



**REPÚBLICA DEL ECUADOR**

**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**PROYECTO DE TESIS**

**TITULO:**

**CREACIÓN DE UN RESTAURANTE DE COMIDAS DITÉTICAS Y  
NUTRICIONALES**

**(PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ECONOMISTA CON MENCIÓN  
EN FINANZAS)**

**AUTORES: Verónica Barcia Morán  
Jessica Guevara Zuñiga**

**MILAGRO, SEPTIEMBRE DEL 2010**

**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE ECONOMIA**

**CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal de Milagro.

**CERTIFICO:**

Que he analizado el Proyecto de Grado con el tema “**CREACIÓN DE UN RESTAURANTE DE COMIDAS DIETÉTICAS Y NUTRICIONALES**”, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de:

**ECONOMISTA**

**Presentado por las Egresadas:**

**Verónica Gisella Barcia Morán**

**0917038440**

**Jessica Lisette Guevara Zuñiga**

**0920673779**

**TUTOR: ECON. JADIRA ARTEAGA**

## **DECLARACIÓN DE AUTORIA DE LA INVESTIGACION**

Este proyecto no existe alguna investigación del tema en la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales ni en otra biblioteca de la Universidad Estatal de Milagro.

Este proyecto se lo ha elaborado con la finalidad de aplicarlo en nuestra ciudad de Milagro con el propósito de que los clientes lleven una alimentación saludable.

**Verónica Gisella Barcia Morán**  
**Jessica Lissett Guevara Zuñiga**

**0917038440**  
**0920673779**

## **CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA**

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de ECONOMISTA otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTIFICA	( )
DEFENSA ORAL	( )
TOTAL	( )
EQUIVALENTE	( )

---

**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

---

**PROFESOR DELEGADO**

---

**PROFESOR SECRETARIO**

## **DEDICATORIA**

**Dedico este proyecto a Dios por todas sus bendiciones.**

**A mis querido esposo Wilmer Velasco, mis hijos Wilmer y Oswaldo a mis padres Jorge e Irene de Barcia, hermanas, sobrinos por toda su comprensión y apoyo en etapa de mi vida.**

**Verónica Barcia Morán**

**Dedico este proyecto a Dios por todas sus bendiciones.**

**A mis queridos padres, hermano, esposo y a mis hijas por toda su comprensión y apoyo.**

**Jessica Guevara Zuñiga**

## AGRADECIMIENTO

Gracias a **Dios Todopoderoso**, por ser nuestro protector en cada momento de nuestras vidas y darnos la sabiduría y fortaleza necesaria, para haber llegado a la feliz culminación de esta meta que nos trazamos.

A nuestros **Padres**, que con su ayuda, apoyo incondicional y excelentes ejemplos de perseverancia, sacrificio y entrega al trabajo, nos orientaron por la senda del bien y la responsabilidad.

A nuestros Directores del Proyecto **Econ. Jadira Arteaga** y **Ing. Jingson Gamboa** y a todos los demás **Profesores**, que durante el decurso de la Carrera Universitaria, nos ofrecieron sus sabios conocimientos en cada una de las cátedras; y nos impartieron su ciencia y experiencia, lo cual nos han ayudado a seguir preparándonos día a día.

**Verónica Barcia Morán**  
**Jessica Guevara Zuñiga**

## CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Doctor:

Rómulo Minchala

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.-

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue Creación de un restaurante de comidas dietéticas y nutricionales y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias de la Administración.

Milagro, 2 de septiembre del 2010

Verónica Gisella Barcia Morán

0917038440

Jessica Lissett Guevara Zuñiga

0920673779

# ÍNDICE GENERAL

	Pág.
<b>CAPITULO I</b>	
ACEPTACION DEL TUTOR.....	ii
DECLARACION DE AUTORIA.....	iii
CERTIFICACION DE LA DEFENSA .....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
CESION DE DERECHOS DE AUTOR.....	vii
ÍNDICE GENERAL.....	viii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
RESUMEN.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.-EL PROBLEMA	
1.1 Planteamiento del problema.....	3
1.1.1 Problematización: Origen y descripción del problema.....	3
1.1.2 Delimitación del objeto de investigación.....	4
1.1.3 Formulación del problema.....	4
1.1.4 Determinación del Tema.....	4
1.1.5 Sistematización del problema.....	5
1.2 Objetivos .....	5
1.2.1 Objetivo General de la Investigación.....	5
1.2.2 Objetivos Específicos de la Investigación.....	5
1.3 Justificación.....	6
CAPÍTULO II.- MARCO TEÓRICO	
2.1 Antecedentes Investigativos.....	8
2.2 Fundamentación Filosófica .....	9
2.3 Fundamentación científica de variables (Marco Teórico).....	16



2.4	Definiciones y Conceptos.....	20
2.5	Hipótesis.....	21
2.5.1	Hipótesis General.....	21
2.5.2	Hipótesis Particular.....	21
<b>CAPÍTULO III.- MARCO METODOLÓGICO</b>		
3.1	Modalidad de la investigación.....	22
3.2	Tipo de Investigación .....	22
3.3	Población y muestra .....	23
3.4	Operacionalización de las variables.....	24
3.5	Técnicas e instrumentos utilizados .....	24
3.5.1	Métodos de la investigación .....	25
<b>CAPÍTULO IV.- ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS</b>		
4.1	Análisis de los resultados .....	26
4.1.1	Interpretación de datos.....	27
4.2	Conclusiones y Recomendaciones .....	37
<b>CAPÍTULO V.- CREACIÓN DE UNA EMPRESA</b>		
5.1	Propuesta.....	38
5.1.1	Antecedentes. ....	39
5.1.2	Objetivos .....	40
5.1.3	Ubicación del proyecto.....	40
5.2	La Empresa .....	41
5.2.1	Misión, Visión, Objetivos de la empresa .....	41
5.2.2	Marco Legal .....	42
5.2.2.1	Impacto.....	46
5.2.3	Personal .....	47
5.2.3.1	Requerimientos de personal .....	48
5.2.3.2	Organigrama .....	49
5.2.3.4	Descripción de funciones .....	51
5.3	Análisis de Mercado .....	52
5.3.1	Modelo de las 5 fuerzas competitivas de Porter.....	52
5.3.2	Análisis FODA .....	56

5.3.3. Segmentación del mercado.....	58
5.3.4. Composición del mercado.....	58
5.3.5. Marketing Mix.....	59
5.4 Especificación del Proyecto .....	63
5.4.1 Localización y Tamaño.....	63
5.4.2 Capacidad .....	64
5.4.3. Distribución de Maquinarias y Equipos .....	64
5.4.4. Procedimiento.....	66
5.5 Resultados.....	67
5.5.1 Pérdidas y Ganancias .....	69
5.5.2 Balance General .....	70
5.5.3. Flujo de Efectivo.....	71
5.6 Evaluación Financiera.....	72
5.6.1 Flujo de Caja .....	72
5.6.2 Análisis de Rentabilidad.....	73
5.6.3. VAN-TIR.....	74
5.6.4. Razones Financieros.....	75
5.7 Conclusiones y Recomendaciones .....	76
5.7.1 Conclusiones .....	76
5.7.2 Recomendaciones.....	76
Bibliografía y Lincografía .....	77
Anexos .... ..	77
Modelo de Encuesta .....	79
Modelo de Tarjeta de Presentación.....	81
Tabla de Gastos Generales .....	82
Presupuesto de Compras.....	83
Tabla de Depreciación .....	84
Tabla de Amortización de Préstamo.....	85
Punto de Equilibrio.....	86

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 : Relación de Peso y Altura del Hombre y la Mujer.....	19
Cuadro 2 : Opción de las encuesta pregunta 1.....	26
Cuadro 3 : Opción de la encuesta pregunta 2.....	27
Cuadro 4 : Opción de la encuesta pregunta 3.....	29
Cuadro 5 : Opción de la encuesta pregunta 4.....	30
Cuadro 6 : Opción de la encuesta pregunta 5.....	31
Cuadro 7 : Opción de la encuesta pregunta 6.....	32
Cuadro 8 : Opción de la encuesta pregunta 7.....	33
Cuadro 9 : Opción de la encuesta pregunta 8.....	34
Cuadro 10: Opción de la encuesta pregunta 9.....	35
Cuadro 11: Opción de la encuesta pregunta 10.....	36
Cuadro 12: Ubicación del proyecto.....	40
Cuadro 13: Tipos de locales.....	43
Cuadro 14: Categorización de restaurantes.....	45
Cuadro 15: Modelo de las 5 fuerzas Porter.....	52
Cuadro 16: F.O.D.A.....	57
Cuadro 17: Marketing Mix.....	59
Cuadro 18: Distribución de Maquinarias y Equipos.....	64
Cuadro 19: Inversión del Proyecto.....	67
Cuadro 20: Activos Fijos.....	68
Cuadro 21: Estado de Pérdidas y Ganancias.....	69
Cuadro 22: Balance General.....	70
Cuadro 23: Flujo de Efectivo.....	71
Cuadro 24: Evaluación Financiera.....	72
Cuadro 25 : . Análisis de Rentabilidad.....	73
Cuadro 26: VAN.....	74
Cuadro 27 : TIR.....	75
Cuadro 28 : Razones Financieras.....	75

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: ¿Conoce usted los beneficios que brinda el consumo de alimentos nutritivos?.....	27
Gráfico 2: ¿Estaría dispuesto a consumir comida dietética y nutritiva?...	28
Gráfico 3: ¿Qué le parece la idea de un restaurante de comida Dietética en la ciudad de Milagro?.....	29
Gráfico 4: ¿Quisiera recibir nuestro servicio de comida dietética a Domicilio u oficina?.....	30
Gráfico 5: ¿ Está de acuerdo con el sistema de membresia para obtener descuentos en consumos de alimentos dietéticos ?.	31
Gráfico 6: ¿Estaría dispuesto a asistir a conferencias con nutricionistas Para beneficio de su salud?.....	32
Gráfico 7: ¿Desearía usted ser parte de todos los beneficios que presta Nuestra empresa y sin ningún costo adicional?.....	33
Gráfico 8: ¿Por qué adopto este estilo diferente de alimentación? .....	34
Gráfico 9: ¿ Qué tiempo estaría dispuesto a probar nuestro servicio con el fin de ver cambios en su salud?.....	35
Gráfico10:¿Le llamaría la atención un restaurante de comidas dietéticas que tenga menús diarios de diferentes tipos y económicos además recibiendo descuentos por ir continuamente a almorzar?.....	36
Gráfico 11: Análisis de Costo.....	86
Gráfico 12: Punto de Equilibrio.....	87

## RESUMEN

Una dieta baja en grasas ayuda a disminuir las probabilidades de padecer una enfermedad cardíaca, así como a reducir el peso. La cantidad total de grasa ingerida debe ser baja, aunque el tipo de grasa es también importante. No deben comerse demasiados ácidos grasos saturados, como los contenidos en la manteca o el tocino. Las grasas insaturadas, como el aceite de girasol, maíz, oliva, y las margarinas bajas en calorías son más sanas que los ácidos grasos saturados.

Los nuevos estilos de vida y hábitos de consumo procedentes de otros países extendidos por intereses comerciales amenazan con destruir una dieta secular y sana con la creación de problemas cardiovasculares, procesos de obesidad, alteraciones digestivas y metabólicas.

Una dieta equilibrada responde a dos características esenciales: CANTIDAD ADECUADA y CALIDAD.

Una dieta equilibrada aporta los nutrientes necesarios en su justa proporción para realizar los procesos metabólicos, funciones plásticas y reguladoras que el cuerpo necesita, pero cuidando la salud. Es decir, la cantidad de alimentos consumidos deberán cubrir las necesidades energéticas de cada persona. No existe ningún alimento que contenga todos los nutrientes que el organismo precisa, por ello la importancia de una dieta correcta, variada y completa, sin excluir ningún grupo de alimentos pues la calidad viene fijada por la presencia de los diferentes nutrientes en el conjunto del aporte calórico de la dieta, un buen equilibrio entre las calorías, las proteínas y las vitaminas.

## **ABSTRACT**

A low-fat diet helps reduce the chances of heart disease and to reduce weight. The total amount of fat eaten should be low, although the type of fat is also important. They should not eat too many saturated fatty acids, as contained in the lard or bacon. Unsaturated fats such as sunflower oil, corn, oliva and low-fat margarines are healthier than saturated fatty acids.

The changing lifestyles and consumer habits from other countries extended by commercial interests threatened to destroy a secular, healthy diet with the creation of cardiovascular problems, obesity processes, digestive and metabolic disorders. A balanced diet meets two essential characteristics: adequate quantity and quality.

A balanced diet provides the nutrients in the right proportions for metabolic processes, plastic and regulatory functions that the body needs, but health care the quantity of food consumed must meet the energy needs of the individual not precise, hence the importance of proper diet, varied and complete, without excluding any group of food since the quality is fixed by the presence of different nutrients on the whole calorie diet, a good balance between calories, proteins and vitamins.

## INTRODUCCIÓN

Una alimentación saludable requiere, en muchos casos, de una educación nutricional que debe promoverse desde la infancia, pues los hábitos adquiridos en esa etapa son fundamentales para una correcta nutrición en las edades adultas y una prevención de las enfermedades vinculadas a los trastornos alimenticios. Los efectos positivos o negativos de la alimentación tendrán repercusión, tarde o temprano, en la salud.

Etimológicamente la palabra dieta significa “régimen de vida”. La dieta se considera equilibrada si aporta los nutrientes y energía en cantidades tales que permiten mantener las funciones del organismo en un contexto de salud física y mental.

Esta dieta equilibrada es particular de cada individuo y se adapta a su sexo, edad y situación de salud. No obstante, existen diversos factores (geográficos, sociales, económicos, patológicos, entre otras) que influyen en el equilibrio de la dieta.

El presente proyecto presenta una investigación de mercados, en la cual se determina el nivel de aceptación de un restaurante de comidas dietéticas y nutricionales en la ciudad de Milagro, brindando el servicio de entrega a domicilio, y al mismo tiempo se descubrirá los gustos y preferencias del mercado con la finalidad de demostrar un plan de marketing con sus respectivas estrategias.

En el primer capítulo del proyecto, se describe el planteamiento del problema los objetivos generales, objetivos específicos y la justificación.

En el segundo capítulo se desarrolla el marco teórico, los antecedentes, fundamentación filosófica y científica, y la hipótesis.

En el tercer capítulo la metodología, la modalidad de la investigación, el tipo de investigación, la población y muestra de nuestra ciudad, operacionalización de las variables y las técnicas e instrumentos utilizados.

En el cuarto capítulo es la interpretación de datos, como el análisis de los resultados de la investigación de mercado para sondear el mercado potencial y la aceptación del servicio a brindar en este caso un restaurante de comidas dietéticas y nutricionales

utilizando un tamaño de muestra, se realizó por medio de una encuesta, y las conclusiones y recomendaciones que se da en base a los resultados.

En el quinto capítulo es la información general, de la creación de una empresa, propuesta, la empresa, el análisis de mercado, la especificación del proyecto también se analizará el entorno financiero del proyecto en el que se detallara el presupuesto del costo y gasto, los estado de resultados, la evaluación financiera con lo que posteriormente se evaluará la rentabilidad del proyecto.

Finalmente se resumirán las conclusiones y recomendaciones para la creación de un nuevo restaurante de comidas dietéticas y nutricionales.



## **CAPITULO I**

### **EL PROBLEMA**

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

##### **1.1.1 Problematización: Origen y descripción del problema**

En la ciudad de Milagro en los últimos años se ha incrementado el número de personas con problemas de obesidad, enfermedades cardiacas y digestivas provocadas en su mayor parte por una alimentación desbalanceada una dieta basada en comidas chatarras en las cuales no se introducen vegetales en la cantidad que nuestro organismo necesita a diario.

Si nuestra población sigue llevando este tipo de dietas desbalanceada nos encontraremos con serios problemas no solo de salud sino también estéticos y psicológicos lo cual incrementaría la posibilidad de recurrir al cirujano plástico para que este solucione en parte nuestra apariencia lo que será momentáneo ya que si no dejamos de lado la incorrecta forma de alimentarnos nuestro cuerpo por dentro seguirá sufriendo desmejoras.

La nutrición es un elemento muy importante en el mantenimiento de la salud y en el tratamiento de enfermedades es por esta razón que nuestro Restaurante de Comidas Dietéticas y Nutricionales pone a su alcance el servicio a la puerta de su casa, oficina o trabajo las mejores comidas nutricionales para tener la oportunidad de llevar una correcta alimentación.

### **1.1.2 Delimitación del objeto de investigación**

Nuestro proyecto se va a desarrollar en Ecuador en la región litoral en la provincia del Guayas la ciudad de Milagro donde analizado el problema de cerca buscar soluciones necesarias que el caso amerita.

Se realiza este proyecto con datos de los últimos 5 años y nos basaremos en el último censo realizado en la ciudad que arroja como resultado una población de 250.000 habitantes en la ciudad de Milagro en la cual su mayor población lleva un régimen de alimentación desbalanceada lo que ha ocasionado graves problemas.

### **1.1.3 Formulación del problema**

¿Qué efectos ha provocado en la población el consumo o régimen alimenticio basado en una dieta rica en carbohidratos, calorías, enlatados, comida chatarra y mínimo aporte de verduras y frutas?

### **1.1.4 Determinación del tema**

La obesidad, las enfermedades cardíacas y digestivas son enfermedades complejas que han sido reconocidas como un importante problema sanitario y de salud pública nutricional. Generalmente, su prevalencia se asocia a un sobre consumo calórico y a un bajo gasto energético por parte del individuo, y también a la influencia de las condiciones sociales, económicas y medioambientales en los cambios del patrón alimentario y de la actividad física de la población.

De aquí partimos para tomar como tema de estudio y análisis el Servicio de Comidas Dietéticas y Nutricionales a casa, oficina o trabajo como la oportunidad de brindar a nuestra población otra alternativa de vida.

### **1.1.5 Sistematización del problema**

¿Qué efectos produce en nuestra salud ingerir comidas chatarras?

¿Cuáles son las características de una persona con una desmejorada alimentación?

¿Cuáles son los resultados de comer sano?

¿Cuántos Restaurantes en Milagro brindan el servicio a domicilio de Comidas Dietéticas y Nutricionales en Milagro?

¿Cómo ayudaríamos a la población al brindar un Restaurante de Comidas Dietéticas y nutricionales?

¿Cómo ayuda una dieta balanceada a las personas con enfermedades cardíacas y digestivas?

## **1.2Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo general de la Investigación**

Conocer la eficacia y seguridad de una dieta balanceada dietética nutricional basada en verduras, frutas y alimentos naturales que aporten a la salud del ser humano dentro de una dieta equilibrada establecida para el control de peso y enfermedades cardiovasculares y digestivas.

### **1.2.2 Objetivos específicos de la investigación**

Los objetivos específicos de este proyecto son:

- Mejorar los hábitos alimentarios
- Disminuir la masa de grasa del individuo obeso.
- Mantener el peso perdido,
- Disminuir las complicaciones de salud.

- Mejorar los hábitos de vida.
- Brindarles a nuestros clientes una dieta variada sin afectar la calidad de los alimentos.
- Instalarnos firmemente en el sector de Restaurantes Dietéticos y Nutricionales marcando nuestro espacio.

### **1.3 Justificación**

Este proyecto ha sido realizado para analizar la forma de alimentación de la población ya que en los últimos años se ha visto un incremento de consumo de comidas chatarras que da como resultado enfermedades como la obesidad y está se encuentra acompañada de otras enfermedades.

La obesidad es una enfermedad metabólica caracterizada por un aumento de la grasa del tejido adiposo por encima de ciertos límites, que se manifiesta por alteraciones morfológicas y sobrepeso.

Esta enfermedad constituye una de las epidemias más importantes de este siglo, debido a la sobrealimentación y facilidad de acceso a los alimentos chatarras y una dieta basada en comidas rápidas o enlatados.

