

Creación de un Restaurante que Utiliza Ollas de Barro para Cocinar los Alimentos y así Evitar Problemas de Salud por el Uso de las Ollas Comunes

Karen M. Cuadros L. ⁽¹⁾, Michell C. Valarezo P. ⁽²⁾, Andrea S. Vargas C. ⁽³⁾, María E. Romero ⁽⁴⁾

Facultad de Economía y Negocios (FEN)
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral
Apartado 09-01-5863. Guayaquil - Ecuador

[^{\(1\)}](mailto:kcuadros@espol.edu.ec), [^{\(2\)}](mailto:cvalarez@espol.edu.ec), [^{\(3\)}](mailto:asvargas@espol.edu.ec), [^{\(4\)}](mailto:meromero@espol.edu.ec)

Resumen

Este proyecto tiene por objetivo mostrar la factibilidad de crear un restaurante donde para la preparación y presentación de los alimentos se utilice ollas de barro, ya que estudios revelan que el uso de ollas comunes es una amenaza para la salud de las personas. En la actualidad el 10% de consumo total del sector alimenticio ecuatoriano corresponde a productos light, lo que comprueba que existe un cambio en el estilo de vida las personas, preocupándose en buscar productos que cuiden su salud. A pesar de que existen muchos establecimientos de comida en la ciudad de Guayaquil, no hay alguno específico que utilice y presente sus alimentos en ollas de barro, por lo que representaría una ventaja para el proyecto. Para llevar a cabo el proyecto se requiere una inversión de USD \$ 45 012, donde el 60% será financiado con un préstamo bancario y el 40% restante a través de capital propio, el cual será recuperado en el cuarto año. Acorde a los análisis efectuados el proyecto es rentable, porque muestra una retribución alta, considerando una TMAR de 16,65% dio como resultado un VAN de USD \$ 30 412 y una TIR de 54%. Al ser la TIR mayor que la TMAR entonces el proyecto debe aceptarse.

Palabra Clave: Olla Barro Alimento Sano

Abstract

This project intends to demonstrate the feasibility of creating a restaurant where the preparation and presentation of food uses clay pots, since studies show that the use of common pots is a threat to the health of people. Currently 10% of total consumption of the Ecuadorian food industry covers light products, proving that there is a change in lifestyle of people, concerned to seek healthy products. Although there are many food establishments in the city of Guayaquil, there is no one specific that uses and presents their food in clay pots, so it would be an advantage for the project. To carry out the project requires an investment of USD \$ 45 012, where 60% will be financed with a bank loan and 40% through equity, which will be recovered in the fourth year. According to analysis performed the project is profitable, because it shows a high return, assuming a minimum attractive rate of return of 16.65% resulted in a net present value of USD \$ 30 412 and an internal rate of return of 54%. As the rate of return greater than the minimum rate then the project should be accepted.

Key words: Healthy Food Clay Pot

1. Introducción

1.1. Planteamiento del Problema

Las tasas de mortalidad en Ecuador en el 2009, según datos tomados del INEC, por causa de Enfermedades Cerebro-Vasculares, por Enfermedades del Hígado, por Enfermedades del Sistema Urinario fueron de 27.1, 13.6 y 10.2 por cada 10000 habitantes respectivamente; enfermedades relacionadas con el uso de trastos de cocinas elaborados en aluminio, teflón, etc.

Comparación entre Guayas y Manabí

La escritora Daniela Burgos en un artículo titulado “Rocafuerte Artesanal”¹, señala que la provincia de Manabí es un lugar en donde se puede encontrar mucha actividad artesanal (elaboración de las Ollas de Barro) que en varias maneras son importantes para el desarrollo económico, cultural y turístico.

Como efecto de estudio del presente proyecto, se realizará una comparación de las tasas de mortalidad de Guayaquil y Manabí, con el fin de visualizar si existe una diferencia importante en enfermedades vinculadas con el implemento de utensilios de cocina comunes.

Mortalidad Guayas y Manabí enfermedades asociadas con el uso de utensilios de cocina comunes año 2009



1.2. Justificación

La creación de un restaurante en la ciudad de Guayaquil, que para la cocción de sus alimentos implemente ollas de barro no sólo destacará que usar éste tipo de utensilios hará que los alimentos tengan un sabor diferente, sino que también ayudará para que las personas disfruten de una vida sana. El componente básico de la olla de barro es la arcilla, y en su composición se encuentra el sílice, que es el segundo mineral más importante del cuerpo humano, citado por la Nutricionista Dietista Elizabeth Ortiz Palacios.

