



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



“Proyecto de Factibilidad de un Establecimiento que Suministre y Enseñe a Preparar Comida Saludable (Vegetariana y Dietética) en el Centro de la Ciudad de Guayaquil”

Ana Erazo Díaz, Cristóbal Moncayo Bermúdez, Nathalia Yambay Zurita, Ing. Omar Maluk Salem.

Facultad de Economía y Negocios, FEN.

Escuela Superior Politécnica del Litoral, ESPOL.

Campus Gustavo Galindo V. Km. 30.5 Vía Perimetral, P.O. Box 09 04 471

Guayaquil, Ecuador

lerazo@espol.edu.ec, cjmoncay@espol.edu.ec, nyambay@espol.edu.ec.

Resumen

El presente trabajo se basa en suministrar y enseñar el arte culinario con alimentos sanos de manera visual (internet) a aquellas personas que no tienen creatividad a la hora de preparar los alimentos del día a día, además para las personas que gustan del arte culinario sano y están empezando a aprender a cocinar, con nuestro sistema podrán incursionar de manera acertada a la preparación de cualquier tipo de recetas (dietética y vegetariana), las cuales ayuden a mantener una alimentación balanceada y de esta manera reducir los problemas de salud que existen en la actualidad debido a el desorden alimenticio que existe. Por esta razón la importancia es que las personas aprendan a elegir y preparar los alimentos combinando de manera saludable los carbohidratos, las proteínas y las grasas, ya que comer sano depende fundamentalmente de los hábitos alimenticios, los conocimientos que se tienen acerca del valor nutricional de los alimentos y la manera en que se preparen para que conserven sus propiedades nutricionales. Con este proyecto se espera que los individuos adopten las costumbres de una buena alimentación para poder dar paso a una nueva forma de vida en la cual no exista los problemas que actualmente aquejan a la mayoría de las personas como el colesterol elevado, sobrepeso, problemas cardiovasculares, etc.

Palabras Claves: Alimentación Balanceada, Problemas Alimenticios, El arte Culinario y Calidad de Vida.

Abstract

This paper is based on giving and teaching the culinary art with healthy food in a visual way (internet) to those people that don't have creativity when preparing the food of day by day, also for people who like of the healthy culinary art and they are beginning to learn how to cook, with our system they will be able to intrude in way guessed right to the preparation of any type of recipes (dietary and vegetarian), which help to maintain a balanced feeding and this way to reduce the problems of health that exist at the present time due to the nutritious disorder that exists. For this reason the importance is that people learn how to choose and to prepare the food combining in a healthy way the carbohydrates, the proteins and the fats, since to eat healthy it depends fundamentally on the nutritious habits, the knowledge that there is about the nutritional value of the food and the way in that people get ready so that they conserve their nutritional properties. With this project we expect that individuals adopt the customs of a good feeding to be able to open the way to a new form of life in which doesn't exist the problems that at the moment most people suffer like the high cholesterol, overweight, cardiovascular problems, etc.

Keywords: Balanced feeding, Nutritious Problems, Culinary art and Quality of Life



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



1. Introducción

Desde que llegamos al mundo, la comida es imprescindible para asegurar la vida. La alimentación nos permite desarrollarnos plenamente, conservar la salud y la vitalidad, mantener un óptimo rendimiento intelectual e incluso prevenir, superar o aliviar diversas enfermedades.

El boom de la comida chatarra (comida grasa e insalubre) que facilitó la vida de los trabajadores del siglo 20, hoy en día, es desplazado por los productos bio o Light (bajos en calorías). Cada vez, éstos ocupan más espacio en las perchas de los supermercados debido al incremento de los problemas alimenticios como la obesidad, problemas cardíacos y colesterol alto.

La transformación de los alimentos para poder comerlos ha atravesado diversas etapas, ha sido influida por las modas y ha evolucionado junto al hombre. En tanto, existen muchos secretos que permiten mejorar la forma de cocinar y prevenir enfermedades. La cocina sana es una de las mejores aliadas en la búsqueda de la longevidad.

Es el arte de preparar los alimentos en forma saludable, lo que minimiza los riesgos para la salud que a veces implica la cocina tradicional. Básicamente se ocupa de cómo evitar los excesos de grasas, colesterol y sal, relacionados con las enfermedades cardíacas, arteriosclerosis, obesidad, hipertensión y ciertos tipos de cáncer. Una de sus pautas más importantes es aumentar las proporciones de alimentos de origen vegetal, como cereales, legumbres, frutas y hortalizas. Por supuesto, el orgullo de la cocina sana es lograr más salud conservando e incluso aumentando los buenos sabores.

