



ESCUELA DE GASTRONOMÍA

PLAN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA
DE BEBIDAS DESINTOXICANTES E HIDRATANTES EN LA CIUDAD DE QUITO.

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos
para optar por el título de Licenciada de Gastronomía

Profesor Guía
Chef Gabriel Mena

Autora
María Angélica Mancheno Ordoñez

Año
2015

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.

Gabriel Mena
Chef
C.I 1716376940

DECLARACIÓN DE AUTORIA DEL ESTUDIANTE

Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

María Angélica Mancheno Ordoñez
C.I 1716723117

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis padres, a mi novio y amigos, quienes me han brindado su apoyo y ayuda a lo largo de mi carrera, a Dios por darme el conocimiento necesario para cumplir con mis metas.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios, quien siempre me ha dado la fortaleza y sabiduría para poder vencer cada obstáculo en el caminar de mi vida, a mis padres y hermanos y a mi novio que con amor supieron guiarme y apoyarme incondicionalmente.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo el desarrollo de un plan de negocios para la creación de una empresa productora de bebidas desintoxicantes a base de una infusión de frutas en la ciudad de Quito, como primera instancia se plantea el problema que es la mala alimentación de las personas, la misma que se ha visto reflejada en el desarrollo de diferentes enfermedades, se realiza un estudio de mercado que determinará la viabilidad del proyecto desarrollado. Una vez terminados los diferentes estudios como son: estudios de mercado, marketing, operativos, financieros y legales se llegan a resultados convenientes y positivos, los mismos que demuestran que tan viable es el proyecto y la creación de la empresa de bebidas desintoxicantes a base de una infusión de frutas. Como investigación se usan herramientas estadísticas como encuestas y niveles de consumo de productos similares, que sirven como un apoyo para plantear científicamente el proyecto, la bibliografía obtenida hace referencia a fuentes confiables y actualizadas.

ABSTRACT

The general objective of this research is to investigate whether or not the proposed business plan is viable and marketable in the city of Quito. The project is proposing to introduce a new health drink infused with fruit flavor. This product claims to help prevent a variety of diseases. A market research will be conducted to determine the profitability of the product. This study will encompass all aspects including advertising, production, operational procedures, financial feasibility and legal concerns, in order to determine the products suitability and health effects. The study will also determine whether there is viable market for this type of health drink. This study will use a combination of research tools and statistics in order to determine the marketability of this product and determine whether information presented is reliable.

ÍNDICE

| | |
|---|----|
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| Planteamiento del Problema | 1 |
| Justificación | 1 |
| Objetivos..... | 2 |
| Objetivo General..... | 2 |
| Objetivo Específicos | 2 |
| 1. MARCO TEÓRICO | 3 |
| 1.1. Agua..... | 3 |
| 1.2. Intoxicación alimentaria | 4 |
| 1.3. Desintoxicación..... | 5 |
| 1.4. Toxinas en el aire..... | 6 |
| 1.5. Toxinas en los alimentos y tierra | 6 |
| 1.6. Programa de desintoxicación | 7 |
| 1.7. Alimentos desintoxicante..... | 7 |
| 1.8. Verduras, frutas y hierbas desintoxicantes | 8 |
| 1.9. Composición y valor nutricional | 8 |
| 1.10. Verduras y Hortalizas..... | 9 |
| 1.11. Composición y valor nutricional..... | 9 |
| 2. PLAN OPERATIVO | 11 |
| 2.1. Descripción del Negocio..... | 11 |
| 2.1.1. Visión | 11 |
| 2.1.2. Misión | 11 |
| 2.2. Características del Negocio..... | 11 |
| 2.2.1. Naturaleza del Negocio..... | 11 |
| 2.2.1.1. Localización..... | 12 |
| 2.3. Análisis del entorno | 14 |

| | |
|---|-----------|
| 2.3.1. Factores económicos..... | 14 |
| 2.3.2. Factores culturales..... | 14 |
| 2.3.3. Factores normativos | 15 |
| 2.4. Matriz FODA..... | 16 |
| 2.4.1. Análisis de Competitividad..... | 16 |
| 3. PLAN OPERATIVO | 18 |
| 3.1. Fases de Planificación | 18 |
| 3.1.1. Plan Técnico (T)..... | 18 |
| 3.1.1.1. Definir la capacidad instalada..... | 18 |
| 3.1.1.2. Línea de productos..... | 19 |
| 3.1.1.3. Receta Estándar | 21 |
| 3.1.1.4 . Cuadro de insumos y materias primas | 22 |
| 3.1.1.5. Cuadro de tecnología y equipamiento | 22 |
| 3.1.1.6. Infraestructura física | 23 |
| 3.1.1.7. Tamaño de la construcción..... | 23 |
| 3.1.1.7.1. Planos Arquitectónicos | 23 |
| 3.1.1.8. Diagrama del Macro-Proceso actual | 24 |
| 3.2. Plan de Organización y Recursos Humanos | 24 |
| 3.2.1. Departamentos funcionales | 24 |
| 3.2.2. Inventario de recursos humanos..... | 25 |
| 3.2.3. Organigrama (cargos)..... | 26 |
| 4. PLAN DE MERCADO | 28 |
| 4.1. Investigación de Mercado | 28 |
| 4.1.1. Objetivos..... | 28 |
| 4.1.2. Análisis del mercado..... | 28 |
| 4.2. Identificación y caracterización de la demanda | 31 |
| 4.3. Identificación y caracterización de la oferta | 31 |
| 4.4. Instrumentos de recolección de la información..... | 34 |
| 4.5. Análisis de resultados | 35 |

| | |
|--|----|
| 5. PLAN DE MARKETING | 43 |
| 5.1. Segmentación | 43 |
| 5.1.1. Geográfica. | 43 |
| 5.1.2 . Demográfica | 43 |
| 5.1.3 . Psicográfica. | 43 |
| 5.1.4 . Conductual..... | 43 |
| 5.2. Producto | 43 |
| 5.3. Marca | 44 |
| 5.3.1. Logotipo y etiquetado..... | 44 |
| 5.3.2. Colores | 45 |
| 5.4. Estrategias de Marketing..... | 45 |
| 5.4.1. Estrategia de Precio..... | 45 |
| 5.4.2. Estrategia de Distribución | 46 |
| 5.4.3. Estrategia de Producto | 46 |
| 5.4.4. Estrategias de Comunicación | 47 |
| 6. PLAN FINANCIERO | 48 |
| 6.1. Ticket Promedio y Utilidad | 48 |
| 6.2. Resumen de costos | 49 |
| 6.3. Balance..... | 50 |
| 6.4. Van y TIR | 51 |
| 6.5. Punto de Equilibrio..... | 52 |
| 6.6. Pérdidas y ganancias proyectadas. | 53 |
| 7. PLAN LEGAL | 54 |
| 7.1. Figura Jurídica | 54 |
| 7.2. Permisos a obtener..... | 54 |
| 7.2.1. Requisitos necesarios en el SRI: | 54 |
| 7.2.2. Requisitos para la obtención de la patente municipal: | 54 |
| 7.2.3. Permisos que incluye la LUAE | 55 |

| | |
|---|-----------|
| 7.2.4. Requisitos para obtención de la licencia Metropolitana única del ejercicio de actividades económicas (LUAE): | 55 |
| 7.2.5. Requisitos cuerpo de bomberos: | 56 |
| 7.2.6. Requisitos Ministerio de Salud Pública: | 56 |
| 7.3. Laboral | 57 |
| 8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 58 |
| 8.1. Conclusiones | 58 |
| 8.2. Recomendaciones y Viabilidad del Negocio | 58 |
| REFERENCIAS | 60 |
| ANEXOS | 62 |

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto se basa en el análisis de las enfermedades causadas por la mala alimentación. Una vez determinadas las enfermedades se realizarán bebidas a base de frutas y verduras, mezclándolas de diferente manera, las mismas que ayudarán a los diferentes tipos de enfermedades a tratarse. El negocio está dirigido a personas de clase media- alta, en el centro norte de la ciudad de Quito, haciendo de este un negocio lucrativo y rentable en el medio.

El proyecto muestra la importancia de tener una buena alimentación, el consumo diario de frutas y verduras, cuáles son sus beneficios y su ingesta recomendada diariamente, determinando primero los beneficios del agua y los componentes usados en la elaboración de las aguas desintoxicantes, que es intoxicación para entender que alimentos intoxican el cuerpo y debe ser eliminado, así aplicando la desintoxicación, manteniendo el cuerpo saludable y llevando una alimentación balanceada y rica en frutas y verduras.

Planteamiento del Problema

La mala alimentación de las personas se ha visto reflejada en el desarrollo de muchas enfermedades durante los últimos años. Este proyecto busca mejorar la alimentación de las personas, por medio de frutas y verduras frescas, las cuales tienen propiedades únicas para la salud.

Justificación

Se está realizando este proyecto con el fin de mejorar la salud de las personas, brindando una variedad de bebidas saludables, para desintoxicar el cuerpo, manteniéndolo en forma y saludable. Se busca realizar un negocio rentable, logrando posicionar un producto nuevo e innovador en el mercado.

Objetivos

Objetivo General

Desarrollar un plan de negocios para la producción de bebidas desintoxicantes, incrementando el consumo del mismo en el centro- norte de la ciudad de Quito, brindando una mejora en la salud de cada cliente.

Objetivo Específicos

- Determinar las enfermedades causadas por una mala alimentación mediante investigaciones y censos.
- Plantear diferentes preparaciones, combinando frutas y verduras, llegando a tener una bebida saludable que ayude a desintoxicar el cuerpo.
- Saber si el negocio es rentable mediante el desarrollo del plan de negocios.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO-

1.1. Agua

Se encuentra en estado líquido, gaseoso y sólido, cubre las tres cuartas partes de la tierra y solo una pequeña parte es potable para el consumo. Sus moléculas están compuestas por un átomo de oxígeno y dos de hidrógeno, es vital para la supervivencia de todo ser vivo (Salud, 2013).

El agua es un líquido que no tiene sabor, olor y color, se torna azul solo en grandes cantidades, se congela a cero grados centígrados y, a nivel del mar, hierve a 100° C, es el único compuesto que flota sólido en su estado líquido. Es considerada como el disolvente universal ya que su cuerpo está constituido por un 75% de esta sustancia y es el medio de transporte para sustancias que entran y salen de las células aportando humedad, plasticidad y fuerza a los tejidos.

El ser humano no puede vivir sin agua por más de una semana. El agua regula la temperatura óptima del cuerpo, hace posible la digestión, ingestión, sin agua sería imposible el proceso celular por lo mismo el proceso regular de los órganos vitales del cuerpo humano. (Pereira 2011)

El agua se encuentra en todos los alimentos:

Verduras y frutas: 85%-95%

Proteínas: 65%-70%

Lácteos: 80%

Beneficios:

- Aumenta energía: al no beber agua se provoca deshidratación, misma que quita energía y provoca cansancio, por lo que se debe beber está

constantemente durante todo el día, de esta forma el cuerpo se mantendrá hidratado y con energías, sin presentar mareos, debilidad y fatiga.

- Consumir de forma regular reduce el riesgo de sufrir un ataque al corazón.
- Beber agua antes, durante y después del ejercicio mejorará la actividad deportiva, la sudoración provoca que el cuerpo se deshidrate con lo que se debe contrarrestar ingiriendo líquidos.
- Mejora la digestión, el aparato digestivo necesita de una buena cantidad de agua para trabajar de forma correcta, beberla soluciona problemas de acidez estomacal y en conjunto con la fibra puede ser una buena solución para el estreñimiento.
- Hidrata la piel y la mantiene sana, es la responsable de mantener la piel tersa y suave debido a su gran poder de hidratación.
- Elimina las toxinas del cuerpo por lo que es sumamente importante ingerir la cantidad adecuada, evitando de esa forma cálculos en los riñones y ácido úrico. (Soft Venezuela, 2014)

1.2. Intoxicación alimentaria

Se refiere al ingreso de un elemento o sustancia tóxica en el cuerpo, en una cantidad suficiente como para producir daños, se entiende por tóxico a la sustancia que en determinada concentración en el organismo de un ser vivo, provoca daño.

Esta se produce al ingerir un alimento que contiene bacterias, parásitos, virus o las propias toxinas producidas por microorganismos comunes como el estafilococo y el E. Coli. (Web Consultas, s.f)

La mayoría de cosas a las que está expuesto el ser humano en su vida cotidiana intoxican su cuerpo, como la comida en exceso, con grasa o químicos, aguas contaminadas, líquidos con químicos, colorantes y azúcares procesados, el alcohol, químicos, desinfectantes y detergentes que entran por

contacto, la contaminación ambiental, respirar gases sulfurosos, CO₂, fumar cigarrillos, todos consumidos a diario y sin darle mayor importancia, pero los efectos secundarios que estas toxinas provocan en el cuerpo pueden ser críticos.

Algunos de los síntomas que indican una intoxicación de este tipo son:

Pesadez

Fatiga

Baja energía

Flatulencia

Acidez

Digestión lenta.

El exceso de peso y ansiedad por comer, dolores frecuentes de cabeza y alergias a ciertos alimentos, problemas de sed y mal aliento, problemas al dormir, constantes resfriados, problemas en la piel como resequedad y erupciones son muchos de los efectos secundarios por ingerir sustancias tóxicas.

Las toxinas en el cuerpo afectan de forma directa a los órganos vitales como los riñones, pulmones, hígado, páncreas y corazón, afectan a la sangre, los intestinos y las vías digestivas. Si el cuerpo no es limpiado constantemente empezará a dañar partes del cuerpo debido al exceso de toxinas, provocando enfermedades tan simples como una gripe o un cáncer mortal.

1.3 Desintoxicación

El mundo está lleno de toxinas, la revolución industrial ha creado químicos que llegan a los alimentos, agua, tierra y aire, los mismos que entran en el cuerpo causando enfermedad, muchas de las toxinas se acumulan poco a poco en el cuerpo, químicos y pesticidas, que han sido relacionados con el cáncer

cerebral, de próstata y leucemia, estos son rociados en la producción agrícola, concentrándose en cortes grasos de carne y lácteos.

1.4 Toxinas en el aire

La contaminación transmitida por el aire afecta al cuerpo como el plomo debido a su uso continuo y que contaminan el agua, así como también el mercurio y otros metales, estos componentes no son biodegradables, por lo que su descomposición no es fácil. Si estos no son eliminados, a largo plazo pueden crear enfermedades crónicas, fatiga y hasta cáncer. (Colbet.D, 2006)

Parte del aire que respiramos está contaminado por dióxido de carbono, el mismo que representa la mitad de la contaminación de aire y la mayor parte viene del dióxido de carbono, este ha sido relacionado con las enfermedades cardiacas, el humo irrita los ojos y las vías respiratorias, al aspirar todas estas toxinas, estas entran en los pulmones y por ende a las vías respiratorias llegando a la circulación sanguínea afectando el cuerpo humano. (Colbet.D. 2006. (p. 3,4).

1.5 Toxinas en los alimentos y tierra

Los pesticidas rociados en la tierra llegan a los alimentos que consumimos, los mismos que se adhieren al cerebro, corazón y próstata. El cuerpo está diseñado para eliminar las toxinas del cuerpo pero los pesticidas que no son eliminados se almacenan en los tejidos adiposos, eliminar estas toxinas es posible pero el exceso de estas que ingresan al cuerpo no pueden ser eliminadas por completo, acumulándose y haciendo que sea más difícil para el organismo eliminarlos, al tener esta acumulación el cuerpo puede presentar síntomas como:

- Pérdida de memoria.
- Parkinson y otras enfermedades degenerativas.
- Posible cáncer de útero, próstata, ovarios y mama.
- Alergias
- Fatiga

(Colbet.D. (2006). Toxinas en el aire. (p. 5). Florida: Charisma Media.)

1.6 Programa de desintoxicación

Se debe tener una dieta balanceada de 5 comidas incluyendo frutas y verduras, carnes pero no en exceso y tampoco es recomendable mantener una dieta alta en proteínas ya que esta puede traer a largo plazo enfermedades degenerativas, se debe tener descanso para mantener una buena salud, dormir es algo indispensable.

El hígado es el órgano encargado de eliminar las toxinas del cuerpo, un hígado con buen funcionamiento filtra hasta un 99% de bacterias y toxinas de la sangre antes de mandarla limpia de nuevo a la circulación, produce un litro de bilis lo que ayuda a digerir las grasas de los alimentos, descomponiéndolas y transformándolas en combustible para el cuerpo, la bilis también elimina toxinas venenosas del cuerpo por medio del colon, pero si tiene una sobrecarga no funciona bien, es indispensable mantener saludable al órgano estrella para una buena salud.

(Colbet.D. (2006). Toxinas en el aire. (p. 22-27). Florida: Charisma Media.)

1.7 Alimentos desintoxicante

- Hojas verdes: al ser diuréticos y antioxidantes son una excelente opción para eliminar toxinas.
- Limón: es antioxidante, bueno para la digestión e hidratante.
- Fruta fresca: aporta vitaminas, minerales, fibra, agua y antioxidantes, estimulando el tracto digestivo y protegiendo las estructuras del cuerpo.
- Alcachofa: incrementa la producción de bilis que ayuda a la digestión de grasas.
- Remolacha: es un magnífico antioxidante.
- Jengibre: es antioxidante y aporta al buen funcionamiento del aparato digestivo
- Ajo: contiene componentes antiinflamatorios y digestivos

- Té verde: contiene flavonoides antioxidantes que ayudan a la actividad hepática que por ende ayudan a la desintoxicación.

1.8 Verduras, frutas y hierbas desintoxicantes

Las frutas y verduras cuentan con una gran cantidad de vitaminas, minerales y fibra, aportando gran cantidad de nutrientes en la alimentación diaria de una persona.

Las frutas están definidas por el código alimentario español (CAE) como: “frutos, semillas o partes carnosas de órganos florales que hayan alcanzado un grado de madurez y sean adecuadas al consumo humano”. Las frutas pueden proceder de árboles pequeños y grandes, se clasifican según 3 criterios:

- Por su naturaleza: contiene 50% de agua.
- Por su estado: frescas, deshidratadas y congeladas.
- Por su calidad comercial

(Aracenta y Pérez, 2006, pp. 1-2).

1.9 Composición y valor nutricional

Las frutas están formadas en un 80-90% por agua, su valor energético no sobrepasa las 70 kcal / 100g, los componentes más abundantes son azúcares, almidones, celulosa, sustancias pécticas. Las frutas son ricas en fibra del tipo soluble, que actúa como laxante, ayuda a reducir el colesterol, la absorción de grasas y la incidencia de cáncer de colon. Las frutas son ricas en ácidos orgánicos, especialmente en hidroxiácidos no fenólicos y fenólicos, los mismos que son responsables del ácido en las frutas verdes, estos disminuyen con la maduración a causa de la transformación de los azúcares simples. Estos ácido son responsables de la astringencia de algunas frutas.

Además encontramos gran cantidad de fuentes antioxidantes, vitaminas C y B. Las frutas con mayor contenido son la fresa, naranja, uvas rojas, kiwi, plátano, manzana, pera y el melón.

Éstas vitaminas ayudan a prevenir enfermedades, además mejoran la eficacia del sistema inmunológico y previenen procesos cancerosos. El ácido fólico es un nutriente muy presente en las frutas, además entre los minerales se destacan el fósforo y el potasio.

Las frutas cuentan con inhibidores enzimáticos que son encontrados principalmente en los cítricos, estas encimas previenen problemas trombóticos, arterioescleróticos y la carcinogénesis. (Aracenta y Pérez, 2006, pp. 2-4).

1.10 Verduras y Hortalizas

Se define como cualquier planta herbácea hortícola en sazón que se puede utilizar como alimento, ya sea en crudo o cocinado, se distingue también en un grupo de hortalizas (Aracenta y Pérez, 2006) donde su parte comestible está constituida especialmente por sus órganos verdes. Las legumbres frescas son los frutos no maduros de las hortalizas.