1.5. Objetivo General

Determinar la factibilidad económica y financiera de la creación de un restaurante que utiliza ollas de barro para cocinar los alimentos y así evitar problemas de salud por el uso de las ollas comunes.

1.6. Objetivos Específicos

- ✓ Identificar las características del producto a ofrecer en base a los requerimientos del mercado meta.
- ✓ Determinar los principales competidores y potenciales demandantes de nuestro producto.
- ✓ Elaborar el listado de requerimientos técnicos para la puesta en marcha del negocio.
- ✓ Proyectar Estados Financieros.
- ✓ Determinar el costo de oportunidad de la Inversión.

1.7. Metodología

Para llevar a cabo el proyecto se comenzará por hacer un breve análisis del sector restaurantes, para posteriormente empezar con el respectivo estudio de mercado para la introducción de un nuevo restaurante que para la cocción de los alimentos utilice ollas de barro.

1.8. Características del Producto

1.8.1. Definición del Producto

Con la creación de un restaurante, donde los alimentos se prepararán y se ofrecerán al cliente en utensilios de barro, lo que se pretende es evitar que las personas se vean afectadas por enfermedades derivadas por el uso de utensilios elaborados a base de aluminio u otros materiales como el teflón, cobre, etc.

El objetivo principal del restaurante es ofrecerle al cliente un mejor servicio acompañado de una buena atención.

Así también las personas demandan un lugar agradable, que le permita sentirse a gusto y disfrutar el momento, siendo éstas las características que el restaurante ofertará a sus consumidores. Así mismo podemos recalcar que las ollas de barro ayudan a conservar un mejor sabor de las comidas, factor que los clientes observan mucho al momento de visitar un restaurante.

Las ollas de barro además de cuidar su salud, son utensilios de cocina que fueron utilizados por nuestros ancestros con lo cual se pretende conservar la identidad ecuatoriana, y vale recalcar que nuestros antepasados tenían una vida promedio de 89 – 90

¹ <http://es.scribd.com/doc/49746704/ROCAFUERTE-ARTESANAL>

años, comparado con la actualidad que ni a los 70 años llegan.

Figura 10 Menú



1.8.1.1 Menú

Para la preparación de las recetas se utilizarán productos agrícolas típicos de nuestro Ecuador que darán lugar a innumerables platos que se identifican con nuestra gastronomía ecuatoriana, así mismo se ofrecerán jugos naturales de frutas tradicionales y exóticas de nuestro Ecuador, postres, coladas, etc.

2. Organizacional

2.1 Misión y Visión

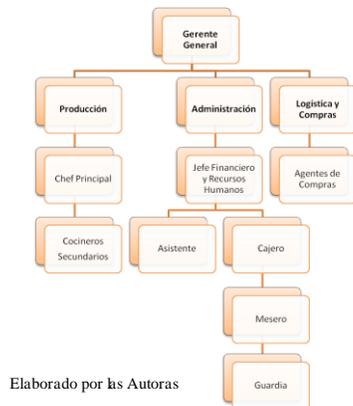
Misión

Ser un restaurante donde se ofrezca un producto de calidad que sobrepase las expectativas de los clientes, mediante un excelente servicio y buena atención.

Visión

Lograr un buen posicionamiento en el mercado y poder expandirnos interprovincialmente, alcanzado a través de un buen trabajo en equipo, en un plazo de 5 años.

2.2 Organigrama



Elaborado por las Autoras

2.3 FODA



2.4 Investigación de Mercado

• Elementos:

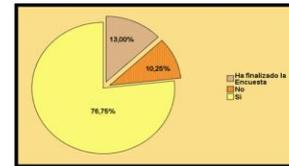
Jóvenes y adultos entre 17 y 60 años.

• Encuestas realizadas: 400

• Lugares donde se realizaron las encuestas: Malecón 2000, Peñas, Universidad de Guayaquil

• Resultado:

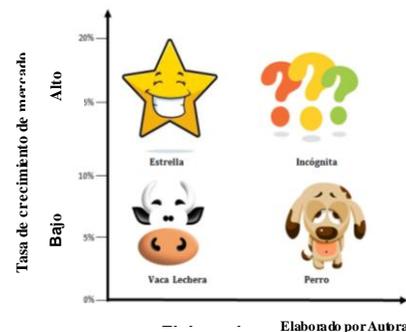
El 76,75% de los encuestados estarían dispuestos a visitar un restaurante que utilicen utensilios de barro para la cocción y presentación de los alimentos.



