

**PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COWORKING DE COCINA  
EN EL ÁREA METROPOLITANA DEL VALLE DE ABURRÁ**

DAVID URIBE FRANCO

duribef@eafit.edu.co

Trabajo de grado para optar el título de Magister en Administración

Asesor Metodológico

Beatriz Amparo Uribe de Correa

Ph

Asesor temático

Francisco Javier Salazar Gómez

MGP - MBA

UNIVERSIDAD EAFIT

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN - MBA

MEDELLÍN

2020

## Contenido

Índice tablas.....	6
Índice de ilustraciones.....	7
<b>Resumen .....</b>	<b>8</b>
<b>Abstract .....</b>	<b>8</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>9</b>
<b>1. Planteamiento de problema .....</b>	<b>11</b>
<b>1.1. Planteamiento del problema .....</b>	<b>11</b>
<b>1.1.1. Contexto socioeconómico en negocios de alimentos .....</b>	<b>11</b>
<b>1.1.2. Coworking como iniciativa empresarial .....</b>	<b>13</b>
<b>2. Justificación.....</b>	<b>14</b>
<b>3. Objetivos .....</b>	<b>15</b>
<b>3.1. objetivo general .....</b>	<b>15</b>
<b>3.2. Objetivos específicos.....</b>	<b>15</b>
<b>4. Marco teórico o marco conceptual .....</b>	<b>16</b>
<b>4.1. ¿Qué es un proyecto?.....</b>	<b>16</b>
<b>4.2. ¿Qué es preparación de proyectos? .....</b>	<b>17</b>
<b>4.3. ¿Cuál es la tipología de los proyectos?.....</b>	<b>17</b>
<b>4.4. ¿Cuáles son los ciclos de un proyecto?.....</b>	<b>18</b>
<b>4.5. ¿Cuáles son los estudios que se deben realizar en la etapa de prefactibilidad de un proyecto?.....</b>	<b>20</b>
<b>4.6. ¿Qué es un coworking? .....</b>	<b>22</b>
<b>4.7. ¿Qué es un coworking de cocina?.....</b>	<b>22</b>
<b>4.8. ¿Qué es economía colaborativa? .....</b>	<b>22</b>
<b>5. Diseño metodológico .....</b>	<b>22</b>
<b>5.1. Fase de preinversión.....</b>	<b>23</b>

<b>6. Estudio de pre - factibilidad para la creación de un negocio de coworking de cocina en el área metropolitana del Valle de Aburrá .....</b>	<b>26</b>
<b>6.1. Estudio del entorno y el sector .....</b>	<b>26</b>
<b>6.2. Estudio de mercado .....</b>	<b>33</b>
<b>6.2.1. Producto .....</b>	<b>34</b>
<b>6.2.2. Precios .....</b>	<b>36</b>
<b>6.2.3. Plaza .....</b>	<b>39</b>
<b>6.2.4. Promoción .....</b>	<b>45</b>
<b>7. Estudio técnico .....</b>	<b>50</b>
<b>7.1. Localización .....</b>	<b>51</b>
<b>7.1.1. Macro localización .....</b>	<b>51</b>
<b>7.1.2. Micro localización .....</b>	<b>52</b>
<b>7.2. Tamaño .....</b>	<b>53</b>
<b>7.3. Ingeniería.....</b>	<b>54</b>
<b>7.3.1. Distribución de la bodega .....</b>	<b>54</b>
<b>7.4. Maquinaria y equipos.....</b>	<b>56</b>
<b>7.5. Procesos .....</b>	<b>58</b>
<b>8. Estudio organizacional y administrativo.....</b>	<b>60</b>
<b>8.1. Organigrama.....</b>	<b>60</b>
<b>8.2. Descripción de cargos y funciones .....</b>	<b>61</b>
<b>8.3. Procesos de tercerización en la operación y la administración.....</b>	<b>64</b>
<b>9. Estudio legal.....</b>	<b>65</b>
<b>9.1. Certificados y permisos legales .....</b>	<b>65</b>
<b>9.1.1. Certificado de Sayco y Acinpro.....</b>	<b>65</b>
<b>9.1.2. INVIMA .....</b>	<b>66</b>

<b>9.1.3. Certificado de manipulación de alimentos</b> .....	66
<b>9.1.4. Registro de la publicidad exterior visual</b> .....	67
<b>9.1.5. Programa contra incendios</b> .....	68
<b>9.2. Constitución de la sociedad</b> .....	68
<b>9.3. Inscripción del registro único tributario (RUT)</b> .....	70
<b>9.4. Software</b> .....	72
<b>9.5. Factura electrónica</b> .....	72
<b>9.6. Firma electrónica</b> .....	72
<b>10. Evaluación financiera del proyecto</b> .....	73
<b>10.1. Ingresos</b> .....	73
<b>10.2. Costos</b> .....	74
<b>10.1.3. Gastos</b> .....	74
<b>10.1.4. Inversiones</b> .....	75
<b>10.2. Depreciaciones y amortizaciones</b> .....	76
<b>10.3. Financiación</b> .....	77
<b>10.4. Estado de resultados proyectado y flujo de caja</b> .....	78
<b>10.4.1. Estado de resultados</b> .....	78
<b>10.4.2. Flujo de caja del proyecto</b> .....	79
<b>10.5. Criterios de evaluación financiera</b> .....	80
<b>Conclusiones</b> .....	82
<b>Referencias</b> .....	84



## Índice tablas.

<b>Tabla 1 - Actividades económicas.....</b>	<b>12</b>
<b>Tabla 2 - Metodologías aplicadas en cada estudio.....</b>	<b>24</b>
<b>Tabla 3 - Precios Kitco.....</b>	<b>37</b>
<b>Tabla 4 - Tabla de precios Coworking de cocina.....</b>	<b>38</b>
<b>Tabla 5 - Graduados carreras afines a gastronomía.....</b>	<b>42</b>
<b>Tabla 6 - Graduados por Ciudad.....</b>	<b>43</b>
<b>Tabla 7 - Variación demanda.....</b>	<b>44</b>
<b>Tabla 8 - Inversiones en mercadeo y promoción.....</b>	<b>50</b>
<b>Tabla 9 - Maquinaria y Equipos.....</b>	<b>57</b>
<b>Tabla 10 - Equipos de cómputo y comunicación.....</b>	<b>58</b>
<b>Tabla 11 - Muebles.....</b>	<b>58</b>
<b>Tabla 12 - Gerente general.....</b>	<b>61</b>
<b>Tabla 13 - director Administrativo.....</b>	<b>62</b>
<b>Tabla 14 - Analista administrativo.....</b>	<b>63</b>
<b>Tabla 15 - Coordinador operativo.....</b>	<b>63</b>
<b>Tabla 16 - Corredores.....</b>	<b>64</b>
<b>Tabla 17 - Recepcionista.....</b>	<b>64</b>
<b>Tabla 18 - Procesos de tercerización.....</b>	<b>65</b>
<b>Tabla 19 - Ingresos.....</b>	<b>73</b>
<b>Tabla 20 - Costos.....</b>	<b>74</b>
<b>Tabla 21 - Gastos.....</b>	<b>75</b>
<b>Tabla 22 - Inversiones.....</b>	<b>76</b>
<b>Tabla 23 - Depreciaciones y Amortizaciones.....</b>	<b>76</b>
<b>Tabla 24 - Flujo de caja del endeudamiento.....</b>	<b>77</b>
<b>Tabla 25 - Estado de resultados.....</b>	<b>78</b>
<b>Tabla 26 - Flujo de caja del proyecto.....</b>	<b>79</b>
<b>Tabla 27 - Flujo de caja del inversionista.....</b>	<b>79</b>
<b>Tabla 28 - Criterios de evaluación financiera flujo de caja del proyecto.....</b>	<b>81</b>
<b>Tabla 29 - Criterios de evaluación financiera flujo de caja del inversionista.....</b>	<b>81</b>

## Índice de ilustraciones.

<b>Ilustración 1 - Clasificación de los proyectos.....</b>	<b>18</b>
<b>Ilustración 2 - Producto Interno Bruto (PIB) .....</b>	<b>27</b>
<b>Ilustración 3 - Inflación total y meta.....</b>	<b>29</b>
<b>Ilustración 4 - Empresas activas cámara de comercio de Medellín para Antioquia. ....</b>	<b>40</b>
<b>Ilustración 5 - Actividades económicas cámara de comercio de Medellín para Antioquia. .....</b>	<b>41</b>
<b>Ilustración 6 - Canales de comercialización.....</b>	<b>46</b>
<b>Ilustración 7 - Logo. ....</b>	<b>47</b>
<b>Ilustración 8 - Pagina WEB. ....</b>	<b>48</b>
<b>Ilustración 9 - Mock up redes sociales. ....</b>	<b>49</b>
<b>Ilustración 10 - Macro localización. ....</b>	<b>52</b>
<b>Ilustración 11 - Micro localización. ....</b>	<b>53</b>
<b>Ilustración 12 - Plano primer piso.....</b>	<b>55</b>
<b>Ilustración 13 - Plano segundo piso. ....</b>	<b>55</b>
<b>Ilustración 14 - Mapa de procesos.....</b>	<b>59</b>
<b>Ilustración 15 - Mapa de procesos 2.....</b>	<b>59</b>
<b>Ilustración 16 - Organigrama.....</b>	<b>60</b>
<b>Ilustración 17 - Comparación flujo de caja del proyecto vs lujo de caja del inversionista. .....</b>	<b>80</b>

## Resumen

Este estudio de prefactibilidad busca analizar la viabilidad financiera para la operación de un coworking de cocina en el área metropolitana del Valle de Aburrá, como trabajo de grado en el MBA, para lo cual se analizaron el entorno, el sector, el mercado, elementos técnicos, administrativos y jurídicos que actúan directamente en su operación y ejecución.

Para la ejecución de este trabajo se observó la falta de un espacio de coworking dentro de área de la gastronomía. Es por tal motivo que puede ser una gran oportunidad para muchos cocineros y empresas gastronómicas, al lograr un ahorro en su estructura y economía y obtener todos los beneficios de la economía colaborativa. Para este proyecto es necesaria una estrategia de comercialización robusta, donde se demuestren los beneficios que este sistema trae consigo y de esa manera garantizar la viabilidad en su operación y rentabilidad para el inversionista.

Para la elaboración de esta prefactibilidad se tuvieron en cuenta todos los costos fijos, variables, gastos de administración y de ventas, así como la estimación de las inversiones en adecuaciones y dotación necesaria para su debido funcionamiento.

**Palabras claves:** estudio de prefactibilidad, estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo, evaluación financiera, coworking, sector gastronómico.

## Abstract

This prefactibility study seeks to analyze the financial viability for the operation of a kitchen coworking in the metropolitan area of the Aburrá Valley, as a degree job in the MBA, for which the environment, the sector, the market were analyzed, technical, administrative and legal elements directly involved in its operation and implementation. For the execution of this work was observed the lack of a coworking space within the area of gastronomy. And for this reason it can be a great opportunity for many chefs and gastronomic companies to achieve savings in their structure and economy and take all the benefits of the collaborative economy. For this project a robust marketing strategy is needed where the benefits of this system are demonstrated.

## **Key words:**

### **Introducción**

El presente trabajo se realizó con el objetivo de establecer la prefactibilidad para la operación de un coworking de cocina en el área metropolitana del Valle de Aburrá.

Para ello, se utilizó la metodología propuesta por la ONUDI, donde se elaboró un estudio del entorno y del sector, un estudio de mercado, un estudio técnico, un estudio administrativo, un estudio jurídico y finalmente un estudio financiero.

Para el estudio del entorno y del sector, se utilizó la técnica PESTEL, para analizar las variables políticas, económicas, sociales y tecnológicas del país con el fin de determinar qué tan atractivo es Colombia para invertir e incursionar de una manera diferente en el sector gastronómico.

El estudio de mercado se realizó a través de la recolección de datos provenientes de fuentes secundarias, lo que permitió determinar la demanda y segmentación del mercado. Así mismo, se analizó el nivel de oferta y competencia de este tipo de proyecto.

Para el estudio técnico se definió la localización óptima, según las preferencias del consumidor, el tamaño necesario, como también los principales elementos a tener en cuenta en la ingeniería del proyecto, esto con el fin de determinar las inversiones necesarias, como el adecuamiento del espacio para la realización del coworking.

Posteriormente, se realizó el estudio administrativo y jurídico, por medio de la elaboración de un organigrama de la empresa, según las necesidades administrativas con el fin de identificar el costo laboral del proyecto, los servicios tercerizados requeridos y el análisis de proveedores; así como el análisis jurídico para la constitución de la sociedad y los permisos necesarios para la operación de este.

Por último, se realizó el estudio financiero, que se fundamenta en un flujo de caja del proyectado, determinando el nivel de rentabilidad de la inversión por medio de las metodologías del Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), del cual se concluyó que el proyecto es viable y atractivo para inversionistas, con una rentabilidad que oscila entre 7.6% y el 9.2% en los escenarios más probables.



## **1. Planteamiento de problema**

### **1.1. Planteamiento del problema**

Al observar la cotidianidad, tanto de los emprendimientos gastronómicos como de los restaurantes próximos a emerger, se pudo encontrar que existen diversas barreras de entrada que imposibilitan el crecimiento de estos emprendimientos; algunas de estas variables son el costo de comenzar y la base de conocimientos.

Estos lugares tienen como primera variable invertir, no solo miles de pesos sino millones para construir su propia cocina y más aún si se desea crear un establecimiento de comercio de venta al público. La segunda variable que se encontró –si se logra pasar la primera– es que, por falta de conocimiento, se puede llegar a una quiebra.

En consecuencia, el sector de servicios gastronómicos está obligado a reinventarse para responder a una posible solución para estas barreras; por ello se propone la innovación de un coworking de cocina basado en la economía colaborativa.

#### **1.1.1. Contexto socioeconómico en negocios de alimentos**

Cada día vemos cómo se crean más negocios en todo el país, siendo los micronegocios o emprendimientos una de las unidades productivas de mayor creación a nivel nacional y en especial el sector de servicios. Según Confecámaras (2019) “las actividades económicas relacionadas con el sector servicios registraron los mayores incrementos en materia de creación de empresas con una variación del 3,4%, seguido del sector de industria 2,0% y comercio 1,5%” (p.2). Servicios de comida es una de las actividades económicas con mayores crecimientos cada año, al ubicarse en la segunda actividad económica, después la actividad de comercio al por mayor y al por menor. (Ver tabla a continuación).

*Tabla 1 - Actividades económicas*

Actividad Económica	Ene-Dic 2018	Ene-Dic 2019	Variación %	Contribución
Otras actividades de servicios	14.819	16.416	10,8	0,6
Comercio al por mayor y al por menor	113.751	115.415	1,5	0,5
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	14.342	15.189	5,9	0,3
Industrias manufactureras	28.827	29.414	2,0	0,2
Actividades profesionales, científicas y técnicas	18.812	19.296	2,6	0,2
Actividades financieras y de seguros	3.324	3.761	13,1	0,2
Información y comunicaciones	7.558	7.989	5,7	0,1
Transporte y almacenamiento	8.775	9.160	4,4	0,1
Actividades artísticas, de entretenimiento	11.208	11.480	2,4	0,1
Actividades inmobiliarias	4.802	5.032	4,8	0,1
Construcción	13.525	13.751	1,7	0,1
Distribución de agua, saneamiento ambiental	1.709	1.852	8,4	0,1
Actividades de salud humana y asistencia social	3.897	3.917	0,5	0,0
Actividades de organizaciones y entidades extraterritoriales	5	2	-60,0	0,0
Actividades hogares en calidad de empleadores	49	36	-26,5	0,0
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire	389	376	-3,3	0,0
Administración pública y defensa; seguridad social	156	135	-13,5	0,0
Actividad no Homologada a CIU V4	154	89	-42,2	0,0
Explotación de minas y canteras	1.168	1.091	-6,6	0,0
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	4.865	4.790	-1,5	0,0
Educación	3.187	2.880	-9,6	-0,1
Alojamiento y servicios de comida	47.705	47.392	-0,7	-0,1
<b>Total general</b>	<b>303.027</b>	<b>309.463</b>	<b>2,1</b>	<b>2,1</b>

Fuente: RUES – Registro Único Empresarial y Social.

*Fuente: Confecámaras (2019).*

Solo en Medellín hay 2.516 empresas pertenecientes al sector llamado “Alojamientos y servicios de comida”, que cuentan con 12.779 empresas en jurisdicción de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia (Arboleda, 2017), lo que demuestra la alta demanda de creación de negocios relacionados con preparación de alimentos. Según diferentes estudios, el 80% de los negocios fracasan durante los 5 primeros años de vida y cerca del 95% lo hacen antes de los 10 años (Global alimentaria, 2018), lo que se explica gracias a diversas variables, entre ellas se destacan la falta de un estudio de pre – factibilidad, factibilidad o un mal plan de negocios elaborado sin estudios que soporten la idea, altos gastos fijos/costos financieros y fuertes cargas impositivas.

### **1.1.2. Coworking como iniciativa empresarial**

Una de las alternativas a estas barreras o delimitantes para los dueños de emprendimientos o restaurantes de alimentos, es el modelo empresarial llamado Coworking, pero miremos bien de qué se trata el término y de dónde viene.

El coworking es un tipo de modelo organizacional que consiste en compartir un espacio de trabajo dentro de las mismas instalaciones, generando una red de contactos y apoyo colaborativo "capitalismo de ensambladores" que se agrega y desagrega de forma permanente (Vaujany, 2016).

El movimiento del coworking, que se inscribe dentro de esta evolución, surgió a mediados de la década del 2000 en San Francisco, en el entorno californiano de la Web 2.0 y del software libre. En las Américas (Norte y Sur), Europa y Asia, el coworking se desarrolló a partir del año 2010 (Tremblay, Le Nadant, & Scaillerez, 2020). Como se puede ver, este es un modelo organizacional muy reciente, pero altamente efectivo, debido a los efectos de socialización y acompañamiento que surgen de estos espacios.

Anteriormente se tenía que ir a un café o a un lugar público para emplear actividades de carácter laboral, profesional, académico, entre otros; en donde muy remotamente se podía socializar con alguien que tuviera los mismos intereses. Hoy en día esta nueva propuesta de espacio ha permitido encontrar lugares compartidos especializados en temas particulares, que van desde coworking de mujeres, coworking de artistas, hasta de cocina, cómo será el que proponemos en este trabajo de investigación y pre-factibilidad del proyecto.