Se clasifican en:

- Verduras finas, donde su contenido de celulosa es mínimo, por lo mismo la verdura es suave.
- Verduras gruesas, su contenido de celulosa es alto, hace que sean más duras.

(Aracenta y Pérez, 2006, pp. 8-9).

1.11 Composición y valor nutricional

Las verduras y hortalizas presentan gran cantidad de fibra, vitaminas y minerales, mientras que su cantidad de lípidos y proteínas es escasa. Su componente principal es el agua, representando un 90% en su peso. Debido a su poca cantidad de macronutrientes su aporte calórico es mínimo, por lo cual son recomendadas en dietas para controlar la obesidad.

Destacan por su aporte de vitamina C y carotenos, los mismos que tienen un gran poder antioxidante; por ejemplo el pimiento y las coles presentan un gran contenido de vitamina C. Un papel importante juegan los carotenoides como el

licopeno, que se encuentra en abundancia en el tomate, ya que ayuda a prevenir el cáncer de próstata.

Las sales minerales representan del 1 al 2 % del alimento en su estado fresco. En las acelgas y espinacas por ejemplo, existe un alto contenido de hierro. (Aracenta y Pérez, 2006, pp. 9-10).

El consumo de frutas y verduras es recomendado en un mínimo de 400 gr al día para la prevención de enfermedades crónicas, en especial las cardiopatías, cáncer, diabetes tipo 2 y obesidad. (Gil, 2010, p.19).

CAPÍTULO II

2. PLAN OPERATIVO

2.1 Descripción del Negocio

2.1.1. Visión

Crear un posicionamiento estable del producto en la ciudad de Quito a 5 años, creando una marca innovadora, enfocada en satisfacer las exigencias más altas, contribuyendo a la buena salud y alimentación de los clientes.

2.1.2. Misión

Es una empresa unipersonal, motivada por el mejoramiento en la salud y alimentación de las personas, con el fin de promover un negocio rentable, ofreciendo bebidas saludables a base de frutas y verduras, dirigidas a personas de clase media- alta en el centro norte de la ciudad de Quito que desea mejorar su estilo de vida, usando los mejores productos con la mejor calidad.

2.2 Características del Negocio

2.2.1 Naturaleza del Negocio

Detox Water es empresa enfocada en el servicio y producción de bebidas desintoxicantes que ayudan a mejorar la salud y estilo de vida de la sociedad.

2.2.1.1 Localización

Tabla 1. Estudio comparativo de localización.

| PONDERACION | FACTORES | REPUBLICA DEL | | SHYRIS | |
|-------------|-----------------|---------------|------|--------|------|
| | | SALVADOR | | | |
| 50% | Clientes | 5 | 2,5 | 4 | 2 |
| 10% | Infraestructura | 4 | 0,4 | 3 | 0,3 |
| 10% | Servicios | 5 | 0,5 | 4 | 0,4 |
| 5% | Mano de obra | 4 | 0,2 | 4 | 0,2 |
| 3% | Competidores | 4 | 0,12 | 3 | 0,09 |
| 5% | Materia prima | 4 | 0,2 | 4 | 0,2 |
| 12% | Inversión | 3 | 0,36 | 3 | 0,36 |

Calificación: Excelente 5, Muy bueno 4, Bueno 3, Regular 2, Malo 1

Nota: la tabla muestra ponderaciones de cada factor influyente al momento de establecer el negocio, cada factor es ponderado en referencia al sector donde se encuentra, obteniendo así una percepción más clara.

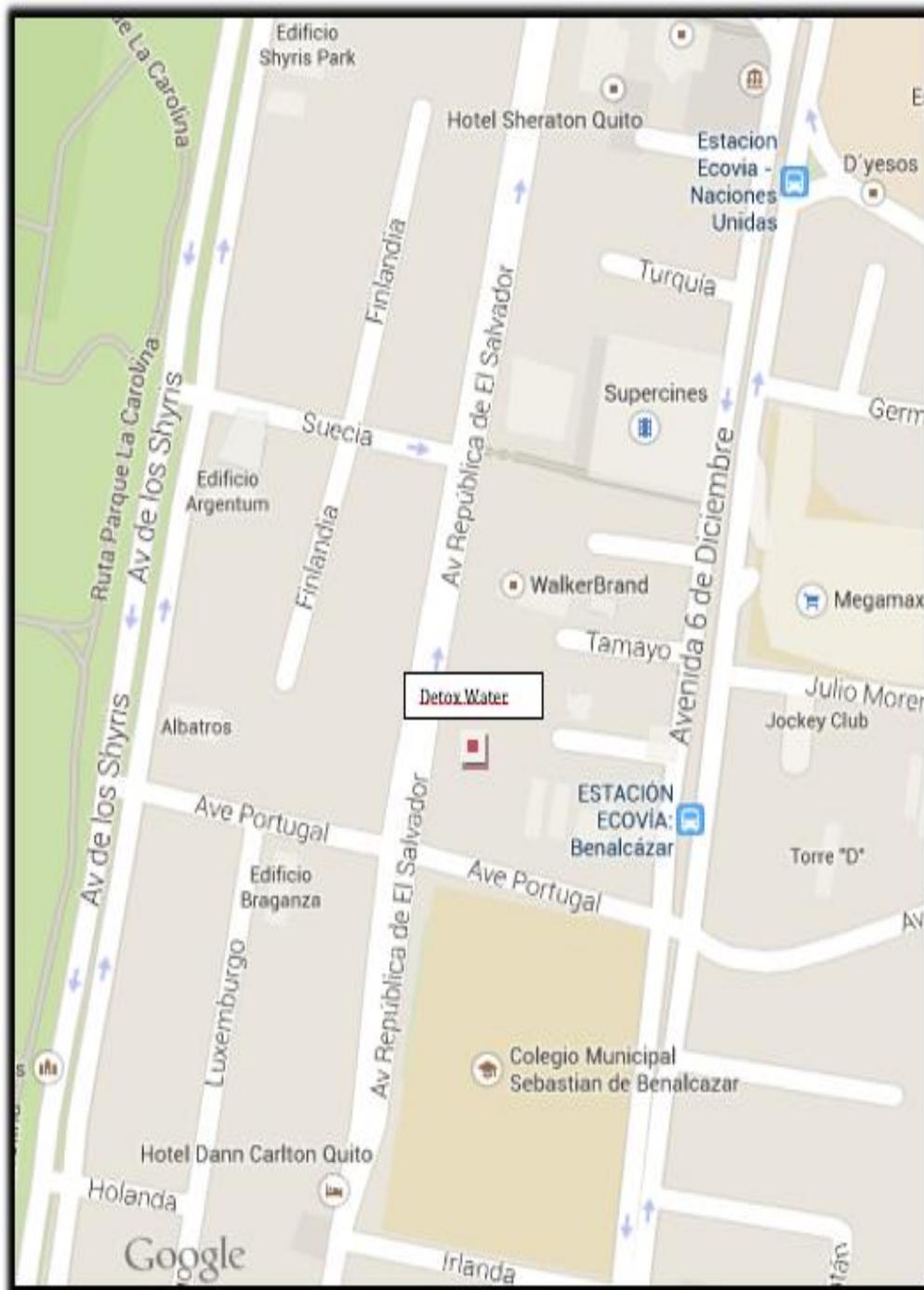


Figura 1. Mapa de localización.

Tomado de: Google Maps. (2015). Mapa Quito. Recuperado el 4 de Abril de 2015 de: <https://www.google.com.ec/maps/@-0.1865944,-78.4305382,11z>

2.3 Análisis del entorno

2.3.1 Factores económicos

- Tasas de interés, al subir los intereses de maquinarias o productos internacionales, afecta a la empresa, la misma debe subir sus precios para cubrir los costos de las tasas elevadas.
- Una alza en intereses para préstamos.

Tabla 2 Matriz de impacto económico.

| MATRÍZ DE IMPACTO | | | | | | |
|--|------------------|-------------------------|--------------------------------|--------|--------|---------|
| Empresa dedicada a la elaboración y comercialización de bebidas desintoxicantes. | | | | | | |
| Análisis de macro entorno | | PROBABILIDAD QUE OCURRA | | | | |
| Aspecto económico | | 0-20% | 21-40% | 41-60% | 61-80% | 81-100% |
| MAGNITUD DE IMPACTO NEGATIVO | Alto | | | | | |
| | Medio | | | 1 | | |
| | Bajo | | 2 | | | |
| | | | | | | |
| Aspectos económicos | Tasas de interés | 1 | Alza de interés para préstamos | 2 | | |

2.3.2 Factores culturales

- Este afecta a la empresa debido a las modas, estas son estables en un periodo corto de tiempo.
- Las costumbres son otro factor cultural, las personas no tiene la costumbre de llevar una alimentación sana y saludable.
- Los gustos son un factor influyente en el consumo de un producto.

Tabla 3. Matriz de impacto social.

| MATRÍZ DE IMPACTO | | | | | | | |
|--|--|-------------------------|--------|------------|--------|---------|---|
| Empresa dedicada a la elaboración y comercialización de bebidas desintoxicantes. | | | | | | | |
| Análisis de macroentorno | | | | | | | |
| Aspecto social | | PROBABILIDAD QUE OCURRA | | | | | |
| MAGNITUD DE IMPACTO NEGATIVO | | 0-20% | 21-40% | 41-60% | 61-80% | 81-100% | |
| | | Alto | | 3 | | | |
| | | Medio | | | 2 | 1 | |
| | | Bajo | | | | | |
| Aspectos culturales | | Modas | 1 | Costumbres | 2 | Gustos | 3 |

2.3.3 Factores normativos

- El código orgánico de la producción, comercio e inversiones es una ley que rige a todo el sector industrial.
- Registros sanitarios

Tabla 4. Matriz de impacto político- legal

| MATRÍZ DE IMPACTO | | | | | |
|--|-------------------------|--------|----------------------|--------|---------|
| Empresa dedicada a la elaboración y comercialización de bebidas desintoxicantes. | | | | | |
| Análisis de macroentorno | | | | | |
| Aspecto político - legal | PROBABILIDAD QUE OCURRA | | | | |
| MAGNITUD DE IMPACTO NEGATIVO | 0-20% | 21-40% | 41-60% | 61-80% | 81-100% |
| | Alto | | 1 | | |
| | Medio | | | 2 | |
| | Bajo | | | | |
| Aspectos políticos - legales | Código de la producción | 1 | Registros sanitarios | 2 | |

2.4 Matriz FODA

2.4.1 Análisis de Competitividad

Tabla 5. Análisis de competitividad.

| ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD | | | | |
|--|--|----------|-------------|-------------------------------|
| | WareWare | Dr Detox | Detox Water | Conclusiones |
| ATRIBUTOS DEL PRODUCTO | | | | |
| Variedad | F | F | F | Característica común positiva |
| Presentación | F | F | F | Característica común positiva |
| Producto fresco | F | F | F | Característica común positiva |
| ATRIBUTOS DE PRECIO | | | | |
| Precio justo | F | F | F | Característica común positiva |
| Opciones de pago | D | D | D | Oportunidad |
| ATRIBUTOS DE PLAZA | | | | |
| Cercanía | F | D | F | Debilidad |
| Fácil de encontrar | F | F | D | Amenaza |
| Accesibilidad | F | D | F | Debilidad |
| ATRIBUTOS DE PROMOCIÓN | | | | |
| Descuentos | D | D | D | Oportunidad |
| Promociones | D | D | D | Oportunidad |
| ATRIBUTOS DE PERSONALIZACIÓN | | | | |
| Opción nutricional | F | F | F | Característica común positiva |
| Sabor excelente | F | F | F | Característica común positiva |
| No uso de aditivos | D | D | F | Factor crítico de éxito |
| comparto una F Todos tienen F Solo nosotros tenemos F Comparto una D Solo nosotros tenemos D Todos tienen D | Característica común positiva Característica común positiva Factor crítico de éxito (C/P) Ventaja competitiva (L/P) Debilidad Amenaza Oportunidad | | | |

Nota: Ware Ware es una empresa productora de jugos con diferentes mezclas de verduras y frutas, está ubicada en la Av. Eloy Alfaro y 6 de diciembre. Dr.

Detox es una empresa comercializadora de jugos con propiedades desintoxicantes en la ciudad de Guayaquil.

| | |
|---|--|
| <p>Fortalezas</p> <p>No uso de aditivos en las bebidas preparadas.</p> <p>Excelente sabor y una gran opción nutricional.</p> | <p>Oportunidades</p> <p>Creación de promociones y descuentos.</p> <p>Facilidades de pago.</p> <p>Ofrecer bebidas saludables que la sociedad busca para mantenerse bien.</p> |
| <p>Debilidades</p> <p>Nueva empresa sin posicionamiento.</p> <p>Precio competitivo.</p> <p>Una baja en el número de</p> | <p>Amenazas</p> <p>Nuevas tendencias de consumo.</p> <p>Incremento de competencias.</p> |

Figura 2. FODA de la empresa.

La empresa Detox Water tiene como fortalezas la innovación y diferenciación en las bebidas, con oportunidades de brindar facilidades de pago, ofreciendo bebidas saludables para la sociedad que hoy en día se preocupa por su bienestar. Tomar en cuenta que es una empresa sin posicionamiento en el mercado y las nuevas tendencias y el incremento de nuevas empresas pueden ser una amenaza.

CAPITULO III

3. PLAN OPERATIVO

3.1. Fases de Planificación

3.1.1. Plan Técnico (T)

3.1.1.1. Definir la capacidad instalada

Se define como capacidad instalada la tasa máxima disponible de producción por unidad de tiempo. Se suele confundir capacidad con volumen. Volumen se refiere a la tasa real de producción en un determinado tiempo y capacidad es la tasa máxima de producción. (SOLÓRZANO C. *Producción para Competir: El Análisis del Proceso*, INCAE. (P. 7)

Al determinar la capacidad instalada se deben tomar en cuenta tres aspectos: la jornada laboral cumplida por los empleados, la capacidad y habilidad de los operarios y la capacidad de la maquinaria.

- Capacidad instalada = Volumen (Tiempo/horas)
- Datos:
- La empresa cuenta con 2 operarios de producción con una jornada de 8 horas diarias.
- 20 días laborables al mes.
- Maquinaria con capacidad máxima.

De acuerdo a los datos planteados, se pueden producir 5 litros de cada bebida en 2 horas. Se debe tener presente que la jornada laboral, la eficacia de los empleados y la maquinaria son variables, las 8 horas completas no son calculadas ya que se pierde un tiempo laborable, se cuenta como el 80% del tiempo.

(Ecuación 1)

$8 \times 80\% = 6,4$ horas laborables. (Horas reales trabajadas).

Cálculo de producción

- Diaria:

(Ecuación 2.)

$(48 \times 6,4) / 2, 20 = 139,6$ litros.

- Mensual:

(Ecuación 3.)

$139,6 \times 20 = 2.792$ litros. (Es la multiplicación de los litros que se pueden producir diariamente por el número de días trabajados en el mes.

- Anual:

(Ecuación 4.)

$2.792 \times 12 = 33.504$ litros. (Multiplicación de los litros producidos mensualmente por el número de meses de un año).

Cuello de botella. Tomando en cuenta que en 2 horas se pueden producir 8 litros de cada bebida, la misma que debe tener un reposo de 1 hora mas el proceso normal. Se determina que el reposo es el cuello de botella, debido a que es el paso que retrasa la producción.

3.1.1.2. Línea de productos

- Fruit explosión:

Bebida a base de mora, kiwi, cereza, agua y hielo, se dejara en infusión por una hora.

- Citric detox:

Bebida a base de limón, pepinillo, lima, agua y hielo.

- Pineapple detox:

Bebida a base de pina, pitajaya, agua y hielo.

- Fat burning:

Bebida a base de vinagre de manzana, jugo de limón, canela en polvo, manzana y agua.

- Strawberry infused:

Bebida a base de frutilla, sandia, romero, agua, hielo.

3.1.1.3 Receta Estándar

|  | | | | |
|---|--------|---|-------------------------|----------------------------|
| Nombre de la receta | | FRUIT EXPLOSION | | |
| Género | | | | |
| Porciones/Peso porción | | | | |
| Clase/Chef | | | | |
| Fecha de elaboración | | | | |
| Técnicas aplicadas | | | | |
| Batería a ocupar | | | | |
| Cantidad | Unidad | Ingredientes | Puntos de control | Puntos críticos de control |
| PASTA DE FRUTAS | | | | |
| 100 | GR | Mora | | |
| 100 | GR | Kiwi | | |
| 50 | GR | Cereza | | |
| 500 | GR | Agua | | |
| c/n | c/n | Hielo | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | COSTO TOTAL | | |
| Fotografía | | Procedimiento | | |
| | | | | |
| | | Cortar el kiwi en rodajas. | | |
| | | Agregar las cerezas y las moras en el agua junto con el kiwi. | | |
| | | Agregar hielo. | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Enviado Por: | | | | |
| Entregado Por: | | | Recibido Por: | |
| Autorizado Por: | | | Supervisado Por: | |

3.1.1.4 Cuadro de insumos y materias primas

Tabla 6. Insumos y materias primas a usar en la elaboración de las bebidas.

| Insumos y materias primas | |
|---------------------------|--------------------|
| Insumos | Materia prima |
| Termos | Agua |
| Vasos | Frutilla |
| Servilletas | Limón |
| Sorbetes | Pitajaya |
| Jarras | Kiwi |
| | Lima |
| | Cereza |
| | Pepinillo |
| | Canela en polvo |
| | Romero |
| | Piña |
| | Manzana |
| | Frambuesa |
| | Naranja |
| | Té verde |
| | Vinagre de manzana |
| | Sandía |

3.1.1.5 Cuadro de tecnología y equipamiento

Tabla 7. Tecnología y equipamiento

| Tecnología y equipamiento | |
|---------------------------|--------------|
| Tecnología | Equipamiento |
| Software gastronomico | Refrigerador |
| | Congelador |
| | Licuadaora |
| | Computador |

3.1.1.6 Infraestructura física

3.1.1.7 Tamaño de la construcción

Se cuenta con un área total de: 79.30 m².

El área de bodega tiene 6.40 m².

El área de producción es de 10.90 m².

En el espacio comercial se cuenta con aproximadamente 7 mesas.