Por otro lado, la relación directa entre la obesidad y el mayor riesgo de padecer enfermedades cardiovasculares, diabetes o cáncer, hace que el consumidor demande productos farmacéuticos o algún producto “milagroso” que le permitan superar esa situación y mejorar tanto su aspecto físico como su estado de salud, es por esa razón que queremos satisfacer las necesidades del consumidor brindándoles un servicio de comidas dietéticas y nutritivas a la puerta de su casa, trabajo u oficina.

Este proyecto busca beneficiar a la población en general ya que es dirigido para personas de todas las edades y clase social que deseen sentirse y verse bien interna y externamente.

Este proyecto busca que la gente no sufra de hambre sino que aprenda a alimentarse y nutrirse bajo una dieta saludable dirigida a niños y personas adultas sin importar sus ingresos económicos ya que los precios del menú a ofrecerse son accesibles a toda clase social, lo importante es brindar a la población otra alternativa de alimentación.

Esos hábitos y costumbres del día a día son determinantes en el origen del sobrepeso u obesidad que padece la población en los últimos años. Los kilos que acumulamos a lo largo de los años, están generados por malos hábitos de vida, que sin darnos cuenta incrementan las posibilidades de padecer muchas enfermedades relacionadas al sobrepeso.

Este mercado de los Restaurante de Comidas Dietéticas y Nutricionales con servicio a domicilio es poco competitivo lo que nos permitirá entrar poco a poco en este sector y poder posesionarnos con nuestro servicio.

Es necesario saber que la ejecución de este proyecto generara beneficios económicos, pero al mismo tiempo será una alternativa para la población en poder cambiar su estilo de vida debido al cambio alimenticio.

Este plan de implementación de un nuevo servicio para la ciudadanía contara con personal capacitado el cual estará listo en cualquier momento para atender a los clientes y a su vez mantener los clientes existentes ya que las personas trataran de sentirse bien atendidos en todo momento y así estos clientes ayudaran a promocionarnos y a darnos a conocer en el mercado de Restaurantes de Comidas Dietéticas y Nutricionales.

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Antecedentes investigativos**

LA NUTRICIÓN EN LA PREVENCIÓN DE ENFERMEDADES, LA PROMOCIÓN Y PRESERVACIÓN DE LA SALUD.

La nutrición está siendo reconocida por el papel que juega en la prevención de muchas enfermedades así como en la promoción y preservación de la salud. Está es el área de investigación médica de más desarrollo hoy en día y es un fenómeno que se está dando en todo el mundo.

La razón de lo anterior es muy sencilla. El 70% de las enfermedades son originadas por causas relacionadas con la nutrición. Las principales causas de muerte en el mundo son enfermedades del corazón, varios tipos de cáncer y embolias; el 50% de estas muertes están directamente relacionadas con la nutrición. Las enfermedades como las embolias, hipertensión, arteriosclerosis, cáncer, diabetes, osteoporosis, artritis, anemia, enfermedades de la vesícula y hasta ciertas enfermedades en las encías y los dientes se relacionan con factores nutricionales es, por la falta de ciertos nutrientes.

Hay un gran número de enfermedades crónicas que son menos serias pero que sin embargo tienen origen nutricional. Algunas de estas enfermedades son: dolores de

cabeza, nerviosismo, ansiedad, depresión, alergias, problemas digestivos, algunos tipos de asma, la mayoría de los problemas de piel, reumatismo, artritis. Se estima que el 70% de quienes acuden a consulta médica lo hacen por problemas directos o indirectamente relacionados con factores nutricionales. Nuevamente, a causa de la falta de una nutrición adecuada.

La Dietética consiste en un conocimiento básico de los 4 grupos alimentarios y su combinación ideal para proporcionar una dieta balanceada y esto equivale a esa información tan simple que aprendimos en la secundaria. Por otro lado la Nutrición implica el conocimiento de aquellos elementos que promueven la buena salud. Sin embargo, la ciencia está descubriendo que hay mucho más y que hay dos áreas que se consideran esenciales: éstas son el estudio de Micro nutrientes y los Factores Botánicos Nutricionales como son las hierbas.

Los Micro nutrientes incluyen muchos tipos diferentes y cantidades muy pequeñas de ciertas Vitaminas y Minerales, Ácidos Grasos Esenciales, ciertas Fibras y Oligoelementos.

## **2.2 Fundamentación Filosófica**

### **Nutrición Balanceada**

Los problemas alimenticios son a nivel mundial por esa razón ahora se esta hablando de una Nutrición balanceada este es un programa nutricional diseñado para que nuestro cuerpo se encuentre nutrido al máximo.

El resultado es que nos sentimos mejor, y somos capaces de prevenir y luchar contra las enfermedades e incluso controlar nuestro peso si fuera necesario. Asegurar una correcta nutrición balanceada es mejor y añadir unas pocas vitaminas, comida sana.

El Programa de Nutrición balanceada que se analiza y se aconseja ahora comienza con un completo programa nutricional que incluye todos los micronutrientes esenciales, comiendo una dieta equilibrada y evitando los excesos conocidos como

perjudiciales. Al mismo tiempo significa aprovechar toda la riqueza del mundo botánico, incorporando plantas medicinales.

El consumo de buena nutrición, y añadir suplementos nutricionales, hace que nos sintamos bien con nuestro cuerpo y capaces de digerirlo completamente y, sobre todo, capaz de absorber la nutrición que consumimos.

La mayoría de los nutrientes que nosotros consumimos son absorbidos en nuestro cuerpo a través de las vellosidades de nuestro intestino delgado. Son pequeñas proyecciones, como unos dedos que se especializan en la absorción de nutrientes. La mayoría de nosotros damos por hecho que nuestro organismo absorbe toda la nutrición de nuestra comida y los suplementos de forma eficiente y completa. Sin embargo, para muchos de nosotros la absorción de nutrientes podría verse disminuida como resultado de malos hábitos alimentarios, continuas dietas de adelgazamiento y otros factores relacionados con el estrés que existen en la sociedad actual. Esto significa que muchos de nosotros estamos comiendo bien, pero no obtenemos una completa nutrición. Un aspecto muy importante del Programa de Nutrición balanceada es asegurar que nuestro cuerpo absorbe al máximo los nutrientes que consumimos. Así, podemos luchar contra los dañinos efectos de los hábitos alimentarios pobres, el estilo de vida estresante o las enfermedades, y comenzar un proceso de regeneración y revitalización de nuestras células con buena nutrición.

El Programa de Nutrición balanceada incluso va un paso más allá. Una parte importante de este programa es un grupo de micronutrientes que ayudan a energizar las células de nuestro cuerpo, así pueden funcionar más eficientemente y usar la nutrición para mejorar la salud y la vitalidad. El resultado final es sentirnos bien por dentro y fuera es decir tener una buena salud y mejorar nuestra apariencia física.

Hablemos del control de peso. ¿Por qué? El 65% de la población necesita o desea perder peso. La industria del control de peso generó 70 billones de dólares el año pasado y crece constantemente con mayores expectativas en el siglo XXI. De nuevo, en cuanto al control de peso como con el tratamiento de cualquier problema o enfermedad, hay un enfoque clásico y un enfoque celular.



¿Cuáles son los síntomas de la obesidad? Demasiados kilos. ¿Cómo adquiere uno esos kilos de más? Comiendo demasiado. La solución clásica a este dilema es reducir calorías. A excepción del programa de Nutrición balanceada todos los programas siguen este método. ¿Cuál es el problema de este método? El 90% vuelve a subir de peso. Resulta que la pérdida de peso tiene su raíz en la nutrición. Es mucho más profunda que simplemente reducir las calorías.

No hay ningún programa como Nutrición balanceada. Es tiempo ahora de empezar a hablar sobre la salud y la pérdida de peso con propiedad.

Una buena nutrición es crucial no sólo para prevenir enfermedades de privación, sino también enfermedades crónicas que afectan a poblaciones prósperas y no prósperas por igual. Sin embargo, ¿existen oportunidades para que los practicantes del desarrollo en la comunidad de la salud incorporen la nutrición? Experiencias recientes sugieren que si existen.

Por ejemplo, la integración de la suplementación de dosis altas de vitamina A con los Días Nacionales de Inmunización (DNI) ha proporcionado mejoras sorprendentes en la cobertura. Se estimó que aproximadamente un 60 por ciento de los niños de la región del Sub-Sahara del África habían recibido por lo menos una dosis en los últimos seis meses de 1998, el doble de cobertura que dos años atrás. Sin embargo, el progreso hacia la eliminación del polio está llevando a discontinuar los DNI en muchos países donde la suplementación con vitamina A todavía es la prioridad, y los planificadores de programas deben encontrar nuevas formas de establecer y sostener una cobertura alta dentro de las poblaciones más vulnerables.

Varios países ya han incluido las campañas de vitamina A en las Semanas de Salud Infantil. El expandir el componente nutricional de las Semanas de Salud Infantil también es una posibilidad prometedora. Adicionalmente, los millones afectados por TB, VIH y otras infecciones se beneficiarán enormemente de programas que consideren sus necesidades nutricionales especiales y las formas en las que las prácticas óptimas de alimentación pueden mejorar la salud como un todo. Las iniciativas globales para combatir las pandemias pueden proveer la plataforma para

programas nutricionales expandidos, particularmente la suplementación y la educación.

A medida que la comunidad de la salud reconoce cada vez más el valor de adoptar tácticas integradas para los programas de alta prioridad, la nutrición emerge como algo crítico. Los programas que atacan la desnutrición no sólo ofrecen beneficios directos para el bienestar de los participantes, sino también para las futuras generaciones y sinergias extraordinarias con otros tipos de intervenciones.

En el contexto de las prioridades de salud a nivel global, el potencial para las inversiones en nutrición es sorprendente. Hoy en día es extraño el problema de salud que no experimente cierta mitigación a través de mejoras en el estado nutricional de las personas a las cuales aflige.

Los trastornos de la conducta alimentaria la obesidad la anorexia y bulimia nerviosas han existido siempre, pero es en nuestros días, cuando hay una mayor preocupación debido a que cada vez son más frecuentes encontrarnos con personas con sobrepeso o sino con personas anoréxicas o bulímicas que sufren de trastornos alimenticios.

El modelo actual de belleza impone un cuerpo cada vez más delgado y la industria, en este sentido, es cada vez más exigente: publicaciones de dietas y productos milagrosos, técnicas para moldear la figura. Esto genera grandes beneficios económicos a algunas empresas a costa de convertir a muchas personas en esclavas de sus cuerpos. Estos problemas afectan mucho más a mujeres que a hombres (90% frente a un 10%), y sus repercusiones son muy graves.

En la percepción de la propia imagen corporal influyen los sentimientos o estados de ánimo; si se está triste o deprimido la percepción sobre uno mismo es negativa, sí por el contrario se ha tenido un buen día, todo parece maravilloso. También influye la autoestima.

Por otro lado, lo que a veces dicen los demás comentarios, burlas, etc. pueden afectar negativamente a la autoestima de la persona.

La moda y los medios de información muchas veces pretenden que todas las personas sigan mismo modelo estético y de forma de vida; aconsejan sobre como bajar kilos, ¿para ser más felices?, ¿estar más integrados?, ¿mantenerse en forma?

Todo ello contribuye a que la población general, en lugar de preocuparse de si su alimentación es realmente la adecuada, se dedique casi exclusivamente a conversar sobre lo que engorda o deja de engordar.

De ahí la importancia de intentar mantener unos adecuados hábitos de alimentación o reestructurar hábitos dietéticas.

Una descripción breve acerca de cada mito o creencia errónea en cuanto a nutrición se refiere, nos ayudará a comprender las razones verdaderas de los diferentes procesos de los alimentos y de nuestro metabolismo.

Tener claro la forma de alimentarse y lo que realmente el cuerpo necesita, mejorarán nuestras decisiones frente al consumo de alimentos y por ende nuestra calidad de vida a su vez, evitaremos caer en publicidades engañosas que ponen en peligro nuestro estado de salud y bienestar.

Nombraremos algunos malos hábitos para que deban ser evitados y cambiados, y así mantener un peso adecuado y un buen estado de salud en general;

- Comenzar la jornada sin desayunar Gran error de muchas personas, ya que el desayuno es una de las comidas más importantes del día. Esta primer ingesta es la que nos aporta la energía para afrontar nuestras actividades, luego del ayuno nocturno.

Es más que sabido que aquellas personas que no desayunan, tienen sensación de hambre durante la mañana, cayendo así en picoteos innecesarios, para luego comer al mediodía una comida excesiva y abundante.

Varios estudios han demostrado que la mayoría de los obesos o personas

con sobrepeso no desayunan. Por lo tanto lo mejor es desayunar correctamente incorporando, lácteos, algún tipo de cereal y frutas.

- El picar entre comidas Este es un mal hábito, que genera siempre aumento de peso, y junto con ello, puede ser el origen de algunos trastornos en la conducta alimentaria, como la bulimia, atracones de ansiedad, etc. Generalmente los alimentos elegidos suelen ser grasos e hipercalóricos. Raramente se elige algún vegetal o fruta sería lo ideal. Por eso, es siempre conveniente realizar las meriendas, tanto de media mañana y de tarde, ingiriendo alguna fruta o yogur desnatado, acompañado de alguna infusión sin azúcar. El problema del picoteo, es no controlar el total de los alimentos ingeridos en el día, consumiendo calorías extras con el posterior aumento de peso.
- Saltarse las comidas mala costumbre, generalmente relacionada a la nombrada anteriormente. Al saltarse alguna de las comidas, se cae en el picoteo, o en comer de manera abundante en la próxima comida principal. Por lo tanto, si lo que se pretende es reducir el peso corporal y mantener un buen estado de salud, aconsejaremos siempre: realizar las 5 comidas diarias, evitando así largos períodos sin comer y la ansiedad que esos ayunos generan.
- Tomar bebidas alcohólicas Muchas veces tomamos alguna bebida alcohólica para calmar la sed, sin darnos cuenta la cantidad de calorías que ellas nos aportan. Sus calorías dependen de la graduación alcohólica (gramos de alcohol cada 100cc). Un gramo de alcohol aporta 7 calorías. Por ello, una copa puede llegar a tener tanta energía como cualquier alimento sólido. Si bien es aconsejable tomar una copa de vino tinto al día por ser antioxidante y beneficioso para la salud cardiovascular, el mejor consejo es ser moderado, evitando los excesos.
- Incluir diariamente alimentos ricos en grasas y azúcares. Estos alimentos son en su mayoría hipercalóricos, con alta densidad calórica, en otras palabras, son aquellos que en poco volumen aportan mucha energía. Por ejemplo, los quesos, embutidos, bollería, helados, pasteles, fritos, mayonesas, frutos secos (en cantidad). Este tipo de alimentos, deben consumirse de manera ocasional, pero no a diario. Es importante cambiarlos por frutas o verduras, y

así cambiar hábitos. Aunque resulte difícil al comienzo, es necesario hacerlo para no convertir nuestra alimentación en hipercalórica e hipergrasa.

- Comprar alimentos hipocalóricos y que inducen a seguir comiendo por ansiedad. Este es el caso de snacks, patatas fritas, frutos secos fritos y salados, chocolates, bombones, galletas dulces, entre otros. Este tipo de alimentos son peligrosos debido a que aumentan el apetito en el momento que se comienza a ingerirlos, y las calorías ingeridas son demasiadas en poco volumen o cantidad. Lo mejor es evitar su compra y de esta manera al no tenerlos a la vista, evitamos la tentación.
- Comprar y almacenar alimentos o productos innecesarios El mejor de los consejos en este aspecto es comprar sólo aquello que necesitamos, evitando los caprichos y alimentos extras. Si almacenamos alimentos en exceso seguramente también comeremos de más, y será difícil escapar de las tentaciones. En este mismo punto podemos insistir también, en no cocinar de más. De esta manera se evitan las sobras y el picoteo posterior.
- Consumir alimentos dietéticas, light, o saludables en exceso La mayoría de las personas cree que si un producto tiene estas características, puede comer mucha cantidad sin que engorde. Pero esto es una falsa creencia, ya que algunos de ellos sí tienen la mitad de calorías, pero muchos otros tienen cambiado o sustituido alguno de sus nutrientes, pero la cantidad de calorías es igual o superior. Por lo tanto conviene consumirlos de forma moderada, pero conociendo sus cualidades, energía o calorías y nutrientes, lo cual se logra leyendo bien las etiquetas de composición química o nutricional del envase.
- Tener una vida sedentaria Pasar muchas horas sentado, frente al televisor, el ordenador o videoconsolas, hace que gastemos muy pocas calorías. Contrariamente, lo que se debe hacer, es reforzar la actividad física, es decir practicar algún ejercicio de manera moderada y con regularidad. Las estadísticas indican que las personas que miran más de dos horas de televisión diarias registran un mayor índice de obesidad.

## **2.3 Fundamentación Científica de variables (Marco Teórico)**

### **Aspectos generales de la nutrición en el tratamiento del cáncer**

**El cáncer y el tratamiento del cáncer pueden producir efectos secundarios relacionados con la nutrición.**

El régimen alimentario es una parte importante del tratamiento del cáncer. El consumo de los tipos adecuados de alimentos antes, durante y después del tratamiento puede ayudar al paciente a sentirse mejor y conservar su fortaleza. A fin de garantizar una nutrición adecuada, el individuo debe comer y beber suficientes alimentos que contienen nutrientes fundamentales vitaminas, minerales, proteínas, carbohidratos, grasas y agua. No obstante, en el caso de muchos pacientes, algunos efectos secundarios del cáncer y sus tratamientos dificultan la ingestión adecuada de alimentos. Entre los síntomas que interfieren con el comer, tenemos la anorexia, náusea, vómito, diarrea, estreñimiento, llagas bucales, problemas al tragar, dolor, depresión y ansiedad. Se observan repercusiones en el apetito, el gusto, olfato y la capacidad de comer los suficientes alimentos o absorber los nutrientes de los alimentos. La malnutrición falta de nutrientes clave es una consecuencia probable, con lo cual el paciente se siente débil, cansado e incapaz de resistir las infecciones o tolerar los tratamientos del cáncer. El consumo de cantidades insuficientes de proteínas y calorías es el problema nutricional más común al que se enfrentan muchos pacientes de cáncer. Las proteínas y las calorías son importantes para la curación, la lucha contra la infección y el suministro de energía.

### **Efecto del cáncer en la nutrición**

**El cáncer puede cambiar la forma en que el cuerpo procesa los alimentos.**

Los tumores pueden producir sustancias químicas que modifican la manera en que el cuerpo emplea ciertos nutrientes. Esto puede afectar en cómo el cuerpo emplea las proteínas, carbohidratos y grasas, especialmente por parte de tumores del estómago o los intestinos. El paciente aparentemente ingiere alimentos suficientes pero el cuerpo no puede absorber todos los nutrientes de estos. Los regímenes alimentarios con contenido más alto de proteínas y calorías contribuyen a corregir

esto y evitan el brote de caquexia. Los medicamentos también podrían ser útiles. Es importante realizar el seguimiento de la nutrición desde el comienzo, dado que es difícil revertir completamente.

La planificación estratégica que se ha realizado la cual constituye un sistema gerencial que desplaza el énfasis en el "qué lograr" (objetivos) al "qué hacer" (estrategias) Con la Planificación Estratégica se busca concentrarse en sólo, aquellos objetivos factibles de lograr y en qué negocio o área competir, en correspondencia con las oportunidades y amenazas que ofrece el entorno.

### **Alimentación Saludable**

Se obtiene con una dieta equilibrada. Entiéndase como dieta al conjunto de alimentos y platillos consumidos en un día y no al régimen para bajar de peso o tratar ciertas enfermedades.

La clave está en consumir alimentos de todos los grupos en las cantidades adecuadas.

Es importante que incluya los siguientes puntos:

- Que tenga alimentos de todos los grupos, en las cantidades necesarias para cada persona y de acuerdo a las diferentes etapas de la vida.
- Que sea variada para que se consuman todos los nutrientes
- Evitar que sea monótona.
- Debe ser al gusto de la persona y de acuerdo con sus costumbres.
- Comer con moderación de todos los alimentos para que la dieta sea completa.
- Lograr un adecuado equilibrio entre cantidad y calidad de los alimentos.