Alrededor del mundo, se puede ver cómo este modelo de coworking de cocina ha sido exitoso para muchas empresas gastronómicas. Uno de los ejemplos más destacados es la empresa Kitchen Republic, ubicada en Ámsterdam, Holanda, donde su objetivo es “desafiar a la industria alimenticia mostrando que la producción se puede hacer de manera diferente: a través de un sabor superior con un impacto positivo real” (Kitchen Republic, 2020).

También se encontraron otros modelos como uno ubicado en Brooklyn, USA, en el que varios emprendedores se encuentran en un solo espacio de trabajo compartido, que además de ser un coworking, es una incubadora y comisaria para marcas emergentes de alimentos y bebidas (Raphael, 2017). Finalmente, en la capital de nuestro país se encuentra Kitco, un ejemplo de un coworking –como lo nombran ellos– e incubadora de negocios para el sector de alimentos, gastronomía y culinaria. Su misión es facilitar a los usuarios el acceso a las herramientas necesarias para convertir sus ideas en realidades comerciales, cultivando en cada proyecto los valores esenciales de la función social de las empresas: la generación de trabajo y la responsabilidad en el desarrollo integral de la sociedad (Giraldo, 2019).

## **2. Justificación**

Conociendo las barreras existentes, de entrada mencionadas dentro del sector de servicios, las cuales imposibilitan el surgimiento y permanencia de negocios de comida, surge la idea de realizar un estudio de pre - factibilidad de coworking de cocina, para dar solución a las empresas gastronómicas que apenas están empezando o que ya llevan un tiempo en el mercado y deseen realizar su proceso de producción de una manera diferente, trayendo alivio financiero para su operación, rodeándose de expertos y teniendo acceso a equipos de alta cocina.

De esta manera, basados en el problema de ayudar a las empresas gastronómicas a crecer sus negocios dentro de un ambiente de economía colaborativa, la siguiente investigación se propone ejecutar un estudio de pre - factibilidad para la creación de un coworking de cocina dentro del Área Metropolitana del Valle de Aburrá, realizando una recopilación de información detallada, incluyendo el estudio del mercado, la identificación de los componentes técnicos, el estudio de carácter ambiental y legal, una definición de la estructura organizacional y la elaboración de la evaluación financiera, basados en fuentes secundarias y terciarias.

### **3. Objetivos**

#### **3.1. objetivo general**

Realizar un estudio de prefactibilidad para la creación de un negocio de coworking de cocina en el área metropolitana del Valle de Aburrá, con el propósito de encontrar, o no, la viabilidad del negocio.

#### **3.2. Objetivos específicos**

- Levantar el estudio del entorno y sector bajo la metodología PESTEL.
- Realizar una investigación de mercados que permita definir la oferta y la demanda de la actividad de coworking de cocina en área metropolitana del Valle de Aburrá, considerando las variables del producto, precio, plaza y promoción.
- Diseñar la estructura técnica de la prestación del servicio que se ofrecerá. En lo que respecta a la localización, tamaño e ingeniería.
- Definir la estructura organizacional a emplear, incluyendo los cargos y perfiles necesarios para la administración del proyecto.

- Identificar la regulación que rige el negocio de coworking y la constitución de la sociedad en todos sus aspectos legales.
- Efectuar la evaluación financiera desarrollando los presupuestos, estados financieros proyectados y flujos de caja, aplicando los criterios bajo el Valor Presente Neto (VPN) y Tasa Interna de Retorno (TIR).

#### **4. Marco teórico o marco conceptual**

A continuación, se presentan las bases conceptuales para el estudio de pre - factibilidad de un coworking de cocina en el Área Metropolitana del Valle de Aburrá. Inicialmente se abordan los conceptos generales asociados a un proyecto y un estudio de pre - factibilidad. Posteriormente, se describen los diferentes estudios y las posibles herramientas para elaborarlos. Por último, se explica qué es un económica colaborativa, un coworking y más específicamente un coworking de cocinas.

##### **4.1. ¿Qué es un proyecto?**

Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema que tiende a resolver, entre tantas otras, una necesidad humana. El proyecto surge como respuesta a una “idea” que busca la solución de un problema, necesidad, deseo (reemplazo de tecnología obsoleta, abandono de una línea de producto, introducción de un nuevo canal de comercialización como el *e-commerce*) o la manera de aprovechar una oportunidad de un negocio (Sapag Chain N. S., 2014).

## 4.2. ¿Qué es preparación de proyectos?

La preparación de proyectos se entenderá como un instrumento que provee información a quien debe tomar decisiones de inversión. Es obvio que para ello el inversionista tendrá que considerar una serie de variables, de tipo político, estratégico o ético, entre otras. (Sapag Chain, Sapag Chain, & Sapag, 2014)

Es de esta manera que se realizara el estudio de prefactibilidad, enfocándonos en los resultados de los estudios de mercado, técnico, ambiental, legal, organizacional-administrativo y financiero y de riesgos, con la finalidad de revisar la viabilidad del proyecto y así poder llevarlo a la etapa de implementación.

## 4.3. ¿Cuál es la tipología de los proyectos?

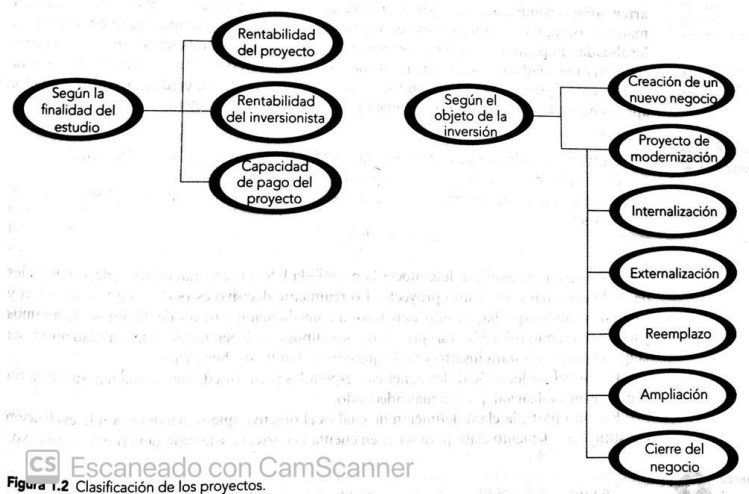
Según (Sapag Chain, Sapag Chain, & Sapag, 2014) uno de los primeros problemas que se observan al evaluar un proyecto es la gran diversidad de tipos que pueden encontrarse, dependiendo tanto del objetivo del estudio como de la finalidad de la inversión.

Según la **finalidad del estudio**, es decir, de acuerdo con lo que se espera medir con la evaluación, es posible identificar tres tipos de proyectos que obligan a conocer tres formas de obtener los flujos de caja para lograr el resultado deseado. Estos son:

- a) Estudios para medir la rentabilidad del proyecto, es decir, del total de la inversión, independientemente de dónde provengan los fondos.
- b) Estudios para medir la rentabilidad de los recursos propios invertidos en el proyecto o rentabilidad del inversionista.
- c) Estudios para medir la capacidad del propio proyecto, a fin de enfrentar los compromisos de pago asumidos en un eventual endeudamiento para su realización.

Según el **objeto de la inversión**, es decir, del objetivo de la asignación de recursos, es posible distinguir entre proyectos que buscan crear nuevos negocios o empresas y aquellos que buscan evaluar un cambio, mejora o modernización de una empresa ya existente.

*Ilustración 1 - Clasificación de los proyectos*



*Fuente:* (Sapag Chain, Sapag Chain, & Sapag, 2014)

#### 4.4. ¿Cuáles son los ciclos de un proyecto?

El ciclo de un proyecto, acorde con la Organización de las Naciones Unidas para el desarrollo industrial (ONUDI), comprende las fases de pre-inversión, inversión o ejecución y operación.

##### **La fase de pre-inversión**

Corresponde a todos los estudios que se precisa adelantar antes de tomar la decisión formal de canalizar o no recursos hacia algún objetivo particular; esta fase incluye los procesos de identificación, selección, formulación, evaluación y negociación del proyecto (Miranda, 2005, p. 5).

En esta fase se llevan a cabo los estudios de apoyo del proyecto para la toma de decisiones, entre ellos: estudio sectorial y del entorno, análisis estratégico, estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional, estudio legal y estudio financiero. (Gómez & Díez, 2015, p. 13).

### **La fase de inversión**

Es básicamente una etapa de movilización de recursos, tanto humanos como financieros y físicos, con el propósito de garantizar los medios idóneos para el cumplimiento posterior del objetivo social de la empresa (Miranda, 2005, p. 5).

En el momento en que se toma la decisión de llevar a cabo el proyecto, comienza la fase de inversión, en donde se definen las diferentes fuentes de financiación para su montaje.

Aquí se tendrá en cuenta todas las actividades necesarias para poner en operación el proyecto. Se calculan todas las inversiones que se derivan de las necesidades técnicas y todos los demás componentes indispensables para su ejecución. Se realizan en detalle los diseños definitivos, la adecuación de terrenos, las obras de construcción, las contrataciones, la compra e instalación de maquinaria y equipo, entre otros. (Gómez & Díez, 2015, pp. 20-21).

### **La fase de operación**

Corresponde a una actividad permanente y rutinaria encaminada a la producción de un bien o la prestación de un servicio; es la etapa, repetimos, en la cual se cumple el objeto social buscado por el proyecto (Miranda, 2005, p. 5).

En esta fase se inicia la puesta en marcha del proyecto, se empiezan a recibir los beneficios o ingresos por la producción, comercialización y venta del bien o servicio

generado por el proyecto, acorde con el alcance y los objetivos trazados oficialmente. (Gómez & Díez, 2015, p. 22).

#### **4.5. ¿Cuáles son los estudios que se deben realizar en la etapa de prefactibilidad de un proyecto?**

##### **Estudio del entorno y sector**

Consiste analizar el macroentorno del proyecto teniendo en cuenta variables geográficas, sociales, económicas y tecnológicas que perjudican o favorecen a los sujetos relacionados del mismo.

En este estudio se analizará el comportamiento de los servicios de comida y de sus consumidores en el Valle de Aburrá.

##### **Estudio de mercado**

“Busca la identificación de la demanda actual y potencial, características de los consumidores o usuarios, perfil de caracterización de la competencia, canales de comercialización, programa de ventas o de oferta del bien o servicio, precios, mecanismos de publicidad y análisis de proveedores” (Méndez, 2006, p. 32).

##### **Estudio técnico**

“Tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área”. (Sapag Chain, Sapag Chain, & Sapag, 2014)

### **Estudio legal**

“Considera la normatividad vigente en el entorno del proyecto. Se analiza con detenimiento las leyes, normas y decretos que lo rigen a lo largo de todo su horizonte de tiempo.” (Gómez & Díez, 2015, p. 19).

### **Estudio ambiental**

“El estudio de impacto ambiental es el instrumento básico para la toma de decisiones sobre los proyectos, obras o actividades que requieren licencia ambiental y se exigirá en todos los casos en que se requiera licencia ambiental de acuerdo con la ley y este reglamento.” (Autoridad Nacional de Licencias Ambientales, 2021)

### **Estudio organizacional**

“Se define la estructura organizacional a emplear, incluyendo los cargos y perfiles necesarios para la administración del proyecto en la fase de ejecución y operación.” (Gómez & Díez, 2015, p. 19).

### **Estudio financiero**

“Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y estudiar los antecedentes para determinar su rentabilidad”. (SapagChain, N. & SapagChain, 2014, p. 34).

#### **4.6. ¿Qué es un coworking?**

Se trata de un tipo de organización del trabajo que implica no solo compartir un espacio de trabajo, sino también la creación de una red de trabajadores dentro de un mismo lugar, lo que fomenta el intercambio en dicho espacio de trabajo. (Tremblay, Le Nadant & Scaillerez, 2020, p.1)

#### **4.7. ¿Qué es un coworking de cocina?**

Es un lugar que reúne abastecedores, creadores de helados, de chocolate, reposteros, vendedores de comidas empaquetadas, cocineros de pan de banana y mermelada de albaricoque y otros empresarios que trabajan en la industria (Moreno, 2019).

#### **4.8. ¿Qué es economía colaborativa?**

Según Barragán Codina, Guerra Rodríguez, Villalpando Cadena, Segura Torres & Sandoval Oyervides (2017), se define como un modelo económico basado en compartir, intercambiar, vender o alquilar productos y servicios permitiendo el acceso a los bienes a través del propietario, de modo que lo que cambia no es lo que se consume, sino cómo se consume.

### **5. Diseño metodológico**

El presente estudio de pre - factibilidad fue abordado inicialmente desde una metodología deductiva con la cual se plantearon, a modo general, fuentes de información secundaria y terciaria.

En la literatura internacional se reconocen diversos modelos para planificar y gestionar un proyecto. Entre los estándares de mayor reconocimiento mundial, se tienen, en la preparación y formulación de proyectos, la propuesta que ha hecho la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), la cual comprende una serie de estudios que permiten determinar la pre - factibilidad de un proyecto en la organización.

Dentro de la metodología ONUDI se reconocen tres etapas: **Pre-inversión, inversión y operación**. Para mirar la pre - factibilidad de este proyecto se analizarán los resultados encontrados en cada uno de los estudios de la etapa de pre-inversión para determinar la viabilidad del proyecto y poder proceder a la siguiente fase, de igual manera, se mostrará en qué consisten las dos etapas finales dentro del diseño metodológico.

### **5.1. Fase de pre-inversión**

En esta etapa se realizan los distintos estudios para ver si el proyecto es viable o no, en estos estudios se identifican diferentes niveles de profundidad en cuanto a calidad y cantidad de información para la toma de decisiones.

Según la ONUDI, existen tres niveles de estudios en la fase de pre-inversión. El primero es el estudio de oportunidades o el perfil del proyecto, el segundo es el estudio de prefactibilidad y el tercero es el estudio de factibilidad. Estas tres fases hacen referencia a los mismos aspectos del proyecto, pero se diferencian de acuerdo con el grado de información y costos relacionados. La primera fase se construye, por lo general, con supuestos. En esta etapa se tiran datos, como dicen por ahí, en servilleta, para ver si existe alguna razón que justifique el abandono de la idea antes de que se destinen recursos; la segunda, con datos secundarios no demostrativos, donde se busca descartar decisiones con mayores elementos de juicio; y la tercera, con información más precisa o fuentes de información primaria.

En este punto se desarrollan una serie de estudios como lo mencionamos anteriormente. A continuación, se describe cada estudio:

*Tabla 2 - Metodologías aplicadas en cada estudio.*

A continuación, se presenta la metodología que se va a emplear para obtener la información necesaria para la elaboración del presente trabajo de grado. Se especificarán los estudios realizados y una breve descripción de qué conlleva cada uno, acompañado de las fuentes y bases de datos de donde se extrajo la información.

<b>Estudio del Entorno y del Sector</b>	<b>Fuente</b>	<b>Base de datos</b>
Se realiza una investigación del entorno y el sector de alojamiento y servicios de comida. Este se hará bajo la modalidad PESTEL.	Periódico (El Tiempo, 2021) (ANDI, 2020) (Banco de la República, 2020)	Página WEB Periódico
<b>Estudio de Mercado</b>	<b>Fuente</b>	<b>Base de datos</b>
Investigación del mercado actual identificando principalmente respuesta de los consumidores ante productos propuestos y definiendo ubicación geográfica, sexo, edad, nivel de ingresos, precios del mercado, oferta, demanda y competencia directa.	(Kitchen Republic, 2020) conocimiento propio	Página WEB
<b>Estudio Técnico</b>	<b>Fuente</b>	<b>Base de datos</b>

Identificación de la ubicación óptima del coworking con base en el conocimiento previo de la zona y su cercanía con los clientes finales, definición de áreas y adecuaciones con base en experiencia propia y el apoyo de experto.

Conocimiento propio  
 Consulta con experto  
 Google  
 Maps

**Consulta Particular**

<b>Estudio Administrativo y Legal</b>	<b>Fuente</b>	<b>Base de datos</b>
Recolección de información sobre las normas de conformación de sociedades en Medellín y requisitos de entidades nacionales.	Conocimiento propio Consulta experto (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2018)	Página Web
Definición de estructura administrativa y organizacional con base en experiencia propia.		

<b>Estudio Financiero</b>	<b>Fuente</b>	<b>Base de datos</b>
Recopilación de inversiones, costos y gastos en cada uno de los estudios desarrollados con el fin de realizar Estado de Resultados y Flujo de Caja Neto para posteriormente concluir viabilidad a través del análisis de VPN y TIR.	Consulta experto Conocimiento propio	Trabajo de campo.

*Fuente: Elaboración propia*

## **6. Estudio de pre - factibilidad para la creación de un negocio de coworking de cocina en el área metropolitana del Valle de Aburrá**

### **6.1. Estudio del entorno y el sector**

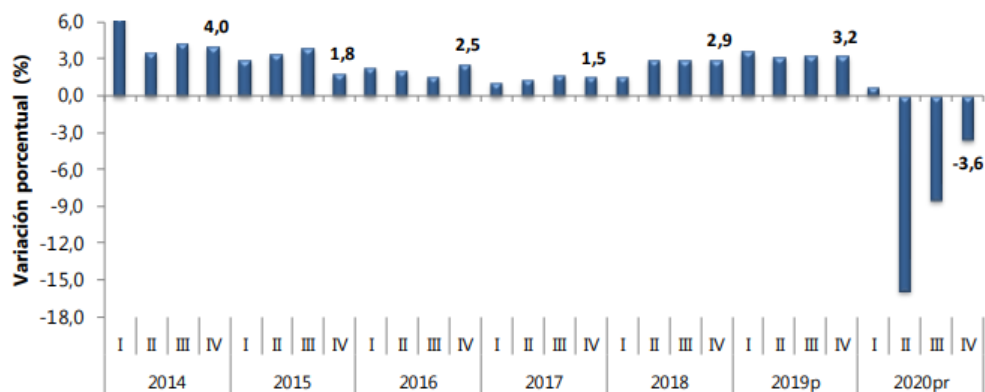
Según la constitución política de Colombia. (1991) “Colombia es un Estado social de derecho, organizado en forma de República unitaria, descentralizada, con autonomía de sus entidades territoriales, democrática, participativa y pluralista, fundada en el respeto de la dignidad humana, en el trabajo y la solidaridad de las personas que la integran y en la prevalencia del interés general” (artículo 1). En ese tenor, es un país capitalista que promueve el desarrollo de la industria, la creación de empresa y el libre mercado.

