.658.659	\$ 11.538.942.767	\$ 12.254.389.718	\$ 13.014.077.438	\$ 13.820.736.726	\$ 14.677.266.745	\$ 15.586.745.375	\$ 16.552.440.253	\$ 17.577.820.432	\$ 18.666.568.804	\$ 19.822.595.267
Perpetuidad		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 164.485.342.182

VPN Py	\$55.616.238.618
VPN PP	\$53.548.559.614
AVALUO INMUEBLE	\$88.964.778.232
VALOR M2 PROYECTO	\$ 10.760.784

El flujo de caja indica que el proyecto es financieramente sostenible, con ingresos en crecimiento, costos controlados y un alto retorno esperado. Es una oportunidad atractiva para inversionistas, considerando el flujo de caja positivo y la rentabilidad proyectada.

Ingresos y Crecimiento Proyectado

- El ingreso bruto anual inicial es de **\$937.919.543**, compuesto por la estructura de ingresos netos \$796.231.943 Hub de Innovación y \$141.687.600 de los 17 locales comerciales.
- Se proyecta un crecimiento anual del canon de arrendamiento basado en IPC con una relación ingresos/gastos favorable.
- El Ingreso Neto Operativo (INO): Crece de \$10,973,658,659 en el primer año (2026) a **\$19.822.595.267** en el año 11 (2036), evidenciando rentabilidad y proyección a largo plazo.

Si bien los gastos aumentan, es importante notar que el Ingreso Neto Operativo (INO) también crece, lo que indica que el proyecto sigue siendo viable financieramente.

Costos y Gastos Operativos

- Los principales gastos incluyen impuesto predial (1%), seguro (2%), mantenimiento (5%), administración (6%) y sostenimiento común (10%).
- Los gastos totales anuales iniciales son \$281,785,859 (2026) y aumentan progresivamente hasta **\$418,991,437** en el año 11 (2036).
- La tasa de crecimiento de los gastos se mantiene en un rango razonable, lo que permite que los ingresos netos aumenten con el tiempo.

Rentabilidad del proyecto

- Se observa un flujo de caja positivo en todos los años proyectados, lo que indica que el proyecto es financieramente viable y rentable.
- El avalúo del inmueble está en **\$88.964.778.232**.
- La VPN (Valor Presente Neto) proyectada es positiva, lo que sugiere una inversión atractiva con una rentabilidad significativa.

El valor de M2 del proyecto es de **\$10.760.133**, considerando una tasa de descuento del **20%** (VPN). Este valor es altamente competitivo en el mercado y refleja el crecimiento sostenido del flujo de caja. Presupuesto y programación.

Conclusión venta vs renta: El análisis financiero del proyecto Nexo revela una diferencia significativa entre su valor de venta y el valor generado a perpetuidad mediante el modelo de renta usando el flujo de caja. Estos son los valores obtenidos:

- Valor de venta por m²: **\$6.343.784 COP**
- Valor de renta a perpetuidad por m²: **\$10.760.784 COP**

Esto indica que mantener y operar el proyecto bajo un modelo de renta es financieramente más atractivo, ya que su valor proyectado supera en un **69.7%** el costo de venta.

Esto implica que vender el proyecto generaría una rentabilidad inmediata, pero a costa de renunciar a un ingreso mayor a largo plazo.

Optar por la **renta** maximiza el retorno a largo plazo, permitiendo generar ingresos sostenibles y mayores utilidades en el tiempo. La venta, aunque ofrece liquidez inmediata, subestima el potencial financiero del activo.

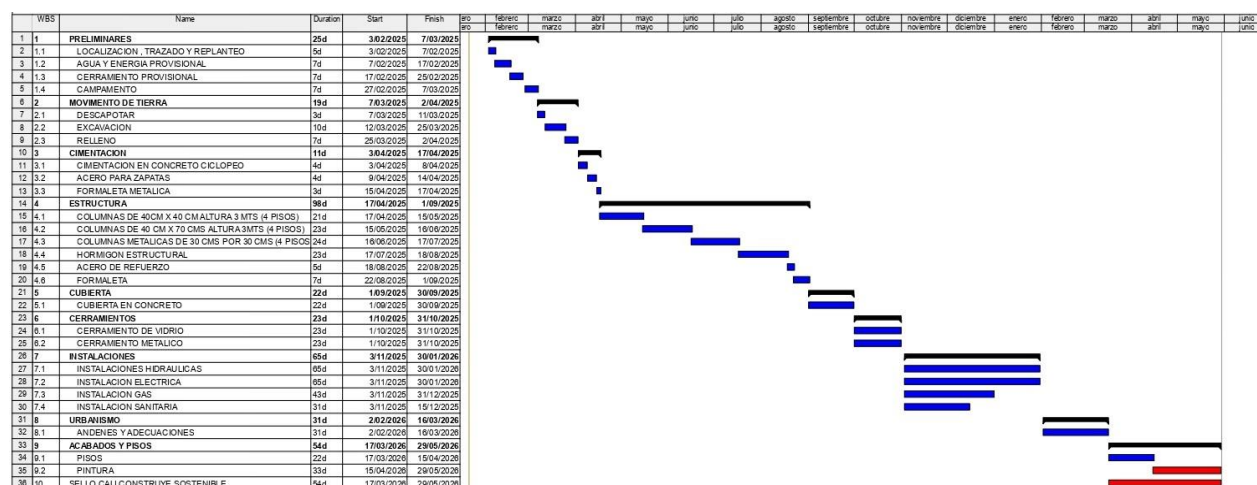
El modelo de renta ofrece un flujo de ingresos constante y sostenible, con un mayor retorno acumulado en el tiempo.

Mantener el proyecto bajo renta permitiría capitalizar el valor del suelo y las rentas futuras, especialmente si la demanda por espacios comerciales y de coworking sigue en ascenso.

Además, el crecimiento del mercado inmobiliario y comercial en Cali podría hacer que el valor del metro cuadrado en renta aumente con el tiempo, mejorando aún más la rentabilidad.

Decisión estratégica más recomendable: Apostar por la renta garantiza un retorno mayor en el tiempo, siempre que se mantenga una alta ocupación y una correcta gestión operativa del proyecto.

7.2 Programación - diagrama de Gantt



El diagrama de Gantt del proyecto Nexa muestra la planificación detallada desde la perspectiva de DAV constructores, estableciendo un período de 10 meses de preventa, seguido por el inicio de construcción en el mes 11 y una fase constructiva que se extiende por 15 meses. Este cronograma permite visualizar la secuencia y duración de cada actividad, desde los preliminares y cimentación hasta la instalación de acabados y certificaciones finales. La planificación se diseñó para garantizar la viabilidad financiera y operativa del proyecto, asegurando que la preventa genere los recursos necesarios para cubrir costos de construcción y minimizar riesgos. Además, permite a los inversionistas evaluar la factibilidad del proyecto, optimizar la gestión de recursos y cumplir con plazos estratégicos de entrega, alineando los tiempos de ejecución con la estrategia comercial y de financiamiento. La herramienta del Gantt nos ayuda a llevar control de tiempos y plazos, detectar posibles retrasos y tomar medidas correctivas a tiempo. Permite monitorear el avance del proyecto en relación con el cronograma original.

Finalmente vemos la representación porcentual de cada etapa de Nexa.



7.3 Egresos de nómina

DAV CONSTRUCTORES		Cra. 28d 3 #70-2												
NÓMINA PROYECTO INMOBILIARIO NEXO														
OBJETO	Garantizar la sostenibilidad económica del proyecto inmobiliario Nexo mediante la planeación, gestión y optimización eficiente de los recursos financieros destinados a la nómina del personal involucrado, asegurando una operación fluida y la atracción y retención de talento calificado.													
GERENTE GENERAL														
INFORMACIÓN GENERAL			DEVENGO		SEGURIDAD SOCIAL				PRESTACION SOCIAL					COSTO MENSUAL
AREA RESPONSABLE	PROFESIÓN	DEDICACIÓN	SALARIO MENSUAL /PERSONAL	Total IBC	Pensión 12%	ARL 4%	CAJA DE COMPENSACIÓN 4%	Total seguridad social	Cesantías 8,33%	Intereses de cesantías 12%	Prima 8,33%	Vacaciones 4,17%	Total prestaciones sociales	
DEPARTAMENTO DE CONSTRUCCION	ARQUITECTO DESARROLLADOR INMOBILIARIO	100%	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 720.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 1.200.000	\$ 499.800	\$ 59.976	\$ 499.800	\$ 250.200	\$ 1.309.776	\$ 8.509.776
	INGENIERO CIVIL /SUPERVISOR DE OBRA	100%	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 600.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 1.000.000	\$ 416.500	\$ 49.980	\$ 416.500	\$ 208.500	\$ 1.091.480	\$ 7.091.480
	INGENIERO ESPECIALISTA EN CONSTRUCCION DE OBRA	100%	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 600.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 1.000.000	\$ 416.500	\$ 49.980	\$ 416.500	\$ 208.500	\$ 1.091.480	\$ 7.091.480
DEPARTAMENTO COMERCIAL	EJECUTIVO DE VENTAS	100%	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 360.000	\$ 120.000	\$ 120.000	\$ 600.000	\$ 249.900	\$ 29.988	\$ 249.900	\$ 125.100	\$ 654.888	\$ 4.254.888
	ESPECIALISTA EN MARKETING Y PUBLICIDAD	100%	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 360.000	\$ 120.000	\$ 120.000	\$ 600.000	\$ 249.900	\$ 29.988	\$ 249.900	\$ 125.100	\$ 654.888	\$ 4.254.888
	COMMUNITY MANAGER	100%	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 360.000	\$ 120.000	\$ 120.000	\$ 600.000	\$ 249.900	\$ 29.988	\$ 249.900	\$ 125.100	\$ 654.888	\$ 4.254.888
DEPARTAMENTO LEGAL	ABOGADO EN URBANISMO Y REGULACIONES	100%	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 360.000	\$ 120.000	\$ 120.000	\$ 600.000	\$ 249.900	\$ 29.988	\$ 249.900	\$ 125.100	\$ 654.888	\$ 4.254.888
	ASISTENTE LEGAL	100%	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 360.000	\$ 120.000	\$ 120.000	\$ 600.000	\$ 249.900	\$ 29.988	\$ 249.900	\$ 125.100	\$ 654.888	\$ 4.254.888
DEPARTAMENTO DE FINANZAS	CONTADOR GENERAL	100%	\$ 5.601.709	\$ 5.601.709	\$ 672.205	\$ 224.068	\$ 224.068	\$ 1.120.342	\$ 466.622	\$ 55.995	\$ 466.622	\$ 233.591	\$ 1.222.831	\$ 7.944.881
	ANALISTA FINANCIERO	100%	\$ 2.800.855	\$ 2.800.855	\$ 336.103	\$ 112.034	\$ 112.034	\$ 560.171	\$ 233.311	\$ 27.997	\$ 233.311	\$ 116.796	\$ 611.415	\$ 3.972.441
	ASISTENTE ADMINISTRATIVO	100%	\$ 2.800.855	\$ 2.800.855	\$ 336.103	\$ 112.034	\$ 112.034	\$ 560.171	\$ 233.311	\$ 27.997	\$ 233.311	\$ 116.796	\$ 611.415	\$ 3.972.441
TOTAL PERSONAL			\$ 42.203.418	\$ 42.203.418	\$ 5.064.410	\$ 1.688.137	\$ 1.688.137	\$ 8.440.684	\$ 3.515.545	\$ 421.865	\$ 3.515.545	\$ 1.759.883	\$ 9.212.837	\$ 59.856.939