El problema de la mala alimentación, ya sea por deficiencia o por exceso radica, en la inadecuada combinación que se hace de los alimentos, en la cantidad que se consume de cada uno, en el número de veces que se consumen durante el día y en la omisión de alimentos tan importantes como los que contienen fibra.

El exceso de grasa en el cuerpo acarrea varios problemas como: la diabetes; patologías cardiovasculares, gastrointestinales, dermatológicas, osteoarticulares; y algunos tipos de cáncer como al endometrio, al seno y al colon. Además, por el estereotipo estético actual (figuras delgadas), este mal puede, incluso, afectar a la autoestima de la persona.

2. Investigación de Mercado

En nuestra sociedad actual, donde la oferta de alimentos es amplísima, comer bien es posible e incluso fácil. Sin embargo, parece que el ritmo de vida actual es cada vez más intenso: la flexibilidad laboral, incorporación de la mujer al trabajo, movilidad geográfica son algunos factores que hacen del tiempo un factor vital repercutiendo de manera notable en los hábitos alimenticios de la sociedad.

Es por esto que el mercado de productos dietéticos está en un momento de crecimiento y hay una tendencia importante en los últimos años a consumir productos sanos. Casi todos los productos de consumo masivo leches, refrescos, jugos, cervezas, atún, panes y golosinas figuran en los anaqueles con su respectiva versión ligera. Este crecimiento viene provocado por diversos factores: mayor poder adquisitivo de la gente, mayor preocupación de los individuos por estar en forma y por la alimentación sana.

El vegetarianismo es otra forma poderosa y agradable de alcanzar una buena salud, ser vegetariano en el país era realmente difícil. "En esa época no existían tiendas especializadas y, a lo más, había que ir a un lugar específico a comprar un par de cosas y después a otro, por dos cosas más". El modo de comer vegetariano se basa en una amplia variedad de alimentos que sacian el deseo de comer, además de ser delicioso y sanos.

Es por todo esto que en la actualidad se ha hecho necesario e imprescindible proclamar algo de lo que nuestros abuelos no habrían dudado: hay que comer para conseguir un desarrollo correcto, para mantener el organismo en pleno estado de salud y para conseguir un

perfecto funcionamiento del cerebro, y no tan sólo para saciar el hambre o satisfacer el capricho por algunos alimentos.

Las autoridades competentes en materia de salud y nutrición, lanzan continuamente estudios sobre los hábitos de la población, que cada vez descuida más su alimentación y por tanto su salud.

Este hecho es lo que hace diferenciar nuestro negocio de otros ya existentes en el sector, al ofrecer comida elaborada con ingredientes naturales, frescos y llevarla hasta el domicilio del cliente, además ofrecer ingredientes solo para que la ama de casa que este interesada en mantener una alimentación saludable, elabore la comida observando el proceso mediante el internet, en el cual se encontraran videos para la elaboración de distintos platos en la semana. Tomando en consideración la pirámide de alimentos sanos que necesitamos en nuestra vida.



Figura 1: Pirámide Nutricional

2.1. Descripción del Proceso.

Utilizaremos un horno mixto manejable y fácil de utilizar que se adapta al estilo personal de cada chef. Este horno ofrece varias posibilidades de trabajo, con memoria o de modo manual (versión P programable) o sólo de modo manual (versión D con mandos manuales, pero con nuevos display para visualizar mejor los valores programados).

Además podremos almacenar hasta 88 programas o recetas de 9 fases cada uno. Dividir el ciclo de cocción en varias fases, que se realizarán de modo automático más tarde sin necesidad de ser controladas, permite mejorar la calidad de cocción, usar menos grasas y controlar el punto final.

Por otro lado brinda la posibilidad de realizar recetas propias y originales, modalidades personales, estilos y acabados ya experimentados, las mismas que se podrán archivar y recuperar en cualquier momento para repetirlos con exactitud o para que sus ayudantes los realicen con la misma maestría.

Utilizaremos el Auto clima que es ideal para llevar los alimentos previamente cocinados, abatidos y refrigerados hasta la temperatura exacta de servicio. Gracias a esta opción, todas nuestras recetas llegarán a la mesa con la temperatura, humedad y fragancia de recién horneadas.



Figura 2: Proceso

*Cocción con vapor:

Vapor en vacío: 70/90 °C y sonda de aguja.

Con este horno se puede realizar todo tipo de cocción en vacío. Esta técnica, que goza de una creciente popularidad, reduce prácticamente a cero la merma de los alimentos, precisa muchos menos condimentos y facilita la conservación del producto cocinado, el cual, tras un abatimiento de temperatura, puede mantenerse a +3 °C hasta 20-25 días.

De este modo es posible ofrecer menús más completos sin esfuerzo adicional y sin riesgos. La cocción en vacío se realiza con ayuda de la exclusiva sonda de aguja; Las sondas de aguja también pueden utilizarse fuera del horno para controlar la temperatura de los alimentos en las fuentes de servicio o en los platos.