Los grupos de alimentos se dividen según la pirámide de alimentos en:

**1) CARBOHIDRATOS:** incluye todas las harinas, pan, papas, arroz, cereales, pastas, etc. Se deben preferir las versiones integrales y sin grasa. Son la principal fuente de energía del cuerpo.

**2) PROTEINAS:** incluye huevo, pollo, carne, pescado, leguminosas como frijoles, garbanzos y lentejas. Este grupo ayuda a construir masa muscular. Se deben preferir cortes magros, con la menor cantidad de grasa posible.

**3) FRUTAS:** son fuente de vitaminas, agua y fibra. Mejoran la digestión. No se deben consumir libremente pues aportan azúcar.

**4) VEGETALES:** son fuente de vitaminas, minerales, agua y fibra. Aportan muy pocas calorías. Son excelentes para repetir en caso de que persista el hambre después de comer.

**5) LACTEOS:** son fuente de calcio, vitamina E y proteína. Deben preferirse los bajos en grasa y descremados. Se recomiendan 3 porciones al día.

**6) GRASAS:** necesarias para que se disuelvan las vitaminas liposolubles, como la vitamina A, vitamina D, vitamina E y vitamina K. Dan sabor a las comidas. Debemos preferir las grasas mono insaturadas y las poli insaturadas ya que ayudan a bajar el colesterol en sangre.

**7) ACTIVIDAD FÍSICA:** es el nuevo integrante de la pirámide. Ayuda a liberar el estrés, disminuye la depresión y la ansiedad. Reduce el riesgo de padecer osteoporosis y mejora las funciones del corazón.

El lograr un equilibrio entre todos estos grupo es la clave del éxito. Procure variar sus comidas, no consuma siempre las mismas frutas y vegetales o el mismo tipo de carne. Trate de evitar los alimentos muy procesados ya que contienen muchas sales, conservantes y grasas. Procure disminuir poco a poco el consumo de azúcar y verá como poco a poco su alimentación irá siendo cada vez más saludable.

Cabe señalar que con la misma altura, ciertas personas se mantienen espontáneamente bien a 60 kg, mientras que otras lo hacen a 50 ó 55 kg, por ejemplo. Este concepto se fundamenta en ciertas bases fisiológicas: todos los individuos son diferentes; hay diferencias en la relación masa muscular/masa grasa, secreciones hormonales, inervación muscular, etc. La altura, entonces, no es más que uno de los tantos parámetros para estimar el peso teórico óptimo.



También debemos pensar que el hombre tiene mayor desarrollo de masa ósea y muscular, y el músculo es mucho más pesado que el tejido graso. Es por ello que se han diseñado tablas de pesos teóricos para hombres y tablas para mujeres.

Es un objetivo perseguido por muchas personas, ¿pero que es realmente?. Es muy aceptada la tabla de IMC (índice de masa corporal). Que se obtiene dividiendo el peso por nuestra talla en metros al cuadrado. Por lo general una persona se decide a bajar su peso, no por una cuestión de salud, sino por causas estéticas.

### Relación de Peso y Altura del Hombre y la Mujer

**Cuadro Nº. 1**

Altura		Hombre		Mujer	
Pies y Pulgadas	Metros	Kg	lbs	Kg	lbs
4'7"	1.40	...	...	40 - 53	88 - 116
4'9"	1.45	...	...	42 - 54	92 - 119
4'10"	1.50	...	...	43 - 55	94 - 121
4'11"	1.52	...	...	44 - 56	97 - 123
5'0"	1.54	...	...	44 - 57	97 - 125
5'1"	1.56	...	...	45 - 58	99 - 127
5'2"	1.58	51 - 64	112 - 141	46 - 59	101 - 130
5'3"	1.60	52 - 65	114 - 143	48 - 61	105 - 134
5'3½"	1.62	53 - 66	116 - 145	49 - 62	108 - 136
5'4"	1.64	54 - 67	119 - 147	50 - 64	110 - 141
5'5"	1.66	55 - 69	121 - 152	51 - 65	112 - 143
5'6"	1.68	56 - 71	123 - 156	52 - 66	114 - 145
5'7"	1.70	58 - 73	127 - 160	53 - 67	116 - 147
5'7½"	1.72	59 - 74	130 - 163	55 - 69	121 - 152
5'8"	1.74	60 - 75	132 - 165	56 - 70	123 - 154
5'9"	1.76	62 - 77	136 - 169	58 - 72	127 - 158
5'10"	1.78	64 - 79	141 - 174	59 - 74	130 - 163
5'10½"	1.80	65 - 80	143 - 176	...	...
5'11"	1.82	66 - 82	145 - 180	...	...
6'0"	1.84	67 - 84	147 - 185	...	...
6'1"	1.86	69 - 86	152 - 189	...	...
6'2"	1.88	71 - 88	156 - 194	...	...
6'2½"	1.90	73 - 90	160 - 198	...	...
6'3"	1.92	75 - 93	165 - 205	...	...

**Fuente:** [www.alimentacion-sana.org](http://www.alimentacion-sana.org)

## 2.4 Definiciones y conceptos

**Cáncer:** Enfermedad neoplásica con transformación de las células, que proliferan de manera anormal e incontrolada, tumor maligno.

**Diabetes:** Enfermedad metabólica caracterizada por eliminación excesiva de orina, adelgazamiento, sed intensa y otros trastornos generales. Esta enfermedad es producida por un exceso de glucosa en la sangre.

**Dieta:** Régimen de comidas o bebidas, privación completa de comer algo que le pueda ocasionar daño a nuestro organismo.

**Embolia:** Obstrucción ocasionada por un émbolo formado en un vaso sanguíneo, que impide la circulación en otro vaso menor.

**Hipocalóricos:** Alimentos de alto contenido en calorías.

**Nutrición:** La nutrición es el proceso biológico en el que los organismos asimilan los alimentos y los líquidos necesarios para el funcionamiento, el crecimiento y el mantenimiento de sus funciones vitales. La nutrición también es el estudio de la relación que existe entre los alimentos y la salud, especialmente en la determinación de una dieta.

**Nutrición Balanceada:** Preparación de alimentos que mezclándolos con otros aumenta su virtud y da mayor energía.

**Obesidad:** Persona excesivamente gorda.

**Proteínas:** Sustancia constitutiva de las células y de las materias vegetales y animales.

**Soya:** La soya (*Glycine max*) es una especie de la familia de las leguminosas (*Fabaceae*) cultivada por sus semillas, de alto contenido en aceite y proteína. El grano de soya y sus subproductos (aceite y harina de soja, principalmente) se utilizan en la alimentación humana y del ganado.

**Vitaminas:** Cada una de las sustancias orgánicas que existen en los alimentos y que, en cantidades pequeñísimas, son necesarias para el perfecto equilibrio de las diferentes funciones vitales. Existen varios tipos, designados con las letras *A*, *B*, *C*, etc.

**(IMS)** Índice de Masa Corporal

**(OMS)** Organización Mundial de la Salud

## **2.5 Hipótesis**

### **2.5.1 Hipótesis General**

Si se crea un restaurante de comidas dietéticas y nutricionales para la ciudadanía del cantón Milagro, se obtendrá un menor riesgo de personas con enfermedades cardíacas, obesidad, una alimentación desbalanceada, entre otras para el beneficio de esta población.

### **2.5.2 Hipótesis Particular**

El llevar una alimentación balanceada basada en comida nutritiva reduce el 40% el riesgo de enfermedades cardíacas, digestivas, cancerosas, entre otras.

Las personas con una alimentación desmejorada aparte de afectar a su salud también van afectando su apariencia física.

En la ciudad de Milagro el sector de Restaurantes de comidas Dietéticas Nutricionales con servicio a domicilio no se encuentra aun explotado por lo que esta es una gran oportunidad ya que nuestro servicio trataría de cubrir con las necesidades del consumidor.

La acogida del nuevo servicio de Comidas Dietéticas y Nutricionales abarca a un 70% de la población Milagreña.

## **CAPITULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1 Modalidad de la investigación**

El presente trabajo tiene como propósito llevar a cabo un plan de mejora de calidad del servicio de Comidas Dietéticas y nutricionales a domicilio que permita llegar con nuestro servicio y ayudarlo en llevar una mejor alimentación. La investigación está concebida bajo la modalidad de proyecto factible apoyado en una investigación de campo de tipo descriptivo no experimental e histórica. Para la obtención de los datos se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado tipo encuesta con preguntas cerradas aplicadas a una muestra de 400 personas tomadas de la población de la ciudad de Milagro en donde se desarrollara el proyecto en la misma los resultados obtenidos fueron presentados en gráficos y porcentaje para luego realizar un análisis de carácter cualitativo y cuantitativo de los aspectos establecidos, a través de los mismos se concluyó sobre la necesidad que tiene la ciudad en contar con una alternativa de vida basada en una alimentación balanceada en frutas vegetales carnes y todo o que signifique aporte alimenticio a nuestro cuerpo con el fin de llenar las expectativas en cuanto a la satisfacción de necesidades de la comunidad y cumplir con el mejoramiento de su salud y estado anímico.

#### **3.2 Tipo de Investigación**

Nuestro proyecto es de tipo no experimental, histórica y descriptiva ; vamos a utilizar un diseño metodológico transversal que lo vamos a aplicar una vez en el mercado para sondear a los habitantes y poder conocer cuales son las necesidades de la

población con respecto al servicio que vamos a ofrecer y poder satisfacer dichas necesidades.

### 3.3 Población y muestra de la investigación

La conforman aproximadamente 250.000 habitantes pertenecientes al Cantón Milagro.

$$n = \frac{N}{(E)^2 (N-1) + 1}$$

Donde:

n = numero de la muestra

N = numero de la población en este caso 250.000

E = error admisible 5%

$$n = \frac{250.000}{(0.05)^2 (249.000) + 1}$$

$$n = \frac{250.000}{(0.0025) (249.999) + 1}$$

$$n = \frac{250.000}{(624.9975) + 1}$$

$$n = \frac{250.000}{(625.9975)}$$

$$n = 399.3626173$$

Nuestra muestra de la población será de 399 en el cual aplicaremos un Modelo No Probabilístico.

### 3.4 Operacionalización de Variables

<b>VARIABLES</b>	<b>INDICADORES</b>
Cliente	<ul style="list-style-type: none"><li>* Edad</li><li>* Sexo</li><li>* Estado Civil</li><li>* Ingresos</li></ul>
Competencia	<ul style="list-style-type: none"><li>• Infraestructura</li><li>• Atención personalizada</li><li>• Aumento de otros restaurantes</li></ul>
Ventas	<ul style="list-style-type: none"><li>* Utilidades</li><li>* Ingresos</li></ul>
Consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• Niveles de precios</li><li>• Renta</li></ul>
Mercado	<ul style="list-style-type: none"><li>* Migración</li><li>* Ubicación del local</li></ul>

### 3.5 Técnicas e instrumentos de la investigación

En este proyecto hemos decidido utilizar la entrevista personal y la encuesta para obtener la información necesaria puesto que este es el método mas usado en la práctica y que consiste en una entrevista entre el encuestador y la persona encuestada.

Cabe agregar que en ésta investigación de mercado se ha utilizado este método de sondeo de opinión, pues se ha comprobado que los resultados por éste tipo de encuesta es bastante exacta y beneficiosa para poder adoptar una decisión más acertada y segura.

### **3.5.1 Métodos de la investigación**

En este proyecto vamos a utilizar un método inductivo ya que hemos iniciado un proceso de conocimiento de los fenómenos particulares observados con el propósito de llegar a la conclusión de lo que provoca en nuestro caso una alimentación desbalanceada basada en una dieta llena de carbohidratos, calorías, enlatados y comida chatarra y como afecta a la salud de la población y a su apariencia estética.

## **CAPITULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS**

#### **4.1 Análisis de los resultados**

Al realizar la encuesta en la población que estamos estudiando de la ciudad de Milagro hemos podido constatar que el 73% de las personas encuestadas están dispuestas a cambiar su régimen alimenticio y optar por seguir una dieta balanceada basada en legumbres, vegetales carnes y una baja aportación de grasas, carbohidratos y calorías ya que éstas son las que nos traen grandes dificultades en nuestra salud física psicológica e interna.

En los últimos años la obesidad es una enfermedad mundial que esta siendo tratada desde pequeña edad ya que esta se provoca por un mal hábito alimenticio que adoptamos desde que empezamos a ingerir alimentos, por lo tanto debemos desde pequeños enseñarles a nuestra población a comer bien y nutritivo y es por esa razón que hemos optado en brindar este servicio que esta dirigido a toda la población sin importar la edad.

Dialogando con algunos clientes, asistirán al restaurante de comidas dietéticas y nutricionales por los siguientes motivos: cuidado de salud, para bajar de peso, porque están cansados de las comidas habituales, ya que consideran que tienen muchos condimentos y les parece muy pesado para su digestión además piensan que el precio de los almuerzos es bajo y la cantidad de comida que se sirve es suficiente.



#### 4.1.1 Interpretación de datos (encuesta)

1) ¿Conoce usted los beneficios que brinda el consumo de alimentos nutritivos?

SI \_\_\_\_

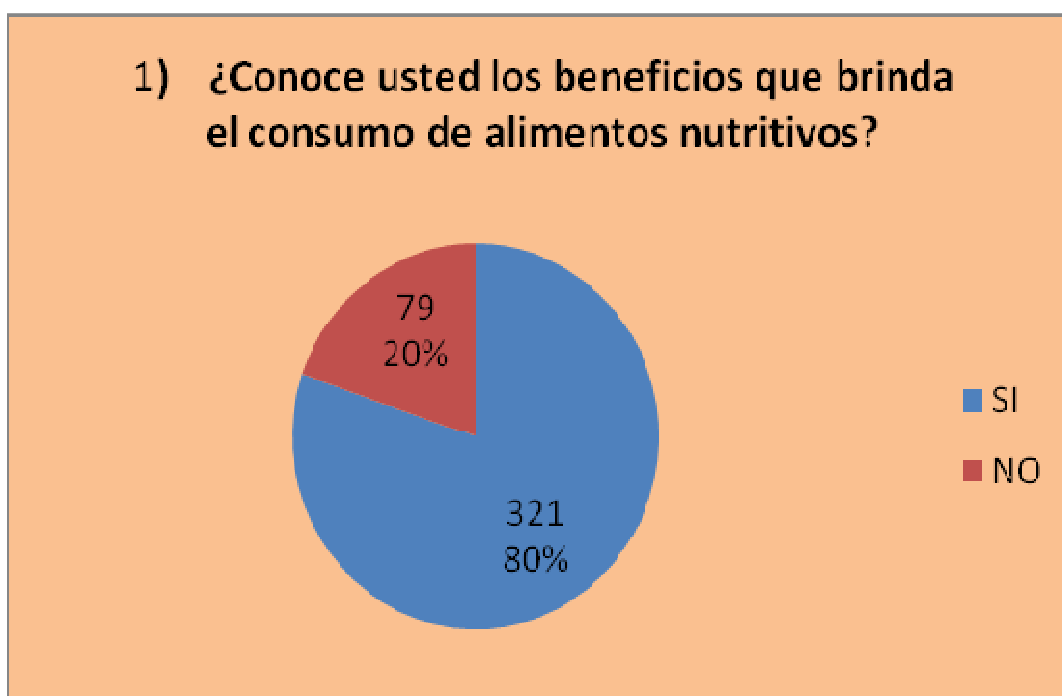
NO \_\_\_\_

**Cuadro Nº. 2**

OPCIONES	Nº. DE ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	321	0,8025
NO	79	0,1975

Fuente: Encuesta

**Gráfico Nº. 1**



La población se ha dado cuenta que el consumo masivo de comida chatarra y bajo enriquecimiento nutritivo ha provocado un despliegue de enfermedades por lo que el consumo de alimentos nutritivos ayuda a nuestra salud.

Como resultado tenemos un 80% que conoce de los beneficios que brinda el consumo de alimentos nutritivos y un 20% desconoce de los beneficios.

## 2) ¿Estaría dispuesto a consumir comida dietética y nutritiva?

SI \_\_\_\_

NO \_\_\_\_

**Cuadro N°. 3**

OPCIONES	Nº. DE ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	310	0,775
NO	90	0,225

Fuente: Encuesta

**Gráfico N°. 2**



El resultado que la encuesta nos proporciona es que nuestra población está poniendo de parte para mejorar su estilo de vida y por ende su salud, por lo tanto el 77% de las personas han decidido consumir alimentos nutritivos y seguir una dieta balanceada.

**3) ¿Qué le parece la idea de un restaurante de comida dietética en la ciudad de milagro?**

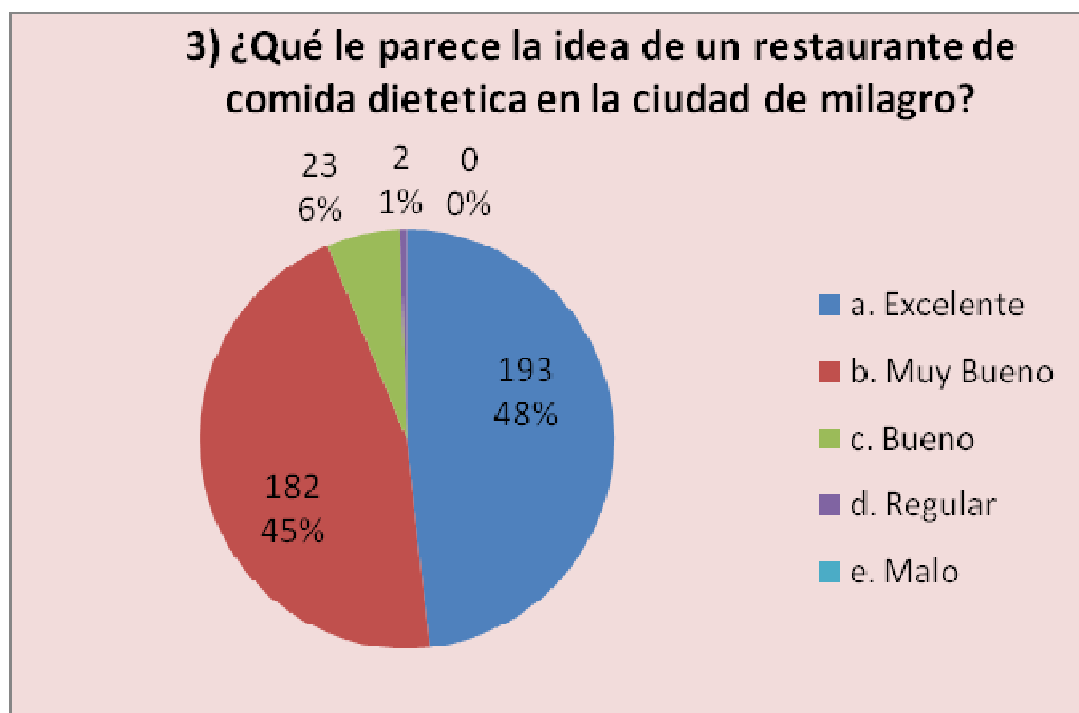
- a. Excelente \_\_\_\_\_
- b. Muy Bueno \_\_\_\_\_
- c. Bueno \_\_\_\_\_
- d. Regular \_\_\_\_\_
- e. Malo \_\_\_\_\_

**Cuadro N. 4**

OPCIONES	Nº. DE ENCUESTAS	PORCENTAJE
a. Excelente	193	0,4825
b. Muy Bueno	182	0,455
c. Bueno	23	0,0575
d. Regular	2	0,005
e. Malo	0	0

Fuente: Encuesta

**Gráfico N.º. 3**



El 48% de nuestra población que se analizó está de acuerdo con la idea de consumir una dieta balanceada y basada en alimentos nutritivos.

4) ¿Quisiera recibir nuestro servicio de comida dietética a domicilio u oficina?