Colombia se ha caracterizado por un predominante bipartidismo y radicalismo político, lo cual ha desencadenado numerosos conflictos, como el conflicto armado. Lo que ha ocasionado la destinación de un porcentaje importante del Producto interno bruto (PIB) a temas de seguridad y no a inversiones sociales como educación, salud y otras áreas fundamentales para la equidad. Esto ha venido cambiando gracias al famoso tratado de paz firmado en el año 2016, que permitió mejorar el ambiente de inversión y crecimiento. Según la OECD (2019) resalta que Colombia ha adoptado políticas macroeconómicas con un marco regulatorio sólido, que le han permitido tener periodos de crecimiento económico más sólidos (p. 35).

Adicional a esta problemática social, en el año 2020 se presentó la pandemia mundial ocasionada por el SARS-COV-2 (COVID-19), la que de forma inesperada obligó a todos los países, incluido Colombia, a implementar medidas restrictivas y de confinamiento que de manera considerable pusieron en primera instancia la salud y en segunda la economía de los hogares. Dejando como resultado una recesión económica, que se vio reflejada en el decrecimiento del producto interno bruto (PIB) en 6,8% con respecto al 2019. Terminado el año de esa manera con un decrecimiento del -3.6 %. (DANE, 2021). (ver ilustración 1).

*Ilustración 2 - Producto Interno Bruto (PIB)*

**Gráfico 1. Producto Interno Bruto (PIB)  
Tasas de crecimiento en volumen<sup>1</sup>  
2014-I-2020<sup>pr</sup>-IV**

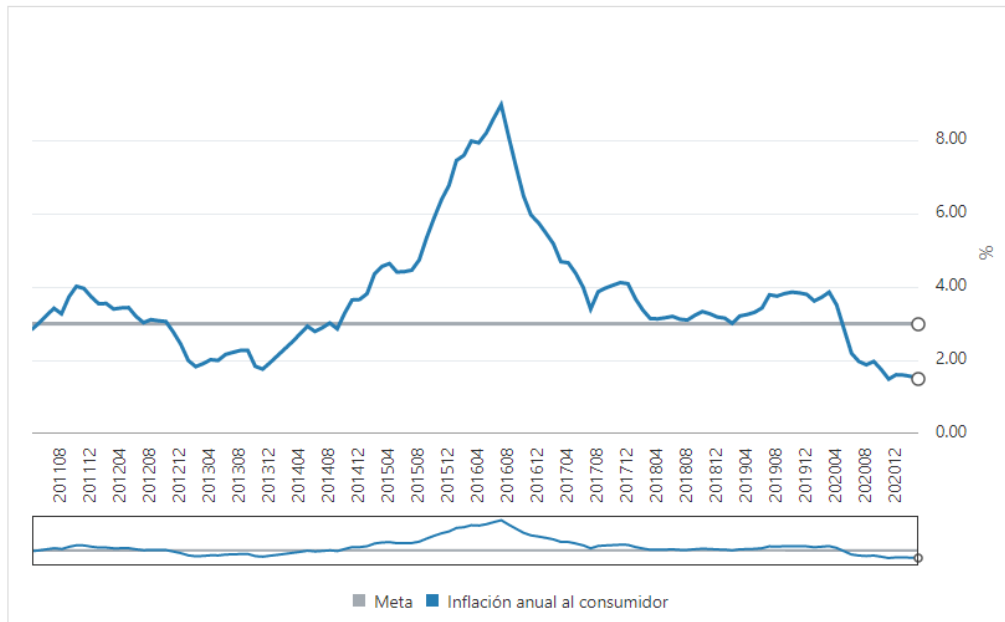


*Fuente: Departamento administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2021)*

Según la ANDI (2021) dentro de las actividades económicas que componen el producto interno bruto (PIB), la actividad de alojamiento y servicio de comida decreció 15,1% (contribuye -3,0 puntos porcentuales a la variación anual). Actividad que se acopla al sector de los cocineros quienes harían uso del coworking. Esto nos da cuenta de las dificultades que se tienen en el gremio y de la posibilidad de seguir en desarrollo de nuevas empresas enfocados en negocios tradicionales de cocina.

En correlación con la política monetaria, esta se encuentra a cargo del Banco de la República y la ejecuta de forma independiente al gobierno, bajo un esquema de inflación objetivo en un régimen de cambio flexible. Con este modelo y a pesar de la crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19, el Banco de la República ha conseguido mantener en los últimos años el nivel de inflación cercano a la meta fijada, logrando mantener los precios estables, lo que ayuda a que la situación no sea peor y que el dinero de los colombianos no pierda poder en el tiempo (Banco de la República, 2020). Este comportamiento se puede apreciar en la siguiente ilustración.

Ilustración 3 - Inflación total y meta



Fuente: Departamento administrativo Nacional de Estadística. (DANE, 2021)

En torno a estos elementos señalados, Colombia enfrenta una pérdida de puestos de trabajo de 1,5 millones al comparar octubre 2020 con el mismo mes en el año 2019. Lo anterior se traduce en una pérdida de ingresos de los hogares colombianos de 27,9 billones de pesos (2,7% del PIB) entre marzo y octubre del presente año. (ANDI, 2020, p. 5). Si a esto le adicionamos los altos índices de informalidad, el panorama es aún más complicado. Todo esto puso al Gobierno a aumentar su gasto público para dar salvamento a empresas, para que así estas conservaran tanto los empleos actuales, como a la generación de nuevos empleos.

Para lograr subsanar el gasto, el gobierno planea realizar próximamente una reforma tributaria con el fin de obtener alrededor de 23,4 billones de pesos, recogidos de la siguiente manera: 17 billones llegarían de personas naturales, 7,3 billones los pondría el IVA; otros 3,7 billones, los impuestos a empresas y 4,6 billones son un saldo que se resta por las transferencias de ley a las regiones y ciudades (El Tiempo, 2021). Siendo esta una estrategia bastante criticada, pues afectaría a muchas personas y empresas, a pesar de que permitiría que el Gobierno pueda operar correctamente y se acerque a los patrones internacionales tributarios y de solidaridad.

Conociendo los indicadores mencionados y el paquete fiscal que se planea implementar, se espera una recuperación lenta, según la ANDI (2021) “si la región creciera a partir de 2021 a un ritmo de 1,8% (promedio última década), el nivel prepandemia se recuperaría en 2024. Sin embargo, en un escenario donde la tasa de crecimiento alcanzada iguale la tasa promedio de los últimos 6 años (0,3%), nos tardaríamos más de 10 años en volver a los niveles antes del Covid-19” (p. 28).

A Grosso modo y como aduce la ANDI (2021) para lograr un comportamiento positivo y de mejores resultados, esto dependerá de los siguientes factores: un proceso de vacunación con campañas ágiles donde el impacto se estaría reflejando en el segundo semestre de 2021, políticas monetarias expansivas y paquetes fiscales como lo pensaba la reforma tributaria y adicionalmente una mejoría en los precios de los commodities, esperando

una recuperación de los precios básicos en el 2021, apuntando a un choque positivo en los niveles de ingresos y las perspectivas económicas (p. 29).

En concordancia con los demás análisis sectoriales. Se encuentra el ámbito legal. Según lo investigado, no existen mandatos normativos para la implementación y explotación de un coworking de cocina. Sin embargo, el mismo está considerado como un servicio, por lo tanto, los señalamientos legales propios de sus servicios se encuentran dentro de la siguiente actividad económica: Actividades de otros servicios de comidas. Según (Código CIU, 2021), la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas relaciona esta actividad como:

la provisión de servicios de comidas con base en acuerdos contractuales con el cliente, para un periodo de tiempo específico. También incluye la operación de concesiones de alimentación en instalaciones deportivas y similares. La comida puede ser preparada in situ (en el lugar donde va a consumirse) o en una unidad central de preparación (p. 362).

Ahondando al respecto del tema legal, el proyecto también se verá beneficiado legalmente por la Ley Naranja o Ley 1834, la cual tiene como objeto desarrollar, fomentar, incentivar y proteger las industrias creativas. Estas son entendidas como aquellas industrias que generan valor en razón de sus bienes y servicios, los cuales se fundamentan en la propiedad intelectual (Ministerio de Cultura, 2021).

Dentro de estos beneficios se encuentra, según lo expresado por (Grupo Bancolombia, 2018), la creación de líneas de crédito para emprendimientos creativos, que serán otorgadas por el Banco de Desarrollo Empresarial y Comercio Exterior (Bancoldex), por intermedio de la Unidad de Desarrollo e Innovación (iNNpulsa Colombia) y el Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje (Sena); la exención del impuesto sobre la renta por cinco años, la deducción del 100% del IVA pagado en la importación, formación, construcción o adquisición de activos fijos; como también la disminución gradual de la tarifa de renta presuntiva de 3,5% a 3% en 2019, 1,5% en 2020 y 0% en 2021.

De esta manera y adentrándonos más al negocio de coworking de cocina, una de las variables por la cual se verá beneficiado este proyecto, es por el avance tecnológico que en los últimos tiempos se ha presentado, hoy en día contamos con diferentes sistemas de gestión automatizada e inteligente como ERP's que ayudan al manejo de mercancías, la gestión del recurso humano y procesos de facturación; asimismo y bastante importante son los avances en equipos, como sistemas de refrigeración para almacenamiento en frío, empacadoras al vacío para el sistema de empaque y hasta hornos de alta intensidad. De esta manera se logrará obtener procesos altamente eficaces para los cocineros con el fin de que finalmente, con soluciones en el sistema de Big Data, les permita recabar, analizar e interpretar los datos de su restaurante o negocio de comidas para que les permita mejorar el servicio que ofrecen (Sergei 2000, 2021).

A fin de terminar el análisis sectorial, no se puede dejar atrás el tema ambiental, donde en este tipo de negocios es supremamente importante, ya que al mismo tiempo estarán

cocinando muchas personas y todas requerirán recursos de gas, luz, energía, internet, bases de datos, gestión del conocimiento, maquinaria y equipo, muebles y encerres, licencias, equipos de cómputos, entre otros. Es por este motivo que medidas como la construcción de paneles solares en el establecimiento para el ahorro energía, el sistema de tratamiento de aguas para la reutilización de estas y procesos de compostaje para los residuos de los diferentes platos de comida, entre otros, serán fundamentales para trabajar con el sello verde y el cuidado del medio ambiente.

De esta forma, al contemplar el panorama del entorno y sector bajo el modelo PESTEL, se concluye que a pesar de que el sector de servicios de comida se encuentra golpeado por las consecuencias de la pandemia ocasionada por el COVID-19, se aduce que, bajo los beneficios de un sistema de coworking, se puede dar la formación de nuevos negocios de comida enfocados en la económica colaborativa.

## **6.2. Estudio de mercado**

A continuación, se presenta el estudio de mercado para la creación de un Coworking de cocina en el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, donde a partir del análisis de información secundaria y terciaria, se han identificado los servicios que se ofrecerán dentro del negocio, los precios más acordes al mercado, el nicho de mercado que se tendrá en cuenta de los posibles clientes del proyecto, y estos darán elementos para poder determinar en el estudio técnico la localización, el tamaño y la ingeniería, así como la oferta existente del sector y sus proyecciones, los competidores actuales y potenciales. Posteriormente, se plantea la propuesta de comercialización, donde se plasmará la estrategia de promoción del proyecto.

### 6.2.1. Producto

El coworking de cocina ofrecerá varios servicios que se encontrarán en una infraestructura con equipos de alta cocina, donde los cocineros podrán desarrollar sus capacidades y ser altamente competitivos en el mercado de hoy.

Para poder explicar esos servicios se mostrarán las tres líneas de negocio que tendrá el coworking de cocina.

#### 6.2.1.1. Espacio “Emprendedores”

Este espacio está dirigido a jóvenes empresas de catering, productores y/o desarrolladores de recetas, que trabajarán dentro de un espacio abierto en el cual compartirán el espacio y los equipos bajo la llamada económica colaborativa.

#### **Beneficios:**

- Acceso 24/7 a todas las instalaciones del espacio EMPRENDEDORES.
- Entorno y equipos de trabajo con método HACCP.<sup>1</sup>
- Servicio de apoyo logístico para recepción de materias primas y producto terminado.
- Almacenamiento personal de secado, enfriamiento y congelación.
- Acceso a la comunidad y red del coworking de cocina.
- Acceso al espacio de oficina/trabajo. Incluye: Wifi, impresora y café.

---

<sup>1</sup> Método HACCP: hace referencia a un sistema de ingeniería conocido como Análisis de Fallas, Modos y Efectos, donde en cada etapa del proceso, se observan los errores que pueden ocurrir, sus causas probables y sus efectos, para entonces establecer el mecanismo de control. (Organización Panamericana de Salud, 2021). Este sistema estará encargado del coordinador del espacio de emprendedores

### ***6.2.1.2. Espacio “Cocina Privada”***

Este espacio será ideal para ampliar el proceso de producción de los cocineros. Consiste en un espacio cerrado donde podrá tener su cocina privada, dentro de este espacio habrá dos tipos de metrajes: 12 m<sup>2</sup> y 16 m<sup>2</sup>. Los usuarios de este espacio trabajarán codo a codo con otras empresas alimentarias inspiradoras, contando con el soporte del coworking de cocinas.

#### **Beneficios:**

- Unidad de cocina cerrada y privada asignada a una empresa como máximo.
- Espacios diseñados con los más altos estándares de higiene.
- Servicio de apoyo logístico para recepción de materias primas y producto terminado.
- Espacio exclusivo para frigorífico, seco y congelador.
- Acceso a los eventos comunitarios del coworking de cocina.
- Acceso al espacio de oficina/trabajo. Incluye: Wifi, impresora y café.

### ***6.2.1.3. Eventos***

Realización de eventos tipo talleres para el mejoramiento de procesos, conocimientos, nuevas recetas, tendencias del mercado, etc. Se dividirán de la siguiente forma:

- a. Eventos “estándar” para 50 personas, donde se tratarán temas más generales.
- b. Eventos “premium” para 25 personas, donde se tratarán temas más específicos y personalizados.

Los miembros de la comunidad tendrán acceso a los eventos “estándar” incluidos dentro de su membresía, los eventos “premium” tendrán un costo adicional, en caso de querer asistir.

Los usuarios externos a la comunidad podrán asistir tanto a los eventos “estándar” como “premium” y se les cobrará un valor de entrada especificado más adelante en el presente documento.

#### ***6.2.1.4. Servicios complementarios***

- ✓ Servicio de consultoría con expertos en áreas como mercadeo, contabilidad, finanzas, temas legales y tributarios.
- ✓ Espacio de coworking adicionales como: salas para reuniones y sala de juntas.
- ✓ Alquiler de espacios comunes para la realización de eventos de los usuarios pertenecientes a la comunidad.

#### **6.2.2. Precios**

Para definir el valor de los servicios ofrecidos por el proyecto, se analizaron los precios actuales de la competencia en Colombia. (ver tabla)

Tabla 3 - Precios Kitco

<b>Alquiler Centro de Proceso</b>	
Alquiler por horas	\$ 50,000 / hora (mín. 3 horas)
<b>Paquetes</b>	
Paquete 20 horas	\$ 900,000
Paquete 50 horas	\$ 2,125,000
Paquete 100 horas	\$ 4,000,000
<b>Almacenamiento en Frío – Individual</b>	\$ 20,000 / día (por unidad de refrigeración / congelación)  Otras tarifas semanales y mensuales
<b>Almacenamiento en seco - Individual</b>	\$ 10,000 / día (por unidad de almacenamiento)  Otras tarifas semanales y mensuales
<b>Centro de Empaque</b> (no incluye material de empaque)	\$ 18,000 / hora (sin empaque al vacío) \$25,000 / hora (con empaque al vacío)
<b>Servicios de Apoyo Logístico</b> Recepción de materias primas e insumos Entrega de producto terminado	\$ 180,000 mensuales
<b>Espacio de Co-working</b>  (incluye escritorio, acceso a internet, locker en oficina, café o té. Servicios de impresión con costo adicional)	\$ 30,000 / día  \$400,000 / mes  Horario de L-V de 8 a.m. – 5 p.m.
<b>Otros espacios de coworking disponibles</b> (Sala de Juntas, espacio para reuniones en zona social)	Desde \$20,000 / hora (Tarifa varía según requerimientos)
<b>Servicios de Consultoría Personalizada</b>	
Consultoría Personalizada	\$ 120,000 / hora (min. 2 horas)
Consultoría de Diagnóstico Inicial (opcional)	\$ 350,000
	Duración: Tres (3) horas
	Objetivo: Ofrecer al empresario un mapa concreto sobre el estado de desarrollo de su negocio, que le permita visualizar en que lugar se encuentra, cuáles son las áreas críticas que debe desarrollar y cuáles son sus fortalezas. La consultoría abarca dos capítulos, a saber, Plan de Negocio y Producción. Esta consultoría incluye el primer turno de producción de hasta 3 horas.

Fuente: Kitco Coworking (2019)

La tabla de precios presentada anteriormente corresponde a la empresa KITCO *cookworking*. En la tabla de precios ofrecida por la competencia, los servicios de almacenamiento en seco y en frío son cobrados como servicios adicionales; como factor diferenciador de este proyecto frente a la competencia, estos servicios estarán incluidos dentro del alquiler de horas, proporcionando así un valor agregado al usuario final.

Teniendo en cuenta lo anterior, y para efectos del presente análisis, se definen las siguientes tarifas para el coworking de cocina en el área Metropolitana del Valle de Aburrá. (ver tabla)

*Tabla 4 - Tabla de precios Coworking de cocina.*

<b>Alquiler zona emprendedores</b>	<b>Valor</b>	<b>Tiempo</b>
Alquiler por hora (min. 3 horas)	\$ 50.000	Hora
<b>Membresia</b>		
Mensual	\$ 600.000	14 Hora/mes
Trimestral	\$ 1.800.000	16 Hora/mes
Semestral	\$ 3.600.000	18 Hora/mes
Anual	\$ 7.200.000	22 Hora/mes
<b>Espacio de Coworking</b>		
Alquiler de espacios compartidos (sala de juntas)	\$ 20.000	Hora
<b>Servicios de consultoria Personalizada</b>		
Consultoria personalizada (min. 2 horas)	\$ 120.000	Hora
<b>Alquiler Cocina Privada</b>		
Cocina Tipo A (12 m2)	\$ 1.900.000	Mensual
Cocina Tipo B (16 m2)	\$ 2.500.000	Mensual
<b>Eventos</b>		
Valor entrada evento estandar	\$ 50.000	Sin especificar
Valor entrada evento premium	\$ 200.000	Sin especificar

*Fuente: Elaboración propia.*

Adicionalmente, se deben tener en cuenta las siguientes anotaciones:

1. El alquiler de los espacios a través de la membresía (mensual, trimestral, semestral o anual) trae consigo una reducción en el valor por hora. Por ejemplo, en la membresía mensual el valor por hora del alquiler se reduce de \$50.000 a \$42.857 pesos.
2. El coworking podrá limitar el uso de las zonas comunes para la celebración de actos o eventos temporales, previa comunicación a los usuarios.