Figura 3: Vapor en Vacío

Vapor forzado: 130 °C

La cocción con vapor forzado se utiliza como primera fase para cocinar verduras ultra congeladas o frescas con piel (papas, nabos, remolachas, etc.).

La ventaja del vapor a 130 °C es que reduce la diferencia de temperatura que se produce en el horno cuando se introducen grandes cantidades de producto frío para cocerlos con vapor.

Con este horno podremos mejorar todas las fases de cocción y, al mismo tiempo, reducir el consumo de energía, minimizar el uso de condimentos, reducir el derroche del producto, eliminar los desperdicios causados por cocciones incorrectas y anular los tiempos muertos con un ventajoso aprovechamiento del tiempo del personal.

Además nos proporciona otra enorme ventaja: disponer de más espacio en la cocina gracias al uso de una sola máquina en lugar de varias ollas, cacerolas, fuegos y equipos diferentes. Todas estas ventajas, expresadas en valor económico, hacen que la inversión se amortice rápidamente.



Figura 4: Vapor Forzado

3. Mercado de Oferta

El mercado de oferta al cual nosotros representamos es el del servicio de comida vegetariana y dietética. Este mercado no está saturado por la competencia, ya que se encuentra en una etapa de crecimiento; debido a esto se tiene la oportunidad de incursionar en dicho mercado y obtener ganancias.

Ofreciendo un servicio diferenciado al de los demás, que no solo se dedique a servir comida en un local sino del envío de la comida a domicilio, además de un servicio auxiliar de suministro de



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



los ingredientes y la enseñanza por medio del internet a las personas interesadas en aprender a cocinar de una manera sana.

4. Mercado de Demanda

El mercado de demanda para nuestro producto será el público en general, porque para este tipo de producto la demanda suele ser directa, es decir, que el cliente busca claramente un producto vegetariano y dietético. La demanda serán las personas que trabajan, residen o quieran alimentarse de una manera saludable.

5. Demanda Insatisfecha

La necesidad de que exista un servicio de comida que pueda brindar el suministro de ingredientes a domicilio o la comida elaborada, la enseñanza de la elaboración de dichos platos para que el ama de casa o los ejecutivos puedan alimentarse de una manera saludable, existe en la actualidad, porque hay muchas personas que están cambiando sus hábitos alimenticios y buscan suplementar su dieta diaria con nutrientes y substancias que no se toman en la dieta normal.

Esta necesidad también existe en las personas que desean perder peso, deportistas o personas que tienen problemas de diabetes o de colesterol. Dichas personas tienen esa necesidad de buscar algún local que brinde un servicio óptimo acorde a sus necesidades.

6. Análisis 4P's

6.1 Producto

Se trata de prepara comida en un local en el que, no sólo se sirva la comida vegetariana y dietética, sino que también se la sirva a domicilio. El suministro de los ingredientes, y la enseñanza por medio del internet son servicios auxiliares integrados en la oferta del restaurante.

6.2 Precio

Para establecer el precio es necesario considerar lo siguiente:

- Los costos del negocio y por análisis los costes por servicio dada una estructura.
- Los precios de la competencia por servicios similares.
- El precio que el cliente estaría dispuesto a pagar por este servicio.
- Los gastos de elaboración.

En el sector centro de la ciudad de Guayaquil, el precio de la competencia es muy representativo, ya que el cliente acudirá de manera diaria a nuestro servicio y debido a eso el precio debe compensarle de otras opciones, como por ejemplo: ir a la casa y prepara la comida o acudir a un restaurante.

6.3 Plaza

Nuestro servicio estará localizado en el centro de la ciudad de Guayaquil, entre las calles Pichincha y Luque. Se considera este lugar un punto clave para emprender nuestro negocio, debido a la afluencia de personas que se ven afectadas por comer alimentos no sanos, debido a la gran cantidad de restaurantes que elaboran alimentos con elevados niveles de grasa.

6.4 Promoción

- Nuestro personal será el primero en difundir nuestro producto, debido a que ellos serán los que recomendarán platos o harán sugerencias a los clientes.
- Se incluirá nuestros datos en las páginas amarillas y en el internet, especificando nuestra misión, visión y servicio al cual nos dedicamos.
- Elaborar promociones en los días con menos afluencia de clientes (descuentos, combos, etc.).



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



- Elaborar un logotipo que sea fácilmente recordado y que el cliente asocie al producto con lo sus expectativas diferenciándolo de la competencia.