3.1.1.7.1. Planos Arquitectónicos

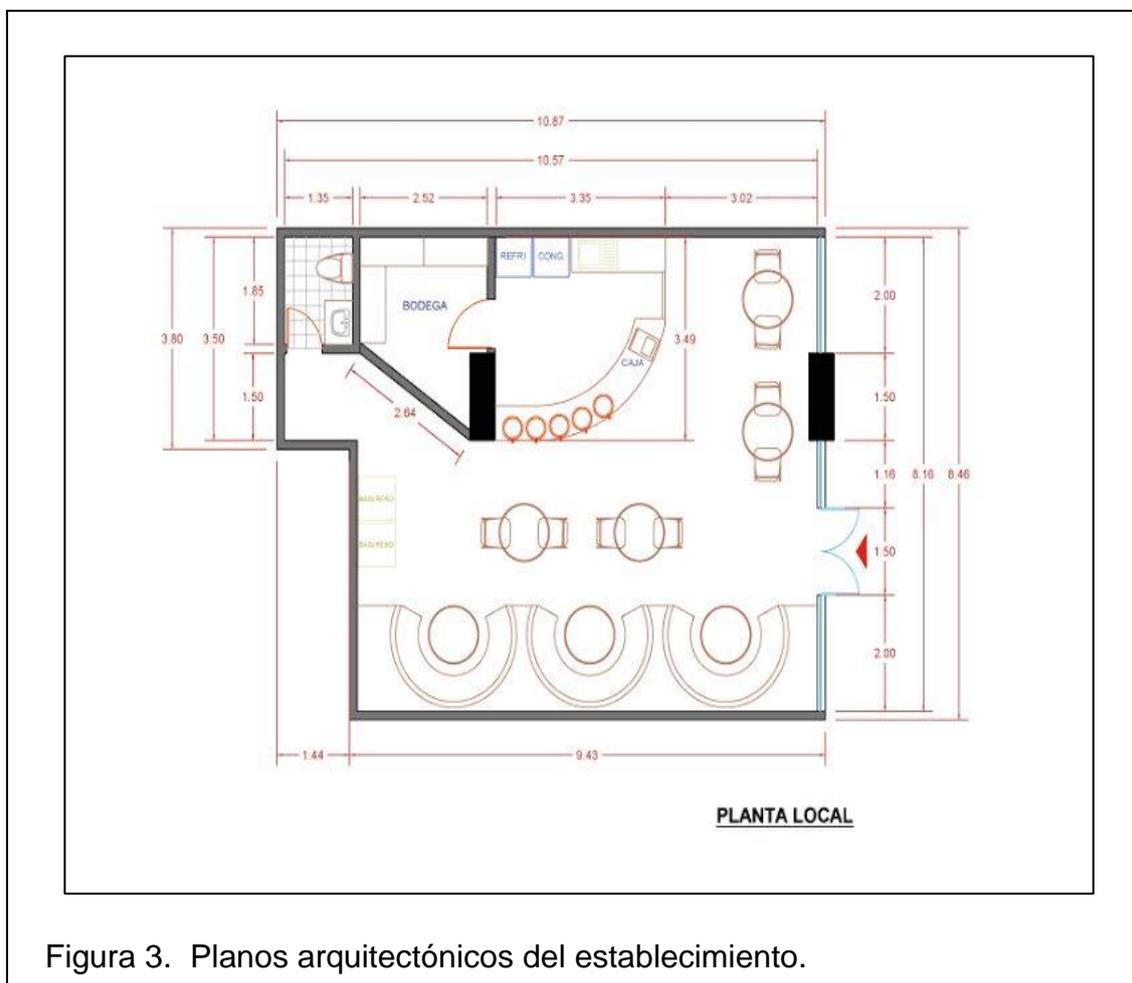


Figura 3. Planos arquitectónicos del establecimiento.

3.1.1.8. Diagrama del Macro-Proceso actual

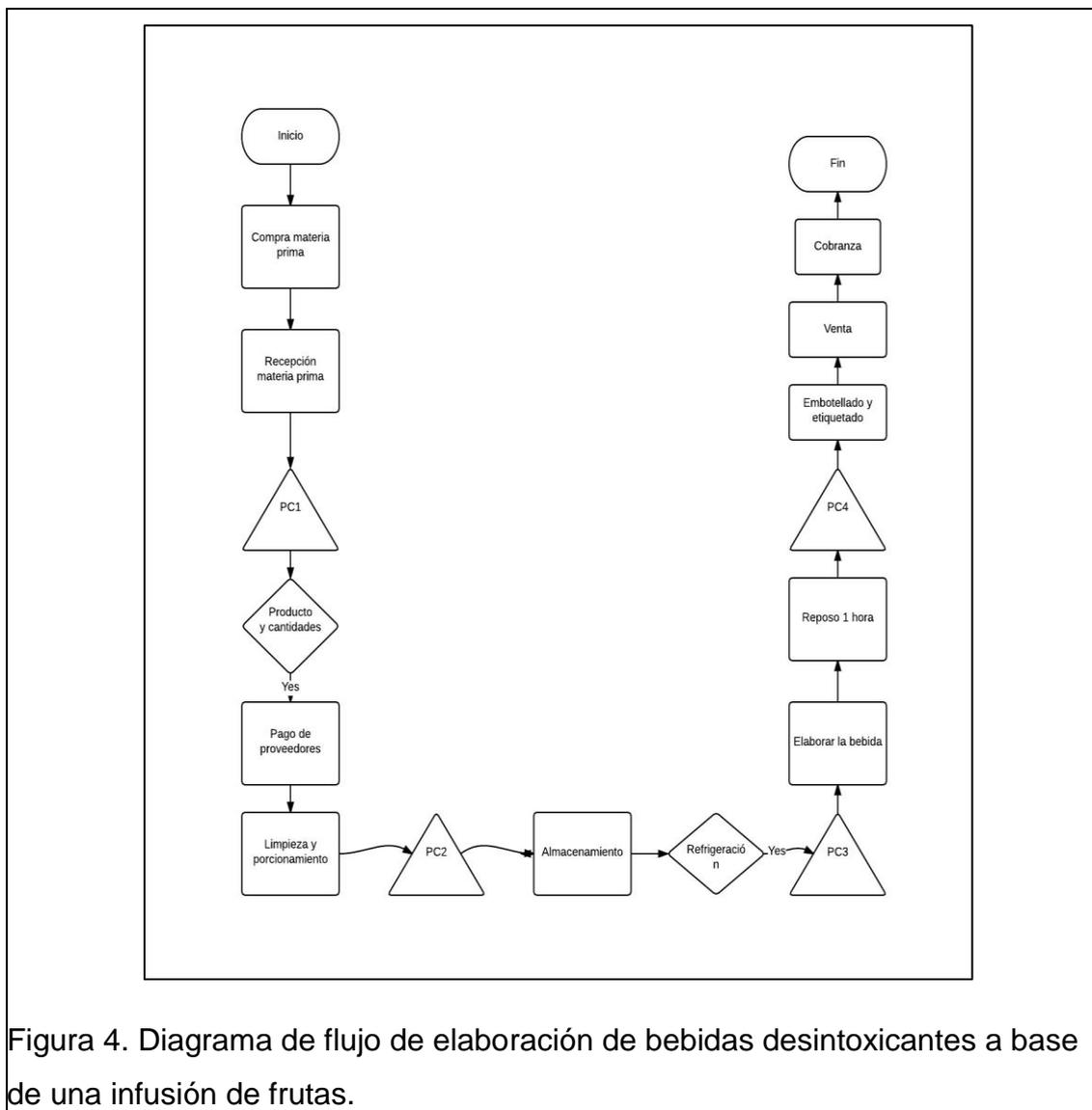


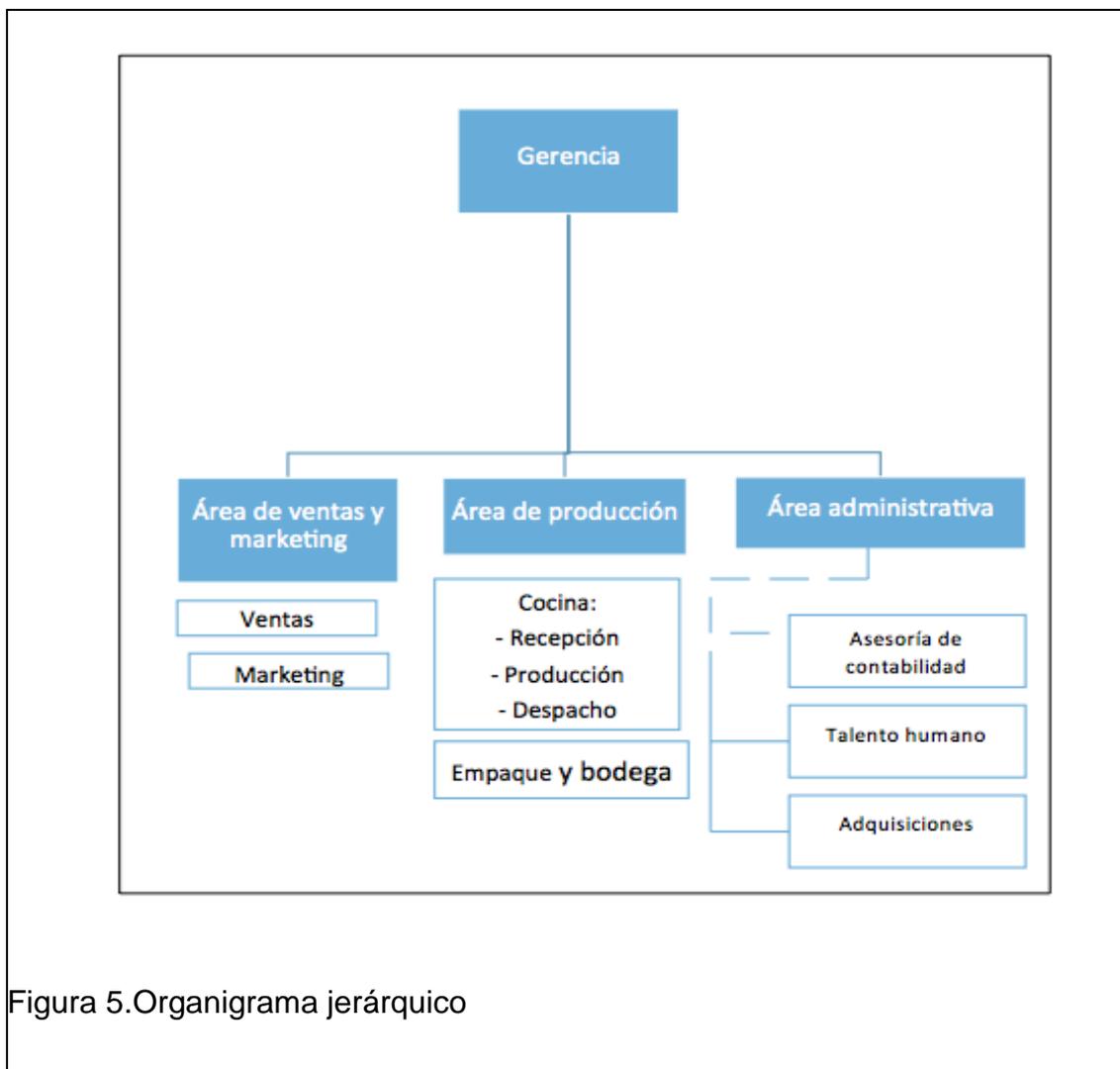
Figura 4. Diagrama de flujo de elaboración de bebidas desintoxicantes a base de una infusión de frutas.

3.2. Plan de Organización y Recursos Humanos

3.2.1. Departamentos funcionales

- Área de ventas y marketing: departamento donde se generan ventas y estrategias.
- Área de producción: departamento de la empresa donde se elaboran todos los productos, se reciben los insumos para la producción.

- Área administrativa: Se tendrá el apoyo de un profesional contable, especialista en recursos humanos.

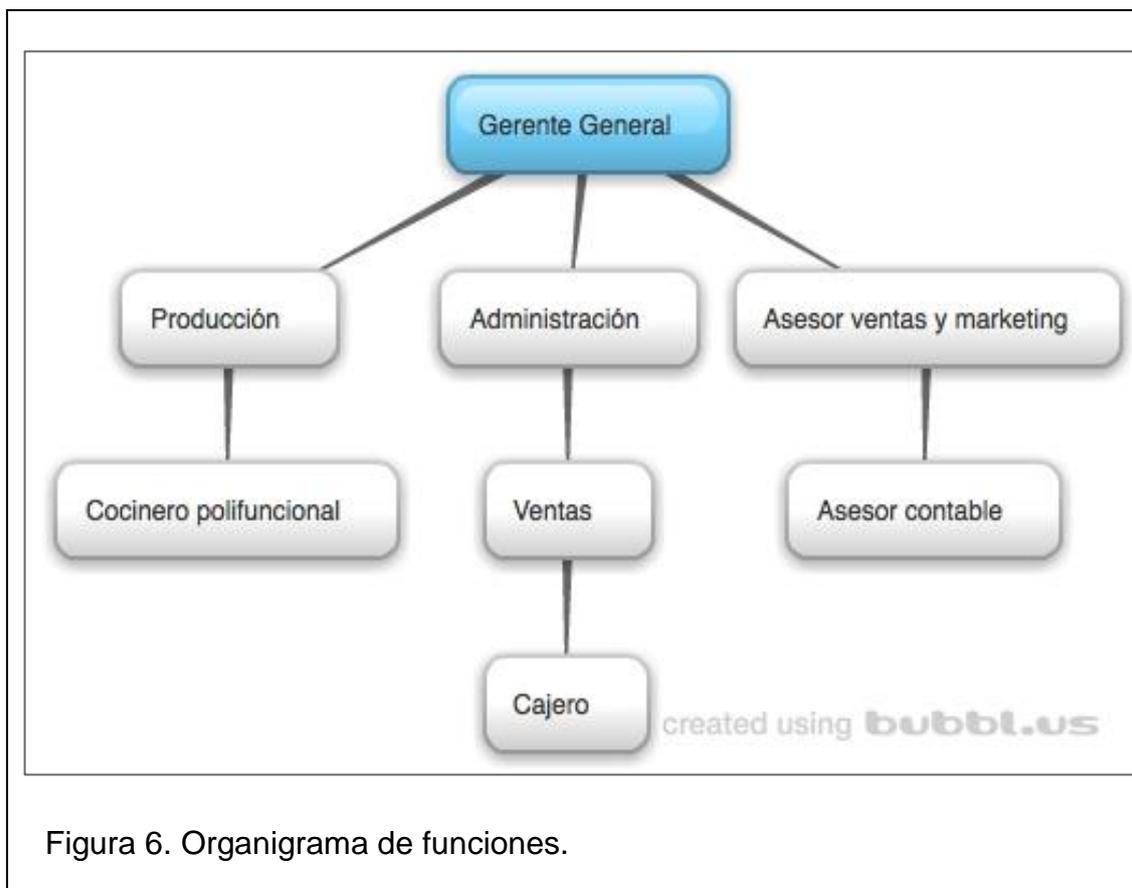


3.2.2. Inventario de recursos humanos

Tabla 8. Personal requerido.

| | |
|-----------------------------------|---|
| Cocinero polifuncional | 2 |
| Asesor contable | 1 |
| Gerente | 1 |
| Profesional en marketing y ventas | 1 |
| Cajero | 1 |

3.2.3. Organigrama (cargos)



3.2.4. Descripción de funciones

Gerente general: tendrá como función controlar el buen funcionamiento del negocio y a su vez realizará funciones de chef ejecutivo como apoyo en el área de producción.

- Compras y adquisiciones de insumos.
- Control entrada y salidas de divisas.
- Adquisición y control de permisos regulatorios.

Cocinero poli funcional:

- Elaboración de bebidas
- Empaque

- Despacho
- Limpieza

Asesor contable: persona autorizada y capacitada en contabilidad.

- Control de ingresos y egresos.
- Declaración de impuestos.
- Generar conciliaciones bancarias.
- Revisar el flujo de efectivo diario.
- Procesar reportes de cierre.

Asesor de ventas y marketing: Profesional especialista en estrategias e investigación de mercado.

- Creación de estrategias para mantener ventas estables en el primer periodo desde su apertura.
- Análisis de la competencia creciente en el mercado.
- Nuevas oportunidades de negocio.

Cajero: Persona capacitada para la utilización de un software gastronómico.

- Venta directa de producto hacia el cliente.
- Cobro de la venta.
- Cierre de ventas diarias.

CAPÍTULO IV

4. PLAN DE MERCADO

4.1. Investigación de Mercado

Es la identificación, recopilación, análisis y difusión de la información de manera sistemática y objetiva, con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de mercadotecnia.(Malhotra, 2008)

4.1.1. Objetivos

- Determinar si se consumen aguas desintoxicantes de frutas.
- Qué tan frecuente es el consumo de este producto.
- Determinar cuáles son las preferencias del consumidor.
- Determinar cuáles son las características del producto existente en el mercado.
- Identificar que empresas producen este producto.
- Identificar en que tiempo se consume el producto.
- Identificar el costo del producto.

4.1.2. Análisis del mercado

Para el análisis de mercado se debe determinar la población a donde va dirigido el producto. En la provincia de Pichincha hay un total de 2.576.287 habitantes según el último censo del INEC en el 2010.

Mujeres: 1.320.576

Hombres: 1.255.711

Total: 2.576.287

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en el último censo del 2010 se determinó que hay un número total de habitantes en la provincia de pichincha de:

Tabla. 9 habitantes de la provincia de Pichincha.

| Edad | Hombre | Mujer | Total |
|------|--------|--------|--------|
| 25 | 16,761 | 17,464 | 34,225 |
| 26 | 16,154 | 17,16 | 33,314 |
| 27 | 16,392 | 17,499 | 33,891 |
| 28 | 16,489 | 17,132 | 33,621 |
| 29 | 15,819 | 16,88 | 32,699 |
| 30 | 15,945 | 16,607 | 32,552 |
| 31 | 14,036 | 15,316 | 29,352 |
| 32 | 13,873 | 14,785 | 28,658 |
| 33 | 13,603 | 14,693 | 28,296 |
| 34 | 12,713 | 13,694 | 26,407 |
| 35 | 12,301 | 13,571 | 25,872 |
| 36 | 12,102 | 13,393 | 25,495 |
| 37 | 11,684 | 13,029 | 24,713 |
| 38 | 11,576 | 13,036 | 24,612 |
| 39 | 11,125 | 12,543 | 23,668 |
| 40 | 11,062 | 12,098 | 23,160 |

Nota: Población de la provincia de Pichincha establecida en el censo del INEC del 2010. (INEC, 2010).

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), el tiempo empleado en hacer deporte o alguna actividad física en el área urbana las personas de 20 a 40 años emplean en el caso de los hombres 3 : 40 : 20 y las mujeres un estimado de 3 : 39 : 20. (INEC, 2012).

Se ha determinado que la empresa pertenece al CIU: 1104, que corresponde a la elaboración de bebidas no alcohólicas, producción de aguas minerales y otras aguas embotelladas. (CIU, 2014).

Tabla 10. Competidores y potenciales clientes.

| COMPETIDORES ACTUALES | 18 | TOTAL DEL MERCADO | PROMEDIO POR NEGOCIO |
|--|----|-------------------|----------------------|
| Necesitas invertir para tu negocio (\$) | | 624.677 | 34.704,28 |
| Total de ventas de los competidores (\$) | | 771.121,57 | 42.840,09 |
| Total de gastos de los competidores (\$) | | 429.272,28 | 23.848,46 |
| Número de personas que trabajan | | 59 | 3 |
| Mujeres | | 24 | 1 |
| Hombres | | 35 | 2 |
| POTENCIALES CLIENTES | | | |
| Grupo Objetivo | | 300.947 | |
| | | TOTAL | PORCENTAJE |
| Hombres | | 141.659 | 47 |
| Mujeres | | 159.288 | 53 |
| Usó de computadora(Ultimos 6 meses) | | 280.695 | 93 |
| Usó de internet(Ultimos 6 meses) | | 269.535 | 90 |
| Usó de celular(Ultimos 6 meses) | | 292.132 | 97 |

Tomado de: INEC.2013. Si Emprende. Recuperado el 15 de mayo de 2015 de: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/si-emprende/>

Según la tabla los competidores actuales en el mercado son 18, estos serán la posible competencia para el producto. Determinando los totales de ventas de todos los competidores y los estimados por cada uno, de la misma forma se detallan los gastos. Para poder empezar el negocio se necesita un estimado de \$ 34. 704, 28.

Los potenciales clientes son aquellos que podrían consumir el producto, teniendo un porcentaje de hombres de 47% y de mujeres 53%.

4.2. Identificación y caracterización de la demanda

En el mercado la demanda del producto es alta y estable, el producto consumido con mayor frecuencia es el agua embotellada, la región Sierra consume un total de 3,31% de agua embotellada con 3 botellones al mes. (INEC, 2012).

El posicionamiento de las bebidas sin alcohol está determinada de la siguiente forma:

Tabla 11. Posicionamiento de las bebidas sin alcohol.

| | Agua saborizada | Té listo para beber | Bebidas hidratantes | Jugos | Aguas embotelladas |
|-----------------|-----------------|---------------------|---------------------|-------|--------------------|
| Consumidores | 318 | 366 | 481 | 706 | 761 |
| No consumidores | 684 | 636 | 521 | 296 | 241 |

Nota: Consumo de bebidas no alcohólicas. (Gualle, 2010)

Se han analizado cuales son las preferencias del consumidor y que tipo de bebida es la más consumida en el mercado, con una alta demanda en cuanto a aguas embotelladas y jugos. Los consumidores prefieren agua con un número alto, mientras que el agua saborizada es la bebida menos consumida en esta clasificación.