3. El espacio destinado para el cocinero o coworker dependerá de la disponibilidad del mismo y del horario comercial, el cual se comprende entre las 8:00 y las 22:00 horas, de lunes a domingo.

### **6.2.3. Plaza**

Se define la ciudad de Medellín como la ubicación principal para el desarrollo del proyecto coworking de cocina, y específicamente en las comunas Guayabal y el Poblado, debido a que allí se encuentran los nichos definidos para el proyecto y adicionalmente disponen de un buen valor entre \$19.000 y \$21.000 pesos por metro cuadrado.

#### ***6.2.3.1. Demanda del mercado y segmentación***

La demanda del mercado y las segmentaciones, se tornan de manera fundamental para la comprensión del posible mercado objetivo del proyecto.

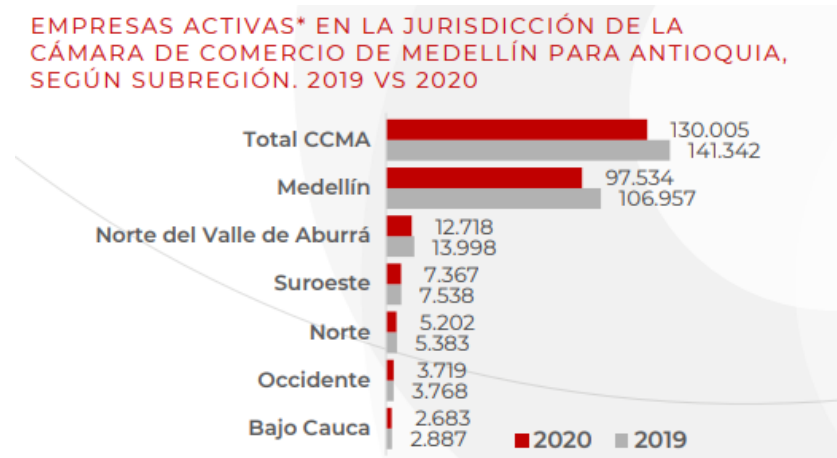
El análisis fue segmentado en tres grupos específicos, los cuales comprenden nuestro público objetivo:

- ✓ Estudiantes de cocina recién graduados que deseen empezar sus emprendimientos en un espacio colaborativo.
- ✓ Personas que quieran aprender de cocina en torno a talleres prácticos.
- ✓ Empresas del sector de servicios de comida que quieran bajar costos, utilizar los servicios de talleres y tener relaciones con otras empresas para futuros negocios.

Dentro de las que se encuentran pequeñas y medianas empresas de Antioquia.

Se identificó que el total de empresas activas para el año 2020 en los municipios de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, sumaban 130.005 empresas, como se muestra en la ilustración a continuación.

*Ilustración 4 - Empresas activas cámara de comercio de Medellín para Antioquia.*



*Fuente:* (Camara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2021)

Se muestra que para el año 2020 según (Camara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2021) alrededor de 13.153 empresas activas pertenecen a la actividad de servicios de alojamiento y servicios de comida.

Ilustración 5 - Actividades económicas Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia



Fuente: (Camara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2021)

Si seguimos adentrándonos al segmento del proyecto, dentro de la actividad comercial alojamiento y servicios de comida, hay alrededor de 9.114 establecimientos tipo restaurante, sin embargo, dentro de este valor se encuentran tanto los constituidos legalmente, como los informales, es por eso que si contamos únicamente los que cumplen todos los requisitos legales, como pago de impuestos y afiliaciones de sus empleados, hay cerca de 2.000 restaurantes, arrojándonos como resultado una parte de nuestro mercado objetivo. Empresas del sector de servicios de comida que quieran bajar costos, utilizar los servicios de talleres y tener relaciones con otras empresas para futuros negocios.

Nuestro segundo mercado objetivo, es estudiantes de cocina recién graduados que deseen empezar o ejecutar sus emprendimientos en un espacio colaborativo. Dentro de este segmento (Mineducación, 2018) señala que el total de graduados en los programas académicos relacionados a la gastronomía fue de 1.223 estudiantes en el año 2018, como se muestra en tabla a continuación.

*Tabla 5 - Graduados carreras afines a gastronomía.*

Área de Conocimiento	Programa Académico	Total
Bellas artes	GASTRONOMÍA	72
	GASTRONOMIA Y COCINA PROFESIONAL	30
	CULINARIA Y GASTRONOMÍA	25
	TECNOLOGIA EN GASTRONOMIA	5
	PROFESIONAL EN ARTES GASTRONOMICAS	1
Ciencias sociales y humanas	ARTES CULINARIAS Y GASTRONOMÍA	6
Economía, administración, contaduría	TECNICO PROFESIONAL EN GASTRONOMIA	563
	TECNOLOGIA EN GASTRONOMIA	262
	TECNICA PROFESIONAL EN GASTRONOMIA Y OPERACION DE BEBIDAS	86
	TECNOLOGIA EN GASTRONOMIA Y BEBIDAS	34
	TECNOLOGÍA EN GASTRONOMÍA Y SOMMELIER	32
	PROFESIONAL EN GASTRONOMIA	31
	TECNOLOGIA EN GESTIÓN GASTRONOMICA	18
	TECNOLOGIA EN GASTRONOMIA Y COCINA	15
	TÉCNICO PROFESIONAL EN GASTRONOMÍA	13
	GASTRONOMÍA	9
	TECNOLOGIA EN GASTRONOMIA Y GESTION DE RESTAURANTES	7
	TECNICO PROFESIONAL EN OPERACION DE SERVICIOS GASTRONOMICOS	3
	TECNOLOGÍA EN GASTRONOMÍA	2
	TECNICA PROFESIONAL EN GASTRONOMIA	2
TECNICA PROFESIONAL EN OPERACION TURISTICA Y GASTRONOMICA	1	
Ingeniería, arquitectura, urbanismo	TECNOLOGÍA EN GASTRONOMIA	6
<b>Total general</b>		<b>1223</b>

*Fuente:* (Mineducación, 2018)

De lo datos anteriores, se encuentran un 10% de los estudiantes en el Departamento de Antioquia, es decir 128 graduados.

*Tabla 6 - Graduados por Ciudad*

<b>Departamento de domicilio de la IES</b>	<b>Total</b>	<b>Participación</b>
ANTIOQUIA	128	10%
BOGOTA D.C	980	80%
BOLIVAR	18	1%
CALDAS	6	0%
CAUCA	6	0%
CUNDINAMARCA	72	6%
RISARALDA	2	0%
SANTANDER	3	0%
VALLE DEL CAUCA	8	1%
<b>Total general</b>	<b>1223</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Elaboración propia con cifras de (Mineducación, 2018)*

Con el dato anteriormente expuesto, se entiende que a pesar de que son muchos los graduados en el país por año, se concentra una pequeña cantidad en el departamento donde se está realizando el análisis.

Por último, se tiene el tercer segmento de personas que quieran aprender de cocina a través de talleres prácticos. Para efectos del estudio se identificó que Antioquia concentra el 13% de la población de Colombia (6.782.584 de habitantes), donde la ciudad de Medellín es la más representativa y la segunda en tamaño en el país con 2.5 millones de habitantes, por lo tanto, para saber que publico objetivo que guste de la cocina, se decidió realizar la siguiente tabla donde se muestra la proyección que se espera para este proyecto durante los próximos 5 años.

Tabla 7 - Variación demanda.

Publico Objetivo	Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
Emprendedores	Variación		20,0%	30,0%	30,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Empresas de servicios de comida	20	24	31	41	41	41	41	41
	Variación	6%	10%	20%	40%	70%	80%	90%	37%
	Estudiantes de Gastronomía	8	9	11	15	25	45	86	118
	Variación	0,0%	20,0%	40,0%	60,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
Cocinas Privadas	Personas que quieran aprender de cocina	200	240	336	538	645	774	929	1115
	Variación	0,1%	15,0%	20,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	300,0%
Servicios de coworking	Cocinas privadas u ocultas	6	7	8	8	8	8	8	33
	Variación	1%	20%	40%	60%	85%	100%	0%	100%
	Servicio de coworking	20	24	34	54	99	199	199	398

Fuente: Elaboración propia

### 6.2.3.2. Oferta y competencia

La evolución de la tecnología ha traído como consecuencia que la forma de pensar y a su vez la manera de trabajar cambie, dando como resultado el aprovechamiento máximo del recurso humano.

Actualmente, las personas han decidido cambiar y mejorar la forma en la que trabajan y han entendido que una de las mejores maneras de hacerlo, es desempeñarse en un lugar físico que brinde todas las características que, en una oficina convencional, también son encontradas, sin embargo, estos nuevos tipos de espacio son considerados lugares donde existe la posibilidad de enlazar nuevas relaciones, tanto profesionales como personales. A estos lugares se les denomina “Coworking” y tienen como objetivo prestar espacios como oficinas compartidas donde los profesionales independientes, teletrabajadores o empresarios los utilizan para conectarse de manera remota y realizar su trabajo y/o actividades.

Esta modalidad de trabajo ha cogido fuerza y ha incrementado su participación, tanto en la ciudad como a nivel mundial. Según (Blanco, 2018), se espera que para el 2025 el coworking represente un 30% del total mundial de oficinas. Hasta el momento su crecimiento ha sido de más del 75% y es sabido que puede aumentar debido a su público objetivo: los millennials y los emprendedores. De acuerdo con la revista (Semana, 2020) un informe realizado por Co-Work (oficinas de coworking en la ciudad de Medellín) este tipo de modalidad crecerá hasta un 10% anual en Colombia a partir del 2021.

La ciudad de Medellín, según la Agencia de Cooperación e Inversión de Medellín y el Área Metropolitana (ACI Medellín, 2019), la Ciudad contaba con un total de 34 espacios de coworking, los cuales se ubican principalmente en el Poblado, Laureles y Envigado. En su mayoría, este coworking es de oficina, es decir, enfocados en el trabajo colaborativo. Ninguno se encuentra dentro del tipo de negocio del proyecto en exposición, por lo tanto, nos ubica como únicos oferentes de esta propuesta innovadora en el Valle de Aburrá. El único competidor directo que se tiene está ubicado en la ciudad de Bogotá –como lo mencionamos anteriormente– llamado Kitco cooworkig.

#### **6.2.4. Promoción**

El tipo de relación que se define con el cliente es directo, es decir, la cercanía y la comunicación son importantes para los servicios y el sentido de desarrollo de comunidad. Esto define los canales de comercialización del proyecto, como se observa en la siguiente ilustración.

*Ilustración 6 - Canales de comercialización.*



*Fuente: Elaboración propia*

Se plantea la creación de una plataforma web y su aplicación para dispositivos móviles, a través de la cual los emprendedores podrán gestionar todos los servicios del coworking de cocina, tales como la compra por horas, membresías, solicitud de servicios adicionales, conocer la oferta de eventos tipo webinar, entre otros, debido a que la población objetivo tiene un alto uso de dispositivos móviles e internet.

Dentro del coworking de cocina, se espera contar con una recepción, la que se encargará de gestionar el ingreso de los clientes, proporcionar información del lugar y de agendar mesas de trabajo, etc.

Otro canal de comercialización es la alianza con universidades que ofrezcan estudios gastronómicos para estar presentes en ferias universitarias con stands interactivos y de esa manera promocionar el coworking para los emprendimientos de los estudiantes y/o egresados.

Por último, el principal medio de recaudo a utilizar es el electrónico, los clientes tendrán la posibilidad de escoger entre varias formas de pago diferentes al efectivo, a través de su computadora o dispositivo móvil.

Las estrategias que se definieron para la promoción del servicio del coworking de cocina son:

- ✓ Diseño y registro de marca, que permita crea una identidad para generar recordación y posicionamiento de los servicios del coworking de cocinas en el imaginario de los clientes y proveedores, como también motivar a los inversionistas.

*Ilustración 7 - Logo.*



*Fuente: Elaboración propia*

- ✓ Montaje y operación de una Web/app Responsive con e-commerce, que permita brindar la información a las personas y posteriormente allí mismo se inicie el proceso de registro en la plataforma, compra de los servicios y reserva de estos mismos.

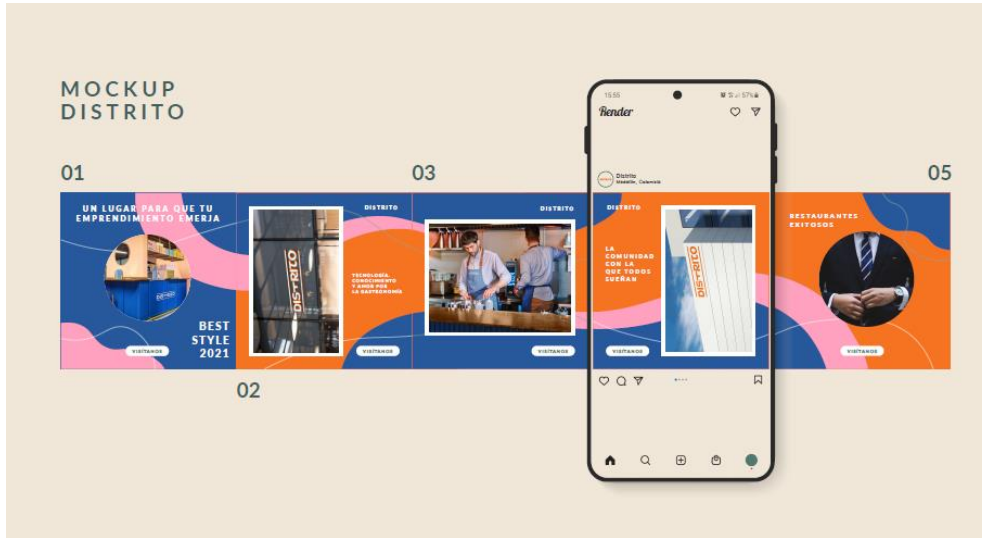
*Ilustración 8 - Pagina WEB.*



*Fuente: Elaboración propia*

- ✓ Creación de los perfiles de la marca en las redes sociales (Instagram y Facebook), que por medio del contenido hacia los segmentos definidos sean remitidos a la página web del coworking de cocinas.

*Ilustración 9 - Mock up redes sociales.*



*Fuente: Elaboración propia*

- ✓ Orientación comercial por parte del Community Manager.

- ✓ Pago de publicidad a través avisos en redes sociales y ad-words (Posicionamiento SEM).
- ✓ Desarrollo de estrategia dentro de ferias universitarias (Mariano Moreno y Colegiatura) como medio de conocimiento al gremio por medio de stands interactivos.

Los valores estimados de inversiones en mercadeo y promoción se muestran en la siguiente tabla.

*Tabla 8 - Inversiones en mercadeo y promoción.*

Concepto	Definición	Valor
<b>Diseño de marca</b>	Creación de la representación de la marca Y el estilo de comunicación	\$ 4.100.000
<b>Desarrollo Plataforma Web</b>	Diseño Web, en los cuales se haría una plataforma completamente funcional que permita a la empresa comercializar sus diferentes productos	\$ 5.500.000
<b>mantenimiento Plataforma web</b>	Mantenimiento e ingreso de datos	\$ 5.451.156
<b>Creación de perfiles en redes sociales</b>	Se realiza la creación de la marca dentro de las redes sociales como instagram y Facebook, es por este medio que los clientes serán remitidos a la página web del coworking de cocinas.	\$ 10.902.312
<b>conexión de herramientas publicitarias de gran impacto (Facebook y Google)</b>	Pago de publicidad a Facebook Ads, Facebook Pixel, Facebook API, Google search console, Google Analytics, Google Ads, Google Optimize, Google Data Studio, etc.	\$ 18.000.000
<b>Desarrollo de Stands ferias universitarias</b>	Dentro de este rubro está incluido el desarrollo del material para el stand adicional del alquiler pagado en las universidades	\$ 15.000.000

*Fuente: Elaboración propia*

## 7. Estudio técnico

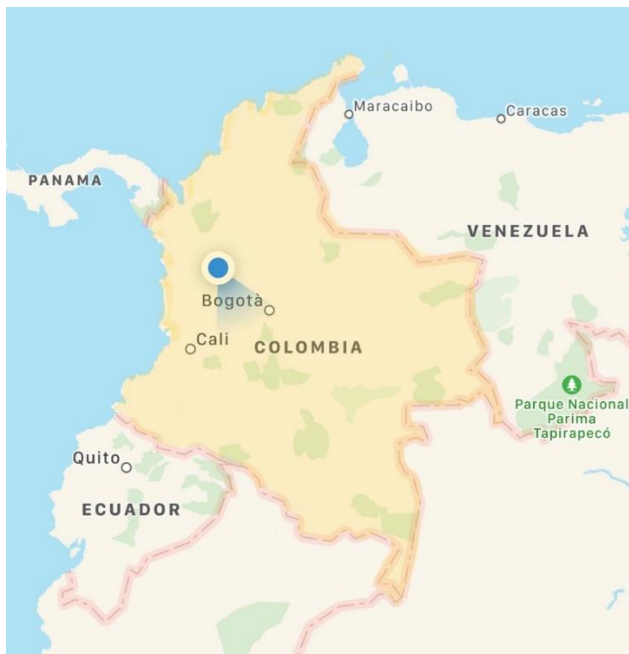
A continuación, se describen los elementos técnicos para la creación y operación del coworking de cocina, estos son: el tamaño del proyecto, la localización, las fases de ingeniería que se requieren para su desarrollo, así como una descripción del proceso de operación del servicio

## **7.1. Localización**

### **7.1.1. Macro localización**

El proyecto se realizará en el país de Colombia ubicado en Sudamérica con una superficie terrestre 1.141.748 km<sup>2</sup> privilegiado por su geografía, ya que es el único en América del Sur que lo bañan las aguas del Océano Pacífico y el Océano Atlántico. Limita al norte y occidente con Panamá, al sur con Ecuador y Perú y al oriente con Brasil y Venezuela (enColombia, 2021). Ahondando en la localización del proyecto, este se encontrará en el departamento de Antioquia, el cual este situado al noreste del país y cuenta con una superficie de 63.612 km<sup>2</sup>, lo que representa el 5.6% del territorio nacional. Limita por el norte con el mar Caribe y los departamentos de Córdoba y Bolívar; por el este con Bolívar, Santander y Boyacá; por el sur con caldas y Risaralda y por el oeste con el departamento del Choco. (colombiamania, 2017). Su capital es Medellín, y será la ciudad de localización de nuestro proyecto.