7. Análisis 5C's

7.1 Competidores.- Para el análisis de la competencia en Guayaquil hay que distinguir varios tipos principales de competidores indirectos:

- *Supermercados e hipermercados* que dentro de su servicio de supermercado, cuentan con artículos dietéticos y a precios competitivos, y entre ellos, productos dietéticos.
- *Herbolarios* donde se puedan encontrar algunos de estos productos.
- *Farmacias*, que incluyan artículos naturales y dietéticos, como infusiones, cápsulas, etc.
- *Tiendas especializadas* en elaboración de comida dietética o vegetariana.

Competidores Potenciales.- Son aquellos restaurantes dietéticos y vegetarianos que planeen ingresar al mercado empresarial en Guayaquil dando un servicio idéntico al de nuestro proyecto.

Proveedores.- La política de nuestro negocio con respecto a los proveedores se basará en el desarrollo de relaciones a largo plazo y mutuamente beneficiosas, que permitan mantener los estándares de calidad de la compañía.

Los productos básicos de nuestro menú serán comprados a empresas ecuatorianas, para reafirmar la confianza de nuestra empresa en la industria nacional. Desde las materias primas, y durante todo el proceso de producción (cadena de valor), nos comprometemos a brindar siempre la máxima calidad, seguridad, frescura y sabor en todos los productos.

Los proveedores serán:

- Mercados o plazas cercanas al local, la cual permitirá el abastecimiento de la materia prima.
- Supermercados: Mi Comisariato o Supermaxi, proveerán en la mayoría de los productos no perecibles y artículos de limpieza.
- Será proveedor de carne y leche de soya.

Algunos de nuestros proveedores tendrán un bajo poder de negociación debido a que existe en el mercado una gran diversidad de oferentes los cuales venden los mismos productos teniendo la opción de comparar precios.

Clientes.- El negocio se dirigirá al público en general, si bien la demanda de este tipo de productos suele ser una demanda directa, en la que el cliente busca claramente un producto saludable. Estos tendrán un alto poder de negociación ya que tienen la opción de elegir entre diversidad de platos.

Sustitutos.- Existen algunos locales que ofrecen comidas nutritivas, de las cuales se pueden citar:

- Comida Vegetariana – Ubicado Víctor Manuel Rendón y Baquerizo Moreno.
- Comedor San Francisco – Ubicado en Vélez entre Chile y Pedro Carbo.
- Cafetería de Casa Tosi – Ubicado en P. Icaza y Pichincha.

8. Análisis FODA.

Fortalezas

1.- Primer restaurante de comida sana (vegetariana y dietética), dirigido al sector empresarial, como a las amas de casa de la ciudad de Guayaquil.



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



2.- Ofrecer comida vegetariana y dietética basada en mantener una alimentación balanceada, las cuales tiene bajo nivel de grasa; y además son nutrientes y vitaminizantes.

3.- Servicio a domicilio de los ingredientes para la preparación de los alimentos, como también los platos ya preparados para empresas y hogares, los cuales no ofrece la competencia.

4.- Innovación de Platos y variación constante del menú.

5.- Los costos de materia prima son bajos, porque se adquieren al por mayor.

Oportunidades:

1.- El lugar en el cual vamos a estar ubicados no existen otros restaurantes que ofrecen un servicio similar al nuestro.

2.- En la actualidad el número de personas interesadas en mejorar su estilo de alimentación está en crecimiento.

3.- La posibilidad de apertura de otra sucursal a mediano o largo plazo.

4.- La oportunidad de poseer un horno industrial, en el cual mediante un proceso podrán los alimentos preparados mantenerse durante 4 días sin descomponerse a una temperatura + 3°C.

Debilidades:

1.- Ser una empresa nueva que carece de experiencia.

2.- La falta de lealtad de los consumidores de nuestro servicio.

Amenazas:

1.- Los restaurantes pueden aplicar estrategias de competencia agresiva.

2.- El ingreso de nuevos competidores.

3.- Políticas imprescindibles del Gobierno.

4.- Desestabilización económica.

9. Comercialización

En la semana previa al lanzamiento, visitaremos a las diferentes empresas en el centro de la ciudad, presentaremos nuestro servicio a los departamentos de recursos humanos, para que nos ayude con los correos electrónicos de sus empleados y poder enviarles la información de nuestro servicio.

Entregar volantes a las personas que caminen por los alrededores de nuestro negocio. Además entregaremos trípticos en los cuales se detallarán brevemente los beneficios que ofrece este tipo de comidas para la salud y reducción de peso; descripción del menú vegetariano y/o dietético, precios y formas de pago de almuerzos.

Adjunto a esto habrá un adhesivo que describa el servicio a domicilio de la comida preparada o el suministro de los ingredientes para aquellas personas que quieran aprender a realizar este tipo de comidas con tan solo ingresar a nuestra página de internet.