SI \_\_\_\_

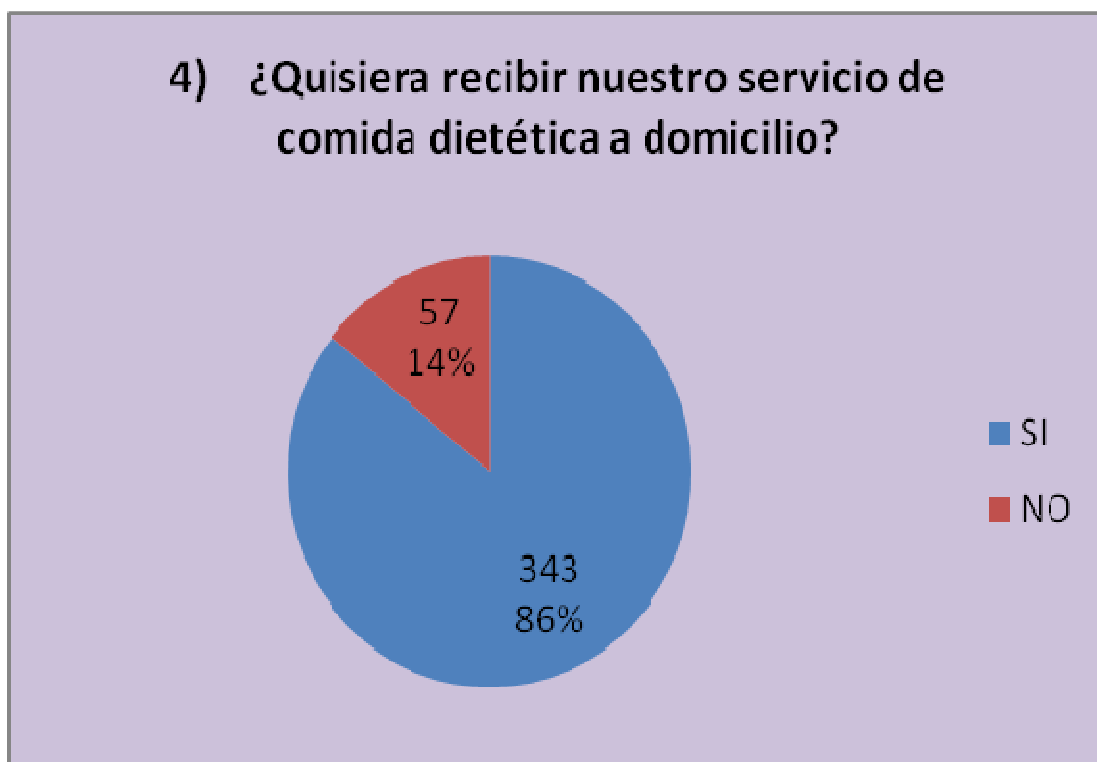
NO \_\_\_\_

Cuadro Nº5

OPCIONES	Nº. DE ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	343	0,8575
NO	57	0,1425

Fuente: Encuesta

Gráfico Nº. 4



El 86% de las personas encuestadas están de acuerdo de recibir sus alimentos en el domicilio ya que en muchas ocasiones la falta de tiempo y distancia hacen que se haga dificultoso acceder a este tipo de servicios.

5) ¿Está de acuerdo con el sistema de membresía para obtener descuentos en consumo de alimentos dietéticos?

SI \_\_\_\_

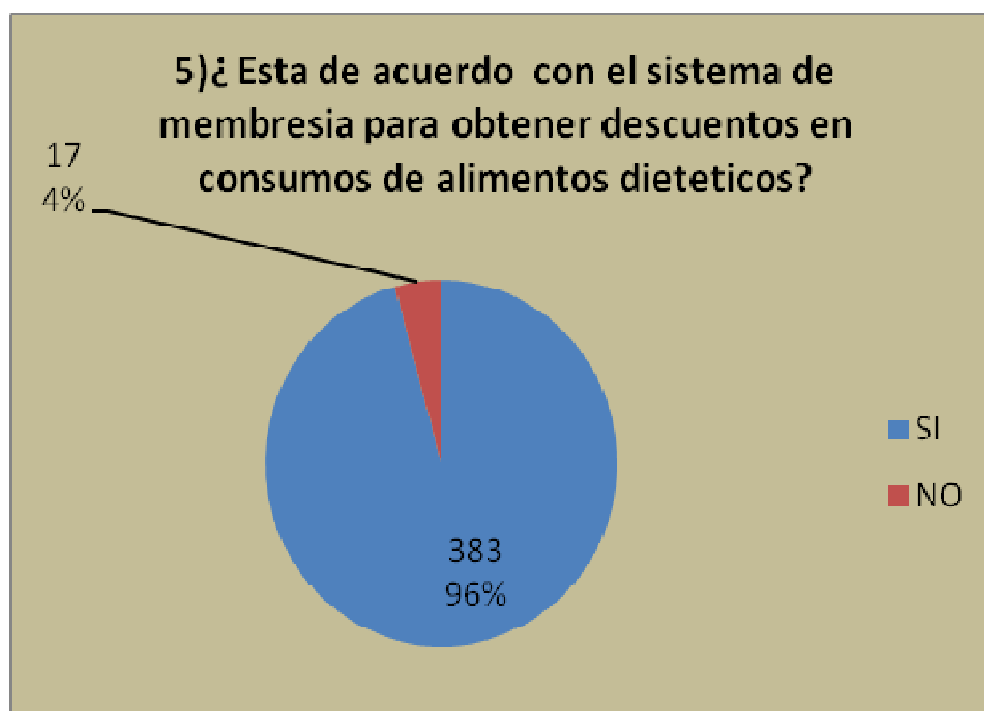
NO \_\_\_\_

Cuadro Nº. 6

OPCIONES	Nº. DE ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	383	0,9575
NO	17	0,0425

Fuente: Encuesta

Gráfico Nº. 5



El 96% de los encuestados están de acuerdo con recibir la membresía ya que con esto se podría acceder a descuentos que son de beneficios de los consumidores.

6) ¿Estaría dispuesto a asistir a conferencias con nutricionistas para beneficio de su salud?

SI \_\_\_\_

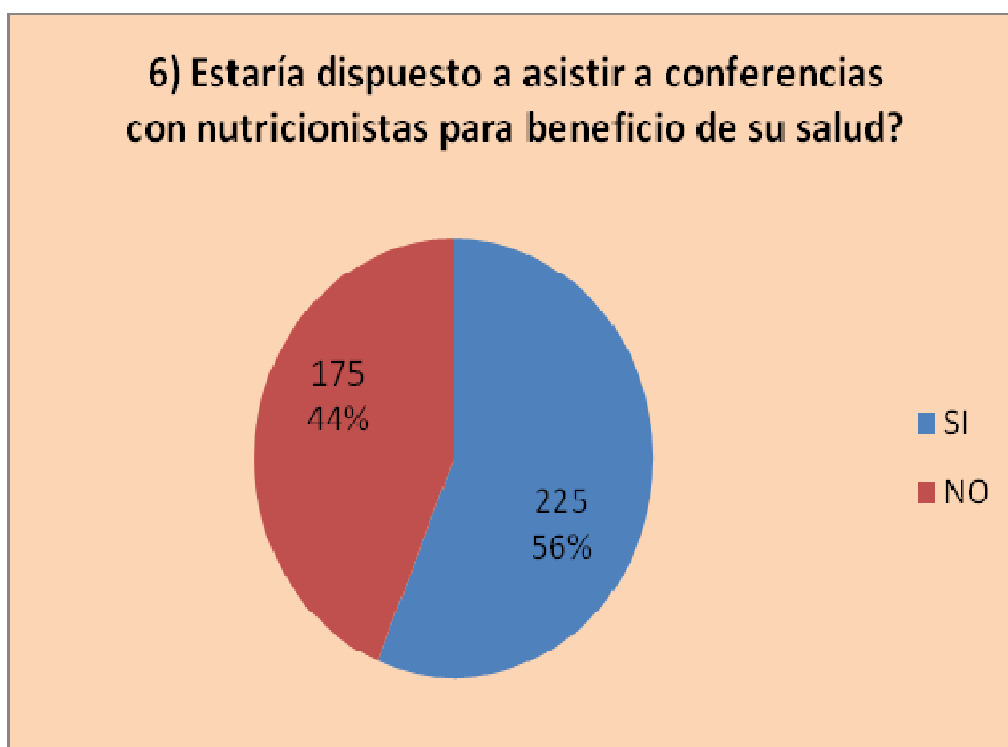
NO \_\_\_\_

**Cuadro Nº. 7**

OPCIONES	Nº. DE ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	225	0,5625
NO	175	0,4375

Fuente: Encuesta

**Gráfico Nº. 6**



El 56 % de los encuestados están dispuestos a asistir a conferencias que les servira de ayuda para mejorar su estilo de vida y salud .

7) ¿Desearía usted ser parte de todos los beneficios que presta nuestra empresa y sin ningún costo adicional?

SI \_\_\_\_

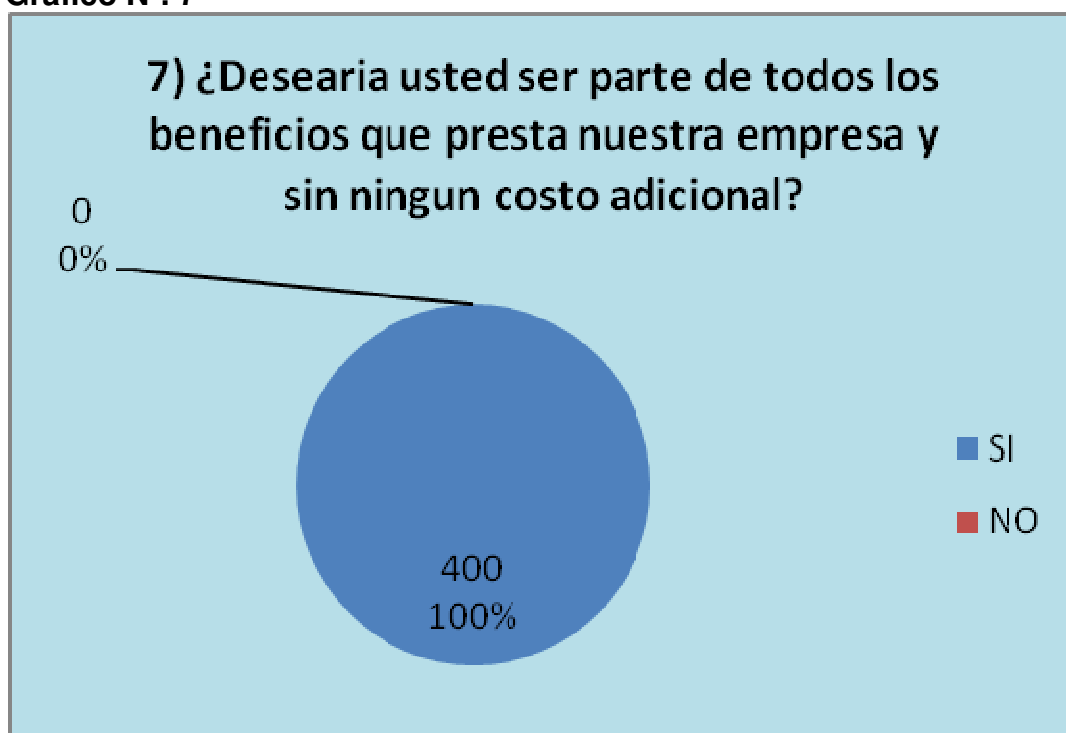
NO \_\_\_\_

**Cuadro N°. 8**

OPCIONES	Nº. DE ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	400	1
NO	0	0

Fuente: Encuesta

**Gráfico N°. 7**



El 100% de los encuestados están de acuerdo de recibir todos los servicios que vamos a prestar ya que están consientes que su salud depende de lo que consuman.

### 8 ¿Por qué adoptaría este estilo diferente de alimentación?

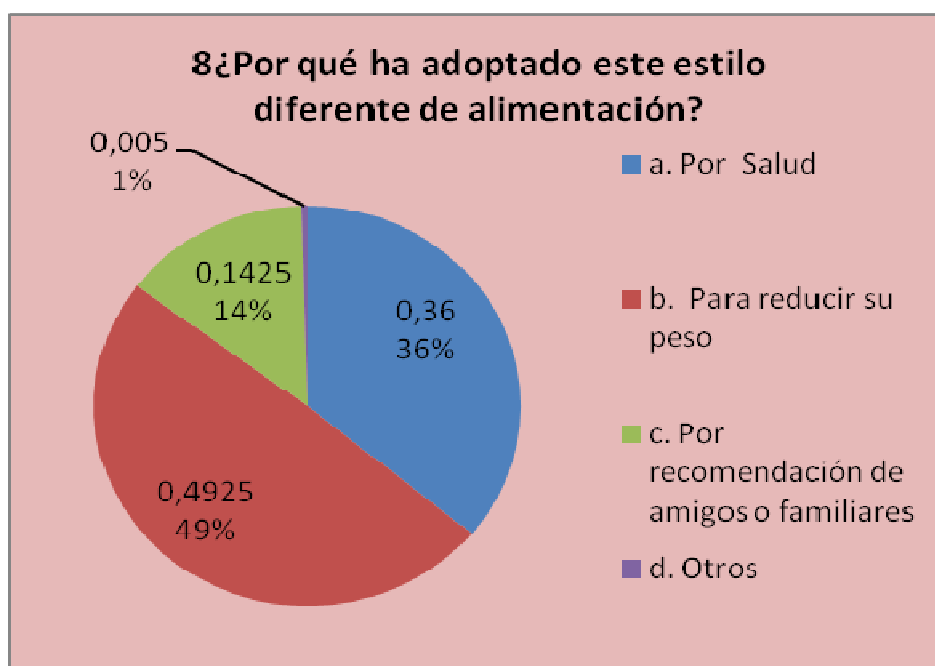
- a. Por Salud \_\_\_\_\_
- b. Para reducir su peso \_\_\_\_\_
- c. Por recomendación de amigos o familiares \_\_\_\_\_
- d. Otros \_\_\_\_\_

**Cuadro Nº. 9**

OPCIONES	Nº. DE ENCUESTAS	PORCENTAJE
a. Por Salud	144	0,36
b. Para reducir su peso	197	0,4925
c. Por recomendación de amigos o familiares	57	0,1425
d. Otros	2	0,005

Fuente: Encuesta

**Gráfico Nº. 8**



El 49% y 36% de la población están dispuestos a cambiar su estilo de vida y su dieta por mejorar su salud y apariencia.



**9) ¿Qué tiempo estaría dispuesto a probar nuestro servicio con el fin de ver cambios en su salud?**

1 mes \_\_\_\_\_

2 meses \_\_\_\_\_

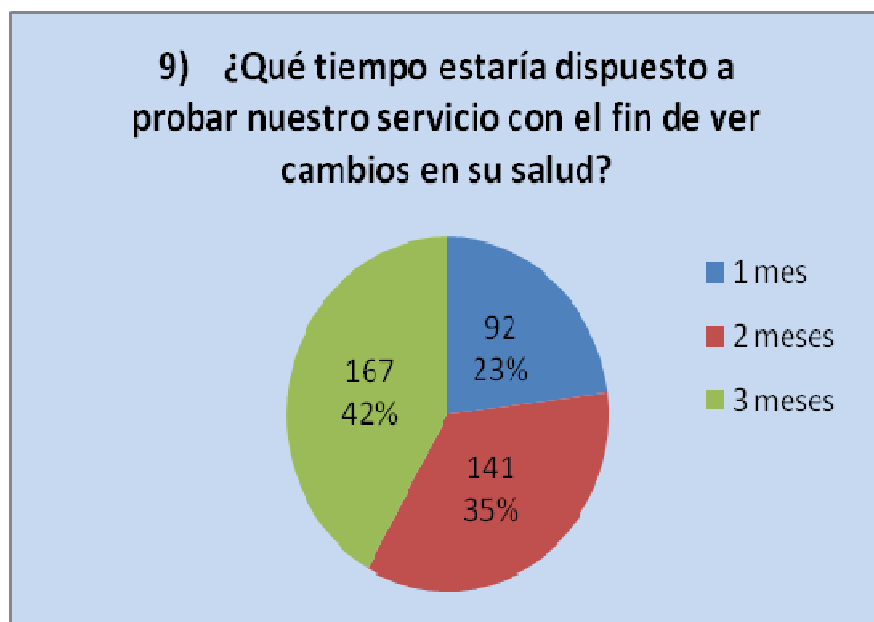
3 meses \_\_\_\_\_

**Cuadro N°. 10**

OPCIONES	Nº. DE ENCUESTAS	PORCENTAJE
1 mes	92	0,23
2 meses	141	0,3525
3 meses	167	0,4175

Fuente: Encuesta

**Gráfico N°. 9**



El 41% de la población está dispuesto a consumir nuestro menú y participar por 3 meses del servicio que prestamos.

10) ¿Le llamaría la atención un restaurante de comidas dietéticas que tenga menús diarios de diferentes tipos y económicos, además recibiendo descuentos por ir continuamente a almorzar?

SI \_\_\_\_

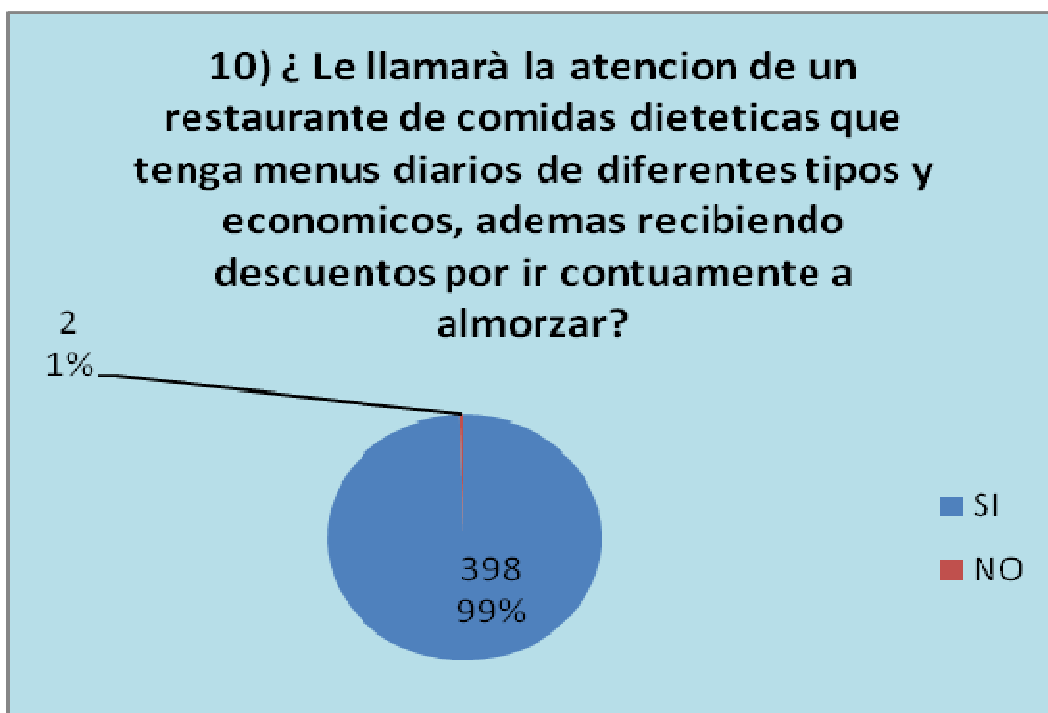
NO \_\_\_\_

**Cuadro Nº. 11**

OPCIONES	Nº. DE ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	398	0,995
NO	2	0,005

Fuente: Encuesta

**Gráfico Nº. 10**



El 99% de la población esta dispuesto a seguir el régimen alimenticio que ofrecemos ya que contamos con una variedad de menú lo que hace que los consumidores no se incomoden con el cambio de dieta que hay en sus vidas.

## **4.2 Conclusiones y Recomendaciones**

### **Conclusiones:**

Basándonos en los resultados obtenidos podemos darnos cuenta que el proyecto planteado sobre un restaurante de comidas dietéticas con servicio a domicilio a tenido una gran acogida y al mismo tiempo a provocado que muchas personas hagan conciencia de lo que consumen lo cual esta haciendo daño a su salud.

Este proyecto es de gran beneficio para nuestra población que por causa de desconocimiento han llevado un estilo de vida alimenticia totalmente equivocada y des balanceada lo que ha provocado el aumento de enfermedades cardiovasculares cancerosas y de obesidad que va en crecimiento en nuestra sociedad.