4.3. Identificación y caracterización de la oferta

Al analizar el posicionamiento de las competencias en cuanto a productos y marcas, tenemos:

Bebidas hidratantes

En bebidas hidratantes el porcentaje más alto es el de Gatorade, siendo el más consumido en el mercado, seguido por Tesalia Sport.

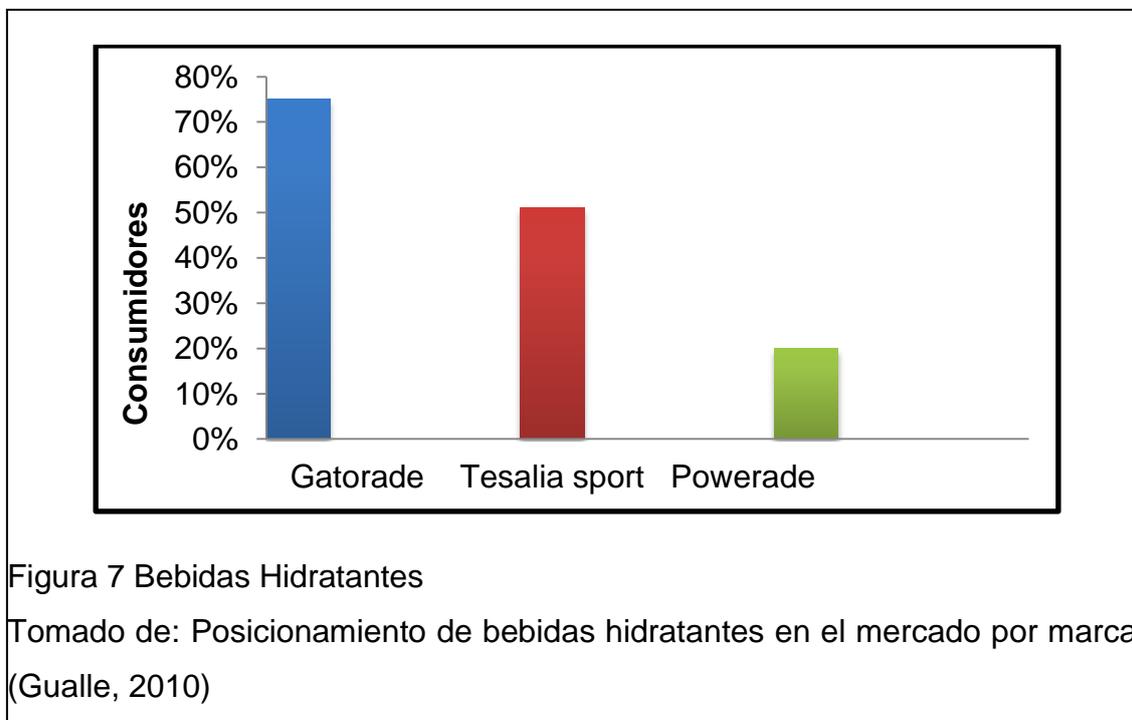


Figura 7 Bebidas Hidratantes

Tomado de: Posicionamiento de bebidas hidratantes en el mercado por marca. (Gualle, 2010)

Agua embotellada:

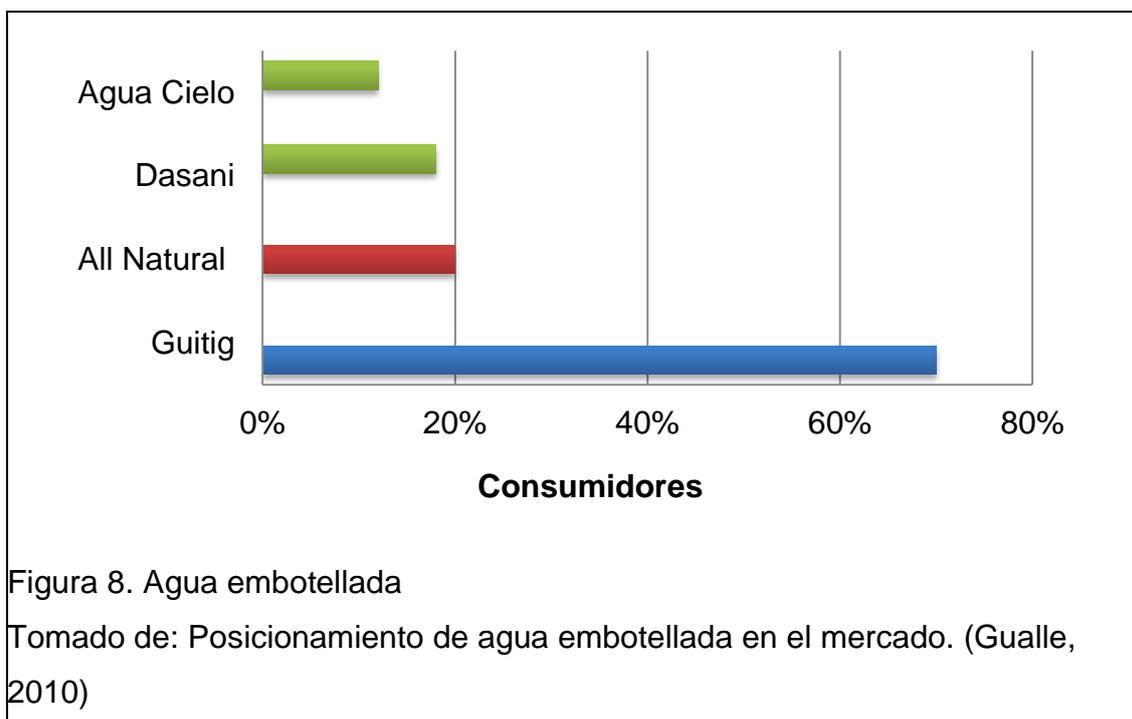
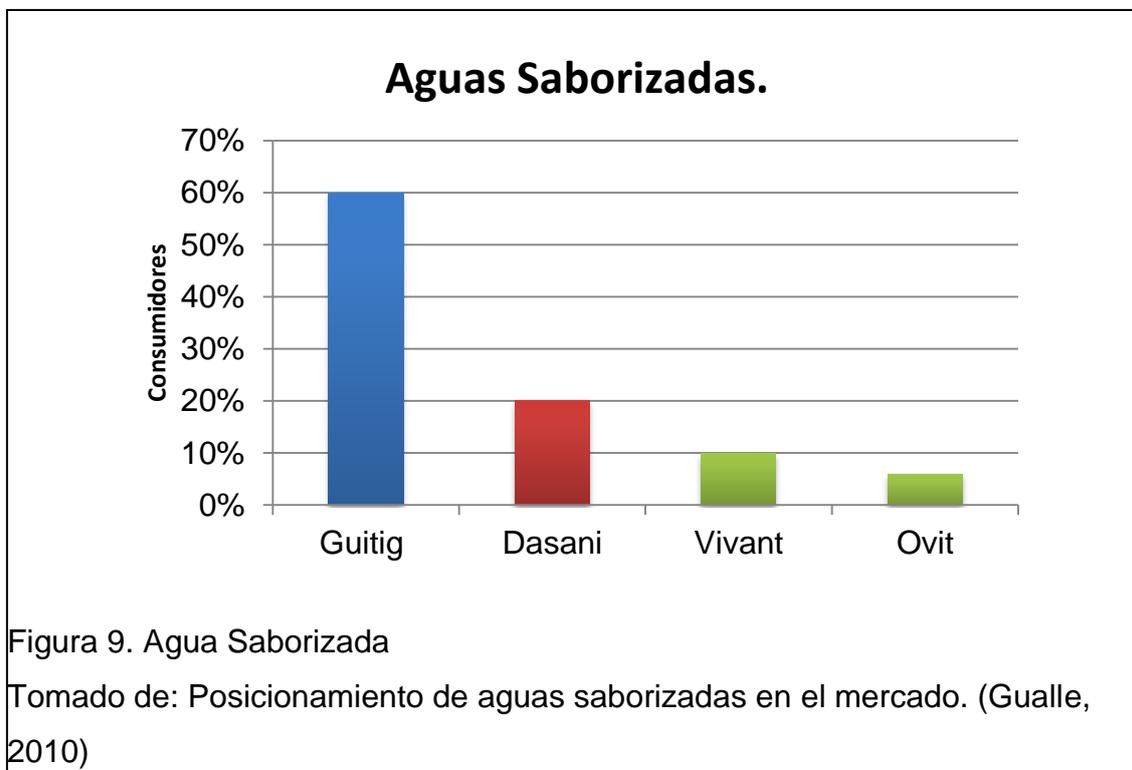


Figura 8. Agua embotellada

Tomado de: Posicionamiento de agua embotellada en el mercado. (Gualle, 2010)

Se puede determinar que Guitig abarca con la mayor parte del mercado, seguido por All Natural.



Se puede ver que la tendencia en consumo es Guitig, llevándose una parte alta de consumidores.

Existe una gran tendencia en el consumo de agua embotellada y bebidas hidratantes, teniendo una alta demanda en el mercado y un consumo constante. Marcas como gatorade y Guitig son las preferidas por los consumidores, las mismas que son los competidores directos, ofreciendo precios accesibles al mercado.

Como empresas embotelladoras tenemos las siguientes:

Tabla 12. Empresas embotelladoras de bebidas no alcohólicas.

| | Aguas | Jugos | Tés | Isotónico |
|----------------------------|--------------------|---------|-------------------------|------------------|
| The Tesalia Spring Company | Tesalia, Guitig | Tesalia | Ice tea | Tesalia Sport |
| PepsiCo. | | Deli | | Gatorade |
| Industrias Toni | | | Adelgazate, relajate | Profit |
| Zhumir | Vivant | | | |
| Resgasa S.A. | All Natural | | | |

Nota: Competidores actuales y productos.

4.4. Instrumentos de recolección de la información

Muestra:

n= Número de muestra

N= Población (460,535)

E= Margen de error (3-5%)

Desarrollo:

$$n = 460535 / (0.05)^2 (460,535 - 1) + 1$$

$$n = 460535 / (0.0025) (460,535)$$

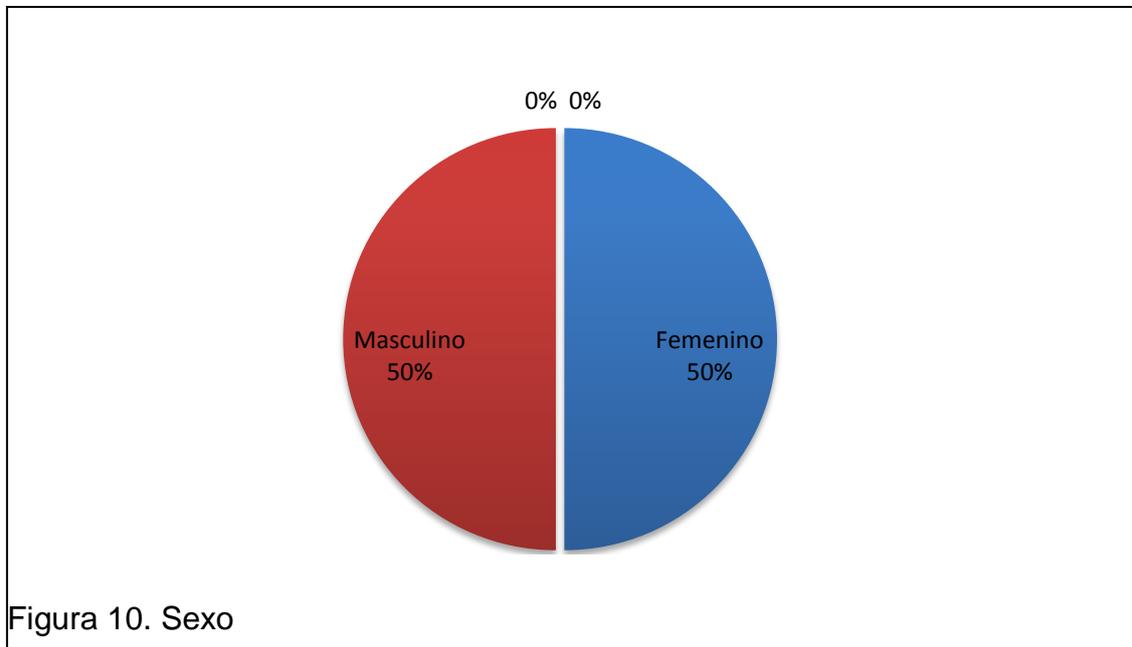
$$n = 460535 / 1.151,33$$

n= 400

Se realizaron 30 encuestas para el análisis.

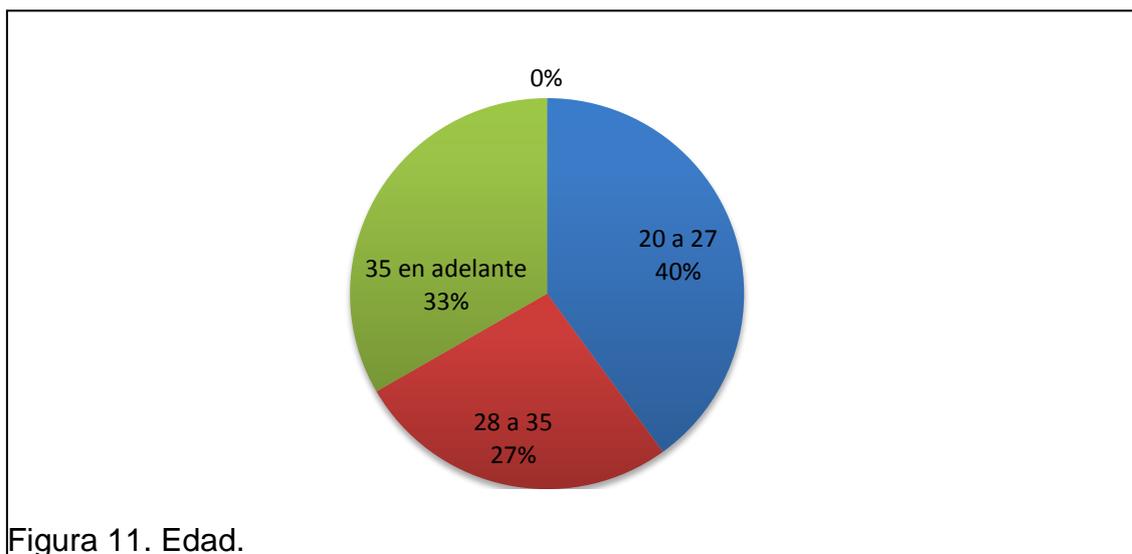
4.5. Análisis de resultados

Sexo:



Nota: La población a la que el producto es dirigido cuenta con un 50% de género masculino.

1. Elija un rango de edad



Nota: El rango de edad que consumiría la bebida es de 20 a 27 años.

2. ¿Consume usted bebidas hidratantes?

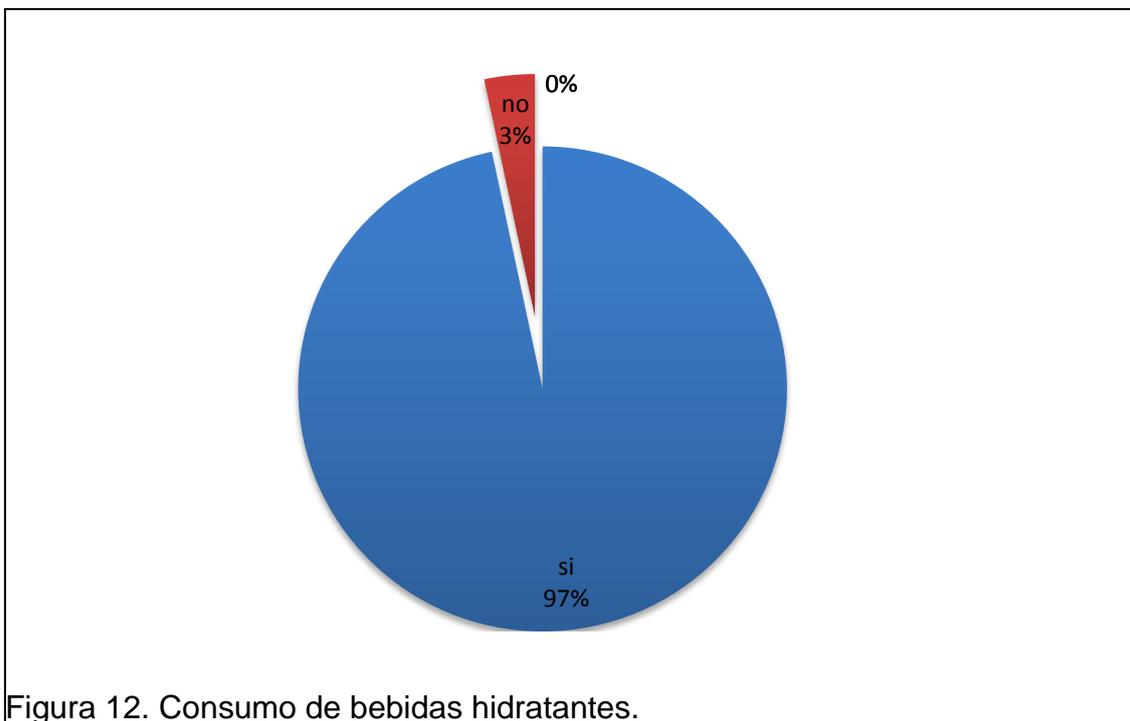


Figura 12. Consumo de bebidas hidratantes.

3. ¿Cuánto líquido consume al día?

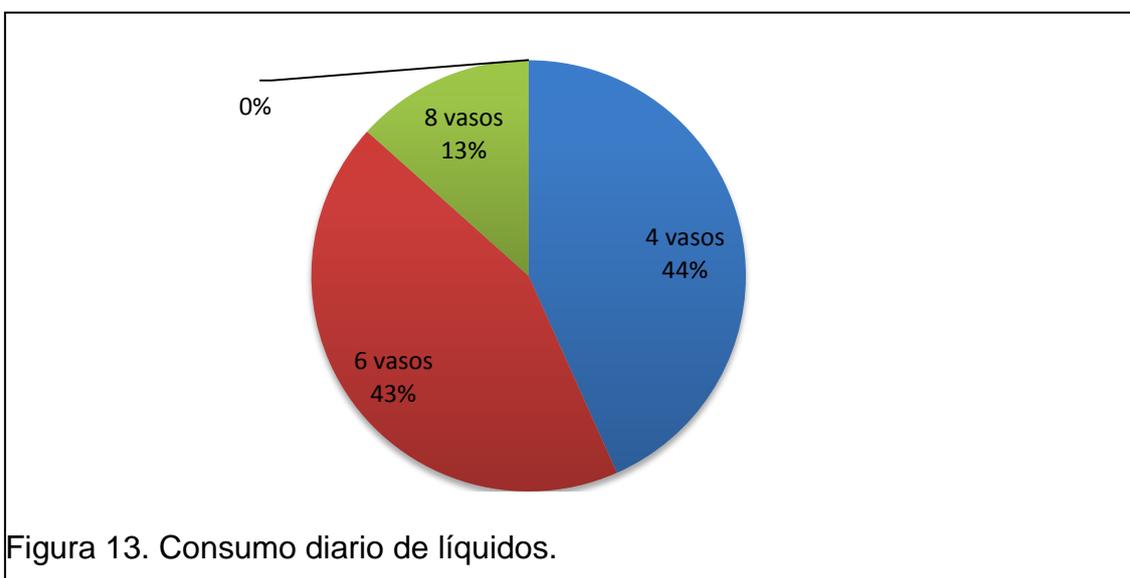


Figura 13. Consumo diario de líquidos.