Estructura de la nómina: Se organiza por departamentos y roles, mostrando un desglose claro de los costos directos e indirectos asociados a cada empleado.

Conformación del equipo: Se evidencia un equipo interdisciplinario compuesto por perfiles técnicos, comerciales, legales y financieros.

Impacto financiero: Este costo representa una parte importante del presupuesto del proyecto, por lo que se debe gestionar eficientemente para garantizar la sostenibilidad económica.

- Salarios Totales: \$42.203.418 mensuales en salarios básicos.
- Aportes a la Seguridad Social: \$9.212.837.
- Prestaciones Sociales Totales: \$8.430.380.
- Costo Total Mensual de la Nómina: **\$59.856.939.**

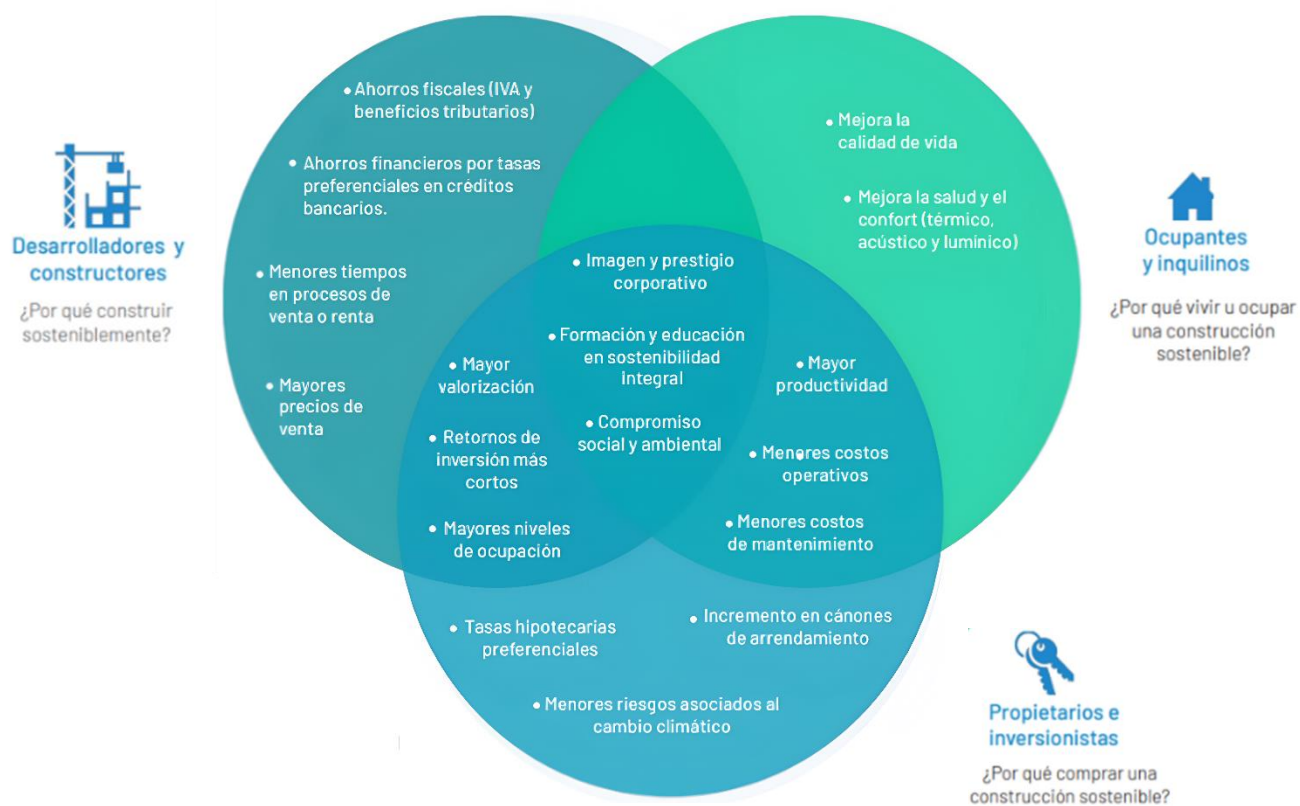
8 Certificación Sello Cali Construye Sostenible

8.1 ¿Qué es Construcción Sostenible?

A pesar de que este concepto evoluciona a través del tiempo, la construcción sostenible es la práctica de planear, diseñar, construir, operar y habitar proyectos de construcción, con el fin de que sean económicamente eficientes, minimicen su impacto negativo en el ambiente y maximicen su impacto positivo en los usuarios y en las comunidades a lo largo de su ciclo de vida



Beneficios



8.2 Categorías de acciones para el sello Cali construye sostenible



El sello Cali Construye Sostenible es una distinción otorgada a proyectos de construcción en Santiago de Cali que cumplen con los criterios de sostenibilidad establecidos por la ciudad. Este sello tiene como objetivo promover prácticas de construcción que sean ambientalmente responsables, socialmente inclusivas y económicamente viables. Para el proyecto Nexo en Cali, obtener o alinearse con este sello tendrá varios significados y beneficios clave que refuerzan su enfoque en la sostenibilidad y contribuyen al desarrollo de la ciudad.



El desempeño alcanzado por el proyecto, medido con el número final de puntos obtenidos, determina el nivel de certificación que será otorgado, a saber, Sello Bronce, Sello Plata y Sello Oro. Las acciones de construcción sostenible que se recomienda implementar se han estructurado en 7 secciones que coinciden con los capítulos del Manual



La tabla de calificación del Sello Cali Construye Sostenible determina puntuaciones numéricas para cada una de las acciones aplicables establecidas en el documento técnico del Manual de Construcción Sostenible. Bajo este esquema de evaluación, se otorgan puntos por incorporar prácticas sostenibles de diseño y construcción, que se van sumando para obtener un puntaje total.

El proyecto Nexo ha implementado una serie de acciones para acceder a algunas de las clasificaciones del sello Cali construye sostenible

8.3 Sello Urbanístico (plata) = 50 puntos

SELLO URBANÍSTICO

URBANISMO SOSTENIBLE - CAPÍTULO 1

EDIFICACIONES NUEVAS

US.2 DE LA EDIFICACIÓN	2.1	Proyecto ubicado en suelo urbano	6	
	2.2	Reducción índice de ocupación		
	2.5	Reciclaje / reuso de edificación existente		
US.4 SOCIAL	4.1	Acceso a equipamientos colectivos	2	
	4.2	Vinculación social al proyecto		
	4.3	Vinculación laboral de personas residentes en el entorno		
US.5 MOVILIDAD	5.1	Acceso al sistema de transporte público	5	
	5.2	Parqueaderos compactos		
	5.3	Cicloparqueaderos adicionales		
US.6 ENERGÍA	6.1	Alumbrado público de bajo consumo energético y eficiente en calidad/cantidad de luz	2	
US.8 CONSTRUCCIÓN	8.1	Entrenamiento operarios manejo de maquinaria	4	
	8.5	Limpieza de vehículos a la salida de obra		
	8.6	Concepto ambiental de obra		

SISTEMAS URBANOS DE DRENAJE SOSTENIBLE - CAPÍTULO 2

DU.1 EN LAS VÍAS	1.2	Alcorques - contenedores de árboles	10	
	1.3	Separadores con zanjas filtrantes o canales vegetados		
	1.4	Andenes con pavimento permeable y/o franjas filtrantes		
	1.5	Calle estrechas y/o aprovechamiento bahías		
DES.3 AUMENTO DE LA FILTRACIÓN DEL TERRENO	3.1	Zanjas filtrantes	5	
	3.2	Jardines de bioretención		
	3.3	Estacionamientos filtrantes		

CALIDAD DEL AMBIENTE INTERIOR - CAPÍTULO 3

CE.2 PROTECCIÓN SOLAR EN VANOS	2.1	Protección solar en vanos orientados este y oeste	NA	
	2.1	Protección solar en vanos orientados norte y sur		
	2.3	Vidrios de baja absorción		
CE.3 APERTURAS Y VANOS	3.1	Relación ventana pared entre 30% y 40%	NA	
	3.3	Ventilación cruzada mediante ventanas operables en caras opuestas o adyacentes de los espacios		

MATERIALES SUSTENTABLES - CAPÍTULO 4

MS.1 APROVECHAMIENTO RSD Y SIMBIOSIS	1.1	Materiales con reemplazo del 30% de agregados naturales y cementantes alternativos US7.1	2	
	2.1	Materiales de baja energía embebida, y bajas huellas hídrica y de carbono US7.2		
	2.2	Funciones autonómicas para purificación del aire, autolimpieza, autoreparación US7.3		
MS.3 RECURRIMENTOS	3.1	Pinturas con bajo contenido de VOC's	2	
	3.1	Minimizar superficies impermeables en edificación		
	4.1	Coordinación en el diseño para reducir residuos de construcción		
MS.4 COORDINACIÓN, DISEÑOS Y PROCESOS	4.2	Optimización de los procesos mediante producción industrializada	2	
	4.3	Sistemas constructivos que permitan adaptación y cambio de uso en el tiempo de manera sencilla		
	5.2	Uso de materias primas extraídas de la fuente de forma responsable		
MS.5 DECLARACIÓN AMBIENTAL DE PRODUCTOS Y MATERIAS PRIMAS	5.3	Uso de materiales con certificación de baja energía embebida y bajas huellas hídrica y carbono	2	