### **Recomendaciones**

Todos los días escuchamos diferentes opiniones sobre lo que es una verdadera alimentación balanceada, leemos en Internet, en el periódico, en revistas y vemos en la televisión tantas opiniones sobre dietas tan distintas que es fácil confundirse.

La ecuación es sencilla, consumo de energía versus gasto de energía. Si como más de lo que gasto subo de peso, pero si logro gastar más de lo que consumo bajo de peso; aún así no logramos deshacernos de esas libritas de más que nos molestan tanto.

Por tal motivo se recomienda llevar una alimentación sana, es indispensable para gozar de buena salud y reducir el riesgo de desarrollar determinadas enfermedades, como el cáncer o la diabetes, etc.

## **CAPITULO V**

### **CREACIÓN DE UNA EMPRESA**

#### **5.1 PROPUESTA**

El propósito de este trabajo es que las personas de la comunidad Milagreña cuenten con un local donde se pueda comer sano, bajo en calorías, con precios cómodos y accesibles al cliente, y un menú variado.

Los alimentos son elaborados bajo los mejores controles, proveniente de la tierra y el mar. Nos proporcionan la energía y los nutrientes necesarios para que el cuerpo funciones bien.

El refrán “eres lo que comes” es literalmente cierto, puesto que las células corporales crecen y se renuevan a partir de los alimentos que consumimos sino aportamos los nutrientes esenciales nuestro sistema puede sufrir por lo tanto la calidad del alimento y la forma de manejar antes de que lleguen a la mesa son muy importantes para nuestra salud.

Si desea mejorar su apariencia e incrementar vitalidad y salud este proyecto es para usted.

Una dieta balanceada nos proporciona todo lo que necesitamos para que nuestro cuerpo este en equilibrio.

Debido los escasos locales de venta de comidas dietéticas y nutricionales se ha considerado la necesidad de adecuar un restaurante de comidas dietéticas y nutricionales en milagro.

### 5.1.1 ANTECEDENTES

Este proyecto se lo realizó basado en una continua demanda del servicio de comidas dietéticas y nutricionales, ya que en la actualidad los clientes buscan encontrar un buen servicio.

Durante los últimos años el mercado de servicios se ha ido transformando poco a poco hasta convertirse en uno de las principales actividades comerciales de los países desarrollados y sub-desarrollados a nivel mundial.

El sobrepeso y la obesidad están en aumento a nivel mundial. La mejor forma de evitarlos es con prevención.

Si ha subido de peso aunque sea un poquito y no le agrada, generalmente les dice a su familia o amigos, que esta obeso y como respuesta obtiene que esa idea solo esta en su mente.

En cambio, otros realmente con sobrepeso se niegan a aceptar la realidad y no conducirlos a la obesidad. Ambos casos, la Organización Mundial de la Salud (OMS) las define como una acumulación anormal excesiva de grasa que puede ser perjudicial para la salud.

Hay una tendencia al sobrepeso y obesidad porque la gente esta viviendo aceleradamente y no comen alimentos nutritivos, sino comidas chatarras que son dañinas.

También algunas personas enfocan sus conflictos personales en la comida. Si están muy tristes o angustiados comen, si están alegres comen o sino pueden enfrentar un problema relacionado con el trabajo, el matrimonio u otro igual.

La Organización Mundial de la Salud (OMS) recomienda reducir la ingesta de calorías procedentes de las grasas y los azúcares aumentar el consumo de frutas y verduras, legumbres, granos integrales y frutos secos.

El Índice de Masa Corporal (IMS) se mide con la siguiente formula: su peso en kilogramos divídalo por el cuadrado de la talla ( $\text{kg}/\text{m}^2$ ).

El resultado compárelo con los siguientes valores sabrá si tiene un peso:

Normal (IMC)	18,5- 24,9
Sobrepeso (IMC)	25,0- 29,9
Obesidad grado I IMC	30,0- 34,9
Obesidad grado II IMC	35,0-39,9
Obesidad mórbida mayor	40

Hoy en día, ofrecer cualquier tipo de servicios requiere mas allá de un buen vendedor sino de una buena calidad de servicio es decir ofrecer lo mejor que podamos dar es la llave que lleva al éxito.

Es por esta razón que el estudio de este proyecto resulta muy importante ya que nos dará una clara visión de cómo manejarse dentro de un mercado muy competitivo.

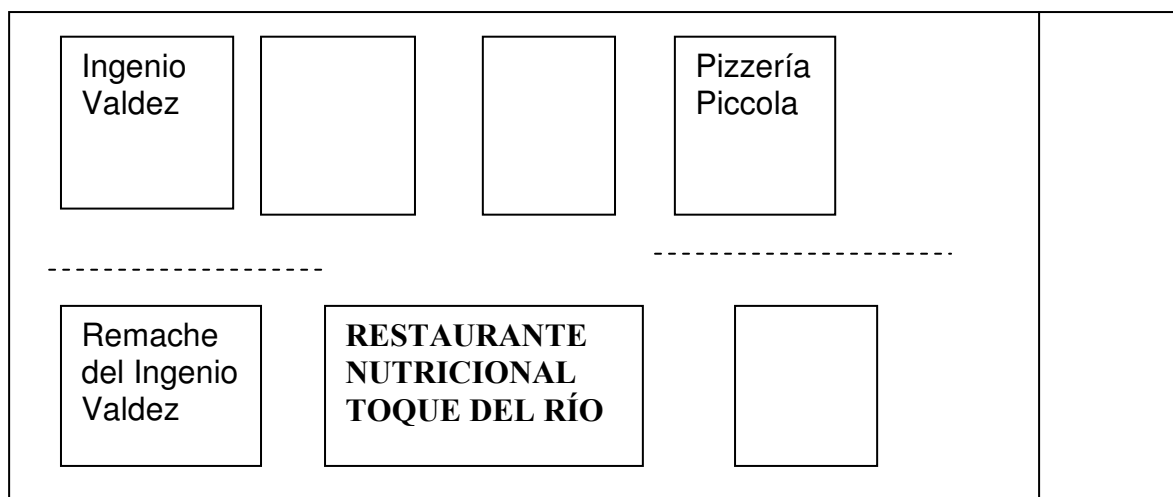
### 5.1.2 OBJETIVOS

El objetivo de este proyecto es posicionar al micro-empresario en el mercado de las comidas dietéticas y nutricionales enfocándose en un primer plano los clientes, con la finalidad de cumplir con todos los requerimientos que el mercado exige, brindándoles un servicio completo y de excelente calidad.

### 5.1.3 UBICACIÓN DEL PROYECTO

El local se encuentra ubicado en la ciudad de Milagro, Calles García Moreno 745 y Colombia, Teléfono: 04- 2974065.

**Cuadro Nº. 12**



Fuente: Conocimientos propios

## **5.2 LA EMPRESA**

### **5.2.1 MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS DE LA EMPRESA**

#### **MISIÓN**

Somos una empresa dedicada a brindar servicio de excelente calidad en la venta de comidas dietéticas y nutricionales entregados a domicilio a nuestros clientes, en un ambiente cordial entre el vendedor y el comprador.

#### **VISIÓN**

Este nuevo servicio tiene como visión lograr posesionarse dentro del mercado venciendo a sus oponentes, a través de su excelencia en calidad y precio.

#### **VALORES**

Nuestros servidores se caracterizan por trabajar con ética y profesionalismo.

#### **Calidad**

Los menús son preparados bajo los mejores estándares de calidad, utilizando insumos frescos de calidad y variados

#### **Confiabilidad**

Cumpliendo con los parámetros establecidos entre empresa y los clientes.

#### **Honestidad**

Ser transparentes con nuestros clientes y proveedores, otorgar lo que se ofrece; cumpliendo con lo acordado; un valor que compromete a ser consientes que lo ofrecido es un compromiso adquirido y debe cumplirse sin buscar pretextos para ocultar los errores.

#### **Desarrollo Humano**

El recurso humano constituirá la principal fortaleza de la empresa, para ello se fomentara su desarrollo mediante un compromiso compartido, dirigido a estimular las

capacidades profesionales y generar un ambiente de trabajo adecuado.

### **Liderazgo**

Mantener una actividad activa hacia el alcance de la misión y visión de la organización.

### **Puntualidad**

Cumplir con lo planificado en el tiempo estipulado y al requerimiento oportuno de nuestros clientes.

### **Trabajo en Equipo**

Espíritu de colaboración constante, fomentando el trabajo en equipo en todas las actividades, será la base para alcanzar los resultados de la empresa, la actitud prevalecerá sobre los intereses individuales.

## **OBJETIVOS DE LA EMPRESA**

- Apertura de sucursales a nivel local
- Mantener una excelente calidad en la atención a los clientes.
- Posicionarnos dentro del mercado local y nacional.
- Mejorar continuamente la calidad y variedad del menú.
- Mantener precios competitivos acordes al mercado.
- Cuantificar el potencial de mercado para un restaurante de comidas dietéticas mediante una investigación de mercado

### **5.2.2 MARCO LEGAL**

Su objetivo será establecerse como el mejor restaurante que brinda el servicio de comidas dietéticas, sacaremos los permisos respectivos para el establecimiento.

Las Intendencias Generales de Policía a nivel Nacional se encargarán de otorgar los Permisos Anuales de Funcionamientos según lo que señala el Art. 29 de dicho



decreto, que manifiesta: “Los locales donde se prestan servicio de alojamiento a huéspedes permanentes o transeúntes, los restaurantes o en general, lugares donde se consuman alimentos o bebidas alcohólicas y que están sujetas al pago del Permiso de Funcionamiento, deben obtener anualmente el mismo otorgado por las Intendencias Generales de Policía de cada Provincia”.

Los requisitos necesarios para obtener el Permiso de Funcionamiento en el caso de los restaurantes son los siguientes:

- ❖ RUC SRI
- ❖ Copia de cédula de ciudadanía
- ❖ Patente Municipal
- ❖ Permiso de Cuerpo de Bomberos
- ❖ Permiso de Funcionamiento otorgado por la Dirección Provincial de Salud.
- ❖ Se agrega una solicitud dirigida al intendente de Policía del Guayas

Los Permisos Anuales de Funcionamiento se renuevan cada año y estos requisitos rigen solo cuando se va a sacar el P.A.F. por primera vez. Para la renovación anual se necesita el comprobante de pago del permiso del año anterior y la cancelación del costo de la tasa para el presente año.

### **Tipos de Locales**

Valores a cancelar por los Permisos Anuales de Funcionamiento

**Cuadro Nº. 13**

Establecimientos	Valor
Restaurantes, Cafeterías, Asaderos, Comidas Ligeras, Fondas, Chifas, parrilladas, Burger, Pizzería, entre otros locales.	\$15.00

Fuente: Municipio de Milagro

### **Valores para el año 2010**

Según Acuerdo Ministerial N° 0176 de 7 septiembre de 2005, se establece los valores de los Permisos Anuales de Funcionamiento que regirán desde el 1 de enero del 2006, \$15 dólares por concepto de permiso anual de funcionamiento a

excepción de los establecimientos de atención nocturna, donde se consuman bebidas alcohólicas que será de \$250 dólares.

### **REQUISITOS PARA TRAMITAR LA PATENTE MUNICIPAL (anual).**

La patente municipal es importante manifestar que se la tramita en la comisaría municipal, suscrita en cada cantón, en este caso en el Cantón Milagro. Adjuntando los requisitos que se describen a continuación:

- ❖ 2 copias de de cédula de ciudadanía a color.
- ❖ Emitir un memorándum dirigido al Jefe de rentas del Municipio de Milagro, la misma que se le adjunta lo siguiente:
- ❖ 1 copia a color de la cédula de ciudadanía
- ❖ 1 copia del R.U.C.

La oficina de rentas del Municipio de Milagro es el encargado de definir el precio a pagar dependiendo del tipo de local comercial a funcionar. En este caso por ser un restaurante de comidas dietéticas y nutricionales el valor es de **\$ 22,50**

### **PERMISO DE FUNCIONAMIENTO OTORGADO POR EL CUERPO DE BOMBEROS (anual).**

- ❖ Solicitud de inspección
- ❖ Informe de inspección
- ❖ Certificado de funcionamiento(costo promedio es de **\$15,00**)

### **PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA.**

#### **Requisitos:**

- ❖ 1 solicitud dirigida al Director provincial de Salud del Guayas.
- ❖ Registro Único de Contribuyente
- ❖ Cédula de Ciudadanía
- ❖ Certificado de votación
- ❖ Certificado del Cuerpo de Bomberos
- ❖ Copia de los Certificados de Salud de los trabajadores

- ❖ Traer por duplicado en carpeta manila con copia de solicitud.

Ya entregado los requisitos antes detallados, el señor inspector correspondiente al área de salud del Hospital del Cantón Milagro procede a realizar la inspección del local para constatar el estado sanitario del establecimiento. Con el informe de inspección realizada y con los requisitos primeros nombrados son enviados a la Dirección Provincial de Salud del Guayas concretamente el departamento de Emisión y Permisos, otorga el permiso de funcionamiento una vez realizada la revisión de la documentación presentada.

El valor del permiso de funcionamiento varía en función de la categoría en que se encuentre el restaurante, a continuación se describe el cuadro de categorización que utiliza el M.S.P.:

**Cuadro N°. 14**

**CATEGORIZACION DE RESTAURANTES SEGÚN M.S.P.**

<b>CODIGO</b>	<b>CATEGORIA DEL RESTAURANTE</b>	<b>VALOR</b>	<b>NUMERO DE MESAS PROMEDIO</b>
5.6.1	LUJO	\$ 288,00	-
5.6.2	PRIMERA	\$ 230,40	15 a 20
5.6.3	SEGUNDA	\$ 177,80	10
5.6.4	TERCERA	\$ 115,20	7 a 8
5.6.5	CUARTA	\$ 57,60	2 a 5

Fuente: Comisaria de la Salud

**CERTIFICADO DE PERMISO SANITARIO DEL PROPIETARIO Y EMPLEADOS DEL ESTABLECIMIENTO**

**Procedimiento:**

Solicitar consulta médica en el departamento de estadística del Hospital León Becerra del Cantón de Milagro.

El Departamento de estadística del Hospital, abre una carpeta de historia clínica con el doctor en Medicina General. Una vez en la consulta, el Doctor extiende una orden de exámenes de laboratorio a realizar dentro del Hospital.

### **Tipos de exámenes:**

- ❖ Sangre (Sífilis, VIH, entre otros)
- ❖ Parasitario (heces)
- ❖ VDRL (tuberculosis)
- ❖ Orina

Con los resultados obtenidos regresa donde el doctor en Medicina General, si resulta positivo en alguna enfermedad, no se le otorga el permiso. Para lo cual tendrá que seguir el tratamiento respectivo hasta que esté libre de cualquier tipo de enfermedad. Una vez comprobado que la persona está completamente sana, deberá presentar los siguientes requisitos, previo a la obtención del Certificado de Salud Ocupacional:

- ❖ Copia de cédula de ciudadanía
- ❖ Foto tamaño carnet.
- ❖ Especie (tiene un valor de \$4,00)

#### **5.2.2.1 Impacto**

Estudio de factibilidad: Se realiza un análisis de la posibilidad de efectuar el proyecto.

#### **Socialmente aceptable**

Se cuenta en los alrededores del negocio con Instituciones Públicas y Privadas, Colegios, locales comerciales y distintas oficinas que prestan servicios varios en el Cantón Milagro.

En lo concerniente al elemento socioeconómico de este proyecto, genera empleos para cinco personas, considerado entonces como un impacto positivo.

Así también debido a que los alimentos preparados por este tipo de restaurantes son nutritivos, saludables y excelentes para la mantenerse sano, genera un impacto positivo en la salud de las personas.

### **Factores contaminantes y sus posibles impactos**

Durante la preparación del menú, se pueden presentar diferentes tipos de riesgo, pero uno de los que puede causar mayores consecuencias en los consumidores es el de tipo biológico, ya que pueden provocar intoxicaciones alimentarias a las personas que consumen estos alimentos contaminados.

Los riesgos biológicos son ocasionados por la presencia de bacterias, virus y/o parásitos en la materia prima empleada para preparar los menús, en las personas que manipulan los alimentos e incluso en los utensilios y equipos involucrados en la elaboración de los alimentos. Uno de los microorganismo más peligrosos, es la salmonella, presente en la cascara del huevo, carne cruda, la leche sin pasteurizar y sus derivados. Por este motivo, se requiere especial cuidado en su manipulación y conservación a fin de evitar transmisiones e intoxicaciones.

Por todo lo antes descrito, es importante manifestar que todo nuestro personal responsable de recolectar, almacenar, procesar o preparar los alimentos, cumplirá con todas las normas de higiene exigidas por el Ministerio de Salud Pública a fin de prevenir el contagio de enfermedades por consumir alimentos contaminados con microorganismos patógenos que son muy perjudiciales para la salud de las personas que lo consumen.

Así también se genera un mínimo impacto producido por los desechos sólidos orgánicos e inorgánicos que son generados por la actividad del negocio, los mismos que serán trasladados por los recolectores de basura del Municipio del Cantón Milagro.

### **5.2.3 PERSONAL**

Verónica Barcia Morán Gerente Propietario

Jessica Guevara Zuñiga Gerente Propietario

1 Nutricionista

1 Ecónoma

1 asistente de cocina

1 atención al cliente

1 repartidor

### **5.2.3.1 REQUERIMIENTOS DE PERSONAL**

#### **Nutricionista**

- Experiencia mínima 2 años en el cargo
- Buenas relaciones interpersonales
- Disponibilidad a trabajar inmediata

#### **Ecónoma**

- Experiencia mínima 2 años en el cargo.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Experiencia en la elaboración de comidas dietéticas.

#### **Asistente de Cocina**

- Experiencia mínima 2 años en el cargo.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Experiencia en la elaboración de comidas
- Emprendedor y creativo para llevar adelante su responsabilidad

#### **Atención al cliente**

- Experiencia mínima 2 años en atención al cliente
- Disponibilidad absoluta
- Orientación al cliente
- Comunicación efectiva

### Entrega de comida

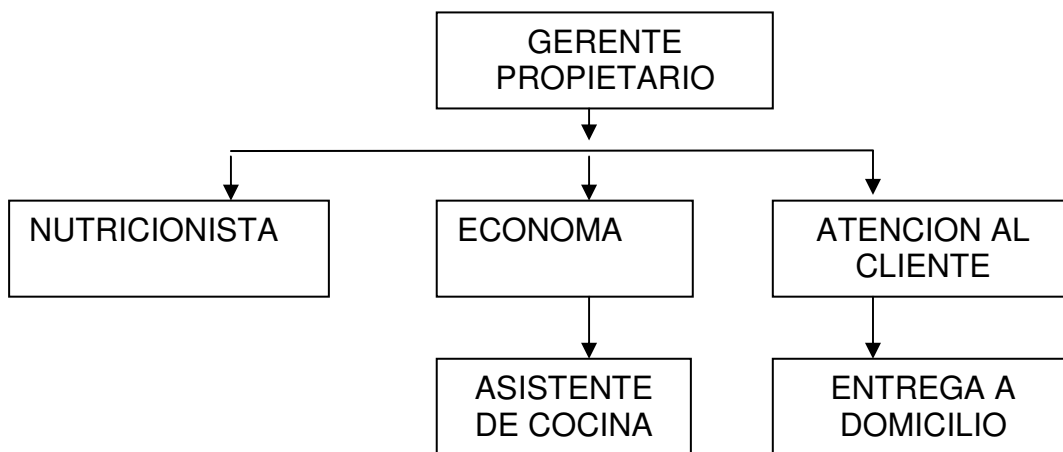
- Experiencia mínima 1 año en el cargo
- Disponibilidad de moto propia
- Buenas relaciones interpersonales

La empresa ofrece estabilidad salarial más beneficios de ley.