*Ilustración 10 - Macro localización.*



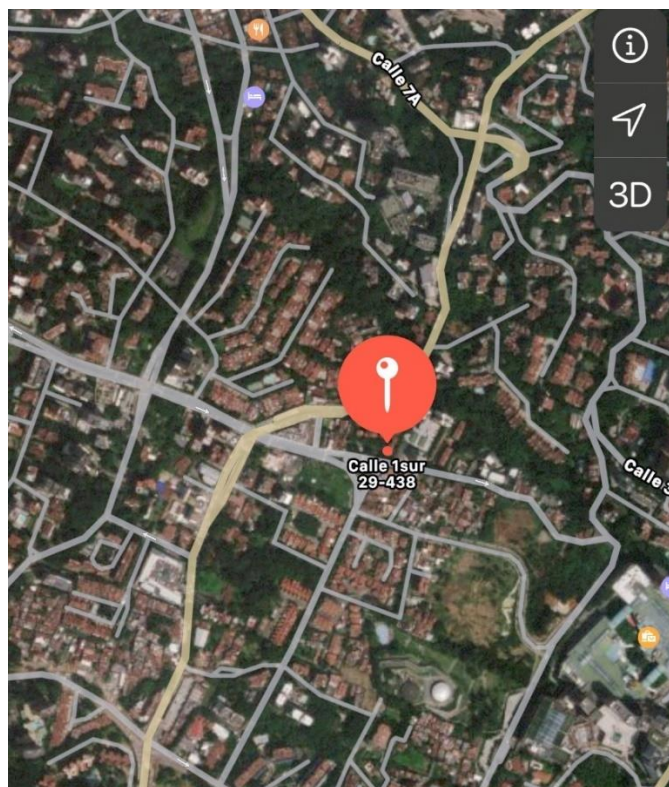
*Fuente: Elaboración propia, con Google Maps (2021).*

### **7.1.2. Micro localización**

La localización del proyecto será la ciudad de Medellín, específicamente en la comuna El Poblado, en el barrio Los Parra, dirección calle 1 # 29-354, ya que posee las siguientes condiciones que lo convierten en un lugar óptimo para el desarrollo de este.

- ✓ Zona central en la comuna del poblado con un perímetro de radio (de aproximadamente 2,5 km) suficiente para los domicilios de nuestros clientes.
- ✓ Alto tráfico vehicular, lo cual daría visibilidad al negocio.
- ✓ Cercanía a centros de abastecimiento como la mayorista, tan solo 15 minutos.
- ✓ Cercanía al lugar de residencia de nuestros emprendedores.

### *Ilustración 11 - Micro localización*



*Fuente: Elaboración propia, con Google Maps (2021)*

## **7.2. Tamaño**

La bodega identificada para el proyecto tiene un área aproximada de 1,000 m<sup>2</sup>, que serán distribuidos de la siguiente manera:

- ✓ El área de emprendedores será aproximadamente 400 m<sup>2</sup>.
- ✓ Cocinas ocultas y privadas 112 m<sup>2</sup>.
- ✓ Espacio de coworking y sala de reuniones de 112 m<sup>2</sup>.
- ✓ Seis celdas de parqueaderos de aprox. 44 m<sup>2</sup>.
- ✓ Sala VIP Rappi de 12 m<sup>2</sup>.
- ✓ Recepción de 12 m<sup>2</sup>.

El total del proyecto contaría con un área construida de 696 m<sup>2</sup>.

Nota: incentivar transporte publico

### **7.3. Ingeniería**

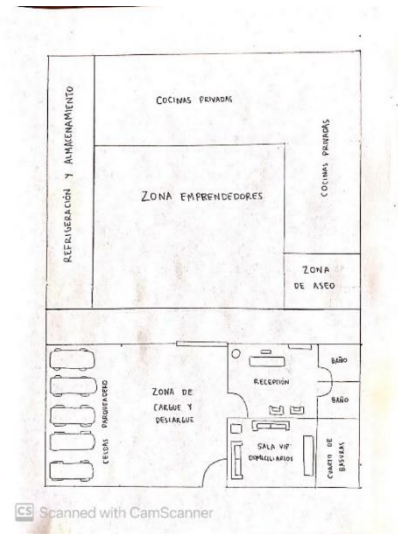
Se toma una bodega ubicada en el barrio Los Parra en calidad de arriendo, en la cual se realizarán varias adecuaciones cumpliendo la normatividad, dentro de estas adecuaciones se mejorara el piso con nivelante instantáneo a base de cemento y pintura de poliuretano, unión de paredes y muros con sócalo redondo, se realizará mesaninie en estructura metálica, ductos para entrada y salida de aire que lleve a las campanas de cada plancha, ductos de aire acondicionado, red eléctrica norma *retie* (buscar en epm), diseño y construcción de red de alcantarillado con su respectiva planta de tratamiento para evacuar el agua potable al sistema público.

#### **7.3.1. Distribución de la bodega**

A continuación, se presenta la bodega donde se realizará el proyecto y su respectiva distribución.

### 7.3.1.1. Primer piso

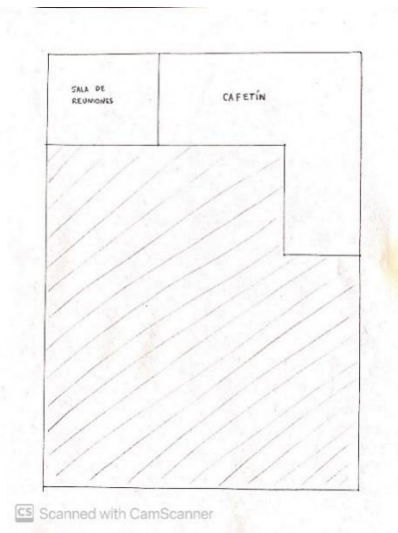
Ilustración 12 - Plano primer piso.



Fuente: Elaboración propia

### 7.3.1.2. Segundo piso

Ilustración 13 - Plano segundo piso.



Fuente: Elaboración propia.

#### **7.4. Maquinaria y equipos**

A continuación, se presenta la maquinaria y equipos con los que se comenzara el coworking de cocina y harán parte de la zona de emprendedores.

Tabla 9 - Maquinaria y Equipos.

MAQUINARIA Y EQUIPOS			
Equipos	Cantidad	Costo	Total inversión
ESTUFAS DE SOBRE PONER 4 PUESTOS	2	\$ 1.383.018	\$ 2.766.036
PARRILLA A GAS 2 QUEMADORES	2	\$ 1.818.498	\$ 3.636.996
PLANCHA A GAS 2 QUEMADORES	1	\$ 1.843.251	\$ 1.843.251
FREIDORAS A GAS 2 TANQUES	2	\$ 4.926.422	\$ 9.852.844
REFRIGERADOR LINEA BLANCA	15	\$ 1.120.000	\$ 16.800.000
CONGELACION LINEA BLANCA	15	\$ 1.230.000	\$ 18.450.000
MESONES DE TRABAJO 190 X 74 X 57	10	\$ 1.382.100	\$ 13.821.000
MESÓN CON DOS POZUELOS DOBLE	4	\$ 4.706.900	\$ 18.827.600
HORNO CONVECCIÓN 4 BANDEJAS CON HUMIDIFICADOR	4	\$ 4.706.900	\$ 18.827.600
ESTANTERÍA	5	\$ 1.108.812	\$ 5.544.060
GRAMERA	2	\$ 402.700	\$ 805.400
HORNO A GAS DE PANADERIA 3 CÁMARAS	1	\$ 8.851.458	\$ 8.851.458
CARRO BANDEJERO	2	\$ 734.706	\$ 1.469.412
CAMPANA DE EXTRACCIÓN	1	\$ 3.670.000	\$ 3.670.000
CARRO PLASTICO DE SERVICIO	2	\$ 424.790	\$ 849.580
BÁTIDORA INDUSTRIAL	1	\$ 4.283.119	\$ 4.283.119
AMASADORA INDUSTRIAL	1	\$ 3.511.982	\$ 3.511.982
BASURERAS	5	\$ 45.741	\$ 228.705
<b>ZONA DE EMPAQUE</b>			
EMPACADORA AL VACIO	1	\$ 4.873.050	\$ 4.873.050
TERMOSELLADORA	1	\$ 729.411	\$ 729.411
BASURERAS	3	\$ 45.741	\$ 137.223
<b>ZONA DE ALMACENAMIENTO</b>			
NEVERAS LINEA BLANCA	15	\$ 1.120.000	\$ 16.800.000
CONGELACION LINEA BLANCA	15	\$ 1.230.000	\$ 18.450.000
ESTANTERÍAS	5	\$ 1.108.812	\$ 5.544.060
<b>OTROS EQUIPOS</b>			
TAJADORA	1	\$ 1.224.510	\$ 1.224.510
LICUADORA	5	\$ 741.917	\$ 3.709.585
<b>KIT DE APOYO</b>			
CUCHILLO 8	5	\$ 28.560	\$ 142.800
CUCHILLO 10	5	\$ 47.243	\$ 236.215
OLLA 15,7 LT	15	\$ 142.585	\$ 2.138.775
OLLA 8,4 LT	15	\$ 174.285	\$ 2.614.275
BOWLS	15	\$ 49.051	\$ 735.765
PINZAS	30	\$ 22.950	\$ 688.500
ESPATULAS FRITURA	15	\$ 44.525	\$ 667.875
CUCHARONES 12 ONZ	15	\$ 16.382	\$ 245.730
CUCHARONES 8 ONZ	15	\$ 14.056	\$ 210.840
CUCHARA PARA SERVIR 46CM	15	\$ 10.403	\$ 156.045
CUCHARA PARA SERVIR 38CM	15	\$ 8.018	\$ 120.270
COLADOR CHINO	2	\$ 137.396	\$ 274.792
EMBUDO	2	\$ 3.987	\$ 7.974
SARTÉN	15	\$ 168.242	\$ 2.523.630
TABLAS PARA COCINA	15	\$ 54.436	\$ 816.540
<b>ZONA DE LAVADO</b>			
ZONA DE LAVADO	1	\$ 11.923.000	\$ 11.923.000
			\$ 220.932.908

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 10 - Equipos de cómputo y comunicación.*

<b>EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN</b>			
<b>Equipos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>
Caja Registradora	1	\$ 1.498.900,00	\$ 1.498.900,00
Computador de Mesa - All In One LENOVO AIO 3 Ryzen 5 23,8" Pulgadas RAM	1	\$ 2.249.000,00	\$ 2.249.000,00
Teléfono Celular HUAWEI Y7p 64GB Negro con HMS	1	\$ 659.900,00	\$ 659.900,00
Teléfono Fijo Inalámbrico Dect Panasonic ID TGC350 Negro	2	\$ 129.900,00	\$ 259.800,00
Software informática	1	\$ 1.581.000,00	\$ 1.581.000,00
Circuito Cerrado de Televisión (8 cámaras de vigilancia)	1	\$ 1.300.000,00	\$ 1.300.000,00
Licencia Office	1	\$ 2.199.900,00	\$ 2.199.900,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 9.618.600</b>	<b>\$ 9.748.500</b>

*Fuente: Elaboración propia*

*Tabla 11 - Muebles.*

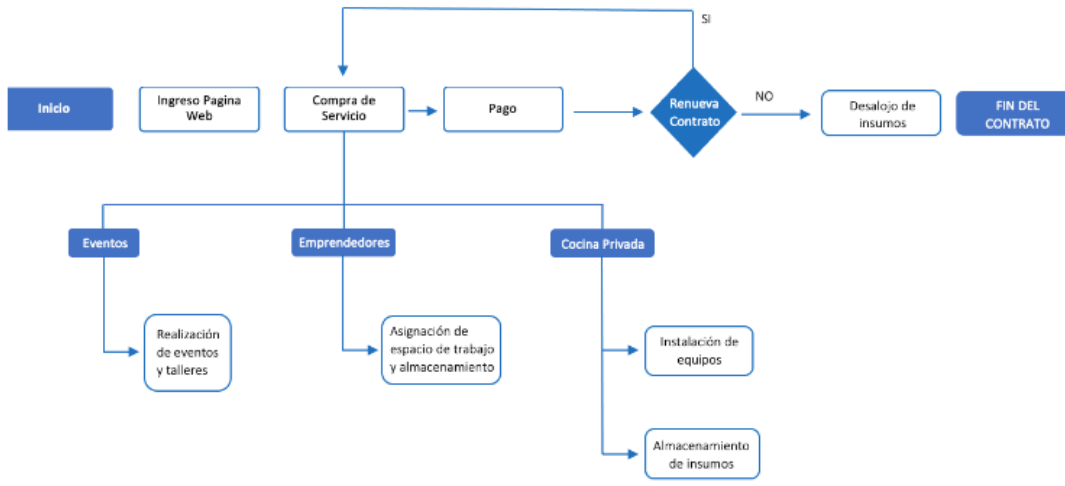
<b>MUEBLES</b>			
<b>Muebles</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>
Juego de Comedor Cadiz 4 Puestos Ovalado + Sillas Dublín Cuero Sintético Chocolate	2	\$ 1.059.900,00	\$ 2.119.800,00
Decoración recepción	1	\$ 1.500.000,00	\$ 1.500.000,00
Lámparas Colgantes	4	\$ 169.900,00	\$ 679.600,00
Canecas Tipo Pedal	4	\$ 53.900,00	\$ 215.600,00
Botiquín de Primeros Auxilios	2	\$ 80.000,00	\$ 160.000,00
Extintor para equipos eléctricos	2	\$ 175.000,00	\$ 350.000,00
Extintor Multipropósito	2	\$ 45.000,00	\$ 90.000,00
Silla de Trabajo Atención al Cliente	1	\$ 232.400,00	\$ 232.400,00
Sillas de Descanso para emprendedores	4	\$ 150.000,00	\$ 600.000,00
Cafetera expresso	1	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00
Nevera	1	\$ 1.500.000,00	\$ 1.500.000,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 5.716.100</b>	<b>\$ 8.197.400</b>

*Fuente: Elaboración propia*

## 7.5. Procesos

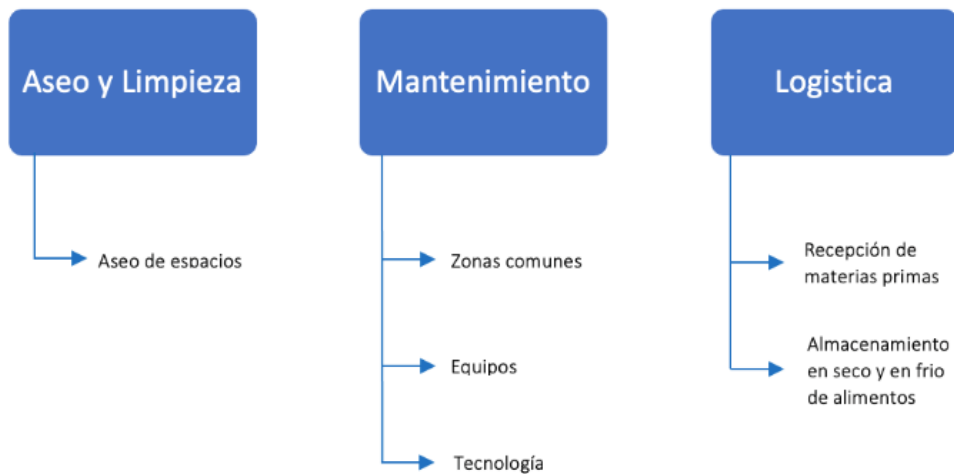
A continuación, se presenta el diagrama de flujo de proceso para la operación del servicio de un cliente, desde el ingreso hasta la salida del usuario.

Ilustración 14 - Mapa de procesos.



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 15 - Mapa de procesos 2.



Fuente: Elaboración propia

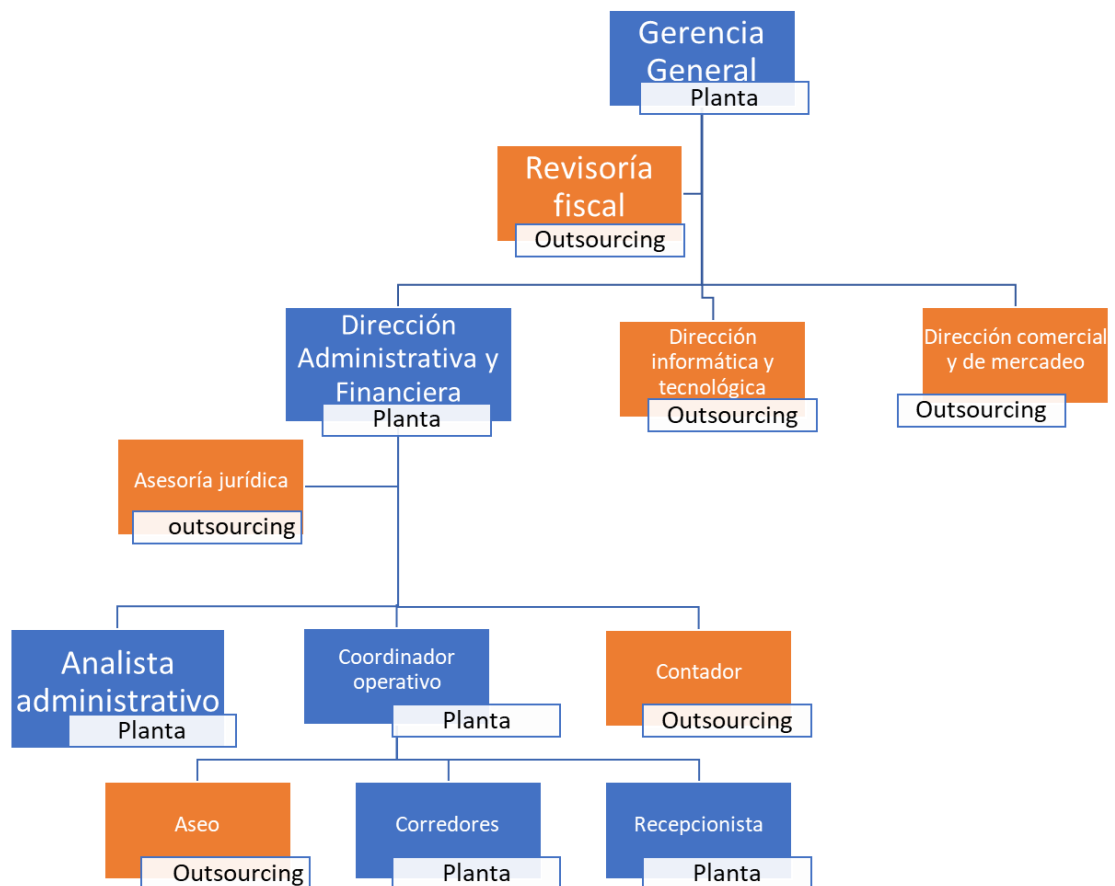
## 8. Estudio organizacional y administrativo

El estudio organizacional a continuación presenta el organigrama, los cargos y funciones principales, los procesos complementarios, así como los elementos generales requeridos para la operación del servicio del coworking de cocina.

