

MARKETPLACE B2B · SECTOR GASTRONÓMICO COLOMBIANO

Gastrolink,

plataforma integral para la gestión de
proveedores y servicios operativos en
el sector gastronómico colombiano.

Trabajo de grado · MBA Creación de Empresa — Universidad EAN

Óscar E. Tulcan H. · Juan D. Restrepo C. · Sergio A. Barros V.

SOMOS LA U. DEL
EMPRENDIMIENTO
SOSTENIBLE.



Un abastecimiento informal que **asfixia** al sector

71%

de los restaurantes
gestiona sus
proveedores **por
WhatsApp**

60% visita del vendedor

40% teléfono

Sin trazabilidad

Menos del **20%** usa herramientas digitales estructuradas.

Sobrecostos

Los costos operativos subieron hasta **26,3%**.

Alta mortalidad

6.950 restaurantes cerraron en 2024. El doble que en 2023.

Un mercado **enorme** y sin digitalizar

167.000

Restaurantes en Colombia **+80%**
son PYMES.

14 MIL M

USD en ventas del sector
HORECA **3,9% del PIB (2023).**

<20%

Usa herramientas digitales **para**
abastecerse

La baja digitalización no es una debilidad del sector: es el **espacio en blanco** de Gastrolink.

Qué es Gastrolink

Marketplace digital B2B que conecta restaurantes con proveedores verificados de insumos, servicios técnicos, tecnología y talento humano.

CENTRALIZA EN UN SOLO LUGAR

- Búsqueda y comparación de proveedores
- Contratación, calificación y trazabilidad
- Analítica y soporte para decidir con datos

PROPUESTA DE VALOR

Reduce costos, aumenta la trazabilidad y elimina la dependencia del **voz a voz**.

– Costos

+ Trazabilidad

– Voz a voz

Restaurantes

Casual Dinning y Fast Food.

Proveedores

Que buscan formalizarse.

Tres niveles que **crecen** con el cliente



Entramos con **Freemium** y convertimos mostrando valor tangible dentro de la app · web + móvil + WhatsApp Business.

Nadie resuelve el problema de forma **integral**

LO QUE EXISTE HOY — SOLUCIONES PARCIALES

Rappi Aliados

cobertura parcial

OlaClick

cobertura parcial

Feat

cobertura parcial

Gastrolink

la única propuesta integral

Especialización sectorial

Pioneros en una solución integral para gastronomía.

Todo en una plataforma

Insumos, servicios y talento humano integrados.

Calificación y trazabilidad

Sistema de reputación que genera confianza.

Sostenibilidad y formalización

Valor más allá del precio: datos y confianza.

No es solo una idea: **ya la probamos**

01

Cartas de intención

Firmadas con restaurantes y proveedores reales del sector.

02

MVP funcional

Probado vía WhatsApp Business con casos reales de abastecimiento.