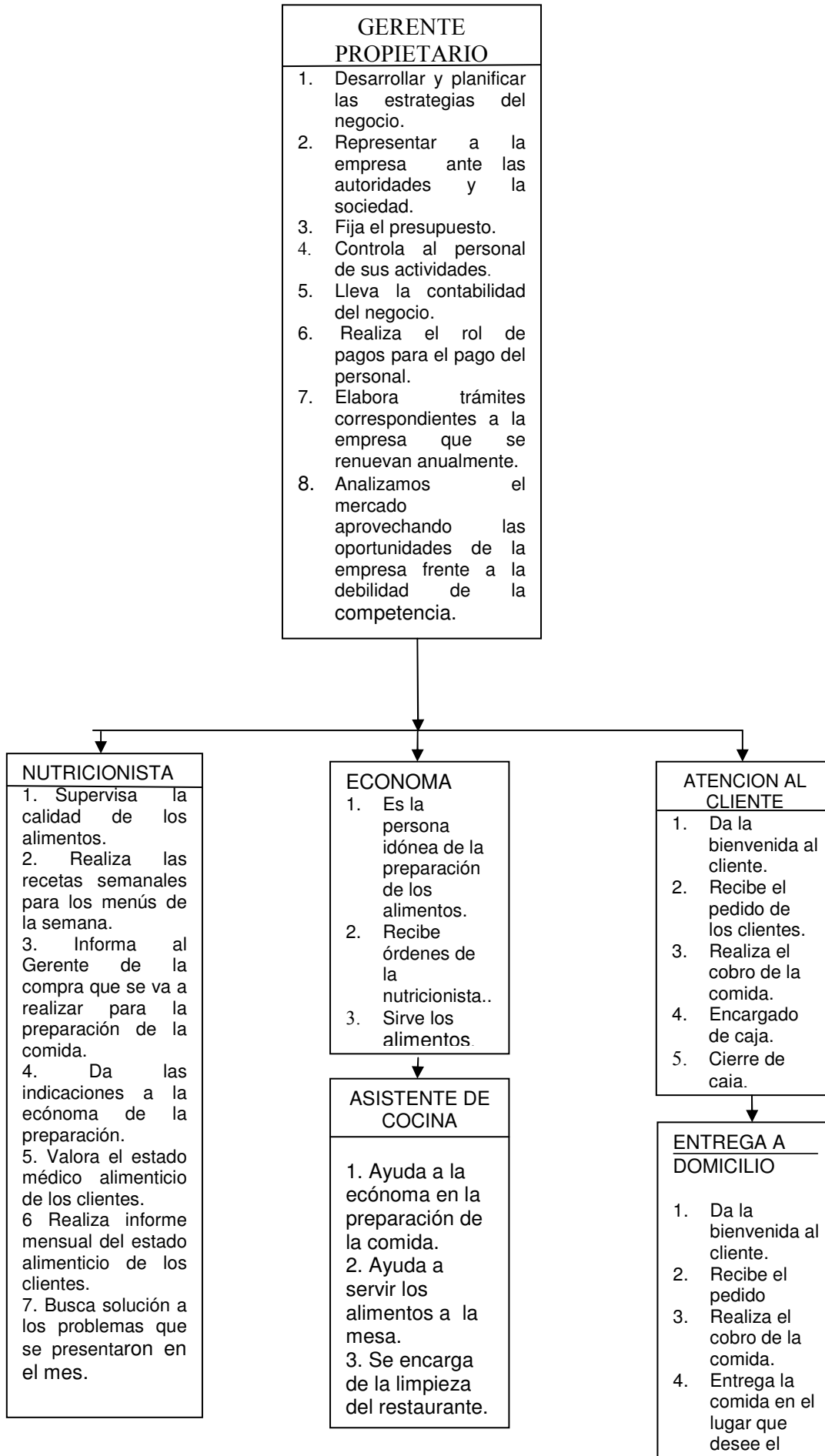
### 5.2.3.2 ORGANIGRAMA

Este proyecto trata de contar con el personal necesario en cada área del negocio con la finalidad de no incrementar sus gastos haciendo al personal más productivo, del mismo modo que los incentivan con el objeto de mantener un ambiente laboral tranquilo, sin inconformidades y satisfactorio para ambas partes.

#### ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



## ORGANIGRAMA FUNCIONAL





### 5.2.3.3 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

**Gerente Propietario:** Es la persona responsable del buen manejo del restaurante basándose en la aplicación de normas y estrategias para el buen funcionamiento del local y archiva todos los movimientos contables del restaurant para reportarlos ante el servicio de Rentas Internas SRI y llevar un estricto control del capital del negocio.

**Nutricionista:** Es la persona encargada de planificar el menú semanal para nuestros clientes de dirigir al asistente de cocina para el direccionamiento de la preparación de los alimentos y cuidar de la salud de los clientes.

**Ecónoma:** Es la persona que prepara las comidas con su experiencia en su ámbito para el deleite de los clientes.

**Asistente de cocina:** Es la persona encargada de ayudar en los preparativos de la comida y la limpieza del restaurante.

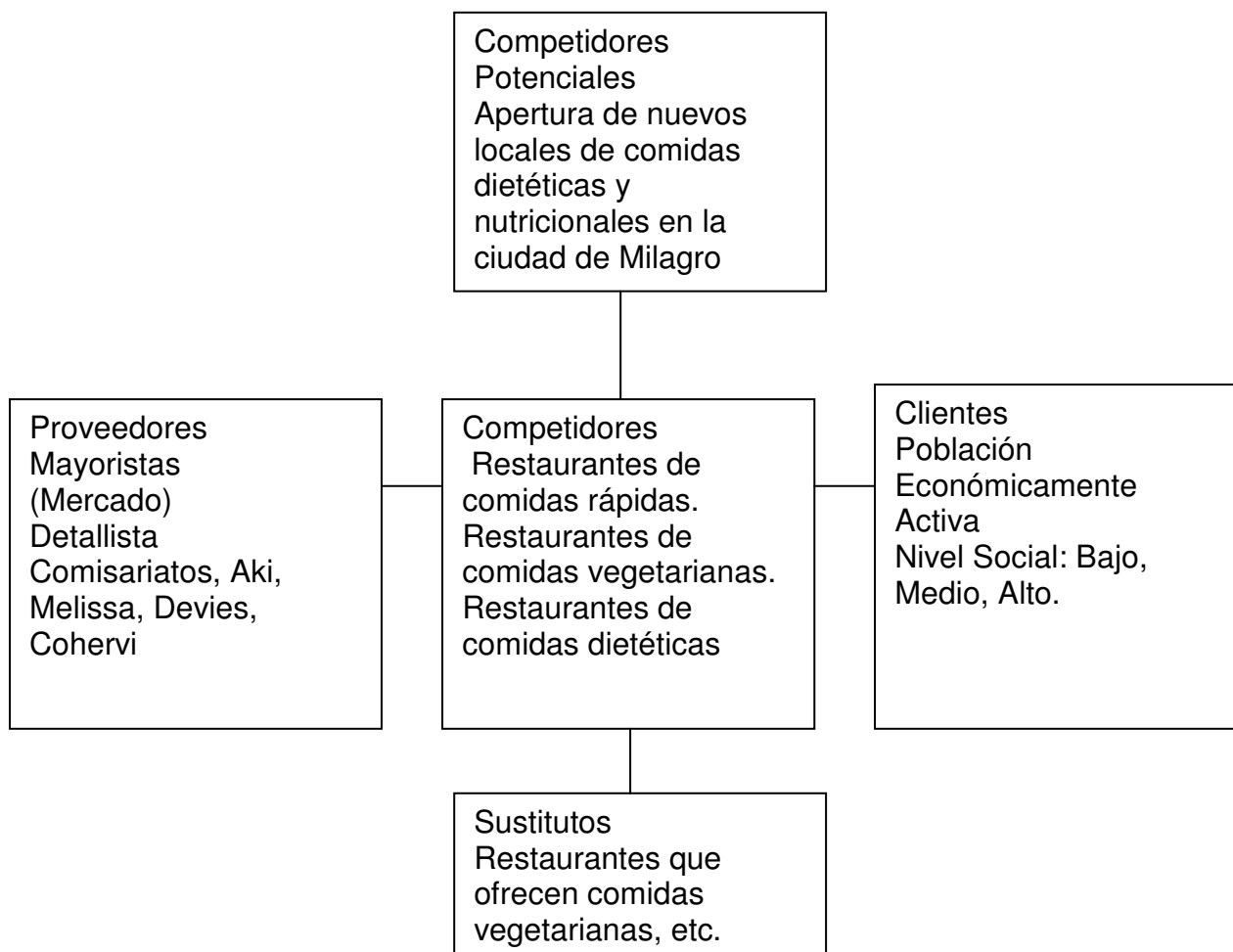
**Atención al cliente:** Es el encargado de dar la bienvenida a los clientes, atenderlos de forma amable, receptar los menús que se van a servir en el restaurante y realizar el cobro del consumo.

**Entrega a domicilio:** Es la persona encarga de la entrega de los pedidos a los clientes de manera rápida, eficaz y eficiente, de él dependerá la satisfacción del cliente al recibir su pedido en buen estado.

## 5.3 ANÁLISIS DE MERCADO

### 5.3.1 MODELO DE LAS 5 FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER

Cuadro N°. 15



Fuente: Conocimientos propios

#### **Análisis de las barreras de entrada**

Es un estudio de mercado para probar la ventaja de este tipo de empresas tenemos dos tipos de análisis Interno y externo.

En el análisis interno se toman en cuenta algunos factores tales como la infraestructura adecuada para la instalación de este y su estructura organizacional que se enuncia en el análisis de localización de este proyecto, para este punto se toma énfasis en el análisis externo.

En el análisis externo como son las cinco fuerzas de Porter se toma en cuenta los siguientes factores: Rivalidad entre los competidores, Amenaza de Nuevos Participantes, Amenaza de sustitutos, Poder de negociación de los compradores, Poder de negociación de los proveedores.

### **AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES**

El mercado es interesante puesto que las barreras de entrada son fáciles de atravesar no solo para la empresa que se desea instalar si no también por nuevos participantes que pueden llegar con nuevos recursos e ideas para adueñarse del mercado.

### **BARRERAS DE ENTRADA**

- ❖ Falta de inversión inicial
- ❖ Leyes y reglamentos
- ❖ Facilidad para entregar a domicilio

La principal barrera de entrada que encontramos es la falta de inversión inicial y el local al que se apuesta para comenzar a aplicar. En la actualidad no existen negocios que ofrezcan un servicio similar al nuestro lo que nos facilita el ingreso al mercado.

### **PRODUCTOS SUSTITUTIVOS**

Los Productos sustitutos se encuentran en todo mercado la diferencia va a existir en que los sustitutos no deben estar más avanzados tecnológicamente porque pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la empresa.

Los sustitutos tienden a satisfacer la misma necesidad que intentamos complacer desde nuestro restaurante dietético. En nuestro caso no encontramos propuestas que sustituyan totalmente el servicio que brindamos, pero sí existen aquellas que se apoderan de una parte de la masa que conforman nuestros consumidores.

Un mercado no es atractivo si existen servicios sustitutos reales o potenciales. Nuestro servicio a ofrecer tiene una alta rentabilidad, ya que en nuestra localidad no

existen restaurantes dietéticos y nutricionales siendo para nosotros una gran ventaja.

## **SUSTITUTOS**

Los productos que pudieran ser sustitutos de nuestro servicio son los siguientes:

- ❖ Restaurantes vegetarianos

## **RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES**

Para una empresa será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.

En el mercado de los restaurantes vegetarianos en la ciudad de Milagro se consideran como competencia los siguientes:

- Naturasol
- Salud y Vida

Estos locales tiene un bajo nivel de rivalidad con respecto al proyecto, ya que no se encuentran dentro del mercado al cual nos dirigimos su concepto de venta no es similar al nuestro pero ellos no cuentan con una nutricionista que les llevara un control en sus almuerzos y la presentación de estos locales es rústica y poco atractiva para los clientes.

## **RIVALIDAD DE COMPETIDORES**

- ❖ Distinción en la prestación de nuestro servicio
- ❖ Infraestructura ajustada a las necesidades
- ❖ Apoderamiento del mercado
- ❖ Aceptación de nuestros clientes

En relación a la rivalidad de los competidores se puede observar que no existen locales que ofrezcan en su totalidad los mismos servicios de comodidad, tranquilidad, diversidad en productos y demás atractivos que ofrecerá nuestro restaurante de comida dietética.

## **PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CONSUMIDORES**

Un mercado tendrá sus debilidades frente a los consumidores cuando estos no se encuentren muy bien organizados ya que los productos tienen varios o muchos sustitutos y el producto no estará muy diferenciado de los demás por su calidad en el servicio y beneficio.

### **CONSUMIDORES**

- ❖ Poder adquisitivo
- ❖ Servicio y beneficio de calidad

De acuerdo a los resultados obtenidos de la investigación nuestros clientes potenciales son las personas que requieren llevar un estilo de vida saludable para mantenerla o mejorarla que poseen un alto poder adquisitivo para nuestros productos y servicios.

## **PODER DE NEGOCIACIÓN LOS PROVEEDORES**

Un mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño de pedido. La situación será aún más complicada si los insumos que se suministrarían son claves para la empresa.

### **PROVEEDORES**

- ❖ Número de proveedores
- ❖ Accesibilidad de precios
- ❖ Línea de crédito
- ❖ Variedad de productos

Esta fuerza está representada por aquellas empresas que nos proveen de los insumos necesarios para llevar adelante nuestro proyecto. En este caso podremos encontrar que esta fuerza está representada en:

- Los proveedores de alimentos, ya sean de bebidas, vegetales y repostería que se ofrecerán diariamente.

Proveedores:

- ✚ Número de proveedores 100%
- ✚ Accesibilidad de precios 100%
- ✚ Línea de Crédito 50%

La mayoría de los proveedores tendrán un bajo poder de negociación ya que existe diversidad de oferentes que venden los mismos productos con la opción de comparar precios y aprovechar ofertas.

Los proveedores serán:

Mayoristas (Mercado)

Detallista Comisariatos, Aki, Melissa, Devies, Cohervi.

### **5.3.2 ANÁLISIS FODA**

El análisis FODA es una herramienta que permite ver la situación actual de la empresa, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico que permite en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

**Cuadro Nº. 16**

<p style="text-align: center;"><b>FACTORES INTERNOS</b></p> <p style="text-align: center;"><b>FACTORES EXTERNOS</b></p>	<p><b><u>FORTALEZAS</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Personal capacitado.</li> <li>❖ Variedad de menús saludables</li> <li>❖ Único local con comida dietéticas en la localidad.</li> <li>❖ Excelente atención al cliente.</li> <li>❖ La accesibilidad, en cuanto a precio de los productos que se ofrecerán.</li> <li>❖ Posicionamiento estratégico del local.</li> </ul>	<p><b><u>DEBILIDADES</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Ser nuevos en el mercado.</li> <li>❖ Publicidad escasa permitiendo el desconocimiento del negocio.</li> <li>❖ Falta de experiencia en este tipo de negocio.</li> <li>❖ Poco capital de inversión.</li> </ul>
	<p><b><u>OPORTUNIDADES</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ La creación de un nuevo negocio brinda plazas de trabajo desarrollando la economía comercial.</li> <li>❖ Captación de nuevos segmentos del mercado.</li> <li>❖ Excelente ubicación en el mejor sector comercial de la ciudad</li> <li>❖ Posibilidad de apertura de otra sucursal a mediano plazo.</li> <li>❖ Acceder a un plan de crédito con los proveedores.</li> </ul>	<p><b><u>FO (MAX-MAX)</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Disponer de un restaurante dietético y nutricional que brinde variedad en sus almuerzos a ofrecer y excelente servicio.</li> </ul>
<p><b><u>AMENAZAS</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Creación de un negocio similar al nuestro.</li> <li>❖ Los factores ambientales como algún fenómeno pueden provocar que los precios de las materias primas se incrementen.</li> <li>❖ Políticas de gobiernos impredecibles(nuevos impuestos)</li> <li>❖ Falta de crédito a un bajo interés</li> </ul>	<p><b><u>FA (MAX-MAX)</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Los bajos precios de los productos y servicios que se va a ofrecer están diseñados para que sean accesibles a todo tipo de público que desee visitar el restaurante nutricional y dietético.</li> </ul>	<p><b><u>DA (MIN-MIN)</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Hacer uso de las técnicas y estrategias de marketing para darnos a conocer en el mercado y captar grandes grupos de clientes así contrarrestar las acciones de posibles nuevos competidores.</li> </ul>

### 5.3.3 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La segmentación de mercados nos permitirá detectar y analizar las oportunidades que ofrece el mercado, así como también descubrir segmentos que están sin atender, conocer los deseos y gustos de los consumidores y ajustar los productos y servicios a sus preferencias. Esto será de gran utilidad para aplicar las estrategias de marketing más adecuadas con el fin de llevar a cabo una estrategia comercial diferenciada para el mercado al que nos vamos a dirigir, que permita satisfacer de forma mas efectiva sus necesidades y alcanzar los objetivos comerciales que se a de proponer la empresa.

El segmento del mercado cual está dirigido es la venta de comidas dietéticas y nutricionales se diferencia de las otras comidas que ofrecen los competidores.

En este mercado de bienes de consumo, la segmentación se realiza por ventajas buscadas ya que se dirige a personas quienes almuerzan fuera de casa de lunes a sábados y prefieren las comidas sanas y naturales para cuidar su salud, bajar de peso, entre otros motivos.

Las características de las personas del segmento elegido son:

**a.- Variable Geográfica:** Provincia del Guayas Ciudad de Milagro.

**Zona:** Calles García Moreno 745 y Colombia, empresas cercanas: Ingenio Valdez, Codana.

**b.- Socio-Demográfica:**

Edad: Todo público.

Sexo: Hombres y mujeres

Nivel ocupacional: Dirigido a oficinistas, ejecutivos, y todas las personas que deseen cambiar su estilo de alimentación.

Clase Social: Baja, Media y Alta.

### 5.3.4 COMPOSICIÓN DEL MERCADO

Nuestro proyecto esta dirigido a las personas que gustaría mejorar su calidad de vida y llevar un estilo de vida diferente basada en una alimentación nutritiva.



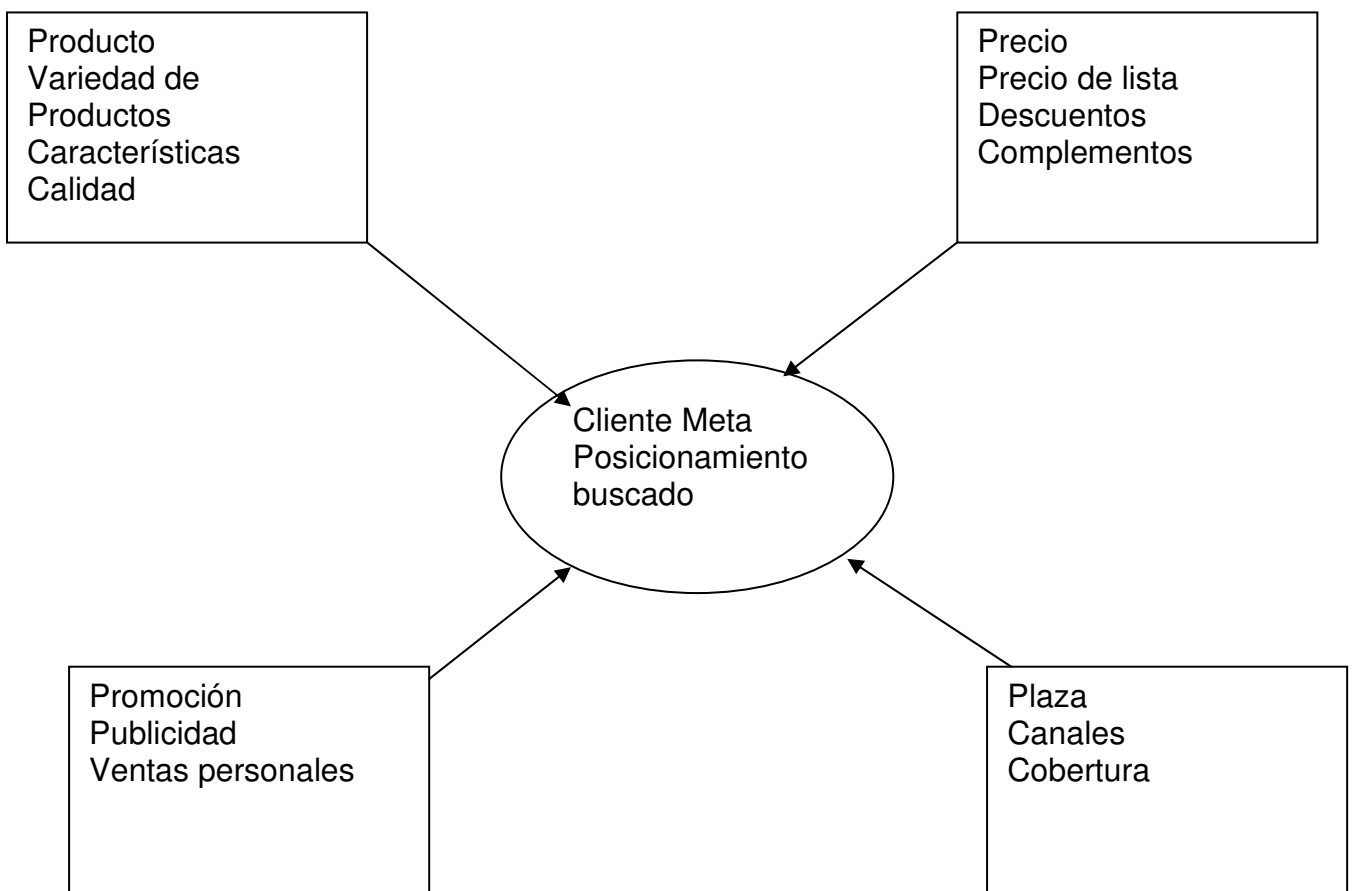
La composición de nuestro mercado está comprendida en la distribución geográfica ubicada en la ciudad de Milagro zona urbana, al alcance de toda la ciudadanía.