EFICIENCIA Y AHORRO DE AGUA - CAPÍTULO 5

AA.2 JARDINERÍA Y PAISAJISMO EFICIENTE EN AGUA	2.1	Sistema de riego eficiente (por micro aspersión o por goteo)	6	
	2.2	Selección de especies nativas de baja demanda de agua		
	2.3	Retención de humedad (por mantos orgánicos y/o matenes - delimitación)		
	2.4	Agrupación de plantas por necesidades de agua		
AA.3 REUTILIZACIÓN DE AGUAS LLUVIAS	3.1	Durante la obra (para uso en inodoros del campamento o aseo y limpieza en obra)	NA	
	3.2	Para uso en áreas privadas (en inodoros y/o lavadoras)		
	3.3	Para riego en áreas comunes		
	3.4	Para uso zonas comunes (para aseo y lavado y/o en inodoros)		
	3.5	Para red de sistema contraincendios		

INFRAESTRUCTURA VERDE - CAPÍTULO 7

CV.1 MATERIAS AUTÓNOMAS	1.1	Con herbáceas perennes	NA	
	1.2	Con arborización		
CV.2 CUBIERTAS TRANSITABLES	2.1	En adoquín peatonal	NA	
CV.3 CUBIERTAS VEGETADAS SEGÚN SU TIPO	3.1	Extensivas inclinadas	NA	
	3.2	Extensivas planas: laminares sin riego - sedum; laminares con riego coberturas bajo impacto		
	3.3	Intensivas laminares: con cobertura y herbáceas perennes; con herbáceas y arbustos perennes; con arborización		
CV.4 CUBIERTAS VEGETADAS SEGÚN SU IMPACTO AMBIENTAL	4.1	Reguladora de aguas lluvias	NA	
	4.3	Para energía solar		
	4.5	Para agricultura urbana		
	5.1	Con enredaderas: sobre muros, sobre rejas y estructuras metálicas; sobre guayas y mallas		
CV.5 JARDINES VERTICALES	5.3	Hidróponicos con tubos	NA	
	5.5	Con sustrato: en módulos flexibles o rígidos		
	5.6	De alto impacto ambiental: biodiversa, biofiltrante o para agricultura urbana		

SELLO URBANÍSTICO

PLATA

50 PUNTOS

SELLO URBANÍSTICO

PLATA



8.4 Sello Edificaciones nuevas (Bronce) = 82 puntos

SELLO EDIFICACIONES NUEVAS				
URBANISMO SOSTENIBLE - CAPÍTULO 1			EDIFICACIONES NUEVAS	
US.2 DE LA EDIFICACIÓN	2.1	Proyecto ubicado en suelo urbano	6	
	2.2	Reducción índice de ocupación		
	2.5	Reciclaje / reuso de edificación existente		
US.4 SOCIAL	4.1	Acceso a equipamientos colectivos	2	
	4.2	Vinculación social al proyecto		
	4.3	Vinculación laboral de personas residentes en el entorno		
US.5 MOVILIDAD	5.1	Acceso al sistema de transporte público	5	
	5.2	Parqueaderos compactos		
	5.3	Cicloparqueaderos adicionales		
US.6 ENERGÍA	6.1	Alumbrado público de bajo consumo energético y eficiente en calidad/cantidad de luz	2	
US.8 CONSTRUCCIÓN	8.1	Entrenamiento operativo manejo de maquinaria	4	
	8.5	Limpieza de vehículos a la salida de obra		
	8.6	Concepto ambiental de obra		
SISTEMAS URBANOS DE DRENAJE SOSTENIBLE - CAPÍTULO 2				
DU.1 EN LAS VÍAS	1.2	Alcorques - contenedores de árboles	NA	
	1.3	Separadores con zanjas filtrantes o canales vegetados		
	1.4	Andenes con pavimento permeable y/o franjas filtrantes		
	1.5	Calles estrechas y/o aprovechamiento bahías		
	3.1	Zanjas filtrantes		
DE.3 AUMENTO DE LA FILTRACIÓN DEL TERRENO	3.2	Jardines de bioretención	4	
	3.3	Estacionamientos filtrantes		
CALIDAD DEL AMBIENTE INTERIOR - CAPÍTULO 3				
CE.2 PROTECCIÓN SOLAR EN VANOS	2.1	Protección solar en vanos orientados este y oeste	6	
	2.1	Protección solar en vanos orientados norte y sur		
	2.3	Vidrios de baja absorción		
CE.3 APERTURAS Y VANOS	3.1	Relación ventana-pared entre 30% y 40%	6	
	3.3	Ventilación cruzada mediante ventanas operables en caras opuestas o adyacentes de los espacios		
MATERIALES SUSTENTABLES - CAPÍTULO 4				
MS.1 APROVECHAMIENTO RSD Y SIMBIOSIS	1.1	Materiales con reemplazo del 30% de agregados naturales y cementantes alternativos US7.1	2	
	2.1	Materiales de baja energía embebida, y bajas huellas hídrica y de carbono US7.2		
	2.2	Funciones autonómicas para purificación del aire, autolimpieza, autoreparación US7.3		
MS.2 PROCESOS LIMPIOS E INNOVACIÓN MS.3	3.1	Pinturas con bajo contenido de VOC's	2	
	3.1	Minimizar superficies impermeables en edificación		
	4.1	Coordinación en el diseño para reducir residuos de construcción		
MS.4 COORDINACIÓN, DISEÑOS Y PROCESOS	4.2	Optimización de los procesos mediante producción industrializada	2	
	4.3	Sistemas constructivos que permitan adaptación y cambio de uso en el tiempo de manera sencilla		
	5.2	Uso de materias primas extraídas de la fuente de forma responsable	2	
MS.5 DECLARACIÓN AMBIENTAL DE PRODUCTOS Y MATERIAS PRIMAS	5.3	Uso de materiales con certificación de baja energía embebida y bajas huellas hídrica y carbono		
EFICIENCIA Y AHORRO DE AGUA - CAPÍTULO 5				
AA.2 JARDINERÍA Y PAISAJISMO EFICIENTE EN AGUA	2.1	Sistema de riego eficiente (por micro aspersión o por goteo)	6	
	2.2	Selección de especies nativas de baja demanda de agua		
	2.3	Retención de humedad (por mantos orgánicos y/o materias - delimitación)		
	2.4	Agrupación de plantas por necesidades de agua		
AA.3 REUTILIZACIÓN DE AGUAS LLUVIAS	3.1	Durante la obra (para uso en inodoros del campamento o aseo y limpieza en obra)	7	
	3.2	Para uso en áreas privadas (en inodoros y/o lavadoras)		
	3.3	Para riego en áreas comunes		
	3.4	Para uso zonas comunes (para aseo y lavado y/o inodoros)		
	3.5	Para red de sistema contraincendios		
INFRAESTRUCTURA VERDE - CAPÍTULO 7				
CV.1 MATERIAS AUTÓNOMAS	1.1	Con herbáceas perennes	2	
	1.2	Con arborización		
	2.1	En adoquín peatonal		
CV.2 CUBIERTAS TRANSITABLES	3.1	Extensivas inclinadas	3	
	3.2	Extensivas planas: laminares sin riego - sedum; laminares con riego coberturas bajo impacto		
	3.3	Intensivas laminares: con cobertura y herbáceas perennes; con herbáceas y arbustos perennes; con arborización		
CV.4 CUBIERTAS VEGETADAS SEGÚN SU TIPO	4.1	Reguladora de aguas lluvias	10	
	4.3	Para energía solar		
	4.5	Para agricultura urbana		
CV.5 JARDINES VERTICALES	5.1	Con enredaderas: sobre muros, sobre rejas y estructuras metálicas; sobre guayas y mallas	7	
	5.3	Hidropónicos con tubos		
	5.5	Con sustrato: en módulos flexibles o rígidos		
	5.6	De alto impacto ambiental: biodiversa, biofiltrante o para agricultura urbana		

SELLO
EDIFICACIONES
NUEVAS

BRONCE
82 PUNTOS



Campaña de promoción del proyecto vía redes sociales

Instagram

Inicio

Buscar

Explorar

Reels

Mensajes

Notificaciones

Crear

Perfil

Threads

Más



DAV_constructores

Siguiendo

Enviar mensaje

...

1156 publicaciones

5864 seguidores

2865 seguidos

DAV constructores
Promotora inmobiliaria
Construcción sostenible - SCCS
Arquitectura sostenible
DAV_Const@hotmail.com
Info Projects: 8922950
www.davconst.com

daniwond, sebas_25m, y 2 más siguen esta cuenta



PUBLICACIONES

REELS

ETIQUETADAS



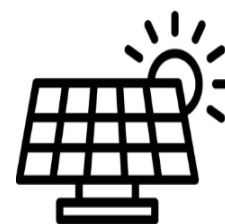
Infografía elementos constructivos sostenibles – devolución IVA



Para lograr que la (UPME) y la (ANLA) devuelvan el IVA por aportes a la construcción sostenible, en nuestro proyecto “Nexo”

incluimos elementos constructivos que contribuyen significativamente a la sostenibilidad, es decir, a la eficiencia energética y baja huella de carbono tales como:

1. Paneles Solares: importantes para la Reducción de la dependencia de fuentes de energía no renovables, disminución de la huella de carbono, y ahorro o en costos de energía a largo plazo. Contribuyen a la generación de energía limpia, reduciendo las emisiones de CO₂ y apoyando la transición hacia energías renovables.



2. Sistemas de Recolección de Agua de Lluvia: nos ayudará al aprovechamiento del recurso hídrico para usos no potables, reducción del consumo de agua potable y disminución de la carga sobre sistemas de drenaje.