10. Infraestructura física

Características

Se espera alquilar un local de un área aproximada de 100 m², el cual debe contar con servicio de agua potable ininterrumpida, servicio eléctrico de 110v y 220v, baño, lavaderos, mesones, sistema de gas, de evacuación de olores, entrada de servicio y buena iluminación.

Se conoce que el valor por alquiler de un local con las características descritas es de \$ 800.00 mensuales, al momento del contrato de arrendamiento se deberá cancelar dos meses por adelantado y uno de garantía.

Localización

En nuestro estudio se analizó el centro de la ciudad de Guayaquil como la ubicación óptima para nuestro negocio, debido a la afluencia de personas que trabajan y buscan un lugar donde poder alimentarse de una manera saludable,



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



estableciendo así las calles Pichincha y Luque como punto estratégico.

11. Demanda proyectada

La demanda proyectada que se presenta a continuación es obtenida tomando en consideración la población estimada en los tres sectores que existen en la ciudad de Guayaquil (Norte-Centro-Sur), debido a que la mayoría de las personas que trabajan en el centro de la ciudad provienen de estos sectores, considerando el intervalo de edad de 18 – 45 años, se pudo estimar que el 40% de la población que vive en el centro de la ciudad trabaja en las empresas cercanas a nuestro negocio y el 20% de las personas que viven en el Norte y Sur también trabajan alrededor de nuestro local.

De acuerdo a nuestro estudio y debido a que la población de Guayaquil crece a un 2,5% anual se estimo una demanda para nuestro negocio de 1% para las personas que viven y laboran en el centro y el 0,5% para las personas que laboran en el centro pero que viven en el sector Norte y Sur de la ciudad. Y de esta manera se estimo la demanda mensual con un crecimiento para los siguientes meses del 1%.

POBLACIÓN CIUDAD DE GUAYAQUIL	2366902
--------------------------------------	----------------

PROYECCION TAMAÑO DEL MERCADO					
DEMANDA ESTIMADA	%	Población por Sector	Población 18 - 45 años	Población Trabajan en el Centro	Demanda Estimada Mensual
Población - Norte	45 %	1065106	639064	127813	639
Población - Centro	30 %	710071	355035	142014	1420
Población - Sur	25 %	591726	236690	47338	237
TOTAL	100 %	2366902	1230789	317165	2296

Figura 5: Demanda Proyectada

12. Inversiones

El monto de la inversión total requerida para la puesta en marcha del proyecto se estima en \$ 53.031,96, de los cuales la inversión fija y referida le corresponde el 46%, que equivalen a \$ 24.301,00 y la diferencia es destinada al capital de operación con un 54% que equivalen a \$ 28.730,96 de la inversión total.

Inversión Fija	US \$	%
Maquinarias y Equipos	\$6.660,00	50%
Enseres (Utensilios de Cocina)	\$853,00	6%
Equipos de Oficina	\$1.716,00	13%
Muebles	\$4.176,00	31%
Subtotal	\$13.405,00	100%
Imprevistos (20%)	\$2.681,00	
Total Inversión Fija	\$16.086,00	
Inversión Diferida		
Gastos de Puesta en Marcha	\$7.180,00	87%
Gastos de Permisos	\$420,00	5%
Gastos de Constitución	\$615,00	7%
Total Inversión Diferida	\$8.215,00	100%
Total Inversión Fija y Diferida	\$24.301,00	46%
Capital de Operación	\$28.730,96	54%
Inversión Total	\$53.031,96	100%
Financiamiento		
Capital Propio	\$53.031,96	

Figura 6: Inversión

CAPITAL DE OPERACIÓN (para un mes)		
DESCRIPCIÓN	US \$	PORCENTAJE %
Gastos de Administración	\$412,50	5,2%
Mano de Obra Indirecta	\$447,45	5,6%
Mano de Obra Directa	\$718,00	9,0%
Materiales Directos	\$4.935,45	61,8%
Materiales Indirectos	\$1.467,42	18,4%
TOTAL	\$7.980,82	100,0%
Imprevistos (20%)	\$1.596,16	
TOTAL CAPITAL OPERACIÓN	\$9.576,99	

Figura 7: Capital de Operación



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



CONCLUSIONES

De acuerdo a la investigación de mercado realizada, nos dimos cuenta que existe un mercado potencial que se encuentra en crecimiento el cual esta conformado por personas que entendieron que cada comida debe incluir grupos alimenticios sanos, y la importancia de llevar una dieta equilibrada.

Cabe recalcar que nuestro proyecto no tendrá competencia directa debido a que este ofrecerá dos alternativas diferentes que ayudaran a mejorar la salud de las personas.

La actividad no es nueva aunque el concepto de comida Light y Vegetariano en un solo restaurante es una innovación debido a que no existen servicios similares lo cual nos da una ventaja competitiva.