**Geográfica:** Nuestro mercado se encuentra ubicado en la ciudad de Milagro en la zona urbana, al alcance de toda la ciudadanía.

### 5.3.5 MARKETING MIX

Marketing es el uso de un conjunto de herramientas encaminadas a la satisfacción del cliente. Estas herramientas son conocidas también como las Cuatro P: Precio, distribución o plaza, producto y publicidad o promoción.

**Cuadro Nº. 17**



Fuente: Conocimientos propios

**PRODUCTO:** Ofrece a sus clientes un servicio de venta de comida dietéticas y nutricionales a la comunidad.

### **1.- Menú a ofrecer:**

a) **Almuerzos:** Se ofrecerán almuerzo de lunes a sábados los cuales son 2 platos consisten en la sopa y el plato fuerte para lo cual en el menú constara para la elección del cliente las respectivas carnes, pollo o pescado según el gusto del cliente.

- Sopa de verduras
- Cremas de brócolis
- Crema de coliflor
- Sopa de pollos con verduras
- Caldo de espinaca y berro etc.

b) **Ensaladas:** Se ofrecerá un festín de diferentes tipos de ensaladas frescas y pre cocinado dándole la opción al cliente de elegir según su apetito y su requerimiento, para que pueda añadir a su orden.

- Ensaladas de vainitas.
- Ensaladas de Espinaca con queso parmesano
- Ensalada de rábano.
- Ensalada de verduras con aceite de oliva y papas
- Ensalada tibia de vegetales
- Brochetas de Frutas
- Ensaladas de trigo entero

Acompañado de una porción de arroz.

c) **Bebidas:** Se realizaran diferentes jugos endulzadas con estevia azúcar 100% saludable y natural, también además se venderán agua de las mejores marcas y colas dietéticas.

2.- Marca o Logo: “TOQUE DEL RÍO RESTAURANTE NUTRICIONAL -”.



3.- Slogan: *Salud y sabor es nuestra tradición*

4.- **Presentación de platos:** El menú se presentara debidamente en platos de porcelana y para la entrega a domicilio u oficina en envases desechables.



## **PRECIO**

Los precios que se han fijados tomando en cuenta los precios del mercado, los costos unitarios promedio de cada plato al elaborarlos.

En lo que respecta el servicio a domicilio u oficina la rentabilidad esperada incluye el recargo de por transporte por un valor de \$0.25

Almuerzos: \$1.75

Bebidas:

Colas \$0.40

Agua: \$0.25

## **Política de Precio:**

Los precios de venta al público serán accesibles al bolsillo de los clientes logrando así atraer a los clientes.

## **Formas de Pago:**

Efectivo.

## **PLAZA:**

La venta de la comida se llevara a cabo:

- **Servicio directo a los consumidores:** en el local ubicado en las calles García Moreno 745 y Colombia.
- **Servicio a Domicilio:** para toda nuestra clientela que deseen realizar sus pedidos ponemos a disposición de nuestro servicio express light a domicilio u oficina.

**PUBLICIDAD:** se implementarán antes de la inauguración publicidad para las activaciones de tipo BTL en los diferentes medios de comunicación con el fin de crear una expectativa en nuestro público objetivo y se vaya familiarizando con las grandes cosas que estamos preparando para ellos.

- **Escrita:** Mediante hojas volantes se detallara el concepto de nuestro restaurante nutricional la atención cordial que damos a nuestros clientes, los

horarios de atención, los beneficios de tener chef dietético light para personas vip que desean cuidar su salud y la ubicación de nuestro establecimiento.

- **Radial:** Mediante la difusión de tres emisiones diarias al mes en la radio de la localidad, se contratara espacios en las mejores programaciones de sintonía y se publicitara hacia toda la ciudadanía nuestro “Restaurante Nutricional Toque del Río” con la finalidad de hacernos conocer y dar la bienvenida al nuevo concepto de restaurante en la ciudad que además de saborear deliciosos platos cuidamos de su salud desde un toque diferente en sabor.
- **Punto de venta:** Por ser una empresa en el cual el producto es un servicio, la distribución y venta será de forma directa en el establecimiento, a la vez brinda la fuerza necesaria para que la imagen del producto se haga más fuerte frente a sus competidores externos, la diferenciación que nos caracteriza que tenemos, es que somos únicos que vendemos comidas dietéticas en la localidad y saludables según el requerimiento de cada cliente vip.

## 5.4 ESPECIFICACIÓN DEL PROYECTO

### 5.4.1 LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO

Pensando en el sitio más estratégico y económico.

**Estratégico:** Nuestro Restaurante se encontrara ubicado en la calle principal que conecta con el centro de la ciudad, la cual permitirá que nuestros clientes tengan mayor acceso al sitio por su ubicación que es favorable y así se sientan más cómodos al momento de parquear sus vehículos.

**Económico:** Las instalaciones del Restaurante dentro de las inmediaciones son amplias y espaciosas que proporciona mayor comodidad y permite que el cliente tenga acceso dentro del área sin problemas de obstáculos y a su vez el arriendo del local es económico y céntrico lo primordial para nuestro funcionamiento.

## 5.4.2 CAPACIDAD

Planificar la distribución del espacio debe ser el inicio de cualquier diseño interior. Esto significa no solo como se colocaran las piezas de mobiliario, sino también como los espacios se relacionaran uno con otro y como se desplazara uno a través de ellos.

Un interior bien diseñado no se refiere únicamente a seguir las ultimas pautas en diseño interior, también se refiere a conseguir el reflejo del propietario, poniendo de manifiesto sus intereses y gustos. Los interiores deben por tanto, crecer y desarrollarse, adaptándose al paso del tiempo y a nuestras necesidades cambiantes.

- **Espacioso:** Para ubicar las mesas y sillas en sus respectivos lugares buscando siempre lo moderno que es lo esencial en el restaurante.
- **Cómodo:** Sus paredes estarán pintadas con colores primarios cálidos acordes a nuestro clima costero, con detalles de toques minimalistas, contemporáneos y modernos en un solo ambiente con la finalidad que el cliente se sienta atraído por sus toques vanguardistas.

## 5.4.3 Distribución de Maquinarias y Equipos

Cuadro Nº. 18

Descripción	Características	Cantidad
Cocina Industrial	5 quemadores, a gas , acero inoxidables(140x65x90)	1
Refrigeradora	15 pies, sistema de enfriamiento no frost, 2 parrilladas regulables de alambre, interior iluminado, 1 cajón para vegetales, 2 anaqueles en la puerta.	2

Licuadaora	Capacidad de 2 litros	3
Olla	Acero inoxidable capacidad 20 libras	6
Utensilios de cocina	Acero inoxidable	Varios
Caja registradora	Casio 1200	1
Teléfono	sencillo	1
Cartel con el nombre del local	Luminoso de 2x2	1
Mesa	Material : plástico	5
Sillas	Material : plástico	20
Manteles	Material: tela y para cubrir las mesas de material plástico	8
Platos	Material: vidrio	50
Tenedores	Material: vidrio	50
Vasos	Material: vidrio	50
Cilindro de gas	Material: hierro	2

Computadora	Marca Intel Monitor 14", teclado multimedia, mouse, parlantes, Memoria Ram 128 Disco Duro de 40Gb.	1
Impresora	Lexmark X2350 Multifunción	1
Escritorio	madera	1
Ventiladores	De pedestal	3
Silla	madera	3
Moto	Caballito	1

#### 5.4.4 Procedimiento

A continuación se detallan los principales recursos y los costos que se debe considerar para iniciar el restaurante.

La inversión fija de nuestro proyecto es de \$11.130,00 los cuales corresponden a los activos fijos el 54%, gastos puesta en marcha el 44.62 % y los gastos de constitución 1.38% de los cuales se utilizaran para ponen en funcionamiento el negocio, de los cuales el 46% lo vamos a obtener mediante un crédito bancario y el 54% de aportación de los socios.



## 5.5 RESULTADOS

Cuadro N°. 19

<b>INVERSIÓN DEL PROYECTO</b>	
MUEBLES Y ENSERES	\$ 435,00
EQUIPO DE COMPUTACION	600,00
VEHICULO	800,00
EQUIPO DE OFICINA	215,00
GASTOS DE CONSTITUCION	80,00
CAJA - BANCO	9.000,00
<b>TOTAL DE LA INVERSION</b>	<b>\$11.130,00</b>

Cuadro N°. 20

<b>ACTIVOS FIJOS</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>C. UNITARIO</b>	<b>C. TOTAL</b>
	<b>MUEBLES Y ENSERES</b>		
1	Escritorios Ejecutivo	100,00	100,00
3	Sillas para Ejecutivos	20,00	60,00
20	Silla para Los Clientes	7,00	140,00
3	ventiladores	10,00	30,00
5	mesas	15,00	75,00
1	Extintor	30,00	30,00
	<b>TOTAL MUEBLES DE OFICINA</b>		<b>435,00</b>
	<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>		
1	Computador	500,00	500,00
1	Impresoras Multifunción	100,00	100,00
	<b>TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>		<b>600,00</b>
	<b>VEHICULOS</b>		
1	Moto	800,00	800,00
	<b>TOTAL VEHICULOS</b>		<b>800,00</b>
	<b>EQUIPO DE OFICINA</b>		
1	Teléfono con línea	115,00	115,00
1	caja registradora	100,00	100,00
	<b>TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA</b>		<b>215,00</b>
	<b>CONSTITUCION DEL NEGOCIO</b>		
	Gastos de Constitución		80,00
<b>TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS</b>			<b>\$ 2.130,00</b>

### 5.5.1. PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El Estado de Pérdidas y Ganancias representa los resultados del ejercicio en términos de ingresos por ventas y servicios, y egresos relacionados con la producción o transformación y con los gastos generales de administración, de ventas, financiero y otros de tipo extraordinario, a fin de demostrar si la empresa obtuvo utilidad o pérdida.

La Utilidad ocurre cuando los ingresos totales son mayores a los costos y gastos totales. La pérdida, en cambio, se presenta cuando los ingresos totales son menores a los costos y gastos totales.

**Cuadro Nº. 21**

<b>RESTAURANTE NUTRICIONAL TOQUE DEL RÍO</b>						
<b>ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO</b>						
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
<b>VENTAS</b>	30.523,50	34.369,46	38.700,01	43.576,21	49.066,82	196.236,01
<b>COSTOS</b>						
INDIRECTOS	26.515,80	27.820,44	29.190,31	30.430,68	31.940,96	145.898,19
<b>UTILIDAD</b>						
<b>OPERACIONAL</b>	<b>4.007,70</b>	<b>6.549,02</b>	<b>9.509,70</b>	<b>13.145,54</b>	<b>17.125,86</b>	<b>50.337,82</b>
(- <b>GASTOS</b>						
) FINANCIEROS	784,89	627,91	470,93	313,96	156,98	2.354,67
<b>UTILIDAD</b>						
<b>ANTES PART.</b>						
<b>IMP</b>	<b>3.222,81</b>	<b>5.921,11</b>	<b>9.038,77</b>	<b>12.831,58</b>	<b>16.968,88</b>	<b>47.983,15</b>
<b>PARTICIPACION</b>						
EMPLEADOS	483,42	888,17	1.355,82	1.924,74	2.545,33	7.197,47
<b>UTILIDAD</b>						
<b>ANTES DE</b>						
<b>IMPTO</b>	<b>2.739,39</b>	<b>5.032,94</b>	<b>7.682,95</b>	<b>10.906,84</b>	<b>14.423,55</b>	<b>40.785,67</b>
<b>IMPUESTO</b>						
RENTA	684,85	1.258,24	1.920,74	2.726,71	3.605,89	17.393,89
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>2.054,54</b>	<b>3.774,71</b>	<b>5.762,21</b>	<b>8.180,13</b>	<b>10.817,66</b>	<b>30.589,26</b>

## 5.5.2 BALANCE GENERAL

El Balance General o Estado de Situación Financieras es el resultado de los saldos finales de las cuentas del mayor a la fecha de corte, por tanto, refleja una situación estática, una especie de “fotografía”.

**Cuadro Nº. 22**

<b>RESTAURANTE NUTRICIONAL TOQUE DEL RÍO BALANCE GENERAL</b>						
Cuentas	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
CAJA -BANCOS	9.000,00	11.619,81	15.769,65	22.059,02	30.813,04	42.329,47
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>9.000,00</b>	<b>11.619,81</b>	<b>15.769,65</b>	<b>22.059,02</b>	<b>30.813,04</b>	<b>42.329,47</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>2.130,00</b>	2.130,00	2.130,00	2.130,00	2.130,00	2.130,00
DEPRECIAC. ACUMULADA	-	423,00	846,00	1.269,00	1.494,00	1.719,00
<b>TOTAL DE ACTIVO FIJO</b>	<b>2.130,00</b>	<b>1.707,00</b>	<b>1.284,00</b>	<b>861,00</b>	<b>636,00</b>	<b>411,00</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>11.130,00</b>	<b>13.326,81</b>	<b>17.053,65</b>	<b>22.920,02</b>	<b>31.449,04</b>	<b>42.740,47</b>
<b>PASIVO</b>						
<b>CORRIENTE</b>						
PRESTAMO	10.000,00	4.104,00	3.078,00	2.052,00	1.026,00	-
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR	-	483,42	888,17	1.355,82	1.924,74	2.545,33
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	-	684,85	1.258,24	1.920,74	2.726,71	3.605,89
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>10.000,00</b>	<b>5.272,27</b>	<b>5.224,40</b>	<b>5.328,55</b>	<b>5.677,45</b>	<b>6.151,22</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
APORTE CAPITAL	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-	2.054,54	3.774,71	5.762,21	8.180,13	10.817,66
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES	-	-	2.054,54	5.829,25	11.591,46	19.771,60
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>6.000,00</b>	<b>8.054,54</b>	<b>11.829,25</b>	<b>17.591,46</b>	<b>25.771,60</b>	<b>36.589,26</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>16.000,00</b>	<b>13.326,81</b>	<b>17.053,65</b>	<b>22.920,02</b>	<b>31.449,04</b>	<b>42.740,47</b>

### 5.5.3 FLUJO DE EFECTIVO

El estado de flujo de efectivo (EFE) es un estado contable básico que informa sobre los movimientos de efectivo y sus equivalentes, distribuidas en tres categorías: actividades operativas, de inversión y de financiamiento.

**Cuadro N°. 23**

<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</b>							
	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>							
VENTAS	-	30.523,50	34.369,46	38.700,01	43.576,21	49.066,82	196.236,01
<b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>		<b>30.523,50</b>	<b>34.369,46</b>	<b>38.700,01</b>	<b>43.576,21</b>	<b>49.066,82</b>	<b>196.236,01</b>
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>							
INVERSION INICIAL	<b>11.130,00</b>	-	-	-	-	-	-
GASTO DE ADMINISTRATIVOS	-	21.720,00	22.806,00	23.946,30	25.143,62	26.400,80	120.016,71
GASTO DE VENTAS	-	840,00	882,00	926,10	972,41	1.021,03	4.641,53
GASTOS GENERALES	-	2.212,80	2.323,44	2.439,61	2.561,59	2.689,67	12.227,12
GASTOS OPERATIVOS	-	1.320,00	1.386,00	1.455,30	1.528,07	1.604,47	7.293,83
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS	-	-	483,42	888,17	1.355,82	1.924,74	2.545,33
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA	-	-	684,85	1.258,24	1.920,74	2.726,71	3.605,89
<b>TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>11.130,00</b>	<b>26.092,80</b>	<b>28.565,71</b>	<b>30.913,71</b>	<b>33.482,23</b>	<b>36.367,41</b>	<b>150.330,41</b>
<b>FLUJO OPERATIVO</b>	<b>11.130,00</b>	<b>4.430,70</b>	<b>5.803,75</b>	<b>7.786,30</b>	<b>10.093,98</b>	<b>12.699,41</b>	<b>40.814,14</b>
<b>INGRESOS NO OPERATIVOS</b>	-	-	-	-	-	-	-
PRESTAMO BANCARIO	5.130,00	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL ING. NO OPERATIVOS</b>	<b>5.130,00</b>	-	-	-	-	-	-
<b>EGRESOS NO OPERATIVOS</b>							
<b>INVERSIONES</b>							
PAGO DE CAPITAL	-	1.026,00	1.026,00	1.026,00	1.026,00	1.026,00	5.130,00
PAGO DE INTERESES	-	784,89	627,91	470,93	313,96	156,98	2.354,67
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS</b>	-	<b>1.810,89</b>	<b>1.653,91</b>	<b>1.496,93</b>	<b>1.339,96</b>	<b>1.182,98</b>	<b>7.484,67</b>
<b>FLUJO NETO NO OPERATIVO</b>	<b>5.130,00</b>	<b>1.810,89</b>	<b>1.653,91</b>	<b>1.496,93</b>	<b>1.339,96</b>	<b>1.182,98</b>	<b>7.484,67</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>6.000,00</b>	<b>2.619,81</b>	<b>4.149,84</b>	<b>6.289,37</b>	<b>8.754,03</b>	<b>11.516,43</b>	<b>33.329,47</b>
<b>SALDO INICIAL</b>	-	<b>9.000,00</b>	<b>11.619,81</b>	<b>15.769,65</b>	<b>22.059,02</b>	<b>30.813,04</b>	
		<b>8.000,00</b>					
<b>FLUJO ACUMULADO</b>	-	<b>11.619,81</b>	<b>15.769,65</b>	<b>22.059,02</b>	<b>30.813,04</b>	<b>42.329,47</b>	

TIR DEL NEGOCIO: 52%

TIR DEL INVERSIONISTA: 71%

## 5.6 EVALUACIÓN FINANCIERA

### 5.6.1 FLUJO DE CAJA

Cuando se desea el movimiento de efectivo, el análisis se denomina “Flujo de Caja”, mediante la relación entre ingresos líquidos y egresos líquidos en un periodo o también a nivel de proyección para un nuevo periodo.