### 8.1. Organigrama

Para el desarrollo de los aspectos técnicos, comerciales y administrativos de la operación del coworking de cocina, se plantea la siguiente estructura organizacional.

*Ilustración 16 - Organigrama.*



*Fuente: Elaboración propia*

## 8.2. Descripción de cargos y funciones

En las tablas a continuación se presentan los cargos y salarios (antes de prestaciones sociales) de los empleados. Adicionalmente, se detallan sus perfiles y sus respectivas funciones.

*Tabla 12 - Gerente general.*

Elemento	Descripción	
Nombre de cargo	Gerencia General	
Número de personas	1	
Salario	\$	4.000.000
<b>Perfiles</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Profesional en administracion de empresas o afines</li> <li>*Nivel de inglés medio</li> <li>*Nivel de Excel y Power BI Avanzado</li> <li>*Experiencia laboral mínimo 3 años</li> <li>*Liderazgo y habilidades gerenciales</li> <li>*Visión estratégica</li> <li>*Comunicación asertiva</li> <li>*Poder de relacionamiento y redes de contacto</li> </ul>	
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Elaborar, organizar y administrar el plan estrategico de la empresa.</li> <li>*Dirigir junto a los directores las actividades de la empresa.</li> <li>*Estudiar los diferentes asuntos financieros, administrativos, de marketing, etc.</li> <li>*Presentación de informes de gestión a los accionistas de la empresa.</li> <li>*Grantizar el cumplimiento de las normas sanitarias, seguridad laboral, licencia y otras normas legales.</li> </ul>	

*Fuente: Elaboración propia*

*Tabla 13 - director Administrativo.*

<b>Elemento</b>	<b>Descripción</b>
<b>Nombre de cargo</b>	<b>Director Administrativo y Financiero</b>
<b>Número de personas</b>	1
<b>Salario</b>	\$ 2.500.000
<b>Perfiles</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Profesional en administración de empresas, contabilidad, Economía, Ingeniería financiera o afines</li> <li>*Nivel avanzado de Excel y Office.</li> <li>*Experiencia en cargos de dirección de mínimo 3 años.</li> <li>*Liderazgo y habilidades de coordinación de equipos.</li> <li>*Visión estratégica.</li> <li>*Poder de negociación.</li> <li>*Comunicación asertiva</li> <li>*Capacidad de trabajar bajo presión.</li> </ul>
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Elaboración de planeación financiera.</li> <li>Análisis y seguimiento de resultados financieros basado en los principales estados financieros de una empresa.</li> <li>*Solicitudes de financiamiento con terceros.</li> <li>*Atender requerimientos de Revisoría Fiscal.</li> <li>*Coordinación de presupuestos.</li> <li>*Coordinación de contabilidad con equipo outsourcing.</li> <li>*Pago de nómina y prestaciones sociales.</li> <li>*Dirigir el proceso de compras.</li> </ul>

*Fuente: Elaboración propia*

*Tabla 14 - Analista administrativo.*

Elemento		Descripción
Nombre de cargo		Analista Administrativo
Número de personas		1
Salario	\$	1.500.000
Perfiles	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Técnico o profesional contable.</li> <li>*Nivel de Excel Avanzado</li> <li>*Experiencia de 1 año en funciones similares.</li> <li>*Capacidad para trabajar en equipo.</li> <li>*Capacidad para trabajar bajo presión.</li> <li>*Orden.</li> <li>*Multitarea.</li> </ul>	
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Elaboración de recibos de caja a clientes.</li> <li>*Elaboración de comprobantes de egresos y proveedores</li> <li>*Conciliación bancaria.</li> <li>*Elaboración de flujo de caja de tesorería.</li> <li>*Presentación de informes de gestión al director administrativo y financiero.</li> <li>*Elaborar y presentar los estados financieros con sus correspondientes notas, al menos una vez al año.</li> <li>*Diligenciar y mantener actualizada la contabilidad de la entidad.</li> </ul>	

*Fuente: Elaboración propia*

*Tabla 15 - Coordinador operativo.*

Elemento		Descripción
Nombre de cargo		Coordinador operativo
Número de personas		1
Salario	\$	1.500.000
Perfiles	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Técnico o profesional en Administración de Empresas.</li> <li>*Nivel de Excel Avanzado</li> <li>*Experiencia de 1 año en funciones similares.</li> <li>*Capacidad para trabajar en equipo.</li> <li>*Capacidad para trabajar bajo presión.</li> <li>*Orden.</li> <li>*Multitarea.</li> </ul>	
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Supervisar labores de mantenimiento del inmueble.</li> <li>*Gestionar con los proveedores de mantenimiento (Aseo) y vigilancia.</li> <li>*Supervisión de corredores.</li> <li>*Seguimiento de gestión documental con recepcionista.</li> <li>*Supervisión de la zona de emprendedores Bajo el meto HACCP.</li> </ul>	

*Fuente: Elaboración propia*

*Tabla 16 - Corredores.*

Elemento		Descripción
Nombre de cargo		Corredores
Número de personas		1
Salario	\$	1.000.000
Perfiles	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Experiencia laboral de mínimo 1 año en empresas de servicios de comida.</li> <li>*Capacidad para trabajar en equipo.</li> <li>*Capacidad para trabajar bajo presión.</li> <li>*Orden.</li> <li>*Multitarea.</li> </ul>	
Funciones	*Llevar pedidos de clientes en cocinas privadas o ocultas hacia los domiciliarios.	

*Fuente: Elaboración propia*

*Tabla 17 - Recepcionista.*

Elemento		Descripción
Nombre de cargo		Recepcionista
Número de personas		1
Salario	\$	1.000.000
Perfiles	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Experiencia laboral de mínimo 1 año.</li> <li>*Experiencia en empresas de servicios de comida - deseable.</li> <li>*Capacidad para trabajar en equipo.</li> <li>*Capacidad para trabajar bajo presión.</li> <li>*Orden.</li> <li>*Multitarea.</li> </ul>	
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Reservar las salas de reuniones y puesto de trabajo de emprendedores.</li> <li>*Recibir a los clientes del negocio.</li> <li>*Elaboración y preparación de facturas.</li> <li>*Realizar la gestión documental del coworking.</li> <li>*Clasificar y enviar de correspondencia.</li> </ul>	

*Fuente: Elaboración propia*

### 8.3. Procesos de tercerización en la operación y la administración

A continuación, se describen a nivel general los servicios tercerizados que se han definido como necesarios para el desarrollo de la operación del coworking de cocinas.

*Tabla 18 - Procesos de tercerización.*

Tipo de servicio	Detalles del servicio	Valor
Dirección informática y tecnológica	*Mantenimiento de redes de conexión. Mantenimiento de equipos (computadores, teléfonos, sensores, etc)	\$ 400.000
Dirección comercial y de mercadeo	*Mantenimiento página web, y gestión de redes sociales *Campañas de mailing *Publicidad en GoogleAds y redes sociales (Posicionamiento SEM) *Consultoría estratégica. *Toma de fotos y videos para el contenido de las redes sociales y la página Web	\$ 400.000
Aseo	*Limpieza y desinfección con medidas de bioseguridad *Fumigación de instalaciones *Aseo de equipos de cocina.	\$ 400.000
Revisoría Fiscal	*Auditar los estados financieros e informes de gestión	\$ 3.500.000
Aseoría jurídica	*Ayudar a responder responsabilidades legales	\$ 400.000
Contador	*Aplicar manejar e interpretar la contabilidad de la organización. *Producir informes contables para la gerencia y terceros.	\$ 400.000

*Fuente: Elaboración propia*

Costos y gasto asociados a la actividad administrativa año a año, se encuentran ya calculados y relacionados en la evaluación financiera del proyecto.

## 9. Estudio legal

### 9.1. Certificados y permisos legales

Dentro del análisis del estudio legal se identificaron los siguientes permisos legales necesarios para la operación y administración del coworking de cocina:

#### 9.1.1. Certificado de Sayco y Acinpro

Para el buen ambiente laboral de los emprendedores se planea utilizar música dentro del coworking de cocina, es por tal motivo que para comunicar obras musicales se debe pagar a Sayco y Acinpro los derechos de autor y conexos.

Para lograr tener la certificación por Sayco y Acinpro se deben realizar los siguientes pasos:

1. Descargar y diligenciar formato de autodeclaración.
2. Adjuntar Cámara de Comercio de establecimiento.
3. Enviar copia Cédula de Ciudadanía del Representante Legal.
4. Adjuntar documentación en la página de Sayco y Acinpro.

Luego de diligenciar los datos se tendrá respuesta en un plazo de 15 días por parte de OSA de la tarifa que se le cobrará al establecimiento.

### **9.1.2. INVIMA**

A pesar de que nosotros no seremos productores de alimentos, nuestros clientes sí lo serán. Sin embargo, será necesario que estén autorizados por el INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos), así, el coworking no se vea afectado por penalidades. Es por este motivo que si el emprendedor carece de la certificación se le ayudará contactándolo con especialistas para la solicitud de la certificación.

### **9.1.3. Certificado de manipulación de alimentos**

Al ser una empresa en la cual nuestros empleados directos mantendrán contacto recurrente con alimentos, debemos certificar nuestra empresa con el certificado de manipulación de alimentos, para así garantizar la experticia y habilidad de nuestros empleados a la hora de manipular alimentos, brindándoles las herramientas necesarias en Higiene Alimentaria.

Existen varios institutos que cuentan con la autorización como Empresa Capacitadora en Manipulación Higiénica de Alimentos, como lo es FOMAN S.A.S.

#### **9.1.4. Registro de la publicidad exterior visual**

Esta es una autorización que otorga la Secretaría de Seguridad y Convivencia (Medellín) con el fin de poder ejercer la actividad de Publicidad Exterior Visual a través de elementos como leyendas, inscripciones, dibujos, fotografías, signos etc. En las vías de dominio público (peatonales, vehiculares, terrestres, fluviales, marítimas, aéreas).

Este registro se debe hacer de forma presencial en la secretaría de Seguridad y Convivencia y tarda 60 días hábiles aproximadamente. Para presentar la solicitud es necesario:

- ✓ Carta de solicitud, la cual debe contener la siguiente información: 1. Nombre o razón social del solicitante del registro de publicidad exterior visual, con su dirección, número de documento de identidad y/o NIT, teléfonos, e-mail y demás datos necesarios para su localización 2. Dirección exacta del inmueble o terreno donde se ubica la publicidad exterior visual 3. Nombre del titular de derechos sobre el inmueble en donde se ubicará o instalará la publicidad exterior visual, con dirección de domicilio, número de documento de identidad y/o NIT, teléfonos, E-mail y demás datos para su localización 4. Nombre y/o razón social del anunciante y/o comercializador de la publicidad exterior visual, con su dirección, número de documento de identidad y/o NIT, teléfonos, E-mail y demás datos necesarios para su localización)
- ✓ Fotocopia del documento de identidad.
- ✓ Copia de la Autorización o contrato celebrado entre el solicitante de la publicidad exterior visual y los titulares de los derechos sobre inmueble donde se instalará la publicidad exterior visual.

- ✓ Ilustración o fotografías de la publicidad exterior visual y transcripción de los textos que en ella aparecerán, así como sus medidas, En caso de que se cuente con dicha información.
- ✓ Copia de la Póliza de responsabilidad civil extracontractual, que cubra las contingencias y los daños que puedan causar los elementos instalados, la cual deberá mantenerse vigente mientras se encuentre instalada la publicidad exterior visual. La póliza no podrá tener un valor asegurado inferior a quinientos salarios mínimos legales mensuales vigentes (500 SMLMV).
- ✓ Concepto técnico sobre cimentación y resistencia expedido por Ingeniero Civil debidamente matriculado, de conformidad con la normatividad pertinente).  
(Alcaldía de Medellín, 2021).
- ✓

#### **9.1.5. Programa contra incendios**

Debido a que las cocinas son lugares propensos a accidentes, se deben tomar las medidas de precaución necesarias para garantizar la seguridad del espacio y las personas, y así enfrentar cualquier accidente con las debidas instrucciones y políticas.

Se debe tramitar ante el Cuerpo de Bomberos local un certificado de programa contra incendios. Este se obtiene luego de recibir instrucciones de estos profesionales y demostrar que se dispone de extintores, vías de evacuación y los recursos necesarios para actuar de manera pertinente ante cualquier eventualidad de este tipo.

#### **9.2. Constitución de la sociedad**

Se escoge la figura de Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S), porque ofrece mayor flexibilidad al momento de crear la empresa, dentro de sus beneficios tiene la

facilidad de ser creada por un documento privado y los accionistas solo son responsables hasta el monto de sus aportes. (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2018).

Según la (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2018), los pasos para la constitución de la sociedad por acciones simplificadas son:

1. Consulta de nombre.
2. Elaboración del documento de constitución (artículo 5 de la Ley 1258 de 2008), el cual incluye nombres de socios, documento de identificación, razón social, domicilio, duración, actividades a desarrollar, el capital autorizado, suscrito y pagado, distribución del capital suscrito, las regulaciones, facultades y limitaciones del representante legal, a su vez del nombramiento de este y por último la firma del documento en constitución por todos los socios y la presentación personal a la cámara de comercio.
3. Diligenciamiento de formularios:
  - En este paso se selecciona la actividad económica, bajo la clasificación del código CIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme de las actividades), se verifica que la sociedad no requiera de autorización previa por parte de alguna entidad para su ejecución, o que no existan requerimientos normativos que exijan requisitos específicos en el objeto social y/o capital.
  - Adicionalmente se debe diligenciar el formulario RUES y el formulario adicional de registro con otras entidades, los cuales deben ser firmados en original por el representante legal
4. Verificación de la lista de chequeo para el presente tramite.
5. Entrega de documentos en la taquilla

6. Pago de liquidación de registro, pago de impuestos departamentales, valor que será calculado en el momento del registro.
7. Seguimiento al estado del trámite.

### **9.3. Inscripción del registro único tributario (RUT)**

Además de la constitución de la sociedad, otro de los pasos legales para la creación de una empresa es la inscripción del RUT, el cual hace referencia según la (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), 2021) al mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio.

La inscripción de Registro Único Tributario - RUT, deberá efectuarse en forma previa al inicio de la actividad económica y no tiene ningún costo, es totalmente gratuito.

Según (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), 2021) la manera para sacar el RUT consta de tan solo 4 pasos y se puede realizar por Cámara de Comercio.

Persona Natural o Jurídica que aún no cuenta con NIT y requiere registro mercantil o certificado de Cámara de Comercio.

Paso 1: Alistar la documentación y cumplir los siguientes requisitos:

- Ingrese a la opción de “Cámara de Comercio” del servicio de Inscripción del RUT, que se encuentra disponible en nuestro portal web.

- Para ello haga clic en el primer ítem (RUT) de la columna de Servicios en Línea que se encuentra dispuesta en la sección izquierda del portal.
- Posteriormente seleccione la opción Cámara de Comercio
- Ingrese la información requerida por el formulario.
- Clic en el botón borrador.
- Tome nota del número de formulario que le informará el sistema.
- Después haga clic en el botón enviar.
- Clic en el botón PDF y guarde e imprima el documento.

Paso 2: Diríjase a la Cámara de Comercio

- Con el PDF impreso del formulario que debe contener la leyenda "Para trámite en Cámara", la Cámara de Comercio concluye el proceso de formalización del RUT.

Paso 3: Resultado que se obtiene:

Hoja 1 del formulario del RUT que se constituye en la prueba de su inscripción y en el soporte del cumplimiento de dicho deber formal.

Paso 4: Notificación de la respuesta...

Formulario formalizado de la inscripción en el Registro Único Tributario - RUT, que se obtiene de inmediato.

#### **9.4. Software**

Con el software contratado de Siigo app que se podrá realizar el pago de nómina electrónicamente, el registro y pago a proveedores por caja menor y la facturación electrónica.

#### **9.5. Factura electrónica**

Según (DIAN, 2021) es la evolución de la factura tradicional, para efectos legales tiene la misma validez que el papel, sin embargo, se genera, valida, expide, recibe, rechaza y conserva electrónicamente, lo que representa mayores ventajas.

Para poder contar con la facturación electrónica se necesita:

- Contar con un Software autorizado electrónicamente como Siigo.
- Habilitarse ante la DIAN como Facturador electrónico y elegir el proveedor tecnológico.
- Obtener los rangos de numeración para pruebas y para facturar electrónicamente.
- Asegúrate que el software que elegiste cuenta con un sistema de validación previa, certificado digital y todos los requisitos de ley (Siigo, 2021).

#### **9.6. Firma electrónica**

La base legal de la Firma Electrónica en Colombia está recogida en la Ley 527 de 1999 y la define como:

“valor numérico que se adhiere a un mensaje de datos y que, utilizando un procedimiento matemático conocido, vinculado a la clave del iniciador y al texto del mensaje, permite determinar que este valor se ha obtenido exclusivamente

con la clave del iniciador y que el mensaje inicial no ha sido modificado después de efectuada la transformación (DIAN, 2021)

## 10. Evaluación financiera del proyecto

A partir de los estudios realizados y de la identificación de los rubros, tanto para la inversión inicial como de la operación y administración del servicio de coworking de cocina, se elaboraron los diferentes presupuestos como se muestra en los siguientes apartados. Igualmente, se determinaron las necesidades de financiación.

Por último, se elaboró el estado de resultados, el flujo de caja proyectado y el cálculo del VPN y la TIR, para determinar la factibilidad del proyecto, así como los posibles escenarios en los que se puede dar este proyecto a futuro, considerando los efectos presentes y de mediano plazo generados por la emergencia sanitaria del COVID-19. Para efectos de la evaluación financiera, todas las cifras se presentan en millones de pesos constantes del año 2021.