El precio estimado del servicio se fijo tomando en cuenta los resultados obtenidos del estudio de mercado. La inversión inicial para la puesta en marcha del proyecto alcanza el valor de **\$53.203,42** distribuidos en equipos y mobiliarios.

En cuanto al estudio técnico, se puede aseverar que todos los aspectos trazados en el mismo te otorgan viabilidad al proyecto, pues se cuenta con todos los requerimientos técnicos y legales para su ejecución.

Una vez realizada la evaluación financiera del proyecto, obtuvimos un 46% de retorno de la inversión, con un VAN de USD **\$77.256,17** con lo que se puede concluir que es factible para ser implementado, debido a que se obtuvieron resultados favorables.

El proyecto muestra un periodo de recuperación de aproximadamente tres años para la inversión inicial del proyecto. El análisis beneficio/costo fue de 2,45 lo cual indica que los beneficios si cubren los costos del proyecto.

El proyecto contara con disponibilidad de efectivo, lo que permitirá cancelar todos sus compromisos. Por ello este proyecto resulta factible, si se toman en cuenta el estudio de mercado y todos los indicadores calculados.

RECOMENDACIONES

Una vez desarrollado el proyecto, se presentan algunas recomendaciones:

Consideramos que quienes estén enterados en realizar este proyecto, deberían realizar una observación directa en diversos puntos de la ciudad, midiendo el comportamiento del consumidor ya que con esta, podrá elegir una ubicación que suponga idónea para luego realizar una investigación de mercados adecuada que permita evaluar la factibilidad del proyecto.

Los administradores del restaurante podrían enfocarse más a los aspectos relacionados con la manera de ofrecer sus servicios, buscando que la relación entre la calidad y el precio este en equilibrio.

Estar siempre en constante innovación en la elaboración de las recetas para obtener la fidelidad de nuestros clientes y la satisfacción al momento de consumir nuestros platos.

Las alianzas estratégicas con otras empresas o productos light y vegetariano son recomendables para asociar al restaurante con otras marcas de reconocimiento local en el amplio mercado de este tipo de productos y servicios.



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



13 Flujo de caja sin financiamiento

FLUJO DE CAJA						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN TOTAL	\$53.031,96					
INGRESOS		\$117.058,49	\$137.304,58	\$161.175,65	\$192.778,90	\$234.860,56
EGRESOS		\$100.902,92	\$104.482,84	\$108.235,09	\$112.048,96	\$116.177,41
COSTOS FIJOS		\$33.061,49	\$34.767,63	\$36.567,26	\$38.344,79	\$40.347,93
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$4.950,00	\$5.296,50	\$5.668,25	\$6.067,13	\$6.495,20
Sueldos		\$3.000,00	\$3.240,00	\$3.499,20	\$3.779,14	\$4.081,47
Papelaría y Útiles de Oficina		\$1.500,00	\$1.575,00	\$1.653,75	\$1.736,44	\$1.823,26
Imprevistos 10%		\$450,00	\$481,50	\$515,30	\$551,56	\$590,47
GASTOS DE VENTAS		\$7.084,00	\$7.438,20	\$7.810,11	\$8.200,62	\$8.610,65
Tripticos Informativos		\$1.200,00	\$1.260,00	\$1.323,00	\$1.389,15	\$1.458,61
Gastos de promoción		\$2.400,00	\$2.520,00	\$2.646,00	\$2.778,30	\$2.917,22
Diseño y actualización Página Web		\$2.000,00	\$2.100,00	\$2.205,00	\$2.315,25	\$2.431,01
Combustible		\$480,00	\$504,00	\$529,20	\$555,66	\$583,44
Mantenimiento de Moto		\$360,00	\$378,00	\$396,90	\$416,75	\$437,58
Imprevistos 10%		\$644,00	\$676,20	\$710,01	\$745,51	\$782,79
COSTOS INDIRECTOS		\$21.027,49	\$22.032,93	\$23.088,91	\$24.077,04	\$25.242,09
Alquiler		\$9.600,00	\$10.080,00	\$10.584,00	\$11.113,20	\$11.668,86
Electricidad		\$3.600,00	\$3.780,00	\$3.969,00	\$4.167,45	\$4.375,82
Agua potable		\$2.400,00	\$2.520,00	\$2.646,00	\$2.778,30	\$2.917,22
Gas		\$500,00	\$525,00	\$551,25	\$578,81	\$607,75
Teléfono		\$720,00	\$756,00	\$793,80	\$833,49	\$875,16
Imprevistos 10%		\$4.207,49	\$4.371,93	\$4.544,86	\$4.605,79	\$4.797,27
COSTOS VARIABLES		\$67.841,42	\$69.715,21	\$71.667,83	\$73.704,17	\$75.829,47
Materiales Directos		\$59.225,42	\$60.409,93	\$61.618,13	\$62.850,49	\$64.107,50
Mano de Obra Directa		\$8.616,00	\$9.305,28	\$10.049,70	\$10.853,68	\$11.721,97
FLUJO OPERACIONAL		\$16.155,57	\$32.821,75	\$52.940,56	\$80.729,94	\$118.683,15
(-) AMORTIZACIÓN		\$1.643,00	\$1.643,00	\$1.643,00	\$1.643,00	\$1.643,00
(-) DEPRECIACIÓN		\$3.459,17	\$3.459,17	\$3.459,17	\$1.592,50	\$1.592,50
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		\$11.053,41	\$27.719,58	\$47.838,39	\$77.494,44	\$115.447,65
25% IMPUESTO A LA RENTA		\$2.763,35	\$6.929,89	\$11.959,60	\$19.373,61	\$28.861,91
UTILIDAD DESPUÉS DE IMP. RENTA		\$8.290,05	\$20.789,68	\$35.878,80	\$58.120,83	\$86.585,74
15% PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES		\$1.243,51	\$3.118,45	\$5.381,82	\$8.718,12	\$12.987,86
UTILIDAD DESPUÉS DE IMP. A LA RENTA Y DE PART. DE TRAB.		\$7.046,55	\$17.671,23	\$30.496,98	\$49.402,71	\$73.597,88
(+) AMORTIZACIÓN		\$1.643,00	\$1.643,00	\$1.643,00	\$1.643,00	\$1.643,00
(+) DEPRECIACIÓN		\$3.459,17	\$3.459,17	\$3.459,17	\$1.592,50	\$1.592,50
VALOR DE SALVAMENTO						\$757,88
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-\$53.031,96	\$12.148,71	\$22.773,40	\$35.599,14	\$52.638,21	\$77.591,25