**Cuadro N°. 24**

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>							
INGRESOS OPERATIVOS							
VENTAS	0	30.523,50	34.369,46	38.700,01	43.576,21	49.066,82	196.236,01
<b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>		30.523,50	34.369,46	38.700,01	43.576,21	49.066,82	196.236,01
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>							
INVERSION INICIAL	11130	0	0	0	0	0	0
GASTO DE ADMINISTRATIVOS	0	21.720,00	22.806,00	23.946,30	25.143,62	26.400,80	120.016,71
GASTO DE VENTAS	0	840,00	882,00	926,10	972,41	1.021,03	4.641,53
GASTOS GENERALES	0	2.212,80	2.323,44	2.439,61	2.561,59	2.689,67	12.227,12
GASTO DE COMBUSTIBLE	0	1.440,00	1.512,00	1.587,60	1.666,98	1.750,33	7.956,91
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS	0	-	483,42	888,17	1.355,82	1.924,74	2.545,33
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA	0	-	684,85	1.258,24	1.920,74	2.726,71	3.605,89
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS	11130	26.212,80	28.691,71	31.046,01	33.621,15	36.513,27	150.993,49
FLUJO OPERATIVO	-11130						
<b>INGRESOS NO OPERATIVOS</b>	0	0	0	0	0	0	0
PRESTAMO BANCARIO	5130	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL ING. NO OPERATIVOS</b>	5130	0	0	0		0	0
<b>EGRESOS NO OPERATIVOS</b>							
INVERSIONES							
PAGO DE CAPITAL	0	1.026	1.026	1.026	1.026	1.026	5.130
PAGO DE INTERESES	0	784,89	627,91	470,93	313,96	156,98	2.354,67
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS</b>	0	1.810,89	1.653,91	1.496,93	1.339,96	1.182,98	7.484,67
<b>FLUJO NETO NO OPERATIVO</b>	5130	-1.810,89	-1.653,91	-1.496,93	-1.339,96	-1.182,98	-7.484,67
<b>FLUJO NETO</b>	-6000	2.499,81	4.023,84	6.157,07	8.615,11	11.370,57	32.666,40
<b>SALDO INICIAL</b>	0	9000	11.499,81	15.523,65	21.680,72	30.295,83	
FLUJO ACUMULADO		11.499,81	15.523,65	21.680,72	30.295,83	41.666,40	

TIR DEL NEGOCIO: 10%

TIR DEL INVERSIONISTA:  
13%

## 5.6.2 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo.

### Cuadro Nº. 25

#### INDICES FINANCIEROS

DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos netos	-11130	4.430,70	5.803,75	7.786,30	10.093,98	12.699,41

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE DESCUENTO	20,00%

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE FLUJOS	22.933,86
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	11.130,00
TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	41,21%

RATIOS FINANCIEROS	
VENTAS	30523,50
COSTO DIRECTO	26515,80
COSTO INDIRECTO	26515,80
FLUJO NETO	2619,81
PAGO DE DIVIDENDOS	1026,00
GASTOS FINANCIEROS	784,89
GASTOS PERSONAL	21720,00
ACTIVOS FIJOS NETOS	1.707,00

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
	<b>POSITIVO</b>	6289,37
INDICE DE LIQUIDEZ	MAYOR A 1	3,55
VALOR AGREGADO SOBRE VENTAS	MENOR A 50%	73,73
INDICE DE EMPLEO		12,72

<b>DATOS</b>	
ACTIVO CORRIENTE	11.619,81
ACTIVOS TOTALES	13.326,81
UTILIDAD NETA	2.054,54

<b>RENDIMIENTO DE LIQUIDEZ</b>			
RIESGO DE LIQUIDEZ	MENOR AL 50%	0,1281	12,81%

<b>RENDIMIENTO CORRIENTE</b>			
RENDIMIENTO CORRIENTE	MAYOR A 12%	0,1542	15,42%

### 5.6.3 VAN- TIR

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los *flujos de caja* futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

#### Cuadro N°. 26

VAN	<b>POSITIVO</b>	<b>11.070,06</b>
-----	-----------------	------------------

La **TIR** o tasa de rendimiento interno, es una herramienta de toma de decisiones de inversión utilizada para conocer la factibilidad de diferentes opciones de inversión.



El criterio general para saber si es conveniente realizar un proyecto es el siguiente:

- Si  $TIR \geq r \rightarrow$  Se aceptará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima requerida (el coste de oportunidad).
- Si  $TIR < r \rightarrow$  Se rechazará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad menor que la rentabilidad mínima requerida.

r representa es el coste de oportunidad.

### Cuadro Nº. 27

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		22.200,06
VAN	<b>POSITIVO</b>	<b>11.070,06</b>
INDICE DE RENTABILIDAD I.R.	MAYOR A 1	2,01
RENDIMIENTO REAL	MAYOR A 12	100,54
<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>		<b>51,85%</b>

### 5.6.4 RAZONES FINANCIEROS

Utiliza la información obtenida de los Estados Financieros y presenta una perspectiva más amplia de la situación financiera de la empresa. Puede, por ejemplo, precisar la rentabilidad de la empresa, su capacidad para cumplir con sus deudas de corto plazo, establecer hasta que punto la empresa se está financiando con pasivos y si la gerencia está utilizando sus activos en forma eficaz. Las razones financieras de la empresa se comparan con las de la industria, con las de nuestros principales competidores y con los análisis de tendencias.

### Cuadro Nº. 28

<b>RAZONES</b>	
UTILIDAD OPERATIVA	40.814,14
GASTOS FINANCIEROS	2.354,67
INVERSION INICIAL	11.130,00
UTILIDAD NETA	30.589,26
VALOR DEL CREDITO	5.130,00
VENTAS	196.236,01
COSTO DE VENTA	145.898,19
TOTAL DEL ACTIVO	411,00

## **5.7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

El proyecto desarrollado nos permite establecer las siguientes conclusiones y recomendaciones:

### **5.7.1 CONCLUSIONES**

La forma más adecuada de no originar un sobrepeso u obesidad, es seguir una dieta o alimentación equilibrada, variada, y saludable. Podemos permitirnos algún extra, o concedernos algún capricho muy de vez en cuando para así no obsesionarnos con la báscula o con el peso.

Cambiar hábitos de forma gradual es la mejor alternativa para mantener el peso ideal o saludable.

Su salud y la de su familia están en sus manos, atrevase a hacer estos cambios y siéntase orgulloso lograr adquirir una alimentación saludable.

La aceptación del mercado objetivo acerca del restaurante de comidas dietéticas y nutricionales fue positiva según la investigación de mercado, para lo cual es factible la creación del restaurante.

Desde el punto de vista financiero podemos decir que el proyecto es viable pues se obtuvo una tasa interna retorno de 51,85% y su valor neto es de \$ 11.070,06

### **5.7.2 RECOMENDACIONES**

La nutricionista que se va a contratar es la encargada de determinar cuantas porciones de cada grupo de alimentos necesita una persona. Esto se define según el peso de la persona, su estatura, edad, actividad física y según el objetivo que se esté buscando, ya sea mantener el peso, bajarlo o subirlo.

Se seguirá implementando nuevas promociones para captar la atención del cliente.

Primero que una dieta que le hace pasar hambre esta mal elaborada. Adelgazar no es abstenerse de todos los alimentos. Si no aprender a comer de forma apropiada, estar educada para elegir los alimentos que convienen y me gustan. No los que me gustan y engordan, ni los que no me gustan y no engordan.

No se debe pasar hambre jamás en una dieta. Una dieta que le hace pasar hambre está mal elaborada.

### **Bibliografía de Investigación**

- El Universo El Suplemento La Revista de fecha 25 de abril del 2010.
- El Universo El Suplemento La Revista de fecha 9 de mayo del 2010.
- Gloriana Arce Glachar Nutricionista-Articulo publicado en internet el 5 de enero del 2008
- Libro El Placer de Comer Bien de Eunice Leme de Vidal Primera Edición Casa Publicadora Brasileira 2002
- Libro de Alimentación Saludable Editorial Voluntal S.A. 1995 John Frenton-Smit& Jennifer Powell.
- Libro de Aprendamos Desarrollo de la Pequeña Empresa Septiembre 2005 Edición FORMAR Educación a Distancia.
- Libro de Ideas Prácticas en decoración Lexus Editores, Texto Anna Ventura Edición 2006
- Libro de Nutrición Vegetariana de Julio Basulto Junio 2009
- Libro de Guía de Nutrición funcional de Serra Majem 1era. Edición en el año de 2008 Editado por Elsevier -Masson
- Libro de Nutrición y dietética de Garde Manger 5ta. Edición de 1992
- Libro de Nutrición y Dietética de Loren Cordain y Joe Freid Edición 2006

- Libro de Nutrición y Dietética del Dr. F. Llerena
- Manual de Contabilidad Autor Hernán Maldonado Palacios Ministerio de Educación y Cultura Registro Nacional de Derechos de Autor Inscripción N°. 003257 Mayo de 1985
- Manual de dietética y nutrición M. Rivero Urgell
- Martin, Charles. Inicie su propio negocio Grupo Editorial latinoamericano México 1992
- MCFARLAND J. y otros. 199E Liderazgo en Acción: Liderazgo para el siglo XXI
- Revista Ekos de fecha 15 de octubre de 1994

### **Lincografía**

[www.monografia.com](http://www.monografia.com)

[www.centrodenutricion.co.cr](http://www.centrodenutricion.co.cr)

[es.wikipedia.org/wiki](http://es.wikipedia.org/wiki)

## Anexos

### ENCUESTA

Buen día somos estudiantes de la carrera de Economía de la UNEMI y estamos realizando un estudio de mercado y necesitamos su colaboración contestando algunas preguntas Gracias.

GENERO: F \_\_\_ M \_\_\_

### ESCOJA UNA DE LAS ALTERNATIVAS MARCANDOLA CON UN VISTO

1) ¿Conoce usted los beneficios que brinda el consumo de alimentos nutritivos?

SI \_\_\_ NO \_\_\_

2) ¿Estaría dispuesto a consumir comida dietética y nutritiva?

SI \_\_\_ NO \_\_\_

3) ¿Qué le parece la idea de un restaurante de comida dietética en la ciudad de milagro?

- a. Excelente \_\_\_\_\_
- b. Muy Bueno \_\_\_\_\_
- c. Bueno \_\_\_\_\_
- d. Regular \_\_\_\_\_
- e. Malo \_\_\_\_\_

4) ¿Quisiera recibir nuestro servicio de comida dietética a domicilio u oficina?

SI \_\_\_ NO \_\_\_

5) ¿Esta de acuerdo con el sistema de membresía para obtener descuentos en consumo de alimentos dietéticos?

SI \_\_\_ NO \_\_\_

6) ¿Estaría dispuesto a asistir a conferencias con nutricionistas para beneficio de su salud?

SI \_\_\_ NO \_\_\_

7) ¿Desearía usted ser parte de todos los beneficios que presta nuestra empresa y sin ningún costo adicional?

SI \_\_\_ NO \_\_\_

8 ¿Por qué adoptaría este estilo diferente de alimentación?

- a. Por Salud \_\_\_\_\_
- b. Para reducir su peso \_\_\_\_\_
- c. Por recomendación de amigos o familiares \_\_\_\_\_
- d. Otros \_\_\_\_\_

9 ¿Qué tiempo estaría dispuesto a probar nuestro servicio con el fin de ver cambios en su salud?

1 mes \_\_\_\_\_

2 meses \_\_\_\_\_

3 meses \_\_\_\_\_

10) ¿Le llamaría la atención un restaurante de comidas dietéticas que tenga menús diarios de diferentes tipos y económicos, además recibiendo descuentos por ir continuamente a almorzar?

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

**MODELO DE TARJETA DE PRESENTACIÓN A ENTREGAR A CLIENTES**



*Atención personalizada*

*Festín de ensaladas light*

*Almuerzos nutricionales*

*Charlas nutricionales*

*Servicio express light*

*Av. García Moreno 745 y Colombia telf: 2974065 Servicio Express Light*

**TABLA DE GASTOS GENERALES  
SUELDOS DEL PERSONAL A CONTRATAR**

	<b>SUELDOS Y SALARIOS</b>	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
2	GERENTE GENERAL	600,00	7200,00	7560,00	7938,00	8334,90	8751,65
1	NUTRICIONISTA	250,00	3000,00	3150,00	3307,50	3472,88	3646,52
1	ECONOMA	240,00	2880,00	3024,00	3175,20	3333,96	3500,66
1	ASISTENTE DE COCINA	240,00	2880,00	3024,00	3175,20	3333,96	3500,66
1	ATENCION AL CLIENTE	240,00	2880,00	3024,00	3175,20	3333,96	3500,66
1	REPARTIDOR	240,00	2880,00	3024,00	3175,20	3333,96	3500,66
	<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	1810,00	21720,00	22806,00	23946,30	25143,62	26400,80

<b>GASTOS GENERALES</b>	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ARRIENDO	120,00	1440,00	1512,00	1587,60	1666,98	1750,33
AGUA	9,40	112,80	118,44	124,36	130,58	137,11
ENERGIA ELECTRICA	25,00	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
TELEFONO	10,00	120,00	126,00	132,30	138,92	145,86
UTILES DE OFICINA	20,00	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	3,63	43,50	43,50	43,50	43,50	43,50
DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTACION	16,50	198,00	198,00	198,00	0,00	0,00
DEPRECIACION DE VEHICULO	13,33	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
DEPRECIACION DE EDIFICIO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA	1,79	21,50	21,50	21,50	21,50	21,50
<b>TOTAL GASTOS GENERALES</b>	219,65	2635,80	2746,44	2862,61	2786,59	2914,67

<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASOLINA	1080,00	1134,00	1190,70	1250,24	1312,75
MANTENIMIENTO DE MOTO	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72
<b>TOTAL GASTOS GENERALES</b>	1320,00	1386,00	1455,30	1528,07	1604,47

<b>GASTOS DE PUBLICIDAD</b>	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUBLICIDAD	70,00	840,00	882,00	926,10	972,41	1.021,03
<b>TOTAL</b>	70,00	840,00	882,00	926,10	972,41	1.021,03



<b>INGRESOS POR VENTA</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
VENTA DE ALMUERZO	2200,00	28584,00	32185,58	36240,97	40807,33	45949,05
VENTA DE COLAS Y AGUAS	150,00	1939,50	2183,88	2459,05	2768,89	3117,76
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>2350,00</b>	<b>30523,50</b>	<b>34369,46</b>	<b>38700,01</b>	<b>43576,21</b>	<b>49066,82</b>

### **PRESUPUESTO DE COMPRAS**

<b>CANT.</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PRECIO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
4	QUINTALES DE ARROZ	30,00	1440,00	1.512,00	1.587,60	1.666,98	1.750,33
30	ACEITE LIGHT	2,20	792,00	831,60	873,18	916,84	962,68
1	QUINTAL DE AZUCAR LIGTH	30,00	360,00	378,00	396,90	416,75	437,58
3	QUINTALES DE PAPA	20,00	720,00	756,00	793,80	833,49	875,16
1	QUINTAL DE TOMATE	18,00	216,00	226,80	238,14	250,05	262,55
1	QUINTAL DE CEBOLLA	15,00	180,00	189,00	198,45	208,37	218,79
1	QUINTAL DE PIMIENTO	10,00	120,00	126,00	132,30	138,92	145,86
1	QUINTAL DE FREJOL VARIOS	25,00	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
1	QUINTAL DE LEGUMBRES VARIAS	25,00	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
1	CAJA DE CONDIMENTO VARIOS	20,00	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72
200	HUEVOS	0,12	288,00	302,40	317,52	333,40	350,07
20	POLLOS	6,25	1500,00	1.575,00	1.653,75	1.736,44	1.823,26
20	LIBRAS DE PESCADO	4,00	960,00	1.008,00	1.058,40	1.111,32	1.166,89
20	LIBRAS DE CARNE	2,20	528,00	554,40	582,12	611,23	641,79
<b>TOTAL</b>			<b>7944,00</b>	<b>8341,20</b>	<b>8758,26</b>	<b>9196,17</b>	<b>9655,98</b>

<b>DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS</b>				
<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR DE ACTIVO</b>	<b>PORCENTAJE DE DEPRECIACION</b>	<b>DEPRECIACION MENSUAL Mensual</b>	<b>DEPRECIACION ANUAL Anual</b>
MUEBLES Y ENSERES	435,00	10%	3,63	43,50
EQUIPO DE COMPUTACION	600,00	33%	16,50	198,00
VEHICULO	800,00	20%	13,33	160,00
EQUIPO DE OFICINA	215,00	10%	1,79	21,50
<b>TOTAL</b>	<b>2.050,00</b>		<b>35,25</b>	<b>423,00</b>

<b>FINANCIACIÓN DEL PROYECTO</b>		
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>		<b>11.130,00</b>
Financiado	<b>46%</b>	5.130,00
Aporte Propio	<b>54%</b>	6.000,00
		<b>11.130,00</b>

<b>TASA DE INTERES</b>		
TASA ANUAL INTERES PRESTAMO	<b>15,30%</b>	<b>0,15</b>
		<b>0,15</b>

Tasa del Banco de Guayaquil

<b>PRESTAMO BANCARIO</b>		
Préstamo Bancario	<b>5.130,00</b>	<b>784,89</b>

**FINANCIAMIENTO POR AÑO**  
**TABLA DE AMORTIZACIÓN**

PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
-				<b>5.130,00</b>
1,00	1.026,00	784,89	1.810,89	4.104,00
2,00	1.026,00	627,91	1.653,91	3.078,00
3,00	1.026,00	470,93	1.496,93	2.052,00
4,00	1.026,00	313,96	1.339,96	1.026,00
5,00	1.026,00	156,98	1.182,98	-
	<b>5.130,00</b>	<b>2.354,67</b>	<b>7.484,67</b>	

**FINANCIAMIENTO**  
**TABLA DE AMORTIZACIÓN**

PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
-				<b>5.130,00</b>
1	85,50	65,41	150,91	5.044,50
2	85,50	65,41	150,91	4.959,00
3	85,50	65,41	150,91	4.873,50
4	85,50	65,41	150,91	4.788,00
5	85,50	65,41	150,91	4.702,50
6	85,50	65,41	150,91	4.617,00
7	85,50	65,41	150,91	4.531,50
8	85,50	65,41	150,91	4.446,00
9	85,50	65,41	150,91	4.360,50
10	85,50	65,41	150,91	4.275,00
11	85,50	65,41	150,91	4.189,50
12	85,50	65,41	150,91	4.104,00
	<b>1.026,00</b>	<b>784,89</b>	<b>1.810,89</b>	

## PUNTO DE EQUILIBRIO

### DATOS

ventas	30523,50
costo fijos	26515,80
Costos variables	7944,00

$$PE = \frac{CF}{1 - CV} = \frac{26515,8}{0,739741511}$$

$$PE = 35844,68307$$

Gráfico N°. 11

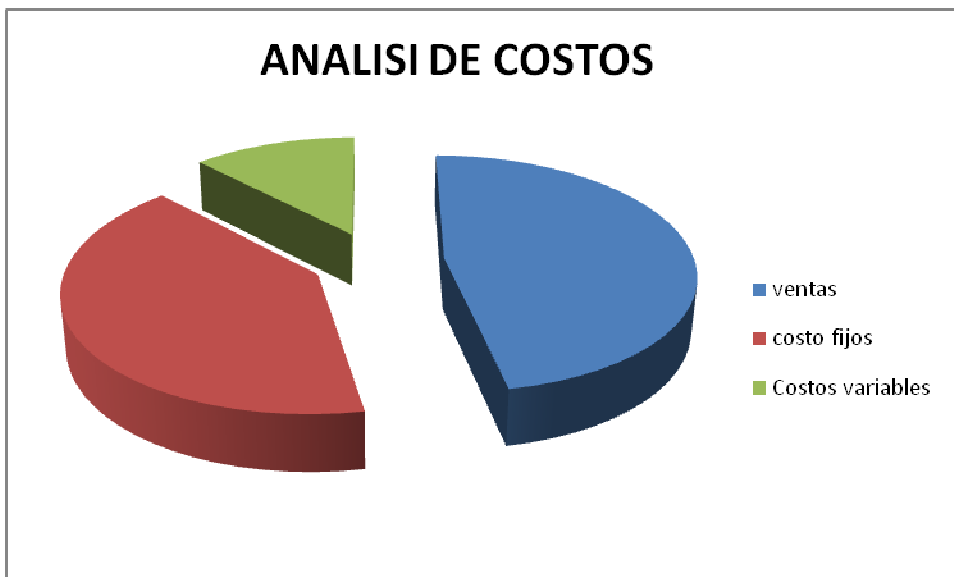


Gráfico Nº.12