LO QUE MÁS VALORARON LOS USUARIOS

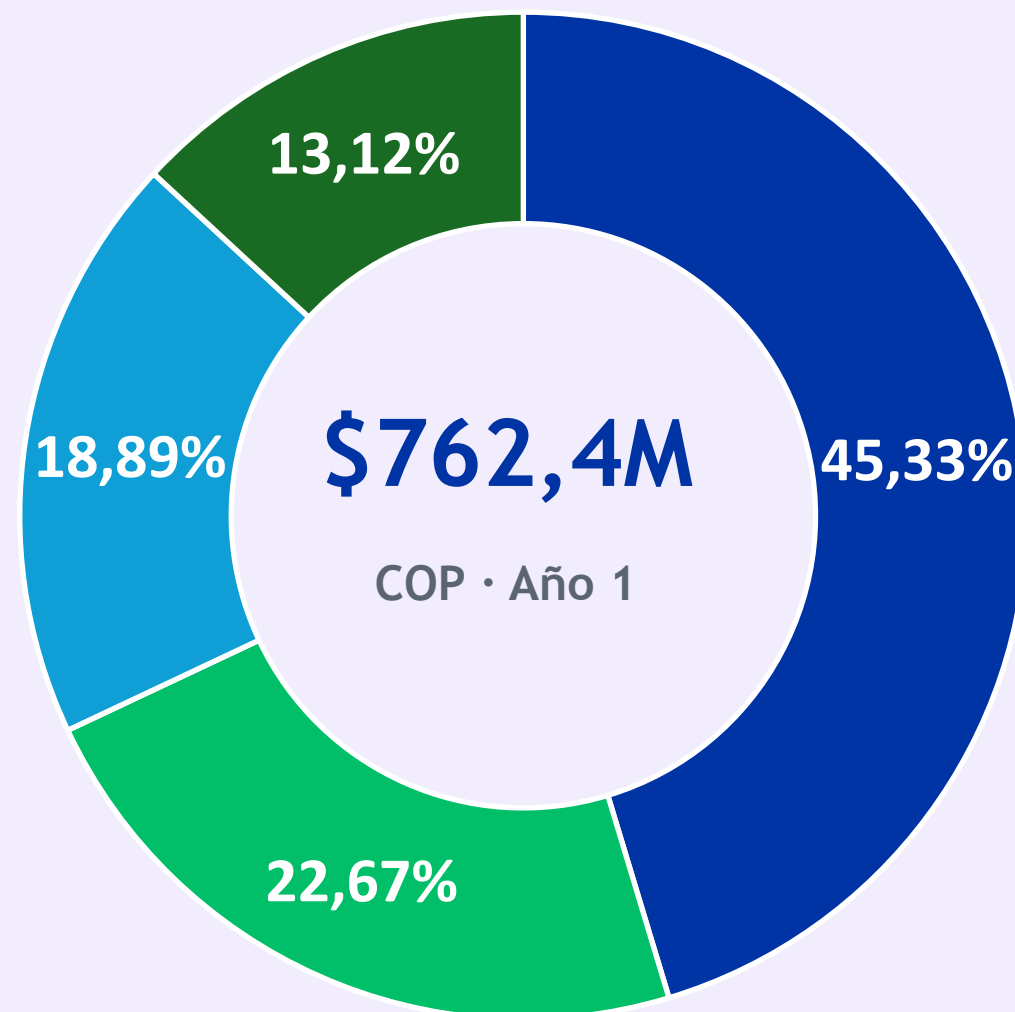
• Centralizar proveedores confiables

• Reducir tiempos administrativos

• Mejorar la trazabilidad

• Disminuir riesgos operativos

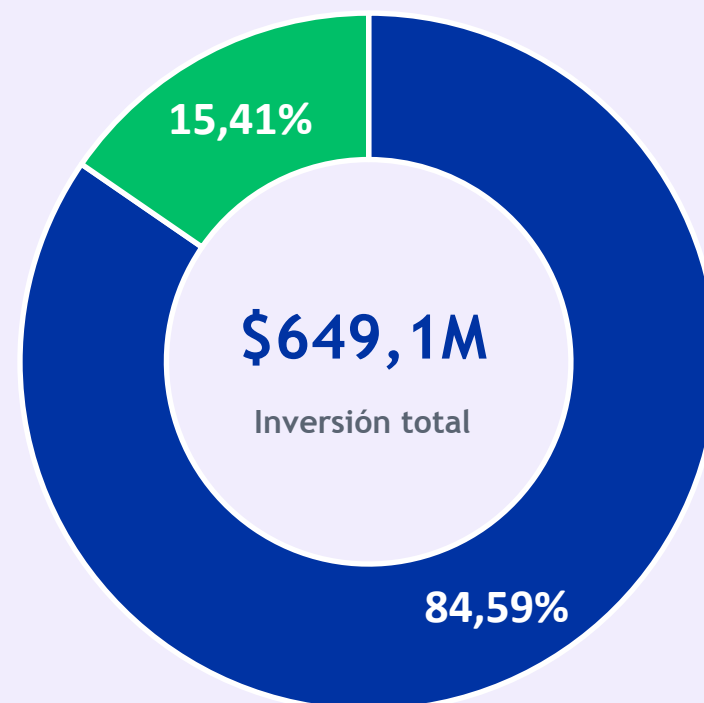
Cuatro fuentes que **diversifican** y escalan



	Comisión · proveedores La mayor fuente · El motor del modelo. Transacción ~10% por cada compra	\$345,6M
	Comisión · restaurantes Transacción ~5% por cada compra	\$172,8M
	Publicidad y marketing Posicionamiento de proveedores	\$144M
	Analítica y certificación Servicios Premium de alto valor	\$100M

Cuatro líneas → **ninguna dependencia** de una sola fuente.

\$649,1 millones para arrancar



- Crédito bancario · 84,6%
- Aporte socios · 15,4%



Aporte socios fundadores

Capital propio, sin costo financiero.