Nota: El 44% de las personas consumen en promedio 4 vasos diarios de líquido al día.

5. ¿Dónde adquiere sus bebidas hidratantes? Marque con una X.

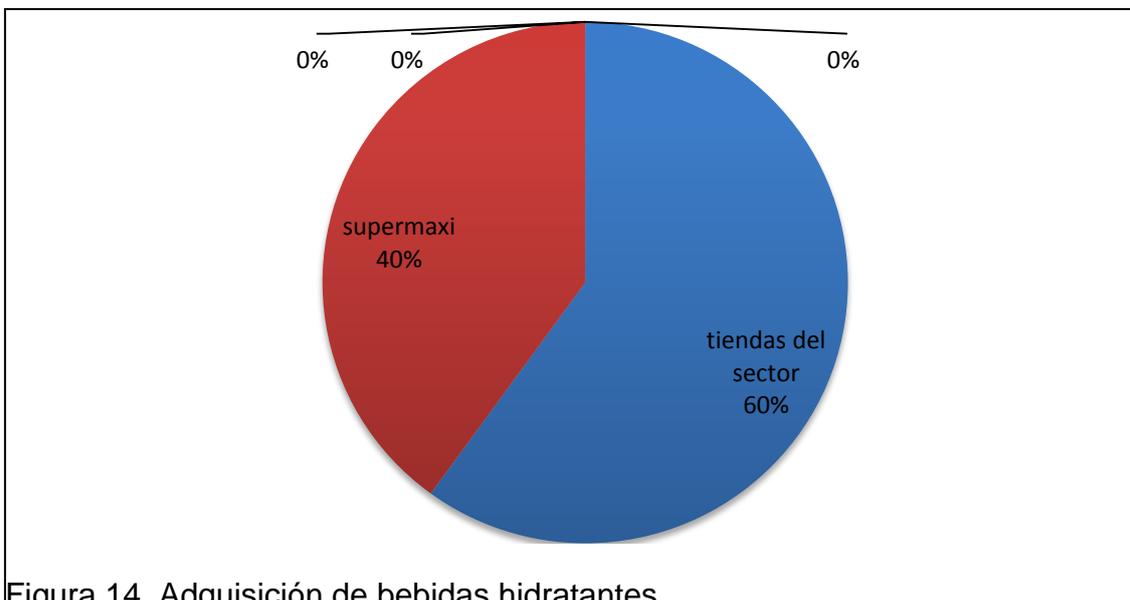


Figura 14. Adquisición de bebidas hidratantes.

Nota: Es más viable vender el producto en establecimientos cercanos como tiendas del sector, el mercado se concentra más en este tipo de establecimientos.

6. ¿Ha consumido usted bebidas hidratantes a base de una infusión de frutas?

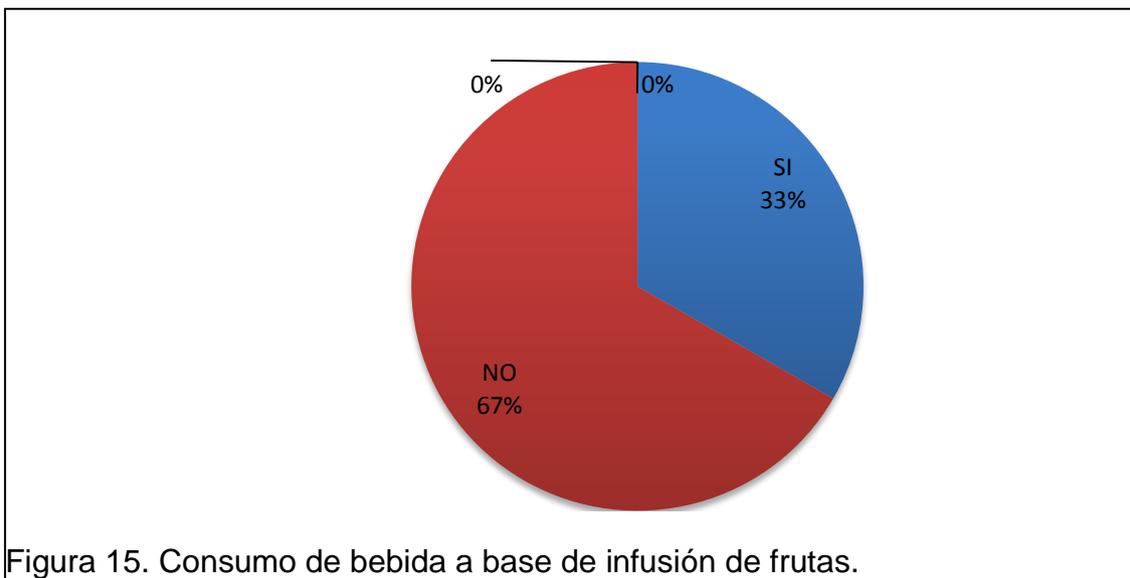
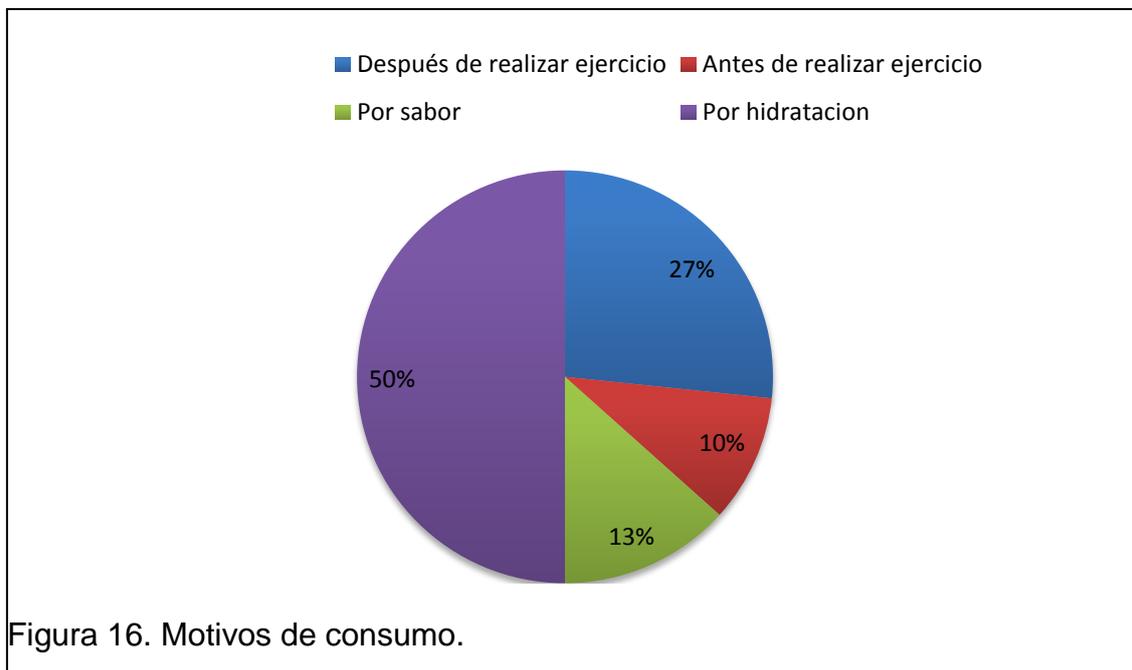


Figura 15. Consumo de bebida a base de infusión de frutas.

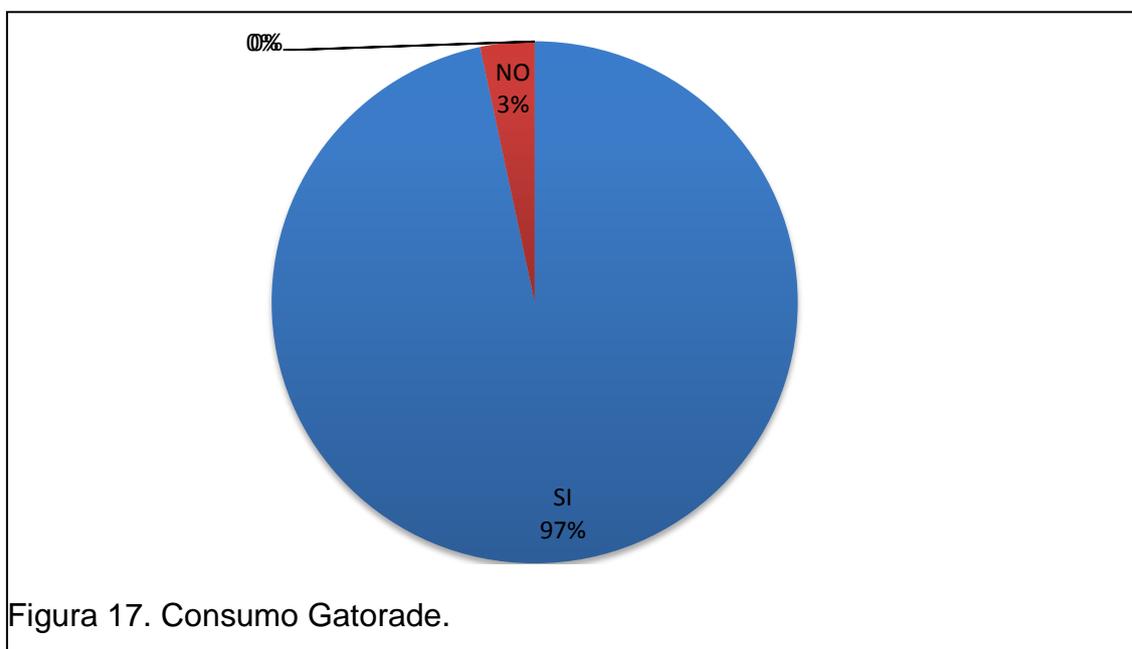
Nota: Más del 50% del mercado no ha consumido bebidas infusionadas con frutas.

6. Cuál de los siguientes motivos es el que lo lleva a consumir una bebida hidratante, marque del 1 al 4, siendo 1 la mayor razón y 4 la menor.



Nota: La razón con más peso al momento de consumir una bebida es la hidratación.

8. ¿Ha consumido usted Gatorade?



Nota: Gran parte del mercado potencial ha consumido bebidas Gatorade, siendo una fuerte competencia.

10. ¿Cuánto gasta en bebidas hidratantes al día? Marque con una X su respuesta

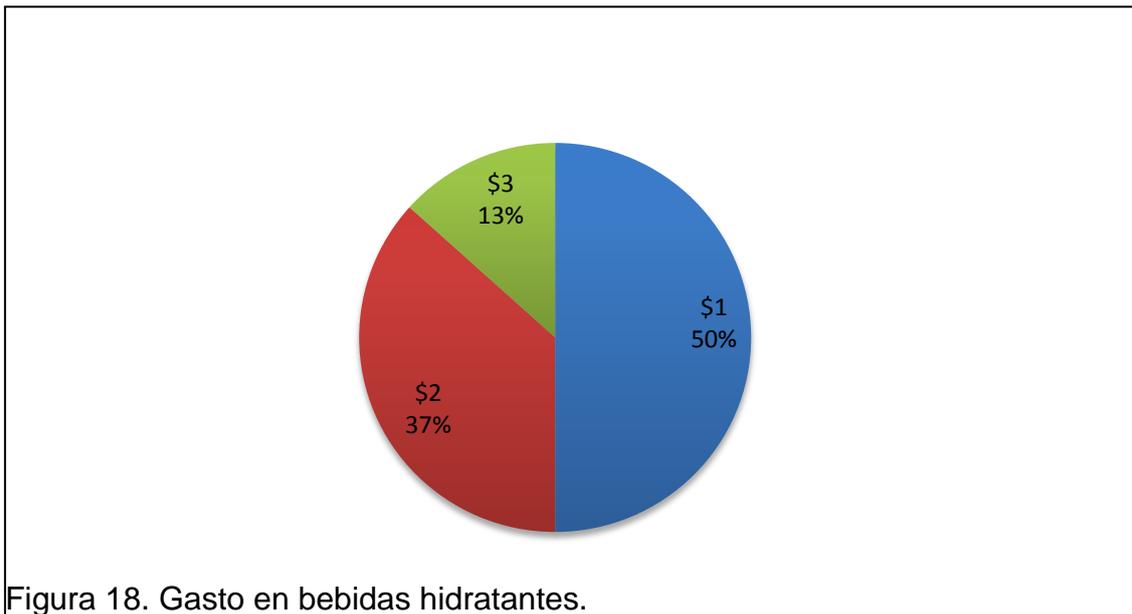


Figura 18. Gasto en bebidas hidratantes.

Nota: El gasto diario de consumo para bebidas hidratantes en el día es de \$1 dólar en el 50% del mercado potencial.

11. ¿Estaría dispuesto a consumir una bebida hidratante a base de una infusión de frutas

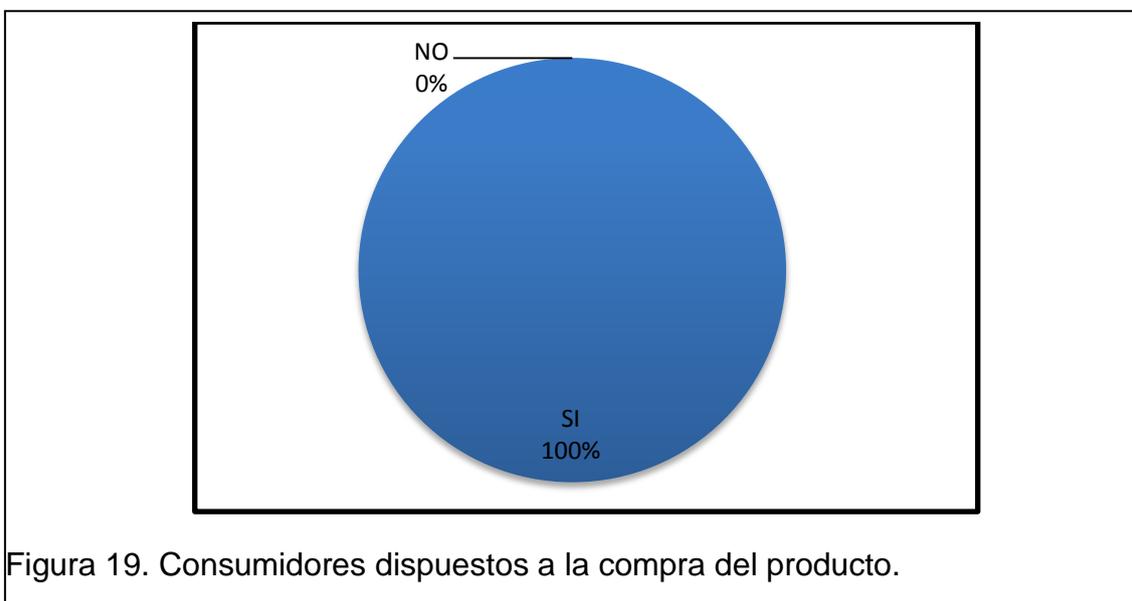
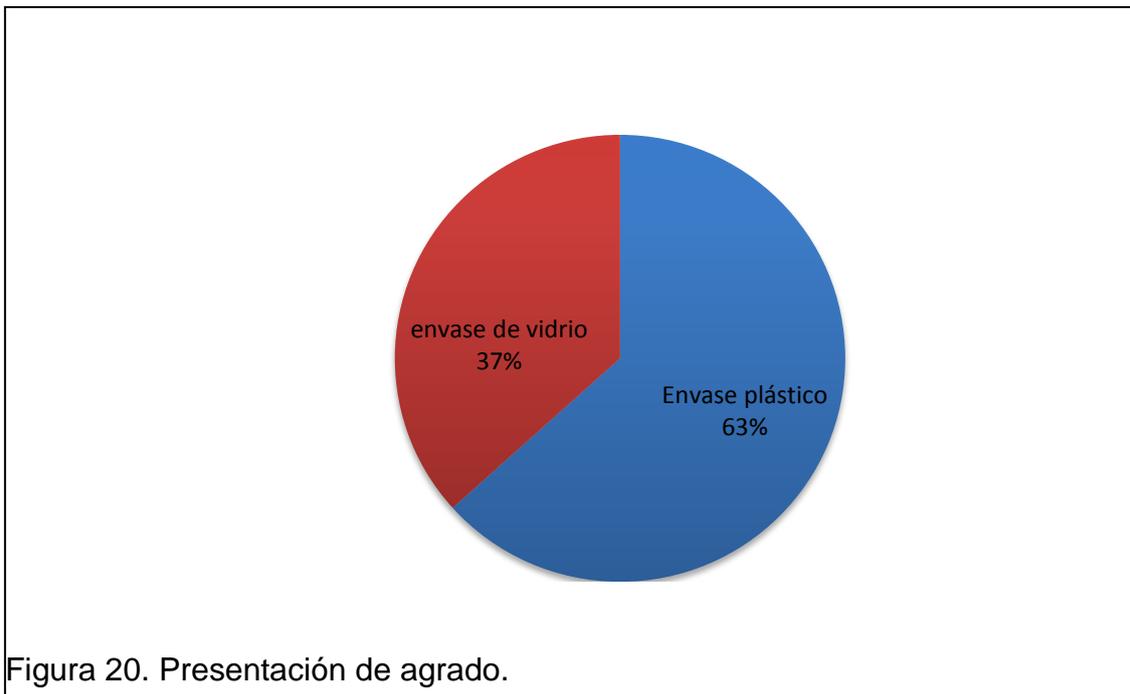


Figura 19. Consumidores dispuestos a la compra del producto.

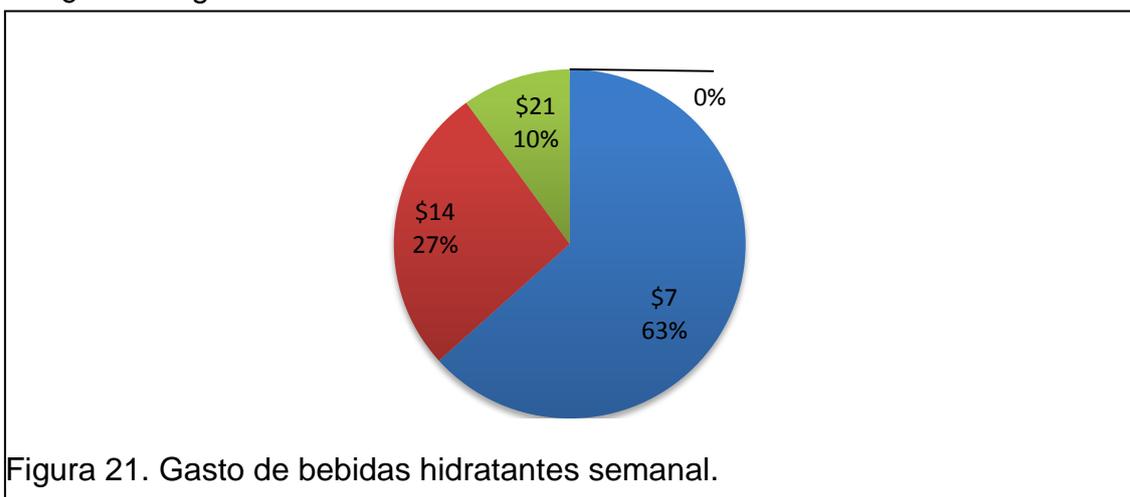
Nota: El 100% del mercado consumiría una bebidas hidratantes a base de una infusión de frutas.