El proyecto promueve el uso eficiente del agua, conservando un recurso vital y reduciendo el impacto ambiental. Al disminuir la dependencia del suministro de agua tratada, se reduce la energía necesaria para el tratamiento y bombeo de agua, lo que es bueno para la eficiencia energética.

3. Iluminación LED de Alta Eficiencia: Para este ítem tenemos el Ahorro de energía y reducción de costos operativos, que se traduce en vida útil prolongada de las luminarias que vamos a utilizar en nuestro proyecto. Disminuye el consumo de energía eléctrica y reduce la generación de residuos al tener una vida útil más larga.



9 Gestión de calidad para el proyecto nexa

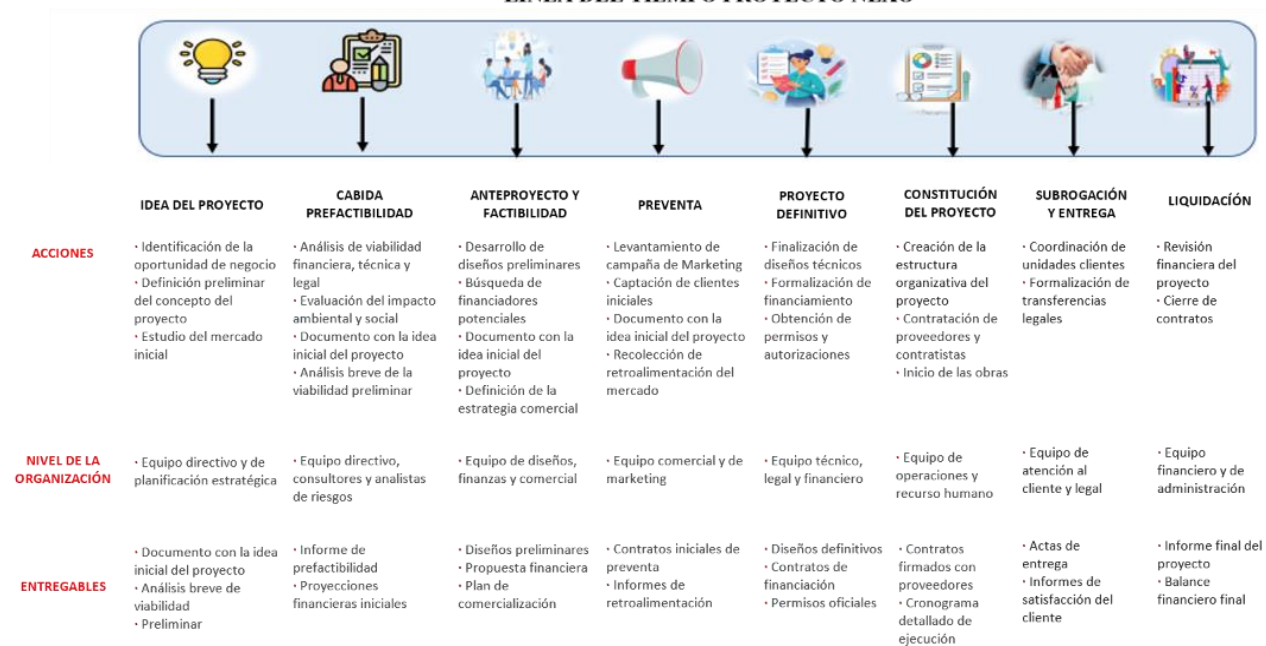
9.1 Organigrama de la empresa promotora del proyecto Nexa



DAV constructores se organiza y distribuye responsabilidades, roles, jerarquías dentro de la organización a través de un organigrama. Esta estructura define cómo se dividen, agrupan y coordinan las actividades y recursos para alcanzar los objetivos de la empresa.

El Departamento de Construcción será el encargado de ejecutar el proyecto definiendo el alcance de éste, con sus acciones, responsables y entregables para cada uno de los diferentes hitos, como se evidencias a través de la línea del tiempo del proyecto.

LINEA DEL TIEMPO PROYECTO NEXO



SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD SGC - ETAPAS DEL PROYECTO - GESTION DEL ALCANCE - CRITERIOS DE ACEPTACION				
ETAPAS	ACCIONES	NIVEL DE ORGANIZACIÓN	PRODUCTOS	CRITERIO DE ACEPTACIÓN
• ETAPA I: IDEA PROYECTO	Identificación de la oportunidad de negocio Definición preliminar del concepto del proyecto Estudio del mercado inicial	Equipo directivo y de planificación estratégica	Documento con la idea inicial del proyecto Análisis breve de viabilidad Preliminar	Entendimiento documentado entre las partes interesadas, formalizado mediante cartas de intención, memorandos de entendimiento o contratos preliminares. Se verifica la disponibilidad del lote, con documentos preliminares que aseguren su uso o compra futura. Todas las partes confirman su interés y compromiso para avanzar en el desarrollo del proyecto.
• ETAPA II: PREFACTIBILIDAD	Análisis de viabilidad Financiera, técnica y legal Evaluación del impacto ambiental y social Documento con la idea inicial del proyecto Análisis breve de la viabilidad preliminar	Equipo directivo, consultores y analistas de riesgos	Informe de prefactibilidad Proyecciones financieras iniciales	Análisis preliminar que define el potencial de desarrollo del lote (densidad, usos de suelo, áreas construibles), identificación de oportunidades y restricciones técnicas, legales y económicas para el proyecto. Elaboración de escenarios iniciales con estimaciones de costos, ingresos, y retornos esperados.
• ETAPA III: ANTEPROYECTO	Desarrollo de diseños preliminares Búsqueda de financiadores potenciales Definición de la estrategia comercial	Equipo de diseños, finanzas y comercial	Diseños preliminares Propuesta financiera preliminar Plan de comercialización	Diseño arquitectónico preliminar que incluye planos básicos, distribución de espacios, volumetrías, y concepto general del proyecto. Solicitudes iniciales para permisos y licencias requeridos por las autoridades competentes.
• ETAPA IV: PREVENTA	Levantamiento de campaña de Marketing Captación de clientes iniciales Recolección de retroalimentación del mercado	Equipo comercial y de marketing	Contratos iniciales de venta Informes de retroalimentación	Estrategia comercial clara, incluyendo precios, formas de pago, promociones y cronograma de ventas. Sala de negocios funcional, equipada para la atención al cliente y presentación del proyecto. Formaliza un contrato fiduciario que garantice la gestión adecuada de los recursos provenientes de la preventa.
• ETAPA V: PROYECTO	Finalización de diseños Técnicos Formalización de financiación Obtención de permisos y autorizaciones	Equipo técnico, legal y financiero	Diseños definitivos Contratos de financiación Permisos oficiales	Diseño final aprobado que incluye planos arquitectónicos, estructurales, técnicos y de especialidades. Presupuesto exhaustivo que contempla todos los costos asociados al desarrollo del proyecto. Licencias y permisos requeridos para iniciar la construcción.
• ETAPA VI: CONSTRUCCION	Creación de la estructura organizativa del proyecto Contratación de proveedores y contratistas Inicio de las obras	Equipo de construcción y de recurso humano	Contratos de firmados con proveedores y contratistas Cronograma detallado de ejecución	Contratos claros con los contratistas, especificando precios unitarios para cada actividad o recurso. Mantener activa la comercialización de las unidades, con un equipo de ventas dedicado y estrategias adaptadas al avance de la obra.
• ETAPA VII: SUBROGACION Y ENTREGA	Coordinación de unidades clientes Formalización de transferencias legales	Equipo de atención al cliente y legal	Actas de entrega Informes de satisfacción del cliente	Elaborar un protocolo formal de entrega, incluyendo actas firmadas por los compradores que certifican la recepción conforme. La subrogación de los créditos hipotecarios con las entidades financieras, asegurando la transferencia de obligaciones a los compradores.
• ETAPA VIII: LIQUIDACION	Revisión financiera del proyecto Cierre de contrato	Equipo financiero y de administración	Informe final proyecto Balance financiero final	Completar las subrogaciones de créditos hipotecarios, con transferencia de obligaciones correctamente documentada a los compradores. Las subrogaciones deben estar completamente registrados y conciliados en los estados financieros del proyecto. Realiza el cierre financiero del proyecto, asegurando el pago de todas las obligaciones. Se cumplen todas las obligaciones fiscales, como la declaración y el pago de impuestos asociados al desarrollo y la venta de las unidades. Se emiten los certificados tributarios correspondientes a los inversionistas y compradores.

Los **criterios de aceptación** dentro del alcance del proyecto NEXO son condiciones que deben cumplir los entregables para ser aprobados por el cliente, sin dejar perder de vista que los **requisitos legales y de cumplimiento** son normativas externas que deben ser seguidas para garantizar que el proyecto sea legal, seguro y respetuoso con el medio ambiente. Ambos deben estar alineados para que el proyecto NEXO se ejecute con éxito, cumpliendo tanto las expectativas de los interesados como las regulaciones legales vigentes.

10 Estrategias de financiamiento

10.1 Oficinas pequeñas (Hub de innovación)

#1 HUB DE INNOVACIÓN ESTRATEGIAS DE FINANCIACIÓN

Ingresos (Ventas)	
Cuotas de separacion	297.480,00
Saldo Cuotas iniciales	2.743.320,00
Subrogacion	4.561.200,00
Subsidio	-
Total Ingresos	7.602.000

Usos	
Costos Directos	3.815.691
Lote	1.120.600
Financiacion	152.399
Indirectos	1.123.972
Subtotal Costo de Producción	6.212.662

Fuentes	
Credito Constructor	2.125.111,00
Aporte de los Socios Efectivo	180.929,00
Aporte del Lote	1.120.600,00
Caja disponible	2.786.022,00
Total Fuentes	6.212.662

La combinación de ingresos provenientes de ventas (principalmente subrogaciones) y fuentes de financiación diversificadas (con un 44,82% proveniente de caja disponible) asegura un flujo de capital continuo y minimiza riesgos financieros. Además, el enfoque en costos directos y control en la financiación garantiza un uso eficiente de los recursos. Evidenciamos un total ingresos: **\$7.602.000.000**, con un enfoque balanceado entre compromisos iniciales y financiamiento a través de subrogaciones.