Elaborado por las Autoras

2.5 Plan de Marketing

2.5.1 Matriz Boston Consulting Group (BCG)



Elaborado por Autoras

De acuerdo a la BCG se puede concluir que el restaurante se encuentra en el cuadrante de “signo de

interrogación”, porque al ser nuevos y poco conocidos en el mercado, no se tendrá una participación de mercado importante. También es importante mencionar que la tasa de crecimiento de restaurantes es 1,4%, esto crea cierta incertidumbre de si el proyecto es rentable.

2.5.2 Matriz Implicación (FCB)

Fuerte	Aprendizaje (i,e,a)	Afectivo (e,i,a)
	Rutina (a,i,e)	Hedonismo (a,e,i)
Débil	Altas	Bajas

El restaurante se encuentra Elaborado por las Autoras en el APRENDIZAJE, donde el cliente en primer instancia se informa de los beneficios y ventajas que este le ofrecerá para su salud, en su mayoría influenciados por conocimientos de estudios realizados del daño que causan los utensilios comunes tales como el aluminio, teflón etc. en nuestra salud, por recomendación médica, comentarios de amistades; luego evalúan las ventajas de acuerdo a sus necesidades (mejorar su salud, ambiente acogedor, buena comida, etc.) y posteriormente se decidirá por el restaurante.

2.5.3 Fuerzas de Porter

2.5.3.1 Barreras de Entrada

Debido a la calidad que se va a ofrecer en el restaurante, tanto en infraestructura, capacitación del personal e implementos de cocina y servicio, se debe tomar en cuenta un monto considerable de inversión para este rubro, los cuales representan una barrera de entrada a nivel medio.

Las regulaciones en el Ecuador para este tipo de negocio son bajas, ya que no acarrear mayores inconvenientes al momento de obtener los permisos respectivos.

2.5.3.2 Rivalidad

En la ciudad de Guayaquil no existe una rivalidad directa ya que no hay un restaurante que para la cocción de los alimentos use olla de barro, pero existen restaurantes que ofrecen el mismo menú que se piensa ofertar.

Debido a esto se realizará una campaña de marketing exhaustiva para captar mayor cantidad de clientes. Entre los competidores indirectos tenemos:

- ✓ Cocolón
- ✓ Lo Nuestro
- ✓ La Parrillada del Ñato
- ✓ El Aguacate
- ✓ Chilis

2.3.3.3 Sustitutos

El mercado de la comida es bastante amplio debido a la facilidad de preparación en general, es por eso que existen diversos tipos de comida provocando una gran cantidad de sustitutos ofertantes, los cuáles serán nuestra mayor competencia a vencer. Entre los sustitutos directos tenemos a los Chifas, las Marisquería, los Restaurantes de Comida Internacional, Carretas, entre otras, que actualmente se encuentran en la ciudad.

2.5.3.4 Poder de Negociación del Consumidor

Luego de haber analizado la investigación de mercado, se concluyó que los resultados en cuanto a los precios entran en un margen aceptado por las personas, siendo estos bajos en relación a nuestros competidores, lo cual el poder de negociación del consumidor hacia nosotros es bajo.

2.5.3.5 Poder de Negociación del Proveedor

La materia prima que vamos a utilizar será de nuestro país y fácil de encontrar en los supermercados, en cuánto a los aderezos que darán la sazón especial a los platos tradicionales también son fáciles de conseguir, teniendo como resultado un poder de negociación bajo por parte del proveedor. Las ollas de barro serán de Manabí y de Loja.

2.3.3.6 Conclusión Análisis de Porter

Barreras de Entrada	Mediana	Alto
Rivalidad	Mediana	Mediano
Sustitutos	Alto	Bajo
Poder Negociación Consumidor	Bajo	Alto
Poder Negociación Consumidor	Bajo	Alto

Elaborado por Autoras

Bajo el análisis Porter presentado en el cuadro anterior se puede concluir que la implementación del negocio tiene altas posibilidades de ser rentable, lo

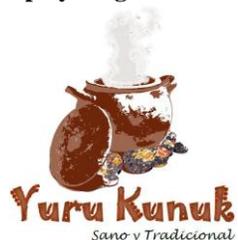
cual nos puede asegurar la recuperación de la inversión en un corto plazo

2.3.4 Marketing Mix 5 P's

2.3.4.1 Producto

El producto se diferencia de los otros, ya que para la cocción y presentación de los alimentos se implementarán utensilios de barro. Recalcando que éstos según estudios aseguran que no son perjudiciales para la salud, siempre que no sean esmaltados.