12. Elija la presentación de su agrado



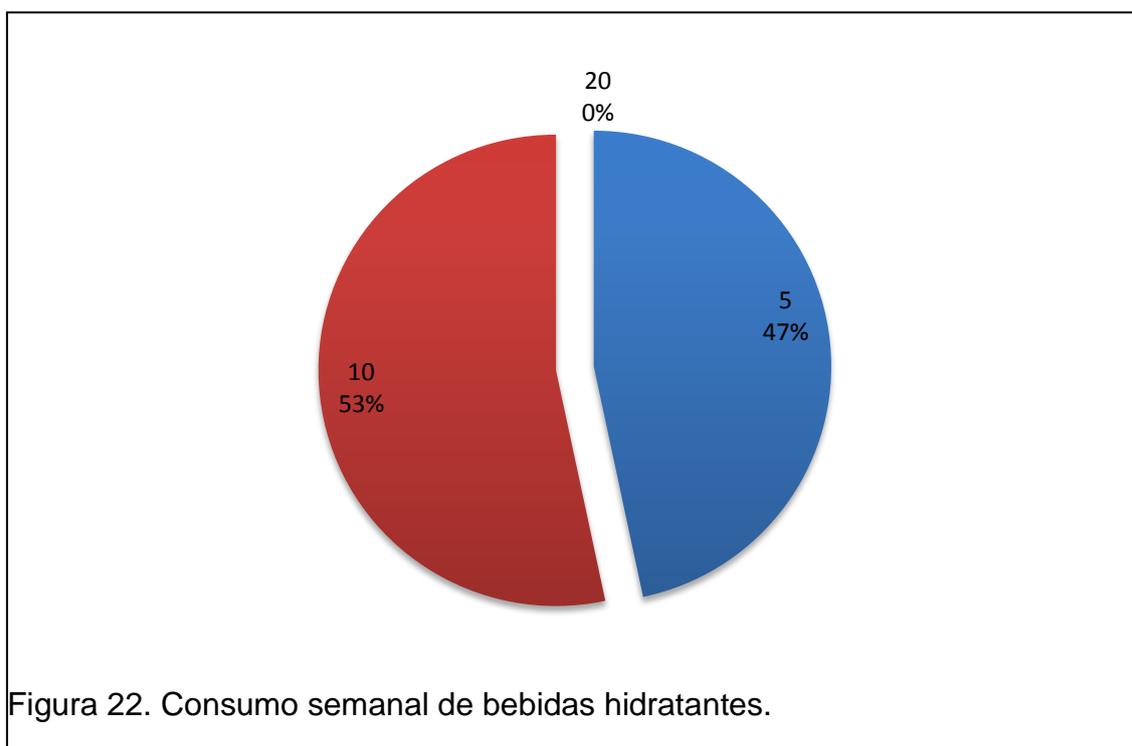
Nota: La tendencia en preferencia es el envase de plástico. Dando una pauta para el tipo de envase que se utilizará.

13. ¿Cuánto gasta en bebidas hidratantes a la semana?



Nota: El 63% del mercado potencial tiene un presupuesto semanal definido de \$7. Por lo que el precio no debe aumentar en gran cantidad para tener una relación con la competencia en el mercado.

14. ¿Cuántos productos usted compra para el consumo semanal de bebidas hidratantes?



Nota: El número de productos comprados por el mercado es de 10 unidades en la semana para bebidas hidratantes.

15. Del siguiente presupuesto semanal de compra que encuentra a continuación señale aquel donde considere que el gasto semanal en bebidas hidratantes es razonable.

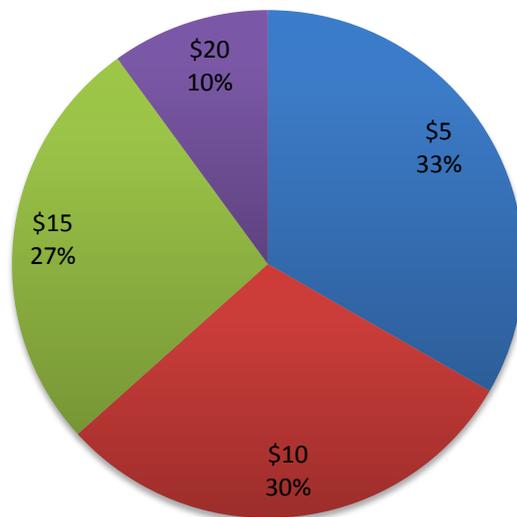


Figura 19. Presupuesto semanal.

Nota: El presupuesto semanal determinado por el mayor porcentaje es \$5 dólares, estableciendo así el presupuesto posible.

CAPÍTULO V

5. PLAN DE MARKETING

5.1. Segmentación

5.1.1 Geográfica: La empresa Detox Water tiene como objetivo comercializar su producto en el centro norte de la ciudad de Quito, en el sector de la República del salvador.

5.1.2 Demográfica: Según la encuesta realizada, el mercado está equilibrado entre hombres y mujeres, destinando el producto a hombres y mujeres con un rango de edad de 20 a 45 años, consumiendo de \$7 a \$15 semanales en bebidas hidratantes.

5.1.3 Psicográfica: Dedicado a personas que desean mejorar su salud y estilo de vida ingiriendo una bebida natural con aportes beneficiosos para el cuerpo.

5.1.4 Conductual: Por medio de las encuestas realizadas, se pudo determinar que más del 90% de personas consume bebidas hidratantes de algún tipo, ingiriendo de 4 a 6 vasos diarios de bebidas hidratantes.

5.2. Producto

El producto será comercializado en una botella plástica tipo termo transparente, donde se puede apreciar los colores que brindan la combinación de frutas y algunas verduras, siendo así un embace llamativo, el embace tendrá una capacidad de 500 ml ya incluida la fruta, el contenido por porción de fruta dependerá de la mezcla deseada por el cliente. Son bebidas servidas a la minuta pero que tienen un tiempo de reposo previo de una hora. El producto tiene una duración de 5 horas.

5.3. Marca

Se define como marca a aquel nombre, término, símbolo, signo o diseño que tiene como propósito identificar los bienes o servicios de un vendedor o grupo de vendedores diferenciándose con los de la competencia. Kotler, P. (2002). p.188

La marca Detox Water son dos palabras en inglés, su significado es agua desintoxicante, se le da este nombre por las propiedades desintoxicantes que tiene el producto, siendo esa su mayor función, representando un nuevo paso en el bienestar y cuidado de la salud, por medio de alimentos, usando productos frescos con alta calidad.

5.3.1 Logotipo y etiquetado

Las frutas representan los ingredientes usados en la bebida, implementando color y frescura, creando atención por parte del consumidor.



Figura 20. Logotipo del producto

Tabla 13. Etiquetado nutricional.

| informacion nutricional | Cantidad por porción | |
|--|-----------------------|---------------|
| Tamaño de porción: 500ml | Energía(kcal) | 153,80 |
| Porciones por envase: 1 | Grasas totales (g) | 0,1 |
| *Los porcentajes de valores diarios (VD) están basados en una dieta de 2000 kcal | Grasas saturadas (mg) | 0,1 |
| | Sodio(mg) | 0 |
| | Proteína(g) | 2 |
| | Potasio (mg) | 35 |
| | Vitamina C (mg) | 15 |
| | Fibra (g) | 3,22 |



Figura 21. Semáforo del producto.

5.3.2. Colores

Se utilizan colores propios de las frutas que representan la frescura y los componentes usados en las bebidas hidratantes. El color celeste representa el agua, dándole pureza.

5.4. Estrategias de Marketing

5.4.1. Estrategia de Precio

Los productos Detox Water serán comercializados a un costo de \$ 3,50, en una presentación de 500ml. Tiene un costo más alto que los demás en el mercado,

porque se toma en cuenta que la producción no es en línea y los gastos de producción son más altos, además de tener un producto diferenciado escaso en el mercado con un envase llamativo y de buena calidad.

5.4.2. Estrategia de Distribución

La distribución será realizada en un local comercial, donde se prepararan las bebidas, el local estará localizado en la República del Salvador y Portugal en el centro norte de la ciudad de Quito, estando así cerca del mercado potencial.

5.4.3. Estrategia de Producto

Línea de producto: Se contara con 6 diferentes sabores, que se venderán a 3,50 dólares en un embace de 500 ml.

Se cuenta con 6 variedades de sabores:

- Strawberry infused: Deliciosas frutillas acompañadas de sandía y un toque de romero, creando sabores frescos y dulces.
- Fat burning: Manzanas rojas fusionadas con limón, canela en polvo y vinagre de manzana, creando la mezcla perfecta para eliminar esa grasita no deseada.
- Metabolism boosting: Asombrosas frambuesas, naranja y té verde para acelerar el metabolismo.
- Pineapple detox: Piña en cubos acompañada de una deliciosa pitajaya.
- Citric detox: Limón, pepinillo y lima, fusión de cítricos para darle un toque ácido.
- Fruit explosión: Deliciosas moras, acompañadas de cerezas y kiwi, creando sabores frutales con un todo de ácido y dulzor.

Cuentan con una calidad de alto nivel, usando productos frescos en todo momento, con una variedad de sabores, ofreciendo productos para diferentes gustos.

Empaque: El empaque donde se presentara es una botella de plástico transparente para poder visualizar su contenido y el juego de colores, es fácil de llevar.

5.4.4. Estrategias de Comunicación

La empresa Detox Water utilizará políticas para introducir en el mercado las bebidas hidratantes como anuncios en diferentes redes sociales, el diseño de una página web, creación de promociones que pueden ser de 2 x 1 que consiste en vender 2 bebidas y una adicional sin costo.

CAPITULO VI

6. PLAN FINANCIERO

La evaluación financiera del negocio presentada constará de algunas fases, determinando los activos, estableciendo valores de inversión iniciales, los costos, balances generales iniciales y proyectados, VAN y TIR, análisis de pérdidas y ganancias.

Dependiendo del nivel de inversión se analiza un préstamo con una entidad bancaria. Se constará con un flujo de ingresos a 5 años, con un precio de venta establecido en base al análisis de precio que el consumidor pagaría.

6.1. Ticket Promedio y Utilidad

Tabla 11. Presupuestos iniciales.

| PROYECTO " DETOX WATER " | | | REGRESAR AL MENU PRINCIPAL | | | | | | |
|-----------------------------------|--------|--------|---|--------------------------|--------|--------|--------|---------|---------|
| ANALISIS DE SENSIBILIDAD | | | | | | | | | |
| SUPUESTOS PARA EL ANALISIS | | | | | | | | | |
| PRECIO COMPRA UNIDAD | 1.60 | | | | | | | | |
| PRECIO DE VENTA POR UNIDAD | 3.50 | | | | | | | | |
| Incremento | | | INDICADORES DE EVALUACION FINANCIERA | | | | | | |
| Año | Ventas | Gastos | PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES | \$ 5,477 | | | | | |
| 2 | 10.00% | 5.00% | PERIODO DE RECUPERACION EN MESES | 5 | | | | | |
| 3 | 10.00% | 8.00% | COSTO - BENEFICIO | 13.66 | | | | | |
| 4 | 10.00% | 10.00% | TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA | 223.75% | | | | | |
| 5 | 10.00% | 10.00% | VALOR ACTUAL NETO | \$ 30,915 | | | | | |
| | | | RESULTADOS PROYECTADOS ANUALES | | | | | | |
| TASA DE DESCUENTO | | | 12.00% | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | |
| TOTAL INVERSION | | | \$ 4,000 | VENTAS DEL AÑO | 75,600 | 83,160 | 91,476 | 100,624 | 110,686 |
| EN ACTIVOS FIJOS | | | \$ 5,318 | UTILIDAD ANUAL | 5,373 | 7,788 | 9,496 | 11,220 | 12,418 |
| EN CAPITAL DE TRABAJO | | | -\$ 1,318 | UTILIDAD ANUAL ACUMULADA | 5,373 | 13,160 | 22,657 | 33,877 | 46,295 |
| INVERSION PROPIA APROXIM | | | 40.00% | FLUJO DE CAJA ANUAL | 8,464 | 9,599 | 10,834 | 12,436 | 13,322 |
| INVERSION PROPIA | | | \$ 2,200 | FLUJO DE CAJA ACUMULADO | 8,464 | 18,063 | 28,897 | 41,333 | 54,655 |
| DEUDA BANCARIA | | | \$ 1,800 | | | | | | |

Nota: Supuestos para empezar el funcionamiento de la empresa que incluyen el total de inversión requerida, préstamo bancario. Se hace una proyección de los resultados a 5 años.

6.2. Resumen de costos

Tabla 12. Resumen de costos de la empresa.

| PROYECTO " DETOX WATER" | | | | | | | IR A | ANALISIS | RESULTADOS |
|-----------------------------------|----------|--|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|------------|
| RESUMEN DE COSTOS | | | | | | | REGRESAR | AL MENU | PRINCIPAL |
| | | | PRODUCTO | PRODUCTO | PRODUCTO | PRODUCTO | TOTAL | | |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | | | |
| Venta | | | 6,300.00 | 900.00 | - | - | 7,200.00 | | |
| COSTO DE PRODUCCION | | | | | | | | | |
| MATERIA PRIMA | | | | | | | | | |
| Materia Prima 1 | VARIABLE | | 1,454.55 | - | - | - | 1,454.55 | | |
| | VARIABLE | | - | - | - | - | - | | |
| | VARIABLE | | - | - | - | - | - | | |
| | VARIABLE | | - | - | - | - | - | | |
| SUMA de MATERIA PRIMA | | | 1,454.55 | - | - | - | 1,454.55 | | |
| Indice de Materia Prima | | | 23.09% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 20.20% | | |
| MANO DE OBRA DIRECTA | | | | | | | | | |
| Nómina de Obreros | VARIABLE | | 708.00 | - | - | - | 708.00 | | |
| Beneficios Sociales | VARIABLE | | 177.00 | - | - | - | 177.00 | | |
| Aporte Patronal 12.15% Producción | VARIABLE | | 86.02 | - | - | - | 86.02 | | |
| Uniformes | | | - | - | - | - | - | | |
| Otros | | | - | - | - | - | - | | |
| Suman Mano de Obra Directa | | | 971.02 | - | - | - | 971.02 | | |
| GASTO INDIRECTO DE FABRICACION | | | | | | | | | |
| Nómina Gastos Indirectos | FIJO | | 354.00 | | | | 354.00 | | |
| Benef. Soc. MOI | FIJO | | 88.50 | | | | 88.50 | | |
| Aporte Patronal 12.15% MOI | FIJO | | 29.50 | | | | 29.50 | | |
| Mantenimiento | FIJO | | 120.00 | | | | 120.00 | | |
| Servicios Basicos: | | | | | | | | | |
| Energía Electrica | FIJO | | 80.00 | | | | 80.00 | | |
| Agua | FIJO | | 50.00 | | | | 50.00 | | |
| Telefono | FIJO | | 20.00 | | | | 20.00 | | |
| Gastos Movilización | FIJO | | 30.00 | | | | 30.00 | | |
| Gastos mantenimiento | FIJO | | 50.00 | | | | 50.00 | | |
| Gastos Varios | FIJO | | 100.00 | | | | 100.00 | | |
| Suman Indirectos | | | 922.00 | - | - | - | 922.00 | | |
| TOTAL COSTOS DE PRODUCCION | | | 3,347.57 | - | - | - | | | |
| TOTAL FIJOS | | | 922.00 | | | | 922.00 | | |
| TOTAL VARIABLES | | | 2,425.57 | | | | 2,425.57 | | |
| PORCENTAJE VARIABLE | | | 38.50% | | | | 33.69% | | |

Nota: Costos detallados que generara la empresa como nómina, materia prima, servicios básicos y gastos varios.

6.3. Balance

Tabla 13. Balances

| PROYECTO " DETOX WATER" | | | | | | |
|---------------------------------------|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| BALANCE GENERAL INICIAL Y PROYECTADOS | | | | IR A | ANALISIS | RESULTADOS |
| | | | | REGRESAR A | AL MENU | PRINCIPAL |
| | BALANCE INICIAL | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| ACTIVOS | | | | | | |
| ACTIVO CORRIENTE | | | | | | |
| CAJA - BANCOS | 1,223 | 8,464 | 18,063 | 28,897 | 41,333 | 54,655 |
| CUENTAS POR COBRAR | | - | - | - | - | - |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 1,223 | 8,464 | 18,063 | 28,897 | 41,333 | 54,655 |
| ACTIVO FIJO | | | | | | |
| COSTO NETO | 2,777 | 4,252 | 2,963 | 1,673 | 1,382 | 1,181 |
| ACTIVO FIJO NETO | 2,777 | 4,252 | 2,963 | 1,673 | 1,382 | 1,181 |
| TOTAL DE ACTIVOS | 4,000 | 12,716 | 21,025 | 30,570 | 42,715 | 55,836 |
| PASIVO | | | | | | |
| PASIVO CORRIENTE | | | | | | |
| OBLIGACIONES LABORALES | - | 1,300 | 1,854 | 2,261 | 2,671 | 2,957 |
| IMPUESTOS POR PAGAR | - | 1,993 | 2,719 | 3,316 | 3,918 | 4,336 |
| PRESTAMO BANCARIO CORTO PLAZO | - | 833 | 955 | 86 | - | - |
| TOTAL PASIVO CORRIENTE | - | 4,126 | 5,529 | 5,664 | 6,590 | 7,293 |
| PRESTAMO A LARGO PLAZO | 1,800 | 967 | 86 | - | - | - |
| TOTAL PASIVO | 1,800 | 5,093 | 5,615 | 5,664 | 6,590 | 7,293 |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| CAPITAL | 2,200 | 2,200 | 2,200 | 2,200 | 2,200 | 2,200 |
| UTILIDADES RETENIDAS | - | - | 5,373 | 13,160 | 22,657 | 33,877 |
| UTILIDADES DEL EJERCICIO | - | 5,373 | 7,788 | 9,496 | 11,220 | 12,418 |
| TOTAL PATRIMONIO | 2,200 | 7,573 | 15,360 | 24,857 | 36,077 | 48,495 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 4,000 | 12,666 | 20,975 | 30,520 | 42,667 | 55,787 |
| DIFERENCIA | - | 50 | 50 | 50 | 49 | 49 |

Nota: Se detallan balances general, inicial y proyectado con sus valores correspondientes.

6.4. Van y TIR

Tabla 14. Van y Tir.

| PROYECTO " DETOX WATER " | | | | | | | | |
|------------------------------------|----------------|--------------------|----------------|-------|--------|----------|--------|------------|
| CALCULO DE VAN Y TIR | | | | | | | | |
| | | | REGRESAR AL | | | AL MENU | | PRINCIPAL |
| TASA DE DESCUENTO | | | IR A | | | ANALISIS | | RESULTADOS |
| ANUAL | | | 12.00% | | | | | |
| VAN | TIR FINANCIERA | INVERSION INICIAL | FLUJOS ANUALES | | | | | VALOR DE |
| | ANUAL | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | RESCATE |
| 30,915 | 223.75% | -4,000 | 8,464 | 9,599 | 10,834 | 12,436 | 13,322 | -6,112 |
| 30,915 | -4,000 | 34,915 | 7,557 | 7,652 | 7,712 | 7,904 | 7,559 | - 3,468 |
| PRINCIPALES INDICADORES | | | | | | | | |
| VALOR ACTUAL NETO | | 30,915 | | | | | | |
| TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA | | 223.75% | | | | | | |
| COSTO - BENEFICIO | | 13.66 | | | | | | |
| | | | | | | AÑO 5 | | |
| | | Cuentas por cobrar | | | | | | - |
| | | Activos fijos | | | | | | 1,181 |
| | | Cuentas por pagar | | | | | | -7,293 |
| | | Valor Neto | | | | | | -6,112 |

Nota: Detalle del valor actual neto y la tasa interna de retorno, los mismos que determinan la rentabilidad y viabilidad del negocio.