TMAR	12%
VAN	\$78.788,58
TIR	47%



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA	-\$50.667,96	\$11.720,00	\$22.344,68	\$35.170,43	\$52.447,53	\$77.055,58
PERIODO DE RECUPERACIÓN						
TASA 12%						
FLUJO DE CAJA DESCONTADO	-\$50.667,96	\$10.464,28	\$17.813,04	\$25.033,61	\$33.331,35	\$43.723,40
FLUJO DE CAJA DESCONTADO ACUMULADO	-\$50.667,96	-\$40.203,67	-\$22.390,63	\$2.642,98	\$35.974,34	\$79.697,74

PERIODO DE RECUPERACIÓN DESCONTADO 2,89 AÑOS ≈ 3 AÑOS

INDICE BENEFICIO/COSTO 2,57

COMO ESTE INDICE ES MAYOR QUE UNO SIGNIFICA
QUE LOS BENEFICIOS SI CUBREN LOS COSTOS DEL PROYECTO

14. FLUJO DE CAJA PARA LOS ACCIONISTAS

FLUJO DE CAJA INVERSIONISTAS						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN TOTAL	-\$53.031,96					
INGRESOS		\$117.058,49	\$137.304,58	\$161.175,65	\$192.778,90	\$234.860,56
EGRESOS		\$104.084,83	\$107.163,89	\$110.355,18	\$113.540,76	\$116.965,53
COSTOS FIJOS		\$33.061,49	\$34.767,63	\$36.567,26	\$38.344,79	\$40.347,93
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$4.950,00	\$5.296,50	\$5.668,25	\$6.067,13	\$6.495,20
Sueldos		\$3.000,00	\$3.240,00	\$3.499,20	\$3.779,14	\$4.081,47
Papelería y Útiles de Oficina		\$1.500,00	\$1.575,00	\$1.653,75	\$1.736,44	\$1.823,26
Imprevistos 10%		\$450,00	\$481,50	\$515,30	\$551,56	\$590,47
GASTOS DE VENTAS		\$7.084,00	\$7.438,20	\$7.810,11	\$8.200,62	\$8.610,65
Trípticos Informativos		\$1.200,00	\$1.260,00	\$1.323,00	\$1.389,15	\$1.458,61
Gastos de promoción		\$2.400,00	\$2.520,00	\$2.646,00	\$2.778,30	\$2.917,22
Diseño y actualización Página Web		\$2.000,00	\$2.100,00	\$2.205,00	\$2.315,25	\$2.431,01
Combustible		\$480,00	\$504,00	\$529,20	\$555,66	\$583,44
Mantenimiento de Moto		\$360,00	\$378,00	\$396,90	\$416,75	\$437,58
Imprevistos 10%		\$644,00	\$676,20	\$710,01	\$745,51	\$782,79
COSTOS INDIRECTOS		\$21.027,49	\$22.032,93	\$23.088,91	\$24.077,04	\$25.242,09
Alquiler		\$9.600,00	\$10.080,00	\$10.584,00	\$11.113,20	\$11.668,86
Electricidad		\$3.600,00	\$3.780,00	\$3.969,00	\$4.167,45	\$4.375,82
Agua potable		\$2.400,00	\$2.520,00	\$2.646,00	\$2.778,30	\$2.917,22
Gas		\$500,00	\$525,00	\$551,25	\$578,81	\$607,75
Teléfono		\$720,00	\$756,00	\$793,80	\$833,49	\$875,16
Imprevistos 10%		\$4.207,49	\$4.371,93	\$4.544,86	\$4.605,79	\$4.797,27