10.2 Oficinas grandes (Hub de innovación)

#2 HUB DE INNOVACIÓN ESTRATEGIAS DE FINANCIACIÓN

Ingresos (Ventas)	
Cuotas de separacion	347.060,00
Saldo Cuotas iniciales	2.618.890,00
Subrogacion	4.448.925,00
Subsidio	-
Total Ingresos	7.414.875

Usos	
Costos Directos	3.604.667
Lote	1.489.550
Financiacion	217.174
Indirectos	1.187.797
Subtotal Costo de Producción	6.499.188

Fuentes	
Credito Constructor	3.354.725,00
Aporte de los Socios Efectivo	282.463,00
Aporte del Lote	1.489.550,00
Caja disponible	1.372.450,00
Total Fuentes	6.499.188

Ingresos totales de **\$7.414.875.000**, cuotas de separación representan un 5% del total de ingresos, saldos de cuotas iniciales aportan el 35%, Las subrogaciones contribuyen a la mayor fuente de ingresos con un 60% del total. Los costos directos constituyen un 55% siendo el componente de más pesos en el subtotal de costos. El crédito constructor aporta **\$3.354.725.000**, cubriendo más del 51% del total de costos de producción. Este modelo actualizado refleja buena estructuración financiera.

10.3 Espacios abiertos (Hub de innovación)

#3 HUB DE INNOVACIÓN ESTRATEGIAS DE FINANCIACIÓN

Ingresos (Ventas)	
Cuotas de separacion	122.496,00
Saldo Cuotas iniciales	1.121.904,00
Subrogacion	1.866.600,00
Subsidio	-
Total Ingresos	3.111.000

Usos	
Costos Directos	1.516.338
Lote	638.400
Financiacion	77.302
Indirectos	462.734
Subtotal Costo de Producción	2.694.774

Fuentes	
Credito Constructor	991.426,00
Aporte de los Socios Efectivo	79.104,00
Aporte del Lote	638.400,00
Caja disponible	985.844,00
Total Fuentes	2.694.774

Cuotas de separación (\$122.496.000) representando aproximadamente el **4%** del total de ingresos, las subrogaciones suman \$1.866.600.000, siendo la mayor fuente de ingresos al cubrir cerca del **60%** del total. El crédito constructor proporciona \$991.426.000, cubriendo el **36,8%** de los costos totales. Los costos de producción alcanzan \$2.694.774.000, distribuidos en costos directos (**56%**), seguido por el lote (**24%**) y los costos indirectos (**17%**) Este proyecto combina una estructura financiera robusta y bien diversificada con un costo eficiente.

10.4 Comercio (locales comerciales)

COMERCIO ESTRATEGIAS DE FINANCIACIÓN

Ingresos (Ventas)	
Cuotas de separacion	255.000,00
Saldo Cuotas iniciales	2.347.016,00
Subrogacion	3.903.024,00
Subsidio	-
Total Ingresos	6.505.040

Usos	
Costos Directos	3.099.249
Lote	1.190.000
Financiacion	112.838
Indirectos	913.389
Subtotal Costo de Producción	5.315.476

Fuentes	
Credito Constructor	1.830.094,00
Aporte de los Socios Efectivo	160.088,00
Aporte del Lote	1.190.000,00
Caja disponible	2.135.294,00
Total Fuentes	5.315.476

Para la parte comercial tenemos ingresos totales de **\$6.505.040.000**, podemos resaltar que los costos directos son \$3.099.249.000 equivalentes al **58%** del subtotal del costo de producción, los indirectos y de financiación representan el **17%** y el **2%**, respectivamente. Se mantiene un equilibrio adecuado entre los costos directos e indirectos. La financiación está bien distribuida, con una fuerte dependencia de la caja disponible y el crédito constructor aporta \$1.830.094.000 (**34%**).

10.5 Resumen estrategias de financiamiento

	OFICINAS PEQUEÑAS ESTRATEGIAS DE FINANCIACIÓN	OFICINAS GRANDES ESTRATEGIAS DE FINANCIACIÓN	ÁREAS ABIERTAS ESTRATEGIAS DE FINANCIACIÓN	COMERCIO ESTRATEGIAS DE FINANCIACIÓN	TOTAL
Ingresos (Ventas)	7.602.000	7.414.875	3.111.000	6.505.040	24.632.915
Usos (Costos del proyecto)	6.212.662	6.499.188	2.694.774	5.315.476	20.722.100
Fuentes (Financiación)	6.212.662	6.499.188	2.694.774	5.315.476	20.722.100

Ingresos	usos	Ganancia neta	Margen de ventas
24.632.915	20.722.100	3.910.815	16%

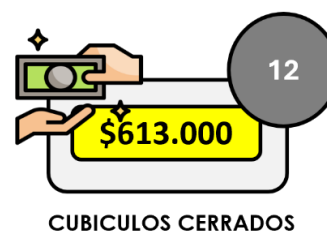
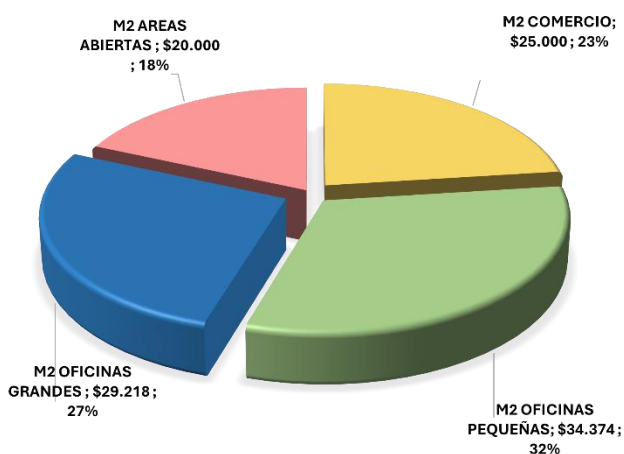
Se observa que los ingresos totales por ventas del proyecto ascienden a **24.632.915**, provenientes de cuatro áreas estratégicas: oficinas pequeñas, oficinas grandes, áreas abiertas y comercio. Los costos del proyecto (usos) suman 20.722.100, lo que representa el capital necesario para ejecutar la inversión y cubrir los gastos operativos. La financiación total requerida coincide con los costos del proyecto, lo que indica que el financiamiento cubre completamente la inversión.

La ganancia neta del proyecto es de **3.910.815**, lo que representa un resultado positivo tras cubrir todos los costos. Se ha obtenido un margen de ventas del **16%**, lo que significa que, por cada 100 unidades monetarias en ingresos, 16 corresponden a utilidad neta.

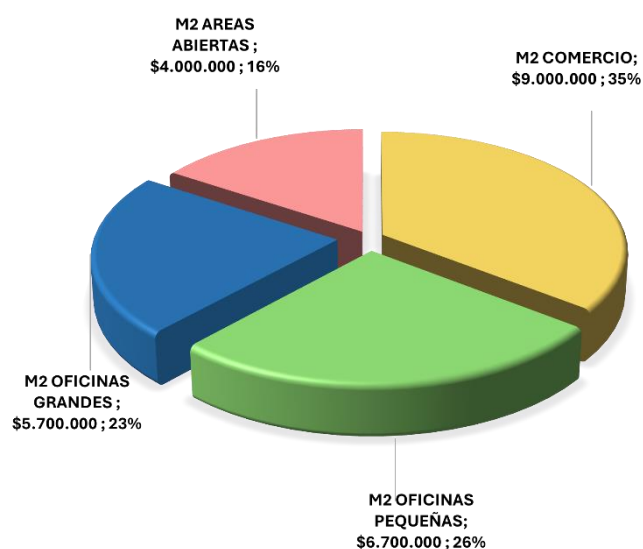
Podríamos concluir que el proyecto es rentable, ya que los ingresos superan los costos y se obtiene una ganancia neta. La cobertura total de los costos con financiamiento muestra una planeación equilibrada sin necesidad de recursos adicionales.

11 Estructura de ventas – listado de precios

11.1 Lista de precios m² rentas



11.2 Lista de precios m² venta



Estos precios corresponden al estudio de datos para el proceso de inferencia estadística que a partir del valor promedio obtenido, han sido utilizados para determinar la factibilidad del proyecto en lo que respecta a su construcción tanto de locales comerciales como para los espacios del Hub de innovación, adicionalmente los valores promedios de m² de renta obtenidos para los locales comerciales y para las áreas del Hub de Innovación han sido utilizados para establecer el flujo de caja descontado como el valor de las membresías.

12 Plan de medios

12.1 Metodología Embudo de ventas



12.2 Estrategia de Ventas y Adquisición de Prospectos para el Proyecto

1. Atracción y Posicionamiento

Objetivo: Generar conciencia y posicionar el proyecto “NEXO” en la mente de los consumidores potenciales como una inversión inteligente rentable y sostenible.

Estrategias y acciones:

- **Vallas publicitarias** estratégicamente ubicadas cerca de la estación de transporte público y en los puntos de mayor tránsito vehicular y peatonal en la comuna 13.
- **Campaña en medios impresos:** Artículos en revistas locales sobre desarrollo sostenible y secciones de bienes raíces, resaltando la certificación de "Cali Construye Sostenible".

- **Publicidad Digital:** Google Ads y Facebook Ads, Segmentar anuncios a usuarios interesados en inversión inmobiliaria y sostenibilidad

2. Consideración

Objetivo: Convertir el interés inicial en consideración activa a través de herramientas digitales y tácticas BTL que resalten los beneficios específicos del proyecto.

Estrategias y acciones:

- **Moodboards y Plantas Tipo Interactivas:** Crear Moodboards digitales y plantas tipo de alta calidad que reflejen el diseño sostenible y las características de los espacios, accesibles desde el sitio web y mediante correos electrónicos de seguimiento a prospectos interesados.
- **Tour Virtual 360°:** Implementar un recorrido virtual inmersivo del proyecto, que permita a los prospectos explorar cada área del proyecto desde la comodidad de su hogar, generando una conexión emocional y mayor interés.
- **Workobot y Chatbot:** Utilizar Workobot o un chatbot de menor costo para interactuar con los visitantes del sitio web, responder preguntas frecuentes y programar citas con asesores de ventas en tiempo real.

