

Modelo de Negocio Para el Crecimiento de Restaurantes de Comida de Alta Demanda en la Ciudad de Guayaquil: Un Estudio de Casos

PROBLEMA

En Ecuador, aunque la demanda por comida típica es alta, los restaurantes dedicados a platos tradicionales enfrentan desafíos que afectan su éxito y sostenibilidad. A pesar de ser uno de los países más emprendedores de América Latina, Ecuador tiene la tasa más alta de salida de negocios con un 9.3% (Global Entrepreneurship Monitor, 2020). Este problema impacta especialmente a los restaurantes que aún no logran posicionarse en el mercado, a pesar de la riqueza gastronómica y creciente reputación del país a nivel mundial.

OBJETIVO GENERAL

Proponer un modelo para el crecimiento de restaurantes de comida de alta demanda en la ciudad de Guayaquil, basado en los hallazgos de estudios de casos de éxitos para el crecimiento sostenible de estos negocios en el mercado.

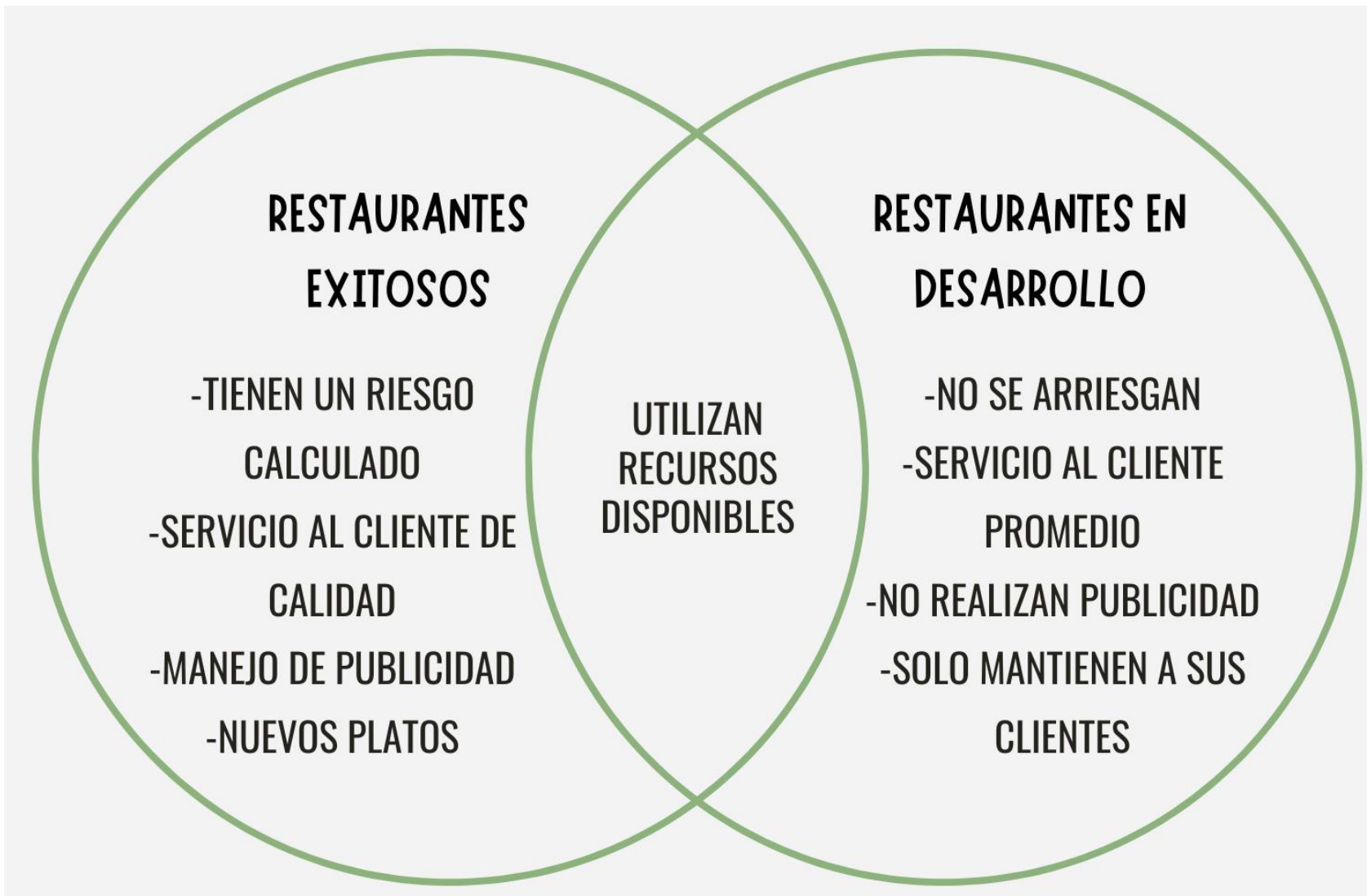
PROPUESTA

¿CÓMO LO HICIMOS?



- Modelo Effectuation:** Análisis de decisiones emprendedoras
- Metodología cualitativa:** Estudio de casos para entender fenómenos específicos.
- Estudio de casos:** Se analizan seis restaurantes (3 exitosos, 3 en crecimiento).
- Entrevistas:** Semiestructuradas, basadas en principios de Effectuation.
- Selección de participantes:** Restaurantes con reconocimiento y al menos 3 años de operación.