### 10.1. Ingresos

Como resultado de las proyecciones de ventas obtenidas en el estudio de mercado, se estimaron los flujos de ingresos del proyecto, los cuales se presentan en la siguiente tabla.

*Tabla 19 - Ingresos.*

Actividad	Total	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Ventas por cocinas privadas u ocultas	\$ 83.028.000		\$ 13.200.000	\$ 15.180.000	\$ 18.216.000	\$ 18.216.000	\$ 18.216.000	\$ 18.216.000	\$ 18.216.000	\$ 18.216.000
Ventas por emprendedores	\$ 1.854.736.960		\$ 226.600.000	\$ 266.160.000	\$ 342.672.000	\$ 465.676.800	\$ 553.628.160	\$ 714.521.088	\$ 1.027.023.667	\$ 1.279.229.912
Ventas por servicios coworking	\$ 28.852.000		\$ 2.500.000	\$ 3.000.000	\$ 4.200.000	\$ 6.720.000	\$ 12.432.000	\$ 24.864.000	\$ 24.864.000	\$ 49.728.000
<b>Total ingresos (COL) (Millones)</b>	<b>1.966.616.960</b>		<b>242.300.001</b>	<b>284.340.002</b>	<b>365.088.003</b>	<b>490.612.804</b>	<b>584.276.165</b>	<b>757.601.094</b>	<b>1.070.103.674</b>	<b>1.347.173.920</b>

*Fuente: Elaboración propia*

Cabe mencionar que el proyecto se evaluará en un periodo de 8 años y esta presentado bajo un panorama realista.

## 10.2. Costos

Los costos estimados para la operación del proyecto se presentan en la siguiente tabla.

*Tabla 20 - Costos.*

Actividad	Total	Periodo								
		0	1	2	3	4	5	6	7	8
Plan de Mercadeo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Arrendamiento	\$ 71.495.458	\$ 13.200.000	\$ 13.728.000	\$ 14.277.120	\$ 14.848.205	\$ 15.442.133	\$ 16.059.818	\$ 16.702.211	\$ 17.370.299	
reparacion locaciones	\$ 4.800.000	\$ 3.000.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.001	\$ 450.002	\$ 450.003	
Servicio de Aseo	\$ 90.994.219	\$ 16.800.000	\$ 17.472.000	\$ 18.170.880	\$ 18.897.715	\$ 19.653.624	\$ 20.439.769	\$ 21.257.360	\$ 22.107.654	
acueducto y alcantarillado energia	\$ 10.832.645	\$ 2.000.000	\$ 2.080.000	\$ 2.163.200	\$ 2.249.728	\$ 2.339.717	\$ 2.433.306	\$ 2.530.638	\$ 2.631.864	
	\$ 34.664.464	\$ 6.400.000	\$ 6.656.000	\$ 6.922.240	\$ 7.199.130	\$ 7.487.095	\$ 7.786.579	\$ 8.098.042	\$ 8.421.963	
internet + telefonia	\$ 1.949.876	\$ 360.000	\$ 374.400	\$ 389.376	\$ 404.951	\$ 421.149	\$ 437.995	\$ 455.515	\$ 473.735	
Capatación personal	\$ 5.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.001	\$ 1.000.002	\$ 1.000.003	
contratos de seguro	\$ 13.540.806	\$ 2.500.000	\$ 2.600.000	\$ 2.704.000	\$ 2.812.160	\$ 2.924.646	\$ 3.041.632	\$ 3.163.298	\$ 3.289.829	
salarios + prestaciones	\$ 700.416.302	\$ 129.315.840	\$ 134.488.474	\$ 139.868.013	\$ 145.462.733	\$ 151.281.242	\$ 157.332.492	\$ 163.625.792	\$ 170.170.823	
Gastos por tercerizacion	\$ 135.191.411	\$ 24.960.000	\$ 25.958.400	\$ 26.996.736	\$ 28.076.605	\$ 29.199.670	\$ 30.367.656	\$ 31.582.363	\$ 32.845.657	
Kits de apoyo de cocina	\$ 62.721.015	\$ 11.580.000	\$ 12.043.200	\$ 12.524.928	\$ 13.025.925	\$ 13.546.962	\$ 14.088.841	\$ 14.652.394	\$ 15.238.490	
Mantenimiento plataforma Web	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
<b>Total Costos (\$Millones)</b>	<b>\$ 1.131.606.197</b>	<b>\$ 211.115.840</b>	<b>\$ 216.850.474</b>	<b>\$ 225.466.493</b>	<b>\$ 234.427.152</b>	<b>\$ 243.746.238</b>	<b>\$ 253.438.090</b>	<b>\$ 263.517.615</b>	<b>\$ 274.000.322</b>	

*Fuente: Elaboración propia*

Dentro del siguiente cuadro se aprecia cómo el arrendamiento es “bajo” debido a que se le cargó un 80% al costo, por lo que una parte de la bodega será también para emplear acciones administrativas, de igual manera se hizo con la energía, el agua y alcantarillado e internet + telefonía.

### 10.1.3. Gastos

Los gastos administrativos se presentan en la siguiente tabla.

*Tabla 21 - Gastos.*

Actividad	Total	Periodo							
		0	1	2	3	4	5	6	7
Plan de Mercadeo	\$ 119.159.096	\$ 22.000.000	\$ 22.880.000	\$ 23.795.200	\$ 24.747.008	\$ 25.736.888	\$ 26.766.364	\$ 27.837.018	\$ 28.950.499
Arrendamiento	\$ 17.873.864	\$ 3.300.000	\$ 3.432.000	\$ 3.569.280	\$ 3.712.051	\$ 3.860.533	\$ 4.014.955	\$ 4.175.553	\$ 4.342.575
reparacion locaciones	\$ 1.800.000	\$ -	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.001	\$ 450.002	\$ 450.003
Servicio de Aseo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Acueducto y alcantarillado	\$ 2.708.161	\$ 500.000	\$ 520.000	\$ 540.800	\$ 562.432	\$ 584.929	\$ 608.326	\$ 632.660	\$ 657.966
Energia	\$ 8.666.116	\$ 1.600.000	\$ 1.664.000	\$ 1.730.560	\$ 1.799.782	\$ 1.871.774	\$ 1.946.645	\$ 2.024.510	\$ 2.105.491
Internet + telefonía	\$ 487.469	\$ 90.000	\$ 93.600	\$ 97.344	\$ 101.238	\$ 105.287	\$ 109.499	\$ 113.879	\$ 118.434
Capatación personal	\$ 4.000.000	\$ -	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.001	\$ 1.000.002	\$ 1.000.003
Contratos de seguro responsabilidad civil	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
salarios + prestaciones sociales	\$ 335.713.263	\$ 61.981.771	\$ 64.461.041	\$ 67.039.483	\$ 69.721.062	\$ 72.509.905	\$ 75.410.301	\$ 78.426.713	\$ 81.563.782
Gastos por tercerización	\$ 85.794.549	\$ 15.840.000	\$ 16.473.600	\$ 17.132.544	\$ 17.817.846	\$ 18.530.560	\$ 19.271.782	\$ 20.042.653	\$ 20.844.359
Kits de apoyo de cocina	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimiento plataforma Web	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos legales		\$ 4.616.000	\$ 4.800.640	\$ 4.992.666	\$ 5.192.372	\$ 5.400.067	\$ 5.616.070	\$ 5.840.713	\$ 6.074.341
Gastos Financieros		\$ 4.675.515	\$ 4.862.536	\$ 5.057.037	\$ 5.259.319	\$ 5.469.692	\$ 5.688.479	\$ 5.916.018	\$ 6.152.659
<b>Total Gastos (\$Millones)</b>	<b>\$ 626.528.363</b>	<b>\$ 114.603.286</b>	<b>\$ 120.637.417</b>	<b>\$ 125.404.914</b>	<b>\$ 130.363.111</b>	<b>\$ 135.519.635</b>	<b>\$ 140.882.422</b>	<b>\$ 146.459.721</b>	<b>\$ 152.260.112</b>

*Fuente: Elaboración propia*

Dentro del cuadro de gastos se ven dos rubros, los cuales no estaban en los costos, gastos legales y gastos financieros, aquí se encuentran todos los gastos en certificaciones y permisos que se mencionaron dentro del estudio legal, de igual manera están los gastos financieros, donde se encuentran todos los gastos bancarios que llevará el coworking de cocina.

Otros rubros importantes de mencionar son el plan de mercadeo, el cual se espera sea bastante agresivo; también el gasto de personal y los gastos por tercerización, los cuales se llevan el 67% del gasto.

#### **10.1.4. Inversiones**

Para el inicio del proyecto de coworking de cocina, se relaciona en el siguiente cuadro la adecuación de la bodega, la compra de los equipos de cocina y de cómputo, el diseño de la marca, entre otros.

Tabla 22 - Inversiones.

Inversión inicial	Inversiones \$
Maquinaria, equipos y elementos de cocina	220.932.908
Equipos de computo y comunicación	9.748.500
Muebles	8.197.400
Obra civil	700.000.000
Diseño de marca	4.100.000
Desarrollo de plataforma Web	5.500.000
<b>TOTAL</b>	<b>948.478.808</b>

Fuente: Elaboración propia

Dentro del presupuesto de inversión se plantea un valor de obra civil por 700 millones de pesos, donde se supone que el valor de metro cuadrado por remodelaciones y adecuaciones del lugar sea de \$700.000 pesos.

Por otro lado, se aprecia como uno de los rubros más grandes, la compra de la maquinaria, equipos y elementos de cocina, los cuales estarán a disposición de los emprendedores para la realización de sus actividades.

## 10.2. Depreciaciones y amortizaciones

Para el cálculo de la depreciación de los activos fijos del proyecto, se utilizó el método de línea recta a un periodo de 8 años. En la tabla 23 se presenta el resultado de la depreciación por año.

Tabla 23 - Depreciaciones y Amortizaciones.

Actividad	Total	Periodo								
		0	1	2	3	4	5	6	7	8
Maquinaria, equipos y elementos de cocina	\$ 220.932.908	\$ 44.186.582	\$ 44.186.582	\$ 44.186.582	\$ 44.186.582	\$ 44.186.582	\$ 44.186.582	\$ 44.186.582	\$ 44.186.582	\$ 44.186.582
Equipos de computo y comunicación	\$ 9.748.500	\$ 1.949.700	\$ 1.949.700	\$ 1.949.700	\$ 1.949.700	\$ 1.949.700	\$ 1.949.700	\$ 1.949.700	\$ 1.949.700	\$ 1.949.700
Muebles	\$ 8.197.400	\$ 1.639.480	\$ 1.639.480	\$ 1.639.480	\$ 1.639.480	\$ 1.639.480	\$ 1.639.480	\$ 1.639.480	\$ 1.639.480	\$ 1.639.480
Obra civil	\$ 700.000.000	\$ 140.000.000	\$ 140.000.000	\$ 140.000.000	\$ 140.000.000	\$ 140.000.000	\$ 140.000.000	\$ 140.000.000	\$ 140.000.000	\$ 140.000.000
Diseño de marca	\$ 4.100.000	\$ 820.000	\$ 820.000	\$ 820.000	\$ 820.000	\$ 820.000	\$ 820.000	\$ 820.000	\$ 820.000	\$ 820.000
Desarrollo de plataforma Web	\$ 5.500.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000
<b>Total Depreciación (\$miles)</b>										
	\$ 948.478.808	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762

Fuente: Elaboración propia

### 10.3. Financiación

Tras la identificación de unas inversiones iniciales de \$948 millones, más un capital de trabajo inicial de \$54 millones, se tendrá la necesidad de una caja total inicial del proyecto de 1.002 millones de pesos, sin incluir las necesidades adicionales que arroje el flujo de caja proyectado de la operación.

En términos de estructura financiera, se consideró un promedio de 50% deuda y 50% de capital. De esta forma entonces, se recomiendan los siguientes términos económicos para el endeudamiento del proyecto:

- Plazo del crédito: 8 años
- Monto de financiación: \$ 501.419.198 de pesos
- Tasa de interés: 11% E.A.

En la tabla se proyecta el flujo de caja del endeudamiento del proyecto.

*Tabla 24 - Flujo de caja del endeudamiento.*

Periodo	Saldo	Amortización a K	Interés	Cuota \$	Cuota final + Comisiones
0					
1	\$ 459.139.002	\$ 42.280.195	\$ 55.156.112	\$ 97.436.307	\$ 100.359.396
2	\$ 412.207.986	\$ 46.931.017	\$ 50.505.290	\$ 97.436.307	\$ 100.359.396
3	\$ 360.114.557	\$ 52.093.429	\$ 45.342.878	\$ 97.436.307	\$ 100.359.396
4	\$ 302.290.851	\$ 57.823.706	\$ 39.612.601	\$ 97.436.307	\$ 100.359.396
5	\$ 238.106.538	\$ 64.184.314	\$ 33.251.994	\$ 97.436.307	\$ 100.359.396
6	\$ 166.861.950	\$ 71.244.588	\$ 26.191.719	\$ 97.436.307	\$ 100.359.396
7	\$ 87.780.457	\$ 79.081.493	\$ 18.354.814	\$ 97.436.307	\$ 100.359.396
8	\$ -	\$ 87.780.457	\$ 9.655.850	\$ 97.436.307	\$ 100.359.396

*Fuente: Elaboración propia*

## 10.4. Estado de resultados proyectado y flujo de caja

### 10.4.1. Estado de resultados

En la siguiente tabla se detalla el estado de resultados proyectado para la operación del coworking de cocina, en millones de pesos constantes, bajo el escenario realista.

*Tabla 25 - Estado de resultados.*

<b>Flujo de Caja del Proyecto</b>									
	<b>Periodo</b>								
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>
Ingresos		\$ 242.300.001	\$ 284.340.002	\$ 365.088.003	\$ 490.612.804	\$ 584.276.165	\$ 757.601.094	\$ 1.070.103.674	\$ 1.347.173.920
Costos operativos		\$ 211.115.840	\$ 216.850.474	\$ 225.466.493	\$ 234.427.152	\$ 243.746.238	\$ 253.438.090	\$ 263.517.615	\$ 274.000.322
Utilidad Operativa		\$ 31.184.161	\$ 67.489.528	\$ 139.621.510	\$ 256.185.652	\$ 340.529.927	\$ 504.163.004	\$ 806.586.059	\$ 1.073.173.598
Gastos		\$ 115.041.686	\$ 121.093.353	\$ 125.879.087	\$ 130.856.251	\$ 136.032.501	\$ 141.415.803	\$ 147.014.437	\$ 152.837.016
Utilidad Bruta		-\$ 83.857.525	-\$ 53.603.825	\$ 13.742.423	\$ 125.329.401	\$ 204.497.426	\$ 362.747.201	\$ 659.571.622	\$ 920.336.582
Depreciación		\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762
UAI		-\$ 273.553.286	-\$ 243.299.587	-\$ 175.953.339	-\$ 64.366.361	\$ 14.801.664	\$ 173.051.440	\$ 469.875.860	\$ 730.640.820
Intereses									
Prestamo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1	\$ 2	\$ 3
UAI		-\$ 273.553.286	-\$ 243.299.587	-\$ 175.953.339	-\$ 64.366.361	\$ 14.801.664	\$ 173.051.439	\$ 469.875.858	\$ 730.640.817
Impuestos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4.736.533	\$ 55.376.460	\$ 150.360.275	\$ 233.805.062
Utilidad Neta		-\$ 273.553.286	-\$ 243.299.587	-\$ 175.953.339	-\$ 64.366.361	\$ 10.065.132	\$ 117.674.978	\$ 319.515.584	\$ 496.835.756

*Fuente: Elaboración propia*

En la tabla anterior se puede observar que el proyecto demora 5 años en generar Utilidad Neta positiva debido al crecimiento exponencial en ventas y al crecimiento sostenido de los costos y los gastos.

## 10.4.2. Flujo de caja del proyecto

Tabla 26 - Flujo de caja del proyecto.

Flujo de Caja del Proyecto									
	Periodo								
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Ingresos		\$ 242.300.001	\$ 284.340.002	\$ 365.088.003	\$ 490.612.804	\$ 584.276.165	\$ 757.601.094	\$ 1.070.103.674	\$ 1.347.173.920
Costos operativos		\$ 211.115.840	\$ 216.850.474	\$ 225.466.493	\$ 234.427.152	\$ 243.746.238	\$ 253.438.090	\$ 263.517.615	\$ 274.000.322
Utilidad Operativa		\$ 31.184.161	\$ 67.489.528	\$ 139.621.510	\$ 256.185.652	\$ 340.529.927	\$ 504.163.004	\$ 806.586.059	\$ 1.073.173.598
Gastos		\$ 115.041.686	\$ 121.093.353	\$ 125.879.087	\$ 130.856.251	\$ 136.032.501	\$ 141.415.803	\$ 147.014.437	\$ 152.837.016
Utilidad Bruta		-\$ 83.857.525	-\$ 53.603.825	-\$ 13.742.423	-\$ 125.329.401	-\$ 204.497.426	-\$ 362.747.201	-\$ 659.571.622	-\$ 920.336.582
Depreciación		\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762
UAI		-\$ 273.553.286	-\$ 243.299.587	-\$ 175.953.339	-\$ 64.366.361	-\$ 14.801.664	-\$ 173.051.440	-\$ 469.875.860	-\$ 730.640.820
Intereses									
Prestamo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1	\$ 2	\$ 3
UAI		-\$ 273.553.286	-\$ 243.299.587	-\$ 175.953.339	-\$ 64.366.361	-\$ 14.801.664	-\$ 173.051.439	-\$ 469.875.858	-\$ 730.640.817
Impuestos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4.736.533	\$ 55.376.460	\$ 150.360.275	\$ 233.805.062
Utilidad Neta		-\$ 273.553.286	-\$ 243.299.587	-\$ 175.953.339	-\$ 64.366.361	-\$ 10.065.132	-\$ 117.674.978	-\$ 319.515.584	-\$ 496.835.756
Depreciación		\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762
Prestamo	\$ -								
Amortizacion a K		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversiones	\$ 948.478.808								
Capital de trabajo	\$ 54.359.588								
<b>Flujo de caja (miles)</b>	<b>-\$ 1.002.838.396</b>	<b>-\$ 83.857.525</b>	<b>-\$ 53.603.825</b>	<b>\$ 13.742.423</b>	<b>\$ 125.329.401</b>	<b>\$ 199.760.893</b>	<b>\$ 307.370.740</b>	<b>\$ 509.211.345</b>	<b>\$ 686.531.517</b>
<b>Flujo de caja acumulado</b>	<b>-\$ 1.002.838.396</b>	<b>-\$ 1.086.695.921</b>	<b>-\$ 1.140.299.745</b>	<b>-\$ 1.126.557.322</b>	<b>-\$ 1.001.227.922</b>	<b>-\$ 801.467.028</b>	<b>-\$ 494.096.289</b>	<b>\$ 15.115.057</b>	<b>\$ 701.646.574</b>

Fuente: Elaboración propia

A partir del Flujo de caja, se identificó que el periodo de recuperación del proyecto se logra en el año 7.