3. Conversión: Cerrar Ventas y Asegurar Compras

Objetivo: Convertir prospectos calificados en compradores mediante estrategias de cierre efectivas y experiencias personalizadas.

Estrategias y acciones:

- **CRM Avanzado:** Utilizar un CRM avanzado para gestionar las interacciones con prospectos y programar reuniones con asesores de ventas.
- **Ofertas Especiales y Promociones:** Lanzar ofertas de lanzamiento, como descuentos en las primeras unidades de locales comerciales y primeros espacios a ocupar en el Hub de innovación o bonos de servicios gratuitos, para incentivar decisiones rápidas de compra.

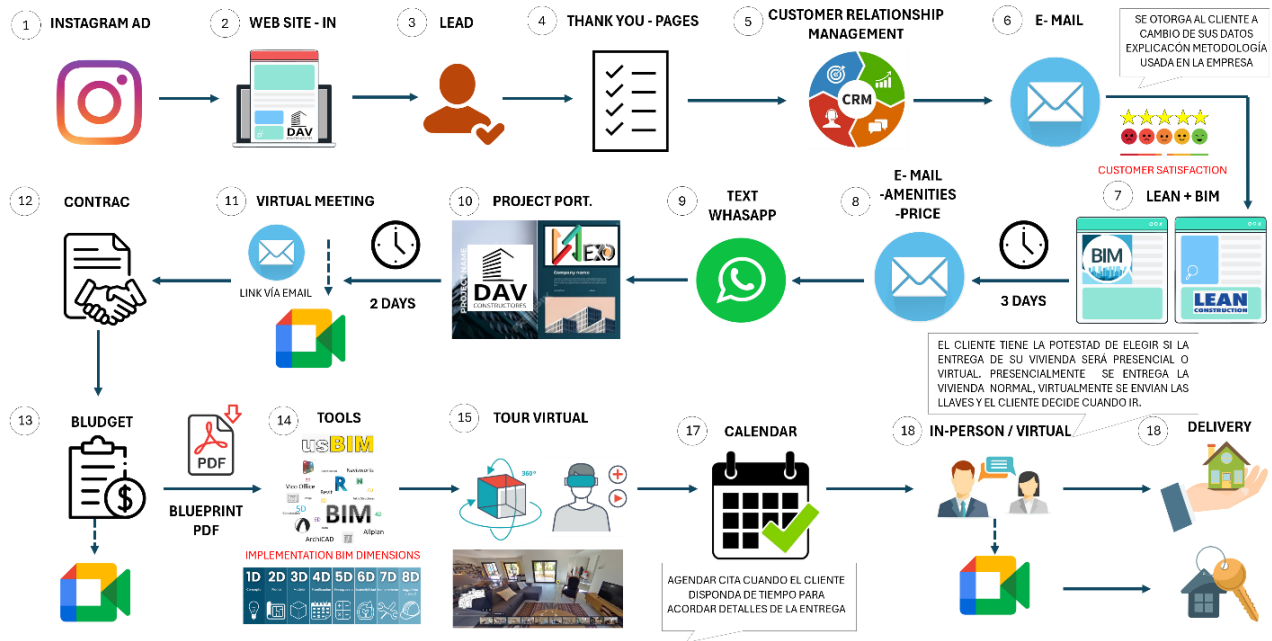
4. Consideración

Objetivo: Retener a los compradores y fomentar referencias y lealtad al proyecto Nexa.

Estrategias y acciones:

- **Programa de referidos:** Implementar un programa de incentivos para los compradores que recomiendan a otros posibles inversores, ofreciendo descuentos en mantenimientos o comodidades adicionales.
- **Newsletter Mensual:** Enviar boletines informativos que mantengan a los compradores informados sobre el progreso del proyecto, eventos de la comunidad y noticias relevantes sobre sostenibilidad y formación para el trabajo.
- **Feedback y Encuestas de Satisfacción:** Recoger opiniones y sugerencias a través de encuestas periódicas, mostrando un compromiso con la mejora continua y una relación a largo plazo con los compradores.

12.3 Mapeo experiencia del cliente – DAV Constructores

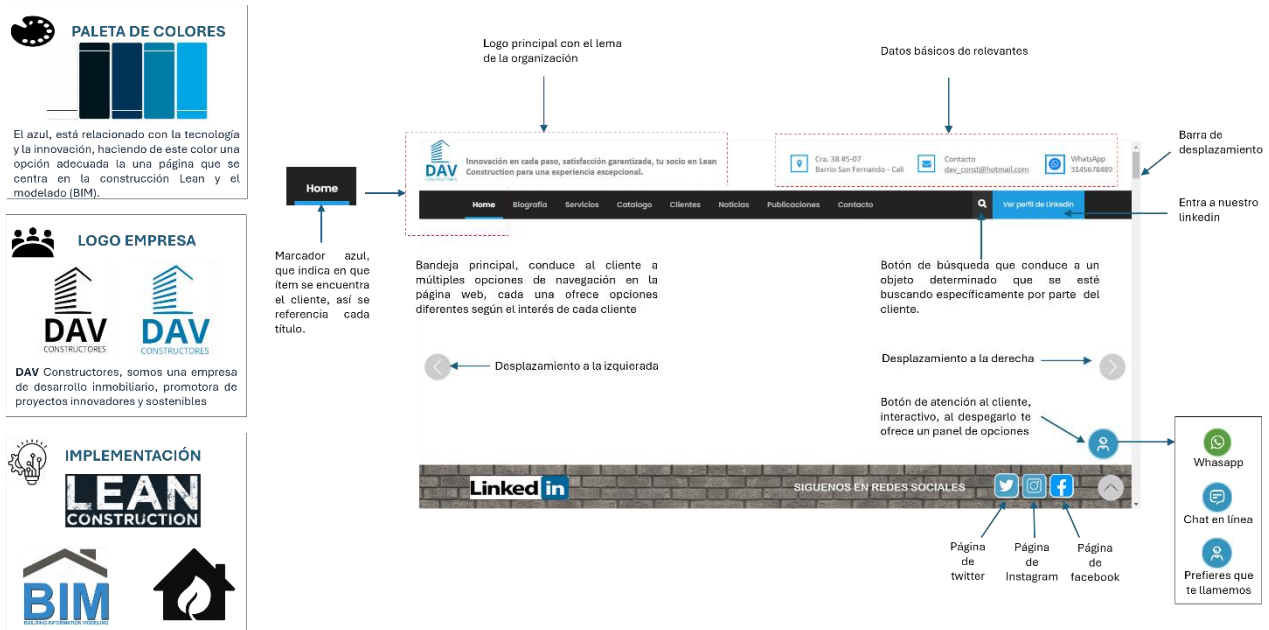


12.4 Estructuración Página web – DAV Constructores

La página web de DAV Constructores refleja una combinación de austeridad y modernidad, destacando un diseño limpio y funcional que prioriza la experiencia del usuario. La paleta de colores sobria, dominada por tonos azules y negros, transmite confianza y profesionalismo, mientras que la implementación de herramientas innovadoras como Lean Construction y BIM refuerza el compromiso de la empresa con la eficiencia y la tecnología. La navegación intuitiva y los accesos rápidos a secciones clave hacen que la página sea ágil y práctica, alineándose con los valores de innovación y simplicidad que caracterizan a la constructora.

Seguidamente se presenta una estructura desde la página de inicio y el recorrido por el sitio web que el usuario va a tener a medida que indaga.

Plantilla general página web



Página de inicio

DAV CONSTRUCTORES Innovación en cada paso, satisfacción garantizada, tu socio en Lean Construction para una experiencia excepcional.

Cra. 38 #5-07 Barrio San Fernando - Cali | Contacto dav_const@hotmail.com | WhatsApp 3145678489

Home Biografía Servicios Catalogo Clientes Noticias Publicaciones Contacto

Ver perfil de LinkedIn

HOME

Al acceder por primera vez a nuestra página web, se presentan renders de alta calidad de proyectos desarrollados internamente, acompañados de citas representativas de la organización que destacan las ventajas de implementar las metodologías BIM (Building Information Modeling) y Lean Construction.

CREA, CONECTA Y TRANSFORMA

STARTUPS COWORKING NETWORKING INNOVACIÓN

ESCANEA Y RECIBE DESCUENTOS EN TU MEMBRESÍA SOSTENIBLE

-20%

Reserva tu espacio en NEXO

CONTACTANOS 3145678489

CL. 71A #280 3-122, CALIPSO, CALL VALLE DEL CAUCA

@DAV CONSTRUCTORES DAV_CONST@HOTMAIL.COM

SCCS

EXO

DAV CONSTRUCTORES

En la página web tenemos muchos proyectos Inmobiliarios, como portada tendremos nuestro proyecto más reciente el cual es el Hub de innovación y desarrollo empresarial “Nexo”

Bibliografía – DAV constructores



Innovación en cada paso, satisfacción garantizada, tu socio en Lean Construction para una experiencia excepcional.

Cra. 38 #5-07
Barrio San Fernando - Cali

Contacto
dav_const@hotmail.com

WhatsApp
3145678489

[Home](#)
[Biografía](#)
[Servicios](#)
[Catalogo](#)
[Clientes](#)
[Noticias](#)
[Publicaciones](#)
[Contacto](#)

Ver perfil de LinkedIn

"BIOGRAFÍA"
En este apartado encontraremos la biografía de la organización.



DAV Constructores es una empresa líder en el campo de la construcción y el desarrollo inmobiliario, comprometida con la excelencia y la innovación en cada uno de sus servicios. Desde su fundación, ha estado a la vanguardia de la industria, ofreciendo soluciones integrales que combinan la metodología Lean Construction y el Building Information Modeling (BIM) para optimizar procesos y maximizar resultados.

Con una amplia experiencia en asesorías, consultorías y capacitaciones especializadas, DAV Constructores se destaca por su enfoque centrado en el cliente y su capacidad para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado. Su equipo de expertos altamente cualificados trabaja de cerca con cada cliente para entender sus objetivos y ofrecer soluciones a medida que impulsan la eficiencia, la productividad y la rentabilidad.