6.5. Punto de equilibrio

Tabla 15. Punto de equilibrio.

| PROYECTO "DETOX WATER " | | | | |
|---|---|--------------|-----------------------------------|--------|
| ANALISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO | | | | |
| ANEXO DE COSTOS FIJOS | | | TOTAL | |
| COSTOS Y GASTOS FIJOS | | | 4,844 | |
| RELACION COSTOS Y GASTOS VARIABLES SOBRE VENTAS | | | 11.54% | |
| CALCULO DE PUNTO DE EQUILIBRIO | | | | |
| PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES | = | COSTOS FIJOS | | 4,844 |
| | | 1 | - (CV / PRECIO) | 88.46% |
| PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES | | | 5,477 | |
| PUNTO DE EQUILIBRIO EN KILOS VENDIDOS | | | | |
| PUNTO DE EQUILIBRIO EN KILOS | | | 1,565 | |
| | | | REGRESAR AL MENU PRINCIPAL | |
| | | | IR A ANALISIS RESULTADOS | |

Nota: Punto de equilibrio de la empresa, es donde la empresa logró cubrir sus gastos y tiene un margen de ganancia.

6.6. Pérdidas y ganancias proyectadas.

| PROYECTO " DETOX WATER " | | | | | | |
|---|--------|--------|--------|----------|----------|------------|
| ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO | | | | REGRESAR | AL MENU | PRINCIPAL |
| AÑOS 1 AL 5 | | | | IR A | ANALISIS | RESULTADOS |
| | AÑO | AÑO | AÑO | AÑO | AÑO | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| INGRESOS POR VENTAS | 75.600 | 83.160 | 91.476 | 100.624 | 110.696 | |
| TOTAL DE INGRESOS | 75.600 | 83.160 | 91.476 | 100.624 | 110.696 | |
| COSTOS DE VENTAS | 31.444 | 33.452 | 36.320 | 39.952 | 43.947 | |
| TOTAL DE COSTOS | 31.444 | 33.452 | 36.320 | 39.952 | 43.947 | |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | 44.156 | 49.708 | 55.156 | 60.671 | 66.738 | |
| GASTOS | 35.243 | 37.123 | 39.990 | 42.062 | 47.028 | |
| TOTAL DE GASTOS | 35.243 | 37.123 | 39.990 | 42.062 | 47.028 | |
| UTILIDAD OPERACIONAL | 8.913 | 12.585 | 15.166 | 17.810 | 19.710 | |
| GASTOS FINANCIEROS | -248 | -224 | -92 | 0 | 0 | |
| UTILIDAD ANTES DE PART. E IMP. | 8.666 | 12.361 | 15.074 | 17.810 | 19.710 | |
| PARTICIPACION TRABAJADORES | 1.300 | 1.854 | 2.261 | 2.671 | 2.957 | |
| UTILIDA NETA ANTES DE IMPUESTOS | 7.366 | 10.507 | 12.813 | 15.138 | 16.754 | |
| IMPUESTOS | 1.993 | 2.719 | 3.316 | 3.918 | 4.336 | |
| UTILIDAD NETA | 5.373 | 7.788 | 9.496 | 11.220 | 12.418 | |

Nota: Estado de pérdidas y ganancias proyectadas de la empresa Detox Water

La empresa DETOX WATER, según los indicadores financieros es factible y rentable su funcionamiento. Teniendo como tasa de retorno de un 223% en relación a la tasa de descuento que está en 12%. Las proyecciones reflejan una recuperación de la inversión en el primer año de funcionamiento.

CAPÍTULO VII

7. PLAN LEGAL

7.1. Figura Jurídica

Persona natural, la empresa Detox Water será constituida como una sociedad anónima, con lo que se puede comprar acciones dando un crecimiento constante a la empresa.

La sociedad anónima es una persona jurídica formada por el total de un fondo común, dado por accionistas y administrado por una directiva. (Castro, H, 1991, p. 70)

Los accionistas responderán solo por el total que hayan aportados, que es una de las principales características de una sociedad con acciones negociables.

7.2. Permisos a obtener

7.2.1. Requisitos necesarios en el SRI:

- Cédula de identidad
 - Papeleta de votación vigente
 - Factura de servicios básicos que puede ser agua, luz o teléfono.
- Requisitos para trámites. (2014). Recuperado de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/requisitos-para-trámites>

7.2.2. Requisitos para la obtención de la patente municipal:

Para personas no obligadas a llevar contabilidad

- Formulario de la declaración de patente municipal debidamente lleno.
- Copia de cédula y certificado de votación de las últimas elecciones.

- Copia de registro único de contribuyentes, si es el caso se posee registro de comerciantes no se necesita el RUC actualizado.

7.2.3. Permisos que incluye la LUAE

- Informe de compatibilidad y uso de suelo (ICUS)
 - Permiso sanitario
 - Permiso de funcionamiento de bomberos
 - Rotulación.
 - Permiso ambiental.
 - Licencia única anual de funcionamiento.
 - Actividades turísticas
 - Permiso anual de funcionamiento de la intendencia.
 - General de policía.

Requisitos para trámites (2014). Recuperado de:
<http://serviciosciudadanos.quito.gob.ec/index.php/es/>

7.2.4 Requisitos para obtención de la licencia Metropolitana única del ejercicio de actividades económicas (LUAE):

- Formulario único de solicitud, completo y registrado por el titular del RUC o representante legal.
- Copia del RUC actualizado.
- Copia de cédula de identidad o pasaporte y papeleta de votación.
- Contrato y autorización del propietario en caso de que el local sea arrendado.
- Para las empresas recién consolidadas el plano y las dimensiones determinadas para la publicidad (rótulo).

Requisitos para trámites (2014). Recuperado de:
<http://serviciosciudadanos.quito.gob.ec/index.php/es/>

7.2.5 Requisitos cuerpo de bomberos:

- Solicitar inspección del local.
- Informe de la inspección.
- Copia del RUC.

Permiso de funcionamiento cuerpo de bomberos (2014). Recuperado de:
http://www.bomberosquito.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=5:permisos-de-funcionamiento&catid=2&item=6

7.2.6 Requisitos Ministerio de Salud Pública:

- Formulario de solicitud (sin costo), llenado y suscrito por el propietario.
- Copia del RUC.
- Copia de la cédula de ciudadanía del propietario o del representante legal del establecimiento.
- Documentos que acrediten a la personería jurídica cuando corresponda.
- Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado den el Ministerio de Salud Pública.
- Plano del establecimiento a escala 1: 50
- Croquis de ubicación del establecimiento.
- Permiso otorgado por el cuerpo de bomberos.
- Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un centro de salud del Ministerio de Salud Pública.

Permiso de funcionamiento Ministerio de Salud Pública (2014) Recuperado de:
<http://www.salud.gob.ec/tag/permisos-de-funcionamiento/>

7.3 Laboral

Se llenará la solicitud para establecer contratos mediante las plantillas establecidas por el Ministerio de Trabajo.

Cada empleado de la empresa tendrá un contrato de trabajo donde se detallara el número de horas que trabajará, los derechos y obligaciones del trabajador y todo lo que tenga que ver con las leyes establecidas.

CAPÍTULO VIII

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1. Conclusiones

Una vez concluido el proyecto, analizando los elementos para la creación del proyecto se puede decir que:

Se ha logrado resumir los elementos en teoría con relación al tema desarrollado, el mismo que se establece en el objetivo de la investigación dándole cumplimiento al mismo.

Se ha elaborado un plan de marketing evaluando el mercado donde se desarrollara la empresa, su factibilidad económica, de esta forma se obtienen factores positivos que respaldan la creación del proyecto.

Mediante todos los estudios realizados se demuestra la factibilidad del proyecto, mejorando la alimentación de las personas ofreciendo una bebida diferente y saludable. Según el estudio de mercado la demanda no es alta, por lo que los inversionistas están decididos a la creación de la empresa.

Evaluando los aspectos financieros el resultado es positivo, lo que genera confianza al momento de poner en práctica el proyecto.

8.2. Recomendaciones y Viabilidad del Negocio

Con lo tratado en la investigación y las conclusiones ya detalladas se recomienda:

Llevar a la práctica todo lo plasmado teóricamente en el documento, con el manejo adecuado de la residencia de la organización.

Mantener constantemente un estudio de mercado para evaluar la demanda y nuevos mercados.

Se deberá llevar cuadros comparativos para verificar si el comportamiento del producto es el deseado.

Una vez posicionado el producto, se pueden realizar estrategias de expansión hacia otros entornos de la ciudad de Quito.

REFERENCIAS

- Aracenta, J. y Pérez, C. (2006). Frutas, verduras y salud. Barcelona: MASSON, S.A.
- Castro, H. (1991). Sociedades anónimas y valores: compendio de la legislación y jurisprudencia. Chile: Editorial Universitaria
- Colbet, D. (2006). Desintoxicación. “Buena salud a través de la desintoxicación y el ayuno”(p. 2,3). Florida: Charisma Media.
- Contrato de Trabajo. 2012. Recuperado el 12 de junio de 2015 de:
<http://es.slideshare.net/chinit1629/modelo-contrato>
- Cuerpo de bomberos. (2014). Permiso de funcionamiento cuerpo de bomberos. Recuperado el 12 de junio de 2015 de:
http://www.bomberosquito.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=5:permisos-de-funcionamiento&catid=2&item=6
- el 16 de mayo de 2015 de: <http://www.inec.gob.ec/inec/revistas/e-analisis7.pdf>
- Foley, M. (2015). 10 FoodsThatHelpDetoxifytheBody. NY: POPSUGAR. Recuperado el 18 de Marzo de 2015 de:
<http://www.popsugar.com/fitness/10-Detox-Foods-6856184>
- Gil, A. (2010). Tratado de nutrición. (tomo I). España: Editorial médica panamericana. S.A
- Gualle, E.(2010). Caracterización de los consumidores de bebidas, según volúmenes de consumo, marca, opiniones y actitudes en general; en la ciudad de Quito. Recuperado el 16 de mayo de 2015 de:
<http://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/2515/1/CD-3210.pdf>
- INEC, ENEMDU. 2012. Módulo de información ambiental en hogares. Recuperado
- INEC. 2010. Población por sexo y grupos de edad. Recuperado el 15 de mayo de 2015 de:
<http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2010&MAIN=WebServerMain.inl>
- INEC.2013. Si Emprende. Recuperado el 15 de mayo de 2015 de:
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/si-emprende/>.

Kotler, P. (2002). Dirección de marketing. México: Pearson Educación. P.188

Malhotra, K. (2008). Investigación de Mercados Quinta Edición. México.
Pearson Educación.

Ministerio de Salud Pública. (2014). Permiso de funcionamiento Ministerio de
Salud Pública. Recuperado el 12 de junio de 2015 de:
<http://www.salud.gob.ec/tag/permisos-de-funcionamiento/>

Ministerio de Trabajo. 2014.Solicitud de aprobación plantillas de contrato para
personas naturales. Recuperado el 12 de junio de 2015 de:
<http://www.trabajo.gob.ec/tag/contratos/>

Pereira, R. (2011). El agua alimento vital para sus células. Diana Editorial.

Salud. (2013). Definición de Agua. Recuperado el 12 de Marzo de 2015 de:
<http://salud.uncomo.com/cuales-son-los-beneficios-de-beber-agua-2630.html>

Servicios ciudadanos. (2014). Requisitos para trámites. Recuperado el 13 de
junio de 2015 de: <http://serviciosciudadanos.quito.gob.ec/index.php/es/>

Soft Venezuela.(2014). Cuáles son los beneficios de tomar agua. Recuperado
el 12 de Marzo de 2015 de: <http://softvenezuela.blogspot.com/>

SRI. (2014). Requisitos para tramites. Recuperado el 12 de junio de 2015 de:
<http://www.sri.gob.ec/web/guest/requisitos-para-tramites>

Web consultas. (s.f). Intoxicación. Recuperado el 12 de Marzo de 2015 de:
<http://www.webconsultas.com/salud-al-dia/intoxicaciones/intoxicacion-10743>

ANEXOS



| | | | | |
|------------------------|-----------------|--|--|--|
| Nombre de la receta | FRUIT EXPLOSION | | | |
| Género | | | | |
| Porciones/Peso porción | | | | |
| Clase/Chef | | | | |
| Fecha de elaboración | | | | |
| Técnicas aplicadas | | | | |
| Batería a ocupar | | | | |

| Cantidad | Unidad | Ingredientes | Puntos de control tos criticos de con | |
|------------------------|--------|--------------------|---------------------------------------|--|
| PASTA DE FRUTAS | | | | |
| 100 | GR | Mora | | |
| 100 | GR | Kiwi | | |
| 50 | GR | Cereza | | |
| 500 | GR | Agua | | |
| c/n | c/n | Hielo | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | COSTO TOTAL | | |

| | | |
|------------|---|--|
| Fotografía | Procedimier | |
| | | |
| | Cortar el kiwi en rodajas. | |
| | Agregar las cerezas y las moras en el agua junto con el kiwi. | |
| | Agregar hielo. | |
| | | |
| | | |
| | | |

| | | | |
|-----------------|--|------------------|--|
| Enviado Por: | | | |
| Entregado Por: | | Recibido Por: | |
| Autorizado Por: | | Supervisado Por: | |



| | | | | |
|------------------------|--------------------|--|--|--|
| Nombre de la receta | STRAWBERRY INFUSED | | | |
| Género | | | | |
| Porciones/Peso porción | | | | |
| Clase/Chef | | | | |
| Fecha de elaboración | | | | |
| Técnicas aplicadas | | | | |
| Bateria a ocupar | | | | |

| Cantidad | Unidad | Ingredientes | Puntos de control los criticos de con | |
|--------------------------|--------|--------------------|---------------------------------------|--|
| RELLENO DE CAMELO | | | | |
| 100 | GR | Fresas | | |
| 100 | GR | Sandia | | |
| 5 | GR | Ramas de romero | | |
| 500 | GR | Agua | | |
| c/n | c/n | Hielo | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | COSTO TOTAL | | |
| | | | | |

| | | |
|------------|--|--|
| Fotografía | Procedimier | |
| | | |
| | | |
| | Cortar las frutillas y la sandia en cubos. | |
| | Agregar las ramas de romero y el hielo. | |
| | Agregar agua. | |
| | | |
| | | |
| | | |

| | | | |
|-----------------|--|------------------|--|
| Enviado Por: | | | |
| Entregado Por: | | Recibido Por: | |
| Autorizado Por: | | Supervisado Por: | |



| | | | | |
|------------------------|-------------|--|--|--|
| Nombre de la receta | FAT BURNING | | | |
| Género | | | | |
| Porciones/Peso porción | | | | |
| Clase/Chef | | | | |
| Fecha de elaboración | | | | |
| Técnicas aplicadas | | | | |
| Bateria a ocupar | | | | |

| Cantidad | Unidad | Ingredientes | Puntos de control | tos criticos de con |
|--------------------------|--------|--------------------|-------------------|---------------------|
| RELLENO DE CAMELO | | | | |
| 15 | GR | Vinagre de manzana | | |
| 15 | GR | Jugo de limón | | |
| 7 | GR | Canela en polvo | | |
| 30 | GR | Manzana | | |
| 500 | ml | Agua | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | COSTO TOTAL | | |
| | | | | |

| | | | | |
|------------|-------------|--|--|--|
| Fotografía | Procedimier | | | |
|------------|-------------|--|--|--|

| | |
|--|--|
| | Mezclar el vinagre de manzana, el jugo de limón, la canela en polvo y el agua. |
| | Cortar las manzanas en medias lunas y agregarlas al agua. |
| | |
| | |
| | |
| | |

| | | | | |
|-----------------|--|--|------------------|--|
| Enviado Por: | | | | |
| Entregado Por: | | | Recibido Por: | |
| Autorizado Por: | | | Supervisado Por: | |

| | | | |
|------------------------|-----------------|--|--|
| Nombre de la receta | PINEAPPLE DETOX | | |
| Género | | | |
| Porciones/Peso porción | | | |
| Clase/Chef | | | |
| Fecha de elaboración | | | |
| Técnicas aplicadas | | | |
| Batería a ocupar | | | |

| Cantidad | Unidad | Ingredientes | Puntos de control | tos criticos de con |
|--------------------------|--------|--------------------|-------------------|---------------------|
| RELLENO DE CAMELO | | | | |
| 100 | GR | Piña | | |
| 100 | GR | Pitajaya | | |
| 500 | ML | Agua | | |
| c/n | c/n | Hielo | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | COSTO TOTAL | | |
| | | | | |

| | | |
|------------|-------------|--|
| Fotografía | Procedimier | |
|------------|-------------|--|

| | |
|--|--|
| | |
| | Cortar en cubos la piña y la pitajaya. |
| | Agregar agua y hielo. |
| | |
| | |
| | |
| | |

| | | | |
|-----------------|--|------------------|--|
| Enviado Por: | | | |
| Entregado Por: | | Recibido Por: | |
| Autorizado Por: | | Supervisado Por: | |

| | | | |
|------------------------|--------------|--|--|
| Nombre de la receta | CITRIC DETOX | | |
| Género | | | |
| Porciones/Peso porción | | | |
| Clase/Chef | | | |
| Fecha de elaboración | | | |
| Técnicas aplicadas | | | |
| Bateria a ocupar | | | |

| Cantidad | Unidad | Ingredientes | Puntos de control | tos criticos de con |
|--------------------------|--------|--------------------|-------------------|---------------------|
| RELLENO DE CAMELO | | | | |
| 30 | GR | Limón | | |
| 50 | GR | Pepinillo | | |
| 30 | GR | Lima | | |
| 500 | GR | Agua | | |
| c/n | c/n | Hielo | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | COSTO TOTAL | | |
| | | | | |

| | | |
|------------|-------------|--|
| Fotografía | Procedimier | |
|------------|-------------|--|

| | |
|--|--|
| | |
| | Cortar en rodajas los limones, limas y pepinillos. |
| | Agregar agua y hielo. |
| | |
| | |
| | |

| | | | |
|-----------------|--|------------------|--|
| Enviado Por: | | | |
| Entregado Por: | | Recibido Por: | |
| Autorizado Por: | | Supervisado Por: | |

Entrevista:

Edad:

Género: Masculino:_____ Femenino: _____

1. ¿Conoce usted que es desintoxicación?
2. ¿De que manera desintoxica su cuerpo?
3. ¿Qué bebida hidratante consume usted que no sea agua?
4. ¿Qué importancia le da usted a los líquidos en el día?
5. ¿ Cuánto consume de líquidos aproximadamente al día?
6. ¿ Dónde adquiere las bebidas hidratantes?
7. ¿ Reemplazaría el consumo de agua por una bebida infusionada con frutas?
8. ¿ Aproximadamente cuanto gasta en bebidas hidratantes al día?
9. ¿ Conoce usted las propiedades que aportan las bebidas de agua infusionadas con frutas?
10. ¿ Qué marca de bebida hidratante es la que más le gusta?

Encuesta:

Sexo: Masculino _____ Femenino _____

1. Elija un rango de edad

20 a 27 () 28- 35 () 35 en adelante ()

2. ¿Consumen usted bebidas hidratantes?

Si ()

No ()

3. ¿Cuánto líquido consume al día?

4 vasos () 6 vasos () 8 vasos o más ()

4. ¿Qué bebidas hidratantes conoce usted? Escriba su respuesta en orden de recordación

1.

2.

3.

4.

5. ¿Dónde adquiere sus bebidas hidratantes? Marque con una X.

Tiendas del sector ()

Supermaxi ()

6. ¿Ha consumido usted bebidas hidratantes a base de una infusión de frutas?

Si ()

No ()

7.Cuál de los siguientes motivos es el que lo lleva a consumir una bebida hidratante, marque del 1 al 4, siendo 1 la mayor razón y 4 la menor razón.

() Después de realizar ejercicio.

() Antes de realizar ejercicio.

() Por sabor.

() Por hidratación.

8. ¿ A consumido usted Gatorade?