2.3.4.1.1 Logotipo y Slogan



Elaborado por Autoras

2.3.4.2 Precio

Para el cálculo del precio se tomó en cuenta el costo por plato, el cual se obtuvo de la sumatoria del costo de la receta por porción y el costo de operar diariamente; luego se estableció un porcentaje de utilidad por cada categoría que tendrá el menú, obteniendo el precio de venta al público.

2.3.4.3 Plaza

Queriendo cumplir con las preferencias de los consumidores potenciales, se tomó en cuenta la publicación de un artículo de la página del Diario El Universo, titulado "Una Urdesa más Comercial"; en dónde Gustavo Pereira, Presidente de la Asociación de Bienes Raíces del Guayas, reconoce que en la actualidad esta ciudadela es la que más impulso comercial registra en la ciudad.

2.3.4.4 Promoción

Para promocionar el restaurante se utilizarán medios de comunicación como:

- Prensa escrita
- Internet
- Poseerá una página Web

2.3.4.5 Personas

Yuru Kunuk, mantendrá una relación muy estrecha con sus trabajadores, creando un ambiente de cordialidad entre los superiores y los rangos medios y bajos.

Como estrategia de motivación se implementarán capacitaciones a los empleados.

3. Estudio Técnico

2.4.1 Tamaño del Proyecto

El factor diferenciador del restaurante Yuru Kunuk es la cocción y presentación de los alimentos, puesto que se lo hará en utensilios de barro, esto con el fin de evitar enfermedades relacionadas por el uso de los trastos comunes de cocina.

2.4.2 Localización Óptima

Se eligió a la ciudadela Urdesa como el lugar donde estará ubicado el restaurante Yuru Kunuk. Esto, debido a que en un artículo publicado en la página del diario El Universo, menciona que Urdesa es el centro económico de la ciudad.

2.4.3 Recursos

Recursos humanos: En la parte Operativa se requerirá de chef y cocineros. En la parte administrativa el Gerente General, Jefe de Financiero y R.R.H.H. y Asistente; y en atención al cliente Meseros y Cajero.

Recursos Materiales:

- Materiales de cocina
- Sistemas de refrigeración
- Equipamiento del restaurante
- Sistemas de higiene
- Administración, gestión y cobros (tecnologías y la ofimática)

Para ello se hizo una proforma, con el fin de obtener información precisa.

3. Estudio Financiero

3.1 Inversión

Para obtener información 100% confiable, se hizo una cotización de cada uno de los recursos necesarios para la puesta en marcha del restaurante, esto para que al momento de ejecutar el proyecto no surjan problemas. El monto requerido para la puesta en marcha de proyecto es USD \$ 45012.

3.1.1 Capital de trabajo: Déficit Máximo Acumulado

El capital de trabajo considera los recursos que necesita la empresa para la producción de bienes y servicios; recursos como: materia prima, mano de obra, reposición de activos, etc., los que deben estar disponibles en el corto plazo para cubrir a tiempo las necesidades de la empresa.

Tabla 21 Capital de Trabajo

Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Activos												
Capital de Trabajo	\$ 18.476,74	\$ 18.682,24	\$ 18.754,37	\$ 21.847,33	\$ 23.836,08	\$ 25.597,33	\$ 26.388,31	\$ 23.976,24	\$ 27.107,21	\$ 40.894,39	\$ 46.443,18	\$ 46.443,18
Pasivos												
Capital de Trabajo	\$ 18.476,74	\$ 18.682,24	\$ 18.754,37	\$ 21.847,33	\$ 23.836,08	\$ 25.597,33	\$ 26.388,31	\$ 23.976,24	\$ 27.107,21	\$ 40.894,39	\$ 46.443,18	\$ 46.443,18

Elaborado por Autoras

3.2 Ingresos

Para el cálculo de los ingresos se consideró un porcentaje de venta de cada categoría del menú, dónde los platos fuertes serán los que más aporten para la obtención de ingresos.

Para la proyección de los ingresos se consideró un crecimiento esperado del 5% y la inflación.

3.3 Costos

Para la proyección de algunos rubros como materia prima, mano de obra directa e indirecta, suministros de venta se consideró la inflación.