Además de sus servicios de consultoría y capacitación, DAV Constructores se distingue por su compromiso con la venta de proyectos inmobiliarios y de vivienda de alta calidad. Con una sólida red de socios y una profunda comprensión del mercado, la empresa ofrece oportunidades de inversión únicas que garantizan el éxito a largo plazo.

Lo que hace que DAV Constructores sea verdaderamente excepcional es su capacidad para llevar a cabo todas sus operaciones de manera virtual. Aprovechando las últimas tecnologías y plataformas digitales, la empresa ofrece una experiencia sin problemas que permite a los clientes acceder a sus servicios desde cualquier lugar del mundo, en cualquier momento.

Con un compromiso inquebrantable con la excelencia y la innovación, DAV Constructores continúa siendo un referente en la industria de la construcción y el desarrollo inmobiliario, brindando soluciones de vanguardia que transforman el panorama urbano y mejoran la calidad de vida de las comunidades en todo el mundo.

Linked in

SIGUENOS EN REDES SOCIALES

Catalogo – otros proyectos DAV constructores



SICILIA

Vivienda y comercio donde la vida comienza

Modelo de apartamento de 60 m² con terminación de alta calidad, ubicado en el sector más dinámico de la ciudad. Cuenta con piscina, gimnasio y áreas de recreo, entre otros servicios, ofreciendo una experiencia única y moderna para vivir y trabajar.

El proyecto de SICILIA ofrece un espacio de vida y comercio que se adapta a las necesidades de la comunidad, brindando una experiencia única y moderna.

PALETA DE COLORES

El amarillo es un color brillante que se asocia con la energía positiva y el optimismo. Puede transmitir una sensación de alegría y entusiasmo, lo cual es apropiado para la venta de casas, ya que implica un nuevo comienzo y oportunidades.

Pestaña de cambio de idioma, para facilitar la correcta traducción a clientes de otras nacionalidades

Se realiza el pago en línea para no tener que desplazarse y otorga facilidad al cliente

Carrito de compras manera lúdica de añadir el producto de vivienda que se desee.

Innovación en cada paso, satisfacción garantizada, tu socio en Lean Construction para una experiencia excepcional.

Cra. 38 #5-07
Barrio San Fernando - Cali

Contacto
dav_const@hotmail.com

WhatsApp
3145678489

Home Biografía Servicios Catalogo Clientes Noticias Publicaciones Contacto

ES \$ PAGOS

Línea de servicio al cliente: (602) 376 95 95

Todo Ofertas del Día Servicio al Cliente Listas Tarjetas de Regalo Vender

Items para filtrar la búsqueda de vivienda y agilizar el proceso, ya sea que se busque por precio, área, características, etc.

Cuando el cliente da click en el + lo lleva a la ventana más detallada del proyecto

PDF del proyecto tipo brochure

¿Tienes dudas?

Preguntas Recurrentes

Línea Eficaz

Sección Proveedores

Cuadro de ayuda al cliente, preguntas frecuentes

En el catálogo de productos se muestran otros proyectos inmobiliarios que se han realizado en este caso de vivienda, ya que DAV constructores realiza proyectos de diversas índoles.

13 Campaña publicitaria

13.1 Logo del proyecto



13.2 Racional del logo



Amarillo: Crecimiento y Oportunidad, el amarillo simboliza el éxito y el crecimiento económico

Verde: Sostenibilidad y Comunidad, NEXO impulsa proyectos empresariales que respetan el medio ambiente y generan beneficios sociales.

Azul: Innovación, tecnología y Creatividad, donde desde incubadoras de startup se apoyarán proyectos con gran potencial de desarrollo.

Rojo: Inclusión y Colaboración, representa la pasión y la conexión entre personas.

Concepto de Campaña: *"Conecta, Crea y Transforma"*

Descripción General

La campaña "Conecta, Crea y Transforma" posiciona a NEXO como un Hub empresarial y comercial que impulsa la innovación, fomenta las conexiones estratégicas y genera transformación económica y social. Como centro de desarrollo integral, NEXO es un espacio donde startups, comerciantes, inversionistas y la comunidad convergen para crear oportunidades de crecimiento sostenibles y escalables.

Input 1 Inversión Inteligente: NEXO es el espacio ideal para inversionistas que buscan proyectos innovadores, rentables y sostenibles, respaldados por alianzas clave y un entorno colaborativo.

Input 1 Inversión Inteligente: Las startups, comerciantes y aliados encuentran en NEXO las herramientas, el acompañamiento y las oportunidades necesarias para garantizar su crecimiento y éxito a largo plazo.

Desglose del Concepto

Conecta:

- NEXO conecta a emprendedores, startups, comerciantes e inversionistas en un ecosistema colaborativo.
- Facilita redes de valor con aliados estratégicos del sector financiero, educativo y gubernamental.

- Promueve la interacción local, nacional e internacional, convirtiéndose en un punto de encuentro clave para el crecimiento empresarial y la atracción de inversión.

Crea:

- Fomenta la creación de ideas innovadoras y proyectos escalables a través de programas de incubación, coworking y asesoría especializada.
- Ofrece espacios modernos, herramientas tecnológicas y recursos clave para fortalecer la formación y el desarrollo profesional.
- Genera soluciones sostenibles que impulsan el progreso de startups, microempresas y el comercio local.

Transforma:

- NEXO transforma la dinámica urbana y económica al revitalizar espacios y promover la regeneración social y comercial.
- Impacta positivamente a la comunidad, ofreciendo oportunidades de empleo, conocimiento y crecimiento económico.
- Posiciona a la ciudad como un polo atractivo para inversionistas y actores clave del ecosistema empresarial y comercial.

Objetivos de la Campaña

1. Posicionar a NEXO como un HUB empresarial y comercial de referencia en innovación, sostenibilidad y desarrollo económico.

2. Atraer inversionistas nacionales e internacionales interesados en proyectos de alto impacto y rentabilidad.
3. Convocar startups y comerciantes que buscan un espacio para crear, innovar y crecer en un entorno de oportunidades.
4. Transformar la ciudad y la comunidad a través de la activación económica, la regeneración urbana y la generación de redes de conocimiento.

Tono y Mensaje

El tono es visionario, dinámico y colaborativo, enfocado en transmitir confianza y progreso. La campaña comunica a los diferentes públicos que **NEXO no es solo un espacio físico, sino un ecosistema vivo que impulsa conexiones, innovación y transformación.**

NEXO es la puerta para:

- Emprendedores que buscan crear y posicionar sus ideas.
- Comerciantes que quieren crecer en un entorno activo y moderno.
- Inversionistas que apuestan por proyectos sólidos y sostenibles.
- La ciudad y la comunidad que necesita un espacio de transformación y desarrollo.

13.3 Buyer person

Cliente Hub de innovación

Arquetipo # 1



La empresaria sostenible

Andrea es una fundadora y CEO de una startup de productos eco-amigables. Vive en un apartamento en San Fernando, Cali, y se destaca por su enfoque en la sostenibilidad y el crecimiento empresarial. Se caracteriza por ser comprometida con el impacto social y orientada a expandir su negocio con una ubicación estratégica dentro del proyecto NEXO donde lo que mas le atrae del proyecto es el concepto sostenible y la posibilidad de fortalecer sus redes de apoyo y generar un gran impacto social y comercial.



Comportamientos:

- Andrea Desarrolla estrategias para fortalecer su marca.
- Selecciona proveedores alineados con sus valores.
- Gestiona operaciones diarias para asegurar eficiencia.
- Busca nuevas formas de innovar en productos y servicios.



Información personal:

- **Nombre:** Andrea Guzman
- **Edad:** 32 años
- **Profesión:** Licenciatura en Administración de Empresas
- **Estado civil:** Soltera
- **Ingresos:** \$5,00,000 COP mensuales
- **Nivel Educativo:** Educación superior - licenciada
- **Situación Habitacional:** Andrea vive en un apartamento propio en el barrio San Fernando, una zona residencial de estrato 5 en Cali. El apartamento está cerca de lugares clave como el Parque del Perro, conocido por su oferta gastronómica y cultural.



Objetivos:

- Expandir su negocio** con un local comercial en una ubicación estratégica.
- Establecer alianzas** con otros emprendedores y empresas locales.
- Promover la sostenibilidad** alineando su negocio con prácticas ecológicas.
- Aumentar la visibilidad** de su marca y captar nuevos clientes a través de NEXO.
- Mejorar la calidad de vida** y equilibrar trabajo y vida personal.



Motivaciones:

- Crecimiento Empresarial:** Necesita un local estratégico para aumentar ventas y fortalecer su marca.
- Visibilidad Local:** Busca una ubicación que le permita destacar y atraer más clientes.
- Red de Apoyo:** Quiere estar cerca de otros emprendedores y recursos de apoyo.
- Oportunidades:** Busca un espacio que ofrezca colaboración y eventos relevantes.



Hábitos:

- Andrea dedica muchas horas a su negocio desde su oficina en casa o espacios de coworking.
- Usa redes sociales para promocionar su empresa y seguir tendencias.
- Prefiere productos de empresas sostenibles.
- Asiste a eventos y conferencias para networking.
- Participa en cursos para mejorar habilidades.
- Mantiene contacto constante con clientes y proveedores.

Cliente Hub de innovación

Arquetipo # 2



La microempresaria en crecimiento

Samuel Johnson es un inversor. Especializado en mercados emergentes, está interesado en NEXO por su enfoque en el desarrollo sostenible y el impacto social positivo. Busca oportunidades que ofrezcan tanto rentabilidad como beneficios comunitarios. Está dispuesto a considerar inversiones de riesgo que presenten un potencial significativo de retorno, especialmente si el proyecto alinea con sus valores de sostenibilidad y transformación social.



Comportamientos:

- Samuel realiza una exhaustiva investigación antes de invertir en proyectos, analizando datos financieros, el impacto social y la viabilidad del mercado.
- Participa regularmente en eventos de networking y conferencias para establecer conexiones con otros inversores y profesionales del sector.
- Prefiere tomar decisiones basadas en análisis detallados y consultando con expertos en el campo.