\$100M



Crédito bancario

A 5 años · tasa 9,25% E.A. · cuota anual ~\$142M.

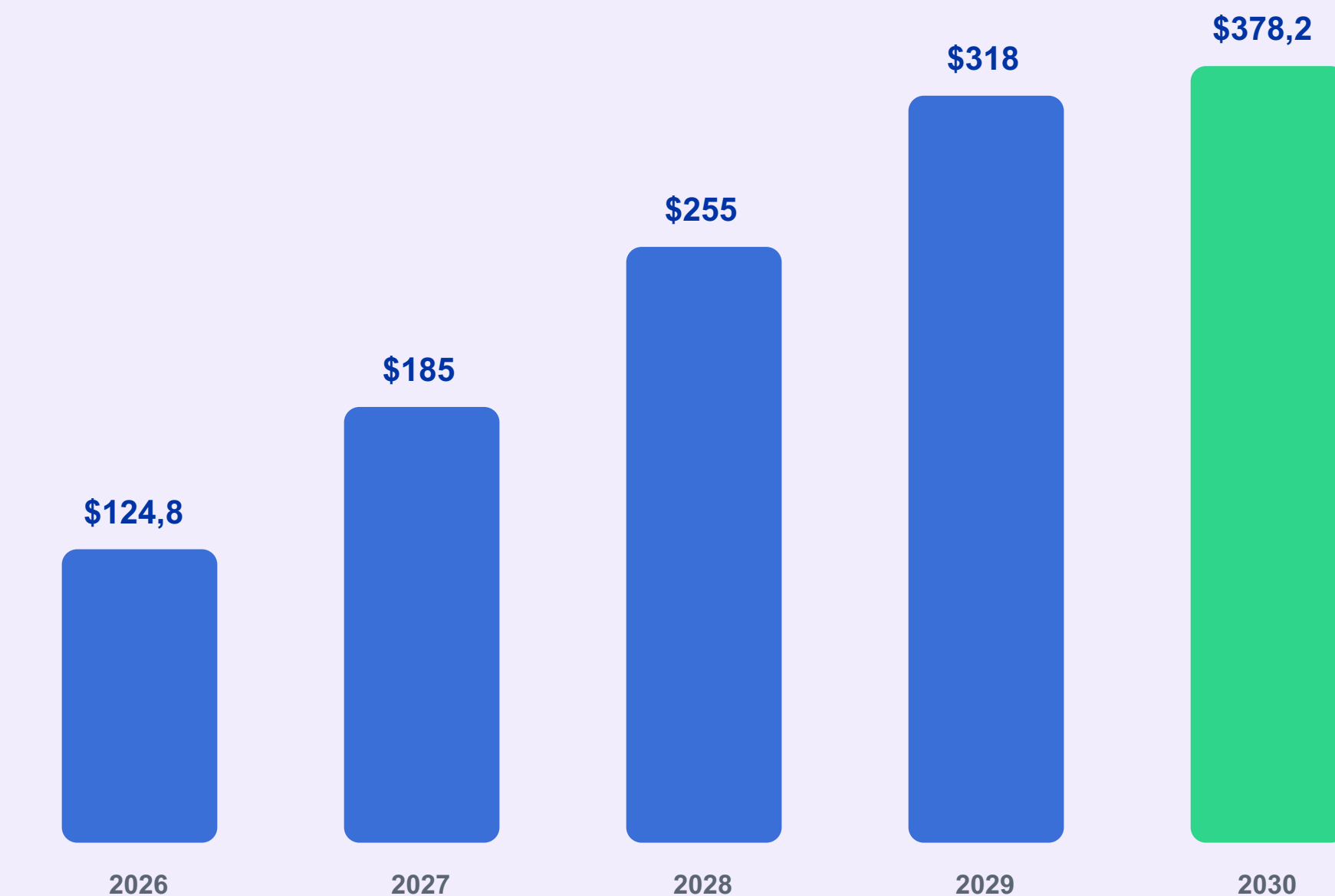
\$549,1M

Riesgo a gestionar

Alta concentración en deuda → **migrar a capital de riesgo desde el año 2.**

Un modelo que **escala** año a año

FLUJO DE CAJA LIBRE · MILLONES COP



81,24 %

Margen bruto · Año 1

Plataforma digital: costos directos bajos.

12,17 %

Margen neto · Año 1

Positivo desde el primer año — y mejora al escalar.