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



COSTOS VARIABLES		\$67.841,42	\$69.715,21	\$71.667,83	\$73.704,17	\$75.829,47
Materiales Directos		\$59.225,42	\$60.409,93	\$61.618,13	\$62.850,49	\$64.107,50
Mano de Obra Directa		\$8.616,00	\$9.305,28	\$10.049,70	\$10.853,68	\$11.721,97
GASTOS FINANCIEROS		\$3.181,92	\$2.681,05	\$2.120,08	\$1.491,80	\$788,12
FLUJO OPERACIONAL		\$12.973,66	\$30.140,69	\$50.820,48	\$79.238,14	\$117.895,03
(-) AMORTIZACIÓN		\$1.643,00	\$1.643,00	\$1.643,00	\$1.643,00	\$1.643,00
(-) DEPRECIACIÓN		\$3.459,17	\$3.459,17	\$3.459,17	\$1.592,50	\$1.592,50
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		\$7.871,49	\$25.038,53	\$45.718,31	\$76.002,64	\$114.659,53
25% IMPUESTO A LA RENTA		\$1.967,87	\$6.259,63	\$11.429,58	\$19.000,66	\$28.664,88
UTILIDAD DESPUÉS DE IMP. RENTA		\$5.903,62	\$18.778,90	\$34.288,73	\$57.001,98	\$85.994,65
15% PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES		\$885,54	\$2.816,83	\$5.143,31	\$8.550,30	\$12.899,20
UTILIDAD DESPUÉS DE IMP. RENTA Y PART. TRABAJADORES		\$5.018,07	\$15.962,06	\$29.145,42	\$48.451,68	\$73.095,45
(+) AMORTIZACIÓN		\$1.643,00	\$1.643,00	\$1.643,00	\$1.643,00	\$1.643,00
(+) DEPRECIACIÓN		\$3.459,17	\$3.459,17	\$3.459,17	\$1.592,50	\$1.592,50
CAPITAL PRESTADO	\$26.515,98					
(-) AMORTIZACIÓN DEL CAPITAL PRESTADO		\$4.173,87	\$4.674,74	\$5.235,71	\$5.863,99	\$6.567,67
VALOR DE SALVAMENTO						\$757,88
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-\$26.515,98	\$5.946,37	\$16.389,49	\$29.011,88	\$45.823,19	\$70.521,15

TMAR	12%
VAN	\$81.646,03
TIR	68%

AÑOS	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA	-\$25.333,98	\$5.794,13	\$16.245,35	\$28.876,81	\$45.936,31	\$70.300,64
PERIODO DE RECUPERACIÓN						
TASA 12%						
FLUJO DE CAJA DESCONTADO	-\$25.333,98	\$5.794,13	\$16.245,35	\$28.876,81	\$45.936,31	\$70.300,64
FLUJO DE CAJA DESCONTADO ACUMULADO	-\$25.333,98	-\$19.539,85	-\$3.294,50	\$25.582,31	\$71.518,62	\$141.819,26

PERIODO DE RECUPERACIÓN DESCONTADO

2,11 AÑOS

INDICE BENEFICIO/COSTO

6,60

COMO ESTE INDICE ES MAYOR QUE UNO
SIGNIFICA
QUE LOS BENEFICIOS SI CUBREN LOS COSTOS
DEL PROYECTO



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



PAYBACK

PAYBACK				
PERIODO AÑOS	SALDO INVERSIÓN	FLUJO DE CAJA	RENTABILIDAD EXIGIDA	RECUPERACIÓN INVERSIÓN
1	\$26.515,98	\$5.946,37	\$3.181,92	\$2.764,45
2	\$23.751,53	\$16.389,49	\$2.850,18	\$13.539,31
3	\$10.212,22	\$29.011,88	\$1.225,47	\$27.786,42
4	-\$17.574,19	\$45.823,19	-\$2.108,90	\$47.932,10
5	-\$65.506,29	\$70.521,15	-\$7.860,75	\$78.381,91

Ing. Omar Maluk Salem