Información personal:

- **Nombre:** Samuel Johnson
- **Edad:** 45 años
- **Profesión:** Licenciatura en Administración de Empresas
- **Estado civil:** Casado con dos hijos (6 y 9 años)
- **Ingresos:** \$200,000 USD anuales
- **Nivel Educativo:** Máster en Administración de Empresas (MBA)
- **Situación Habitacional:** Vive en una villa moderna en Miami, Florida, con alta conectividad a áreas de negocios y servicios internacionales



Objetivos:

- **Rentabilidad:** Busca inversiones con alto potencial de retorno, especialmente en mercados emergentes con crecimiento prometedor.
- **Diversificación:** Desea diversificar su portafolio en mercados internacionales, específicamente en Latinoamérica.
- **Impacto Social:** Interesado en proyectos que ofrezcan beneficios sociales, especialmente aquellos que promuevan el desarrollo económico local y la sostenibilidad.



Motivaciones:

- Atraído por el potencial de crecimiento en el mercado colombiano, especialmente en sectores emergentes como el comercio y la sostenibilidad.
- Motivado por proyectos que no solo sean rentables, sino que también tengan un impacto positivo en el medio ambiente y la comunidad.
- Interesado en proyectos innovadores que ofrezcan nuevas oportunidades de negocio y colaboración.



Hábitos:

- Samuel dedica tiempo a revisar informes financieros y tendencias del mercado cada mañana. Trabaja de manera organizada y metódica.
- Disfruta de actividades recreativas con su familia, como viajes y deportes. También le gusta mantenerse informado a través de la lectura y el seguimiento de noticias globales.
- Utiliza herramientas digitales para el análisis de inversiones y para mantenerse conectado con su red profesional. Estos aspectos reflejan su enfoque metódico y su estilo de vida equilibrado entre trabajo y vida personal.

Cliente Comercio

Arquetipo # 1 y Arquetipo # 2



Restaurantero extranjero

Esta en Colombia trabajando como representante de su nicho (gastronomía) en Miami. Cofundador de restaurantes que apoyan las iniciativas sostenibles.



Hábitos:

Trabaja realizando eventos de networking y mentorías de gastronomía. Conserva una imagen profesional y atractiva a sus clientes utilizando tecnologías artificiales.



Empresaria emergente

Es Colombiana, esta en Cali con deseos de montar un local en una zona estratégica que le de mucha visibilidad y que le permita seguir posicionando su marca de textiles y moda.



Hábitos:

Trabaja realizando Showroom, taller de costura y eventos privados como talleres de moda, presentaciones de colecciones y trunk shows.



Información personal:

Nombre completo: Michael Swif

Edad: 35 años

Profesión: Licenciado en Relaciones Internacionales con énfasis en Cooperación Internacional

Estado civil: Casado

Ingresos anuales (aproximados): \$502.716.000,00 COP

Nivel educativo: Licenciatura en relaciones internacionales



Comportamientos:

- Michael es un apasionado por la gastronomía y suele visitar constantemente las galerías de los lugares que visita, actualizarse en especias, verduras, frutas y nueces
- Suele buscar oportunidades de invertir en restaurantes alrededor de Latinoamérica.



Características de nicho:

Busca invertir en un local comercial que permita una distribución cómoda y sofisticada, en un entorno que brinde excelente ubicación e iluminación natural óptima. La ubicación debe realzar la atmósfera del local, permitiendo un relación interior exterior.

Nombre completo: Noah Lopez

Edad: 33 años

Profesión: Licenciada en Diseño de modas

Estado civil: Casada

Ingresos anuales (aproximados): \$.250.000.000 COP

Nivel educativo: Diseñadora de Modas y Emprendedora



Comportamientos:

- Noah es una mujer super disciplinada y con mucha iniciativa de crecer en su nicho de mercado. Le gusta mucho destacarse por su gran calidad a precios asequibles.



Características de nicho:

Busca una ubicación en la zona mas muy visible de Cali, con fácil acceso, preferiblemente en un espacio con atributos complementarios que nutran su local de manera directa o indirecta y que le permita recibir clientes a través del tráfico de personas. Busca un lugar concurrido y como su marca de textiles es amigable con el medio ambiente, busca un local en el que pueda seguir reflejando su compromiso con el medio ambiente.

13.4 Valla publicitaria

Valla del Hub de innovación



Valla locales comerciales



14 Lecciones aprendidas

1. Es importante que el gremio de los desarrolladores inmobiliarios contemple no solo las dinámicas de construcción de la vivienda, sino también las que contribuyan a dinamizar desarrollos de infraestructura comercial, infraestructura educativa y otros enfoques como parte de la solución a los problemas socioeconómicos del país.
2. Toda decisión en el desarrollo inmobiliario debe estar soportada por hechos y datos cuantificables. Estos estudios incluyen de mercado, análisis financieros y proyecciones claras ya que estos permiten tomar decisiones informadas, mitigar riesgos.
3. El desarrollo de proyectos inmobiliarios exitosos requiere la integración de diversos campos de conocimiento. Desde la arquitectura y el urbanismo hasta el análisis financiero y el marketing, un enfoque multidisciplinario permite abordar los desafíos del proyecto de manera integral y generar soluciones que maximicen su potencial en todos los aspectos.
4. Aprender a desarrollar proyectos inmobiliarios desde la identificación de oportunidades hasta la entrega final. Esto incluye la definición de objetivos, el alcance, así como la integración de equipos multidisciplinarios para asegurar la ejecución exitosa.
5. Mayor acompañamiento por parte de la universidad para la obtención de información primaria en segmentos de mercado diferentes al de la vivienda.
6. Indagar por parte del programa sobre aquellas experiencias de desarrollos inmobiliarios llevados a cabo por los estudiantes de forma empírica para que puedan ser documentados y estructurados a través del trabajo integrador

7. El trabajo planteado por el grupo es resultado de la integración de aspectos sociales, económicos y ambientales: El desarrollo sostenible requiere un enfoque holístico que tenga en cuenta no solo los aspectos económicos, sino también los sociales y ambientales. Es importante equilibrar estos tres aspectos para lograr resultados duraderos y equitativos.
8. Conocer las leyes como el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) y otras normativas locales que definen el uso del suelo y las condiciones para el desarrollo de proyectos inmobiliarios.
9. Durante el diseño y la planificación de un proyecto, es esencial mantener un enfoque flexible que permita adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado. Los ajustes en el modelo de negocio, la distribución de espacios y los valores proyectados deben reflejar las tendencias emergentes y las preferencias de los usuarios finales.
10. Una lección clave es la necesidad de evaluar el proyecto desde su concepción hasta su operación. Esto incluye no solo la construcción, sino también la gestión postventa, el mantenimiento y la experiencia del usuario final, asegurando que el proyecto sea exitoso a largo plazo.
11. Realizar un estudio detallado de oferta y demanda es crucial para el éxito de cualquier proyecto inmobiliario. Este análisis permite identificar las necesidades del mercado, evaluar la competencia y determinar el perfil de los usuarios potenciales.

15 Bibliografía

Alcaldía de Medellín. (junio de 2024). *Alcaldía de Medellín*. Obtenido de Alcaldía de Medellín:

<https://www.medellin.gov.co/es/secretaria-privada/conglomerado-publico/entidades-del-conglomerado/ruta-n/>

Alcaldia Santiago de Cali. (2014). *Plan de Ordenamiento Territorial de Cali*. Obtenido de

<https://www.cali.gov.co/planeacion/publicaciones/139672/plan-de-ordenamiento-territorial/>

Blank, S. (2010). *What's A Startup? First Principles*. Obtenido de

<https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>

colombia, E. (s.f.). *El sector comercio en Colombia: retos y perspectivas*. Obtenido de Economista

colombia: <https://economistacolombia.com/economia/el-sector-comercio-en-colombia-retos-y-perspectivas/>

Congreso de la República de Colombia. (1993). *Ley 99 de 1993*. Obtenido de

<https://www.minambiente.gov.co/index.php/ley-99-de-1993>

Congreso de la República de Colombia. (2006). *Ley 1014 de 2006*. Obtenido de

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=18619>

Congreso de la República de Colombia. (2010). *Ley 1429 de 2010*. Obtenido de

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=40130>

Congreso de la República de Colombia. (2010). *Reglamento Colombiano de Construcción Sismo*

Resistente. Bogotá: Imprenta Nacional. Obtenido de

https://www.andi.com.co/Uploads/Reglamento_colombiano_construccion_sismo_resistente_636536179523160220.pdf

Congreso de la República de Colombia. (1994). *Ley 115 de 1994*. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=27233>

Congreso de la República de Colombia. (2006). *Ley 1064 2006*. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=22195>

Congreso de la República de Colombia. (2013). *Ley 1636 de 2013*. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=52821>

co-work. (2024). *coworklatam*. Obtenido de coworklatam: https://www.coworklatam.com/?ae_global_templates=ruta-n

Cubo, C. e. (2024). *clubescolsubsidio*. Obtenido de clubescolsubsidio: <https://clubescolsubsidio.co/el-cubo>

Explore france TM. (13 de 05 de 2018). *Explore france TM*. Obtenido de Explore france TM: <https://www.france.fr/es/articulo/station-f-paris-hoy-ya-manana/#buque-insignia-de-la-economia-digital-parisina-y-francesa-1>

ICONTEC. (2009). *Norma Técnica Colombiana NTC 4595*. Bogotá: ICONTEC.

Inm Colonial. (1 de 04 de 2019). *blog colonial*. Obtenido de <https://www.inmocolonial.com/blog/la-historia-del-coworking>

Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. (2012). *Resolución 1115 de 2012*. Obtenido de https://www.minambiente.gov.co/images/GestionIntegraldelRecursoHidrico/pdf/Residuos/Resolucion_1115_de_2012.pdf

Presidencia de la República de Colombia. (2009). *Decreto 4904 de 2009*. Obtenido de <https://www.mintrabajo.gov.co/documents/20147/0/Decreto+4904+de+2009.pdf>

Presidencia de la República de Colombia. (2015). *Decreto 1072 de 2015*. Obtenido de https://www.mintrabajo.gov.co/documents/20147/0/Decreto_1072_de_2015.pdf

Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Nueva York: Crown Business.

Startupeable. (15 de 12 de 2022). *Startupeable*. Obtenido de <https://startupeable.com/incubadoras-empresas/>