3.3.1 Costos Materia Prima

Se necesitarán aproximadamente USD\$ 1,30, como costo de operación para la elaboración diaria de cada plato dependiendo de los ingredientes.

El costo de elaborar la receta, se lo obtuvo de la sumatoria de costo de la receta y el costo por operación diario de cada plato.

3.3.2 Mano de Obra Directa (MOD)

Se contratará un Chef y dos Cocineros con un monto anual en sueldos por USD \$ 14, 476.

3.3.3 Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

Como costos indirectos de fabricación se incluyen los sueldos y salarios del personal administrativo y el personal de servicio al cliente, también se tomó en cuenta la depreciación de los equipos y muebles operativos.

3.4 Estado de Resultados

Se consideró un impuesto a la renta del 24% para el año 1, 23% para el año 2 y 22% para los siguientes tres años, por las regularizaciones en el sistema tributario del país.

Data Actual												
Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS												
ventas Netas	\$ 107.723,11	\$ 216.118,11	\$ 226.212,43	\$ 239.187,58	\$ 253.833,32	\$ 269.147,81	\$ 285.147,81	\$ 301.847,81	\$ 319.247,81	\$ 337.347,81	\$ 356.147,81	\$ 375.747,81
Costos directos	\$ 197.723,00	\$ 218.818,00	\$ 229.812,00	\$ 242.817,00	\$ 258.417,00	\$ 274.517,00	\$ 291.117,00	\$ 308.217,00	\$ 325.817,00	\$ 344.417,00	\$ 364.017,00	\$ 384.617,00
GANANCIAS												
ganancias Operacionales	\$ 16.476,11	\$ 15.118,11	\$ 15.790,43	\$ 16.490,58	\$ 17.216,32	\$ 18.030,81	\$ 18.930,81	\$ 19.930,81	\$ 20.930,81	\$ 22.030,81	\$ 23.130,81	\$ 24.230,81
(+) Ingresos Fijos	\$ 17.500,00	\$ 17.500,00	\$ 17.500,00	\$ 17.500,00	\$ 17.500,00	\$ 17.500,00	\$ 17.500,00	\$ 17.500,00	\$ 17.500,00	\$ 17.500,00	\$ 17.500,00	\$ 17.500,00
(-) Costos Indirectos	\$ 1.023,89	\$ 2.381,89	\$ 1.709,57	\$ 1.009,42	\$ 538,68	\$ 469,19	\$ 569,19	\$ 569,19	\$ 569,19	\$ 569,19	\$ 569,19	\$ 569,19
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ingresos de Otro Proyecto	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00								

PayBack				
Periodos	Saldo de Inversión	Flujo de Caja	Rentabilidad Exigida	Recuperación Inversión
1	\$ 18.737,91	\$ 3.282,29	\$ 3.120,35	\$ 161,93
2	\$ 18.575,97	\$ 9.590,21	\$ 3.098,97	\$ 6.503,24
3	\$ 12.072,73	\$ 13.084,75	\$ 2.002,14	\$ 11.082,61
4	\$ 990,12	\$ 24.992,45	\$ 164,20	\$ 24.828,25
5	\$ (23.838,13)	\$ 37.907,94	\$ (3.953,32)	\$ 41.861,26

Elaborado por Autoras

3.11 Análisis de Sensibilidad Uni-Variable

Análisis de Sensibilidad			
FACTOR	VAN	TIR	
Valor Original	\$ 30.412,34	54%	Se Acepta
Incremento en Ingresos de 5%	\$ 52.587,08	81%	Se Acepta
Incremento en Ingresos de 10%	\$ 74.721,82	109%	Se Acepta
Disminución en Ingresos del 5%	\$ 7.401,43	28%	Se Acepta
Disminución en Ingresos del 10%	\$ (19.161,98)	-5%	Se Rechaza
Incremento del 5% en Costos	\$ 14.313,47	34%	Se Acepta
Incremento del 10% en Costos	\$ (4.478,76)	12%	Se Rechaza
Disminución del 5% en Costos	\$ 46.408,08	74%	Se Acepta
Disminución del 10% en Costos	\$ 82.403,82	95%	Se Acepta

Elaborado por Autoras

CONCLUSIONES

El 76,75% de los encuestados dijeron que estarían dispuestos a acudir a un restaurante donde para la preparación y presentación de los alimentos se utilicen ollas de barro.

Un 39,30% de las personas encuestadas indicaron que desearían que el restaurante esté ubicado al norte de la ciudad; considerando dicha información para la ubicación de YURU KUNUK, el cual estará ubicado en la ciudadela Urdesa.