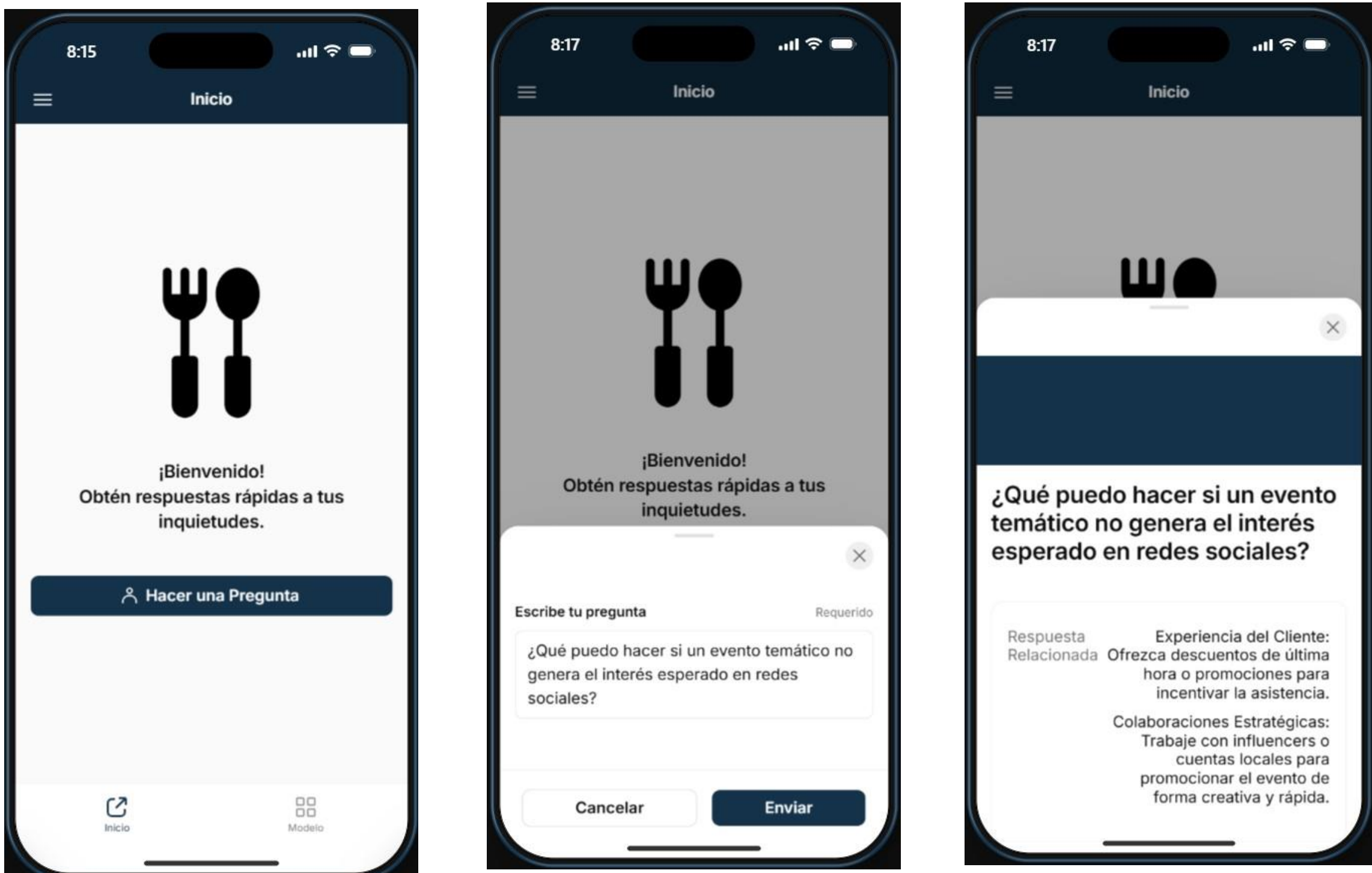
RESULTADOS



CONCLUSIONES

- Enfoque prudente y control de riesgos:** Los restaurantes exitosos comenzaron con recursos limitados, evitando grandes deudas y maximizando lo que tenían, lo que permitió un crecimiento gradual y sostenido.
- Colaboraciones clave:** Las alianzas familiares e informales con proveedores y otros negocios fueron esenciales para la expansión, ofreciendo apoyo en la toma de decisiones y operaciones.
- Actitud frente al riesgo:** Los restaurantes que no alcanzaron el éxito compartieron la falta de disposición para asumir riesgos calculados, lo que impidió que se adaptaran y crecieran en un mercado competitivo.

FORK: IA PARA RESTAURANTES



Fork es una app para restaurantes que ayuda a gestionar riesgos operativos. A partir de este enfoque, ofrece estrategias personalizadas en cuatro áreas clave: calidad al cliente, sostenibilidad, colaboraciones estratégicas y diferenciación. Con inteligencia artificial, la app optimiza la operación y potencia el valor del negocio en el mercado.

Modelo Impulsadora Gastronómico



Este modelo es una guía integral para desarrollar y gestionar restaurantes que busquen diferenciarse en el competitivo mercado gastronómico de Guayaquil, enfocado en riesgo calculado como eje central, sustentado en cuatro pilares clave: Valor Diferenciado, Experiencia del Cliente, Sustentabilidad, y Colaboraciones Estratégicas.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que los restaurantes que enfrentan dificultades utilicen la app Fork, que ofrece soluciones rápidas a irregularidades comunes, permitiendo mejorar la operación y ayudar a los negocios a asumir riesgos calculados para crecer y lograr el éxito.
- Adoptar un enfoque gradual en la toma de decisiones, evaluando riesgos antes de expandirse. Ofrecer propuestas únicas con menús innovadores y excelente servicio al cliente, mientras se realizan prácticas sostenibles.