En la tabla se detalla el flujo de caja del inversionista en millones de pesos constantes.

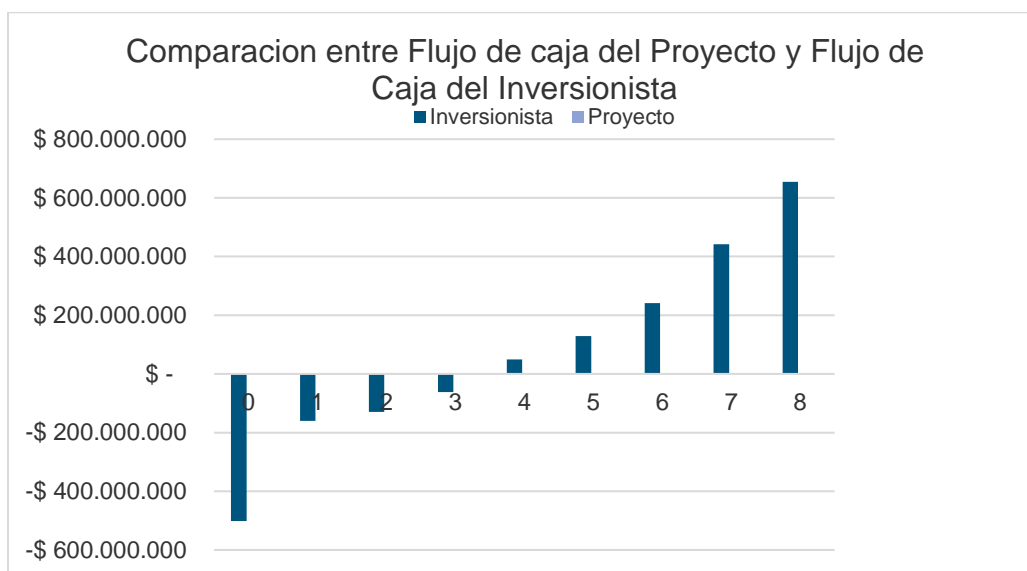
Tabla 27 - Flujo de caja del inversionista.

Flujo de Caja del Inversionista									
	Periodo								
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Ingresos		\$ 242.300.001	\$ 284.340.002	\$ 365.088.003	\$ 490.612.804	\$ 584.276.165	\$ 757.601.094	\$ 1.070.103.674	\$ 1.347.173.920
Costos operativos		\$ 211.115.840	\$ 216.850.474	\$ 225.466.493	\$ 234.427.152	\$ 243.746.238	\$ 253.438.090	\$ 263.517.615	\$ 274.000.322
Utilidad Operativa		\$ 31.184.161	\$ 67.489.528	\$ 139.621.510	\$ 256.185.652	\$ 340.529.927	\$ 504.163.004	\$ 806.586.059	\$ 1.073.173.598
Gastos		\$ 115.041.686	\$ 121.093.353	\$ 125.879.087	\$ 130.856.251	\$ 136.032.501	\$ 141.415.803	\$ 147.014.437	\$ 152.837.016
Utilidad Bruta		-\$ 83.857.525	-\$ 53.603.825	-\$ 13.742.423	-\$ 125.329.401	-\$ 204.497.426	-\$ 362.747.201	-\$ 659.571.622	-\$ 920.336.582
Depreciación		\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762
UAI		-\$ 273.553.286	-\$ 243.299.587	-\$ 175.953.339	-\$ 64.366.361	-\$ 14.801.664	-\$ 173.051.440	-\$ 469.875.860	-\$ 730.640.820
Intereses Prestamo		\$ 49.124.093	\$ 46.186.402	\$ 42.925.565	\$ 39.306.036	\$ 35.288.359	\$ 30.828.738	\$ 25.878.558	\$ 20.383.858
UAI		-\$ 322.677.380	-\$ 289.485.989	-\$ 218.878.904	-\$ 103.672.397	-\$ 20.486.695	-\$ 142.222.702	-\$ 443.997.302	-\$ 710.256.962
Impuestos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 45.511.265	\$ 142.079.137	\$ 227.282.228
Utilidad Neta		-\$ 322.677.380	-\$ 289.485.989	-\$ 218.878.904	-\$ 103.672.397	-\$ 20.486.695	-\$ 96.711.437	-\$ 301.918.166	-\$ 482.974.734
Depreciación		\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762	\$ 189.695.762
Prestamo	\$ 501.419.198								
Amortizacion a K		\$ 26.706.281	\$ 29.643.972	\$ 32.904.808	\$ 36.524.337	\$ 40.542.014	\$ 45.001.636	\$ 49.951.816	\$ 55.446.516
Inversiones	\$ 948.478.808								
Capital de trabajo	\$ 54.359.588								
<b>Flujo de caja (miles)</b>	<b>-\$ 501.419.198</b>	<b>-\$ 159.687.899</b>	<b>-\$ 129.434.199</b>	<b>-\$ 62.087.951</b>	<b>\$ 49.499.027</b>	<b>\$ 128.667.052</b>	<b>\$ 241.405.563</b>	<b>\$ 441.662.111</b>	<b>\$ 617.223.980</b>
<b>Flujo de caja acumulado</b>	<b>-\$ 501.419.198</b>	<b>-\$ 661.107.096</b>	<b>-\$ 790.541.295</b>	<b>-\$ 852.629.246</b>	<b>-\$ 803.130.219</b>	<b>-\$ 674.463.167</b>	<b>-\$ 433.057.604</b>	<b>\$ 8.604.507</b>	<b>\$ 625.828.487</b>

*Fuente: Elaboración propia*

A partir del Flujo de caja, se identificó que el periodo de recuperación para un inversionista se logra en el año 7. Sin embargo, hay flujo de caja positivo a partir del año 4, como se logra apreciar en la siguiente ilustración.

*Ilustración 17 - Comparación flujo de caja del proyecto vs flujo de caja del inversionista.*



*Fuente: Elaboración propia*

## 10.5. Criterios de evaluación financiera

Para considerar que el proyecto era rentable se analizaron las variables de TIR y VPN como criterios de evaluación financiera.

Para el flujo de caja del proyecto se aplicó una tasa de descuento del 10% en términos constantes, con lo que se obtuvo un valor presente neto VPN positivo de \$148 millones, lo cual significa que la rentabilidad del proyecto es superior a la tasa de descuento para proyectos de similar envergadura, volviéndolo atractivo para inversión.

Adicionalmente, se aplicó la metodología de la TIR, con la cual se calculó la rentabilidad del proyecto con el flujo de caja libre y la rentabilidad del inversionista con el flujo de caja de sus aportes de capital y los excedentes del flujo de caja del proyecto, para lo cual se obtuvo una tasa del 7,6% y del 9,2% real, respectivamente.

Estos resultados nos indican entonces que existe viabilidad financiera dentro del proyecto y se estaría creando valor para los accionistas.

*Tabla 28 - Criterios de evaluación financiera flujo de caja del proyecto.*

TIO	10%
VPN	(148.330.115)
TIR	7,6%
BAUE	(27.803.593)

*Fuente: Elaboración propia*

*Tabla 29 - Criterios de evaluación financiera flujo de caja del inversionista.*

TIO	10%
VPN	(35.658.219)
TIR	9,2%
BAUE	(6.683.920)

*Fuente: Elaboración propia*

## Conclusiones

Se identificó, que basados en los efectos que ha dejado la pandemia, el sector de servicios de comida se encuentra golpeado. Por lo que las empresas del sector de alimentos se están planteando nuevas alternativas para que sus negocios sigan creciendo, concluyendo que, con un sistema de coworking bajo los beneficios mencionados, se puede dar la formación de nuevos negocios de comida enfocados en la económica colaborativa y el sostenimiento de los ya existentes.

Del estudio de mercado se identificó que este tipo de coworking es relativamente nuevo en el país debido a que solo tiene un competidor directo en la ciudad de Bogotá, adicionalmente, se encontró que tiene tres segmentos a los cuales apuntar. Empresas de comida existentes que quieran arrendar un espacio para el montaje de sus cocinas y realizar domicilios; estudiantes de gastronomía que deseen ejecutar sus emprendimientos bajo una economía colaborativa y ahorrando en gastos de montaje; y por último, personas interesadas en aprender de cocina en un espacio colaborativo.

Dentro del estudio técnico, pudimos analizar que basados en la localización donde se piensa realizar el negocio, se podría lograr una amplia cobertura y ofrecer comodidad para los clientes del coworking, adicionalmente se logra percibir el esfuerzo que se debe hacer en la compra inicial de los equipos y las remodelaciones al espacio que se alquile para lograr el desarrollo del proyecto.

En los aspectos jurídicos, se identificó que el proyecto se cobija bajo la ley naranja la cual brinda varios beneficios en cuanto a líneas de crédito y reducción en la tasa impositiva.

Al analizar la evaluación financiera, se identificó que bajo un panorama realista el proyecto tiene una viabilidad financiera a mediano plazo, alcanzando su nivel máximo de ocupación en el año 4. Al realizar los criterios de evaluación financiera, se observó que el proyecto es atractivo para el inversionista debido a su VPN y TIR positiva. Adicionalmente, se identificó que, al incrementar los años, el proyecto tiene crecimientos exponenciales volviéndose aun así más atractivo.

## Referencias

- (2006), M. L. (2006). *Formulación y evaluación de proyectos: Enfoque para empresarios (4a edición)*. Bogotá: ICONTEC International.
- ACI Medellín. (6 de Diciembre de 2019). <https://www.acimedellin.org/>. Obtenido de [https://www.acimedellin.org/](https://www.acimedellin.org/los-espacios-de-trabajo-colaborativo-coworking-toman-fuerza-en-medellin/#:~:text=Seg%C3%BAn%20estudios%20a%20la%20fecha,de%2034%20espacios%20de%20coworking.): <https://www.acimedellin.org/los-espacios-de-trabajo-colaborativo-coworking-toman-fuerza-en-medellin/#:~:text=Seg%C3%BAn%20estudios%20a%20la%20fecha,de%2034%20espacios%20de%20coworking.>
- Alcaldía de Medellín. (8 de 07 de 2021). <https://www.medellin.gov.co/>. Obtenido de <https://www.medellin.gov.co/>: <https://www.medellin.gov.co/irj/portal/medellin?NavigationTarget=contenido/8203-Registro-de-la-publicidad-exterior-visual>
- ANDI. (2020). *Balance 2020 y perspectivas 2021*. Bogotá.
- Arboleda, A. (2017). *El mundo*. Obtenido de El negocio gastronómico no es tan fácil como parece.: <https://www.elmundo.com/noticia/El-negocio-gastronomico-no-es-tan-facil-como-parece/356520>.
- Autoridad Nacional de Licencias Ambientales. (2021). <http://portal.anla.gov.co>. Obtenido de <http://portal.anla.gov.co>: <http://portal.anla.gov.co/estudio-impacto-ambiental>
- Banco de la República. (2020). *banrep.gov*. Obtenido de [banrep.gov](https://www.banrep.gov.co/es/politica-monetaria): <https://www.banrep.gov.co/es/politica-monetaria>
- Blanco, H. M. (21 de Abril de 2018). *La republica* . Obtenido de <https://www.larepublica.co/internet-economy/para-finales-de-este-ano-17-millones-de-personas-en-el-mundo-haran-coworking-2717090>
- Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. (2018). *Registro de la constitución de una Sociedad por Acciones Simplificada -SAS-*. Medellín: V2.
- Camara de Comercio de Medellín para Antioquia. (2021). *Dinámica empresarial en Antioquia 2020*. Medellín: Edición 4.
- Código CIIU. (2021). *CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME*.
- colombiamania. (2017). *colombiamania.com*. Obtenido de [colombiamania.com](http://www.colombiamania.com/departamentos/antioquia.html): <http://www.colombiamania.com/departamentos/antioquia.html>
- Confecamaras. (2019). *Dinámica de creación de empresa en Colombia*.
- DANE. (2021). *Boletín Técnico*. Bogotá D.C.: DANE.
- DIAN. (15 de Julio de 2021). <https://www.dian.gov.co/>. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/>: <https://www.dian.gov.co/impuestos/factura-electronica/factura-electronica/Paginas/ques-la-factura-electronica.aspx>

- DIAN. (15 de 07 de 2021). <https://www.dian.gov.co/>. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/https://www.dian.gov.co/impuestos/Paginas/FirmaElectronica.aspx>
- Diane-Gabrielle Tremblay, A.-L. L. (2020). ¿Son los espacios de coworking una nueva forma de iniciativa. *MANAGEMENT INTERNATIONAL*, 5.
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (18 de Junio de 2021). <https://www.dian.gov.co/>. Obtenido de [https://www.dian.gov.co/https://www.dian.gov.co/tramitesservicios/Tramites\\_Impuestos/RUT/Paginas/inscripcion\\_rut.aspx](https://www.dian.gov.co/https://www.dian.gov.co/tramitesservicios/Tramites_Impuestos/RUT/Paginas/inscripcion_rut.aspx)
- El Tiempo. (2021). Los puntos álgidos que prenden el debate de la reforma tributaria. *El Tiempo*.
- enColombia. (2021). *encolombia.com*. Obtenido de [encolombia.com/educacion-cultura/geografia-colombiana/colombia/colombia/#:~:text=Colombia%20es%20un%20pa%C3%ADs%20muy,hispanohablantes%20tiene%2C%20despu%C3%A9s%20de%20M%C3%A9xico](https://encolombia.com/educacion-cultura/geografia-colombiana/colombia/colombia/#:~:text=Colombia%20es%20un%20pa%C3%ADs%20muy,hispanohablantes%20tiene%2C%20despu%C3%A9s%20de%20M%C3%A9xico).
- F.-X., D. V. (2016). *Les communautés collaboratives dans la cité: de politiques pour à des politiques par les tiers-lieux ?* Obtenido de <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01616871/document>
- Giraldo, L. (20 de Agosto de 2019). Cooworking, nuevo modelo empresarial en Colombia. *La Barra*.
- Global alimentaria. (26 de 11 de 2018). *Global alimentaria*. Obtenido de Las 6 razones por las que fracasan los negocios de alimentos: <https://www.globalalimentaria.com/blog/las-6-razones-por-las-que-fracasan-los-negocios-de-alimentos>
- Gómez Salazar, E. A., & Díez Benjumea, J. M. (2015). *Evaluación financiera de proyectos*.
- Grupo Bancolombia. (8 de Diciembre de 2018). *Economía digital*. Obtenido de Economía digital: <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/innovacion/economia-digital/beneficios-ley-naranja>
- Kitchen Republic. (2020). *Kitchen Republic*. Obtenido de Kitchen Republic: <https://en.kitchenrepublic.nl/>
- Mineducación. (2018). *Sistema Nacional de Información de la educación Superior*. Obtenido de <https://www.mineducacion.gov.co/sistemasinfo/Informacion-a-la-mano/212400:Estadisticas>
- Ministerio de Cultura. (2021). *Economica Naranja*. Obtenido de Economica Naranja: <https://economianaranja.gov.co/ley-naranja/>
- Miranda, J. J. (2005). *Gestión de proyectos*. MMEditores.
- OECD. (2019). *Estudios Económicos de la OCDE: Colombia 2019*.
- OECD. (2019). *Estudios Económicos de la OCDE: Colombia 2019*.
- Organizacion Panamericana de Salud. (2021). *Paho.org*. Obtenido de [Paho.org](https://paho.org).

- Raphael, R. (2017). *www.fastcompany.com*. Obtenido de [www.fastcompany.com](https://www.fastcompany.com/40457426/wework-for-chefs-how-one-co-working-incubator-fuels-food-innovation?cid=search): <https://www.fastcompany.com/40457426/wework-for-chefs-how-one-co-working-incubator-fuels-food-innovation?cid=search>
- Sapag Chain, N. S. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. Mc Graw Hill educación.
- Sapag Chain, N., Sapag Chain, R., & Sapag, J. M. (2014). Preparación y evaluación de proyectos. En N. Sapag Chain, R. Sapag Chain, & J. M. Sapag, *Preparación y evaluación de proyectos* (págs. 4-32). México: Mc Graw Hill.
- Semana. (2020). Sector de Coworking crecerá hasta 10% anual en Colombia desde el 2021. *Semana*.
- Sergei 2000. (2021). *sergei2000.com*. Obtenido de [sergei2000.com](https://sergei2000.com/sin-categoria/la-transformacion-digital-llega-el-sector-del-catering-y-restaurantes/): <https://sergei2000.com/sin-categoria/la-transformacion-digital-llega-el-sector-del-catering-y-restaurantes/>
- Siigo. (2021). <https://www.siigo.com/>. Obtenido de <https://www.siigo.com/>: [https://www.siigo.com/lp-facturacion-empresas/?utm\\_source=google&utm\\_medium=adwords&medio\\_virtual=adwords&utm\\_term=&utm\\_content=facturacion-electronica&utm\\_campaign=cmp-s-facturacion-electronica-sept-2020-ga-facturacion-electronica&cmp=cmp-s-facturacion-e](https://www.siigo.com/lp-facturacion-empresas/?utm_source=google&utm_medium=adwords&medio_virtual=adwords&utm_term=&utm_content=facturacion-electronica&utm_campaign=cmp-s-facturacion-electronica-sept-2020-ga-facturacion-electronica&cmp=cmp-s-facturacion-e)
- Tremblay, D.-G., Le Nadant, A.-L., & Scaillez, A. (1 de Junio de 2020). ¿Son los espacios de coworking una nueva forma de iniciativa. *MANAGEMENT INTERNATIONAL*, 5.
- Vaujany, D. (2016). *Rapport de recherche Research Group on Collaborative Spaces (RGCS)*, HAL. Obtenido de Les communautés collaboratives dans la cité: de politiques pour à des politiques par les tiers-lieux ? : <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01616871/document>
- Confecamaras. (2019). Dinámica de creación de empresa en Colombia.(enero-diciembre),2-14.