+204 %

Crece el FCL en 5 años

De \$124,8M (2026) a \$378,2M (2030).

Rentable desde el **primer año**

VPN
\$85,9M

COP — crea valor sobre el costo del capital

TIR
23,85%

muy por encima del costo de la deuda (9,25%)

PAYBACK
4^a 5^m

se recupera antes de vencer el crédito (5 años)

EQUILIBRIO
\$552,4M

superado en el Año 1 (\$762,4M de ingresos)

VPN positivo · TIR > costo de capital · recuperación dentro de plazo: **el proyecto genera valor económico.**

Una hoja de ruta clara



CORTO PLAZO

1 - 2 años

- Validar el modelo y lanzar el MVP.
- Captar 2.000 restaurantes y 800 proveedores (Escenario conservador).
- Foco en Bogotá.



MEDIANO PLAZO

3 - 5 años

- Consolidación nacional.
- Fortalecer analítica y trazabilidad.
- Ampliar servicios complementarios.



LARGO PLAZO

+5 años

- Expansión a ciudades intermedias.
- Inteligencia artificial para demanda.
- Optimización de inventarios.

Valor compartido, no un añadido



SOCIAL

Formaliza proveedores informales mediante verificación documental (RUT, registro mercantil).



AMBIENTAL

Reduce el desperdicio en la cadena: Colombia pierde 9,76 M de toneladas de alimentos al año.



GOBERNANZA

Cumplimiento normativo como activo de confianza para usuarios e inversionistas.



Alineado con la Universidad EAN, el Pacto Global y los ODS 8, 12 y 17. Cada transacción reduce costos, formaliza un proveedor y da trazabilidad al sector.

Por qué Gastrolink es viable

01 Problema real y estructural
Sin competencia directa que lo resuelva de forma integral.

03 Financieramente rentable
VPN positivo, TIR del 23,85% y utilidad desde el primer año.

02 Validado empíricamente
Cartas de intención firmadas y un MVP probado en el mercado.

04 Escalable y con impacto
Crecimiento nacional con valor económico, social y ambiental.

Un equipo multidisciplinario

Profesionales y estudiantes del MBA de la Universidad EAN, con un integrante con ~25 años de experiencia en el sector gastronómico.



Óscar

MERCADO Y RELACIONES

Conoce el sector y el cliente; lidera las relaciones comerciales.



Juan

FINANZAS Y PROYECTOS

Domina los números, la inversión y la gestión del proyecto.



Sergio

DATOS Y PROCESOS

Lidera el análisis de datos y la estandarización de procesos.

Gastrolink

Conectamos al sector gastronómico con proveedores confiables, en un solo lugar.

GRACIAS

¿Preguntas?

Fuentes consultadas

- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2022). *Gastronomía: tendencias y estrategias digitales en ALC*.
- Colombia Tech Report – KPMG. (2025). *Ecosistema startup colombiano (+2.100 startups activas)*.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2025). *PIB – alojamiento y servicios de comida*.
- Elaboración propia con base en las fuentes citadas en el trabajo de grado (Universidad EAN, 2025).
- Euromonitor International. (2025). *Sector HORECA global valorado en USD 1,09 billones (2023)*.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Dirección de marketing* (15.^a ed.). Pearson.
- La Nota Económica. (2024). *En Colombia el 91,8% de las empresas son pymes*.
- Pacto Global Red Colombia. (2024). *Tecnologías digitales e inocuidad de los alimentos*.
- Portafolio. (2025). *Casi 7.000 restaurantes cerraron el año pasado, según Acodres*.
- Porter, M. E. (2008). *The five competitive forces that shape strategy*. Harvard Business Review.
- Pulzo. (2025). *Casi 7.000 negocios han cerrado en Colombia por la crisis de restaurantes*.
- Revista Cambio. (2025). *Colombia desperdicia casi 10 millones de toneladas de comida al año*.
- Revista La Barra. (2025). *Histórico del desempeño del sector de restaurantes y hoteles*.
- Revista Semana. (2024). *El 71% de restaurantes y hoteles prefieren WhatsApp para abastecerse*.
- RisaraldaHoy. (2024). *El sector HoReCa en Colombia acelera la digitalización del abastecimiento*.
- Sectorial. (2025). *6.950 restaurantes cerraron en 2024: costos operativos e informalidad*.
- Universidad EAN. (2025). *Anteproyecto Gastrolink – Seminario de Investigación*.