Para la puesta en marcha del proyecto se dispone de una completa cotización de costos de instalación, materias primas e insumos y de recursos humanos necesarios para la operación del restaurante, donde la inversión inicial requerida es de USD \$45.012 para lo cual se lo financiaría con el 40% capital propio y el 60% restante mediante un préstamo bancario a 5 años.

Con una TMAR de 16,65% se obtuvo un VAN de USD \$30.412 y una TIR de 53%, por lo que se considera que el proyecto debe ser aceptado porque el VAN obtenido es mayor a 0 y la TIR es mayor a la TMAR.

La inversión total para la puesta en marcha del proyecto se recuperará en el cuarto año de operaciones.

RECOMENDACIONES

Incentivar al personal, para así lograr un buen desempeño.

A medida en que el restaurante vaya adquiriendo una participación importante en el mercado, ofrecer más beneficios a los potenciales consumidores, lo

que conllevaría a obtener más ingresos y en un futuro poder expandir las instalaciones.

Levar un control minucioso de ingresos y gastos.

El proyecto es susceptible a variaciones en su nivel de costos; debido a que los precios de la materia prima son sensibles a los efectos de la inflación. Se debe recurrir a estrategias, que permitan disminuir los costos como la materia prima, dado que el total de los costos operativos no pueden ser mayores o iguales al 10%.

BIBLIOGRAFÍA

PÁGINAS WEB:

- La alternativa Light crece poco a poco
<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/la-alternativa-light-crece-poco-a-poco-415144.html>
- Estudio de Posibles Efectos Tóxicos del Aluminio en el Organismo
www.omco.org/Purificacion/aluminio-salud.html
- Hacia una cocina ecológicamente sana
http://vidaconviva.blogspot.com/2008_05_01_archive.html
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)
www.inec.gob.ec
- Ollas de barro: sobrevivientes a la colonización
<http://www.lapatria.com/story/ollas-de-barro-sobrevivientes-la-colonizaci%C3%B3n>
- Minerales Necesarios: Guía Completa
<http://www.alimentacion-sana.com.ar/informaciones/novedades/minerales.htm>
- Utensilios de cocina y su toxicidad
<http://blog.beruby.com/beruby-contents-es/2011/02/03/utensilios-de-cocina-y-su-toxicidad/>
- Utensilios de cocina, una amenaza a su salud
<http://ponce.inter.edu/cai/reserva/jvelazquez/metoxico.htm>
- Rocafuerte Artesanal
<http://es.scribd.com/doc/49746704/ROCAFUERTE-ARTESANAL>
- ¿Qué le hace falta a la gastronomía guayaquileña?
<http://www.eluniverso.com/2008/07/04/1293/1297/79FA21A80366422A1D4E9C11E025984.html>
- Vida sana, oportunidad de negocios para Ecuador
<http://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/vida-sana-oportunidad-de-negocios-para-ecuador>
- Marketing Mix para Restaurantes
<http://tutorjosenanclares.blogspot.com/2010/06/marketing-mix-para-restaurante-precios.html>
- Una Urdesa más Comercial
<http://www.eluniverso.com/2011/02/03/1/1534/urdesa-mas-comercial.html>

- La importancia de la Motivación Laboral
<http://www.factorh.com.co/noticias/la-importancia-de-la-motivacion-laboral.html>

-La importancia de la Motivación Laboral
<http://www.factorh.com.co/noticias/la-importancia-de-la-motivacion-laboral.html>

-Pasión por el servicio
<http://empleateve.blogspot.com/2011/05/un-buen-servicio-garantiza-la.html>

-Beta por sectores
http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

TEXTO:

-Abascal, Juan Manuel; Almagro -Gorbea, Marín (2004): América Precolombina. Antigua. Historia y Arqueología de las Civilizaciones. Biblioteca Virtual Miguel D Cervantes. Consultado: 13/01/06

-SONDEREGUER CESAR, MARZIALI MIRTA, Cerámica Precolombina, Editorial CORREGIDOR, Edición 2001, en Rústica, 224 páginas. Idioma Español.

-NASSIR SAPAG, Chain y SAPAG CHAIN, Reinaldo; Preparación y Evaluación de Proyectos, 3ª. Ed, 1998, Mc Graw Hill.

-Tríptico de la Cámara de Turismo del Guayas: Instructivo para permisos y registros de establecimientos turísticos: Restaurantes, Cafeterías y Fuentes de Soda.