Si () En caso de responder si pase a la pregunta 9

No () De ser no pase a la pregunta 10

9. Si respondió SI, califique a Gatorade dentro de los siguientes aspectos, de acuerdo a la opinión que tiene de este producto. Marque con una X su respuesta.

| | Muy a favor | A favor | Neutro | A favor | Muy a favor | |
|---|-------------|---------|--------|---------|-------------|---------------------------------------|
| Tiene buen sabor | | | | | | Tiene un feo sabor |
| La presentación no le llama la atención | | | | | | La presentación le llama la atención. |
| Es fácil de adquirir | | | | | | Es difícil de adquirir |
| Es bajo en azúcar | | | | | | Es alto en azúcar |

10. ¿ Cuánto gasta en bebidas hidratantes al día? Marque con una X su respuesta

\$ 1 () \$ 2 () \$ 3 ()

11. ¿ Estaría dispuesto a consumir una bebida hidratante a base de una infusión de frutas?

Si () No ()

12. Elija la presentación de su agrado

Envase plástico ()

Envase de vidrio ()

13. ¿ Cuánto gasta en bebidas hidratantes a la semana?

\$ 7 () \$ 14 () \$ 21 ()

14. ¿ Cuántos productos usted compra para el consumo semanal de bebidas hidratantes? Escriba el número dentro del paréntesis

()

15. Del siguiente presupuesto semanal de compra que encuentra a continuación señale aquel donde considere que el gasto semanal en bebidas hidratantes es razonable, ponga una X en un solo casillero.

(5) (10) (15) (20)

| TABULACION ENTREVISTA | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------|--|-----------------------|-----------------|---------------|------------|------------------------|-------------------|---------------------------|--------------|-------------|--------------------------------|-------------------------------------|--------------|-------------|-------------|--------------------|---|
| # | Pregunta | Encuesta 1 | Encuesta 2 | Encuesta 3 | Encuesta 4 | Encuesta 5 | Encuesta 6 | Encuesta 7 | Encuesta 8 | Encuesta 9 | Encuesta 10 | Encuesta 11 | Encuesta 12 | Encuesta 13 | Encuesta 14 | Encuesta 15 | Análisis |
| 1 | sexo | F | F | M | F | M | F | F | F | M | M | F | M | F | M | F | |
| 2 | Edad | 21 | 46 | 21 | 22 | 35 | 42 | 24 | 21 | 26 | 22 | 29 | 32 | 48 | 23 | 30 | |
| 3 | ¿Conoce usted que es desintoxicación? | Si | Si | Si | Si | Si | No | Si | Si | Si | Si | Si | No | Si | Si | Si | Si |
| 4 | ¿De que manera desintoxica su cuerpo? | comiendo bien | Ejercicio | comiendo bien | Ejercicio | Ejercicio | Ninguna | Comiendo vegetales verdes | Ejercicio | Ejercicio | Ejercicio y buena alimentación | buena alimentación | Ejercicio | Ejercicio | No lo se | buena alimentación | Factores que influyen el consumo Ejercicio Buena alimentación |
| 5 | ¿Qué bebida hidratante consume que no sea agua? | Té | Jugos | powerade | Té | Jugos | Gatorade | Jugos | Gatorade | Gatorade | Powerade | Jugos | Pro-fit | Gatorade | powerade | Jugos | Frecuencia de consumo 1 Vez por semana 2 veces por semana |
| 6 | ¿Qué importancia le da usted a los líquidos en el día? | Lo normal | Normal | mucha | No mucha | Lo normal | No tanto | Gran importancia | Lo necesario | Lo normal | Mucha | Normal | no mucha | mucha | Bastante | bastante | Importancia de consumo Mucha Lo normal No mucha |
| 7 | ¿Cuánto consume de líquidos aproximadamente al día? | 5 vasos | 6 vasos | 8 vasos | 4 vasos | 5 vasos | 4 vasos | 10 vasos | 12 vasos | 5 vasos | 10 vasos | 6 vasos | 4 vasos | 5 vasos | 10 vasos | 6 vasos | frecuencia de consumo 5 vasos 4 vasos 6 vasos |
| 8 | ¿Dónde adquiere las bebidas hidratantes? | Tiendas, supermercati | Tienda | Megamaxi | Tienda | Tiendas | Megamaxi, tiendas | Tiendas | Supermercado | Santa María | Supermercados | Tiendas, mini markets, supermercati | Supermercado | supermaxi | Tienda | tienda | Sitio de compra Tienda Supermaxi |
| 9 | ¿Reemplazaría el consumo de agua por una bebida infusionada con frutas? | Si | Talvés | Si | Si | Quizás | Si | Si | Si | Talvés | Si | Si | Si | Si | Si | no | Si |
| 10 | ¿Aproximadamente cuanto gasta en bebidas hidratantes al día? | \$2 | \$1 | \$2 | \$1 | \$1 | \$1 | \$2 | \$1 | \$4 | \$5 | \$3 | \$2 | \$2,50 | \$4 | \$1 | Presupuesto de gasto diario \$1 \$2 \$4 |
| 11 | ¿Conoce usted las propiedades que aportan las bebidas infusionadas con frutas? | Si, algunas | No | No | No | Vitamina s y minerales | No | Energía, vitaminas | Energía | No | No | No | No | Si | No | no | Conocimiento del producto No Si |
| 12 | ¿Qué marca de bebida hidratante es la que más le gusta? | Fuzze Tea | Jugos del Valle | powerade | Fuzze Tea | Dasani | Gatorade | Jugos D'Hoy | Gatorade | Gatorade | Powerade | Snapple | Pro-fit | Gatorade | powerade | Guiltig | Mrcas preferidas Gatorade Powerade |

Tabulación encuestas

| No. | Pregunta | Opciones de respuesta | Código | SEGMENTO 1 MAYORA 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | RESPUESTAS VÁLIDAS | PRUEBA DE ERROR | VALIDACIÓN ERROR |
|-----|---|-----------------------|--------|---------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--------------------|-----------------|------------------|
| | | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Sexo | Femenino | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 15 | 0 | OK | | | |
| | | Masculino | | 1 | | | | 1 | 1 | | 1 | 1 | | | | | | | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 15 | 0 | OJ | | | | |
| 1 | Elija un rango de edad | a. 20 a 27 | 1,1 | 1 | | | | 1 | 1 | 1 | | 1 | | | | | | | | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | | | 1 | 1 | 12 | 0 | OK | | | | |
| | | b. 28 a 35 | 1,2 | | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | | | | | | | 1 | | | 1 | | | | | 1 | | | 8 | 0 | OK | | | | |
| | | c. 35 en adelante | 1,3 | | | 1 | 1 | | | | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | 1 | 1 | | 10 | 0 | OK | | | | |
| 2 | ¿Consumen usted bebidas hidratantes? | 1. Si | 2,1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 29 | 0 | OK | | | |
| | | 2. No | 2,2 | | | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | | | | | | | | | 1 | 0 | OK | | | | |
| 3 | ¿Cuánto líquido consume al día? | a. 4 vasos | 3,1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 | | | | 1 | | 1 | | | | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | 13 | 0 | OK | | | | |
| | | b. 6 vasos | 3,2 | | | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 | | 1 | 1 | 13 | 0 | OK | | | | |
| | | c. 8 vasos o más. | 3,3 | | | | | 1 | | | | 1 | | 1 | | 1 | | | | | | | 1 | | | | 1 | | | 4 | 0 | OK | | | | |
| 5 | ¿Dónde adquiere sus bebidas hidratantes? Marque con una X | a. Tiendas del sector | 5,1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 | | | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | 18 | 0 | OK | | | |
| | | b. Supermaxi | 5,2 | | | 1 | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | | | | | | | | 1 | | 1 | 1 | 1 | | | 1 | | 12 | 0 | OK | | | |
| 6 | ¿Ha consumido usted bebidas hidratantes a base de una infusión de frutas? | a.- Si | 6,1 | 1 | 1 | 1 | | | | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | | | 1 | 1 | | 10 | 0 | OK | | | | |
| | | b.- No | 6,2 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 20 | 0 | OK | | | |

| SEGMENTO MUJERES | | | | | | | | | | | | | | RESPUESTAS VÁLIDAS | PRUEBA DE ERROR | VALIDACIÓN ERROR | |
|------------------|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|--------------------|-----------------|------------------|----|
| 1 | 3 | 4 | 5 | 8 | 9 | 12 | 14 | 15 | 16 | 17 | 20 | 22 | 25 | | | | 29 |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 15 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | |
| | | | | | 1 | 1 | | | 1 | | | 1 | 1 | 1 | 7 | 0 | OK |
| | 1 | | | | | | | | | | | | | | 1 | 0 | OK |
| | | | 1 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | 1 | | | | 6 | 0 | OK |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 15 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | |
| 1 | | 1 | | | 1 | 1 | 1 | | | 1 | | | | | 6 | 0 | OK |
| | | 1 | | | 1 | | | | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 8 | 0 | OK |
| | | | | | | | | 1 | | | | | | | 1 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | |
| 1 | 1 | | | | | 1 | | | 1 | 1 | 1 | | | | 6 | 0 | OK |
| | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 | | | | 1 | 1 | 9 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | |
| 1 | 1 | | | | | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | | 7 | 0 | OK |
| | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | | | 1 | 8 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | 7 | 0 | |
| | 3 | | | 1 | | | | | 1 | | | 1 | 1 | | 2 | 0 | OK |
| | 2 | | | | | | | | | | | | | | 2 | 0 | OK |
| 1 | | | | | | 1 | 1 | 1 | | | | | | | 4 | 0 | OK |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | | |
| | 1 | 1 | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | | | | | | 5 | 0 | OK | |
| | | | | 1 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9 | 0 | OK | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | | |
| | 1 | 1 | | | | | | | | | | 1 | 1 | | | | | 5 | 0 | OK | |
| | | | | | | 1 | 1 | 1 | | | | | | | 1 | | | 4 | 0 | OK | |
| | | | | 1 | 1 | 1 | | | | 1 | 1 | | | | | | | 5 | 0 | OK | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | | |
| | | | | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | 1 | 1 | | | | 6 | 0 | OK | |
| | 1 | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | 3 | 0 | OK | |
| | | | 1 | | | 1 | 1 | | | | | 1 | 1 | | | | | 5 | 0 | OK | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | | |
| 1 | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | | | 1 | 1 | 1 | | | | | | 9 | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | 5 | 0 | OK | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | 1 | 0 | OK | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | 15 | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | 0 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 7 | | |
| 1 | | | | | | 1 | | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | | | 0 | | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 8 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 12 | | |
| 1 | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 3 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | |
| 1 | 1 | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | 5 | | |

| SEGMENTO HOMBRES | | | | | | | | | | | | | | RESPUESTAS VÁLIDAS | PRUEBA DE ERROR | VALIDACIÓN ERROR | |
|------------------|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--------------------|-----------------|------------------|----|
| 2 | 6 | 7 | 10 | 11 | 13 | 18 | 19 | 21 | 23 | 24 | 26 | 27 | 28 | | | | 30 |
| | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | OK |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 15 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | OK |
| | | 1 | | | 1 | | | | | | 1 | | | 1 | 4 | 0 | OK |
| | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | | 1 | | 7 | 0 | OK |
| | | | | | | | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | 4 | 0 | OK |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 0 | OK |
| | | | | | | | 1 | | | | | | | | 1 | 0 | |
| | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | |
| 1 | | 1 | | | | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | 7 | 0 | OK |
| | | | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | | | | 1 | 5 | 0 | OK |
| | | 1 | | | 1 | | | | | | 1 | | | | 3 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | |
| 1 | 1 | 1 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 | 0 | OK |
| | | | | | 1 | 1 | | | | | 1 | | | | 3 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | |
| 1 | | | | | | | | | | | | | 1 | 1 | 3 | 0 | OK |
| | | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | 12 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | |
| | | | | | | | | | | | | | | | 4 | 0 | |
| | 1 | | | | | | | 1 | | | | | 1 | 1 | 3 | 0 | OK |
| | | | 1 | 1 | | | | | | 1 | | | | | 3 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | 1 | | | | 1 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | 7 | 0 | |

| N° | Pregunta | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | RESPUESTAS VÁLIDAS | PRUEBA DE ERROR | VALIDACIÓN ERROR |
|-----------------------|-------------------|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--------------------|-----------------|------------------|
| | | Número Encuesta | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | |
| Primer Nombre | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Gatorade | 1 | | | | 1 | | | 1 | 1 | | | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | 1 | 14 | 0 | OK |
| | agua | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 | 16 | 0 | OK |
| Segundo Nombre | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | agua | 1 | | | | 1 | | | 1 | 1 | | | | | 1 | | | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | | | 9 | 0 | OK |
| | powerade | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | 1 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | | 1 | | | | 1 | | 1 | | 1 | | 10 | 0 | OK |
| | te | | | 1 | 1 | 1 | | 1 | | | | 1 | 1 | | | | | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 11 | 0 | OK |
| Tercer Nombre | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | fuzze tea | 1 | | | | 1 | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 14 | 0 | OK |
| | agua | | 1 | | | | | | | | | | | | 1 | | 1 | | | 1 | | | | | | | | 1 | | 5 | 0 | OK |
| | gatorade | | | 1 | 1 | 1 | | 1 | | | 1 | 1 | 1 | | | | | | | | | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | 11 | 0 | OK |
| Cuarto Nombre | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Gultig | 1 | | 1 | | | | | | | | | 1 | 1 | | | | | | | | | | 1 | | 1 | | 1 | | 8 | 0 | OK |
| | Jugo | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | 1 | | 1 | | 17 | 0 | OK |
| | aguas saborizadas | | | | | 1 | | | | 1 | | | | | 1 | | | | | 1 | | | | | 1 | | | | | 5 | 0 | OK |

| RESPUESTAS VÁLIDAS | PRUEBA DE ERROR | VALIDACIÓN ERROR | SEG | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------|-----------------|------------------|-----|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | MEN | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | TO | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | HO | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | 2 | 6 | 7 | 10 | 11 | 13 | 18 | 19 | 21 | 23 | 24 | 26 | 27 | 28 | 30 |
| 9 | 0 | OK | | 1 | | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | 1 | |
| 6 | 0 | OK | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| 4 | 0 | OK | | 1 | | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | 1 | |
| 5 | 0 | OK | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | | | | | 1 | | | |
| 6 | 0 | OK | | | | | | | | 1 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 |
| 6 | 0 | OK | | 1 | 1 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | | 1 | | | 1 | |
| 4 | 0 | OK | 1 | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | 0 | OK | | | | | 1 | 1 | | | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| 3 | 0 | OK | | | | | | 1 | | | | | 1 | 1 | | 1 | 1 |
| 9 | 0 | OK | 1 | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | | |
| 3 | 0 | OK | | | | 1 | | | | 1 | | | | | | | |

| N° | Pregunta | Número Encuesta | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------|----------|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| cantidad | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| 10 | | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | | | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| 20 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| SEGMENTO MUJERES | | | | | | | | | | | | | | | RESPUESTAS VÁLIDAS | PRUEBA DE ERROR | VALIDACIÓN ERROR |
|------------------|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--------------------|-----------------|------------------|
| 1 | 3 | 4 | 5 | 8 | 9 | 12 | 14 | 15 | 16 | 17 | 20 | 22 | 25 | 29 | | | |
| | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 | 0 | OK |
| 1 | | 1 | | 1 | | | 1 | | | 1 | | | | | 5 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| SEGMENTO HOMBRES | | | | | | | | | | | | | | RESPUESTAS VÁLIDAS | PRUEBA DE ERROR | VALIDACIÓN ERROR | |
|------------------|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--------------------|-----------------|------------------|----|
| 2 | 6 | 7 | 10 | 11 | 13 | 18 | 19 | 21 | 23 | 24 | 26 | 27 | 28 | 30 | | | |
| 1 | | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 0 | OK |
| | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| ¿Cuánto gasta en bebidas hidratantes a la semana? | Número Encuesta | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--|--|--|--|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | | | | |
| dolares | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | 1 | 1 | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | |
| 15 | | | | | 1 | | 1 | | 1 | | | 1 | 1 | | | | | | | | | | | 1 | | | 1 | | | | | | | |
| 21 | | | | | | | 1 | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | 1 | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| SEGMENTO MUJERES | | | | | | | | | | | | | | | RESPUESTAS VÁLIDAS | PRUEBA DE ERROR | VALIDACIÓN ERROR |
|------------------|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----------------------|--------------------|---------------------|
| 1 | 3 | 4 | 5 | 8 | 9 | 12 | 14 | 15 | 16 | 17 | 20 | 22 | 25 | 29 | | | |
| 1 | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 | 0 | OK |
| | | 1 | | 1 | | | 1 | | | | | | | | 3 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| SEGMENTO HOMBRES | | | | | | | | | | | | | | | RESPUESTAS VÁLIDAS | PRUEBA DE ERROR | VALIDACIÓN ERROR |
|------------------|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----------------------|--------------------|---------------------|
| 2 | 6 | 7 | 10 | 11 | 13 | 18 | 19 | 21 | 23 | 24 | 26 | 27 | 28 | 30 | | | |
| 1 | | | | | | | 1 | 1 | 1 | | | | 1 | 1 | 7 | 0 | OK |
| | 1 | | 1 | | 1 | | | | | 1 | | 1 | | | 5 | 0 | OK |
| | | 1 | | 1 | | | | | | | 1 | | | | 3 | 0 | OK |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| Pregunta 4 | Numero de Encuesta | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | RESPUESTAS VÁLIDAS | PRUEBA DE ERROR | VALIDACIÓN ERROR | | | |
|---------------|--------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----------------------|--------------------|---------------------|----|-----------|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | | | | | | |
| Primer Nombre | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| no recuerda | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | 0 | OK | 0 |
| Gatorade | 1 | | | | | 1 | | | 1 | 1 | | | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | 1 | | | 14 | 0 | OK | 46,666667 | |
| agua | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | | | 16 | 0 | OK | 53,333333 | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 30 | | | |

| PREGUNTA | OPCIONES DE RESPUESTA | RESPUESTAS AS SEGMENTO VÁLIDAS | PONDERACIÓN OPCIONES/RESP | CALCULO |
|-------------------------------------|-----------------------|---|-------------------------------|---------|
| 3. ¿ Cuánto líquido consume al día? | 4 vasos | 6 | | 0 |
| | 6 vasos | 8 | 8 | 64 |
| Mujeres | 8 vasos o más | 1 | 12 | 12 |
| | | | | |
| | | | total compras al mes | 76 |
| | | | Sumatoria resp val | 15 |
| | | | Frecuencia promedio acumulada | 5,07 |
| PREGUNTA | OPCIONES DE RESPUESTA | RESPUESTAS AS SEGMENTO VÁLIDAS | PONDERACIÓN OPCIONES/RESP | CALCULO |
| 3. ¿ Cuánto líquido consume al día? | 4 vasos | 7 | 4 | 28 |
| | 6 vasos | 5 | 8 | 40 |
| Hombres | 8 vasos o más | 3 | 12 | 36 |
| | | | | |
| | | | total compras al mes | 104 |
| | | | Sumatoria resp val | 15 |
| | | | Frecuencia promedio acumulada | 6,93 |

| SECTOR:MUJERES | | | SECTOR:HOMBRES | | |
|---|-------------------------------|---------------|---|-------------------------------|---------------|
| 15. Del siguiente presupuesto semanal de compra que encuentra a continuación señale aquel donde considere que el gasto semanal en bebidas hidratantes es razonable, ponga una X en un solo casillero. | | | 15. Del siguiente presupuesto semanal de compra que encuentra a continuación señale aquel donde considere que el gasto semanal en bebidas hidratantes es razonable, ponga una X en un solo casillero. | | |
| OPCIONES RESPUESTA | RESPUESTAS VÁLIDAS | PONDERACIONES | OPCIONES RESPUESTA | RESPUESTAS VÁLIDAS | PONDERACIONES |
| 5,00 | 5 | 25,00 | 5,00 | 5 | 25,00 |
| 10,00 | 7 | 70,00 | 10,00 | 2 | 20,00 |
| 15,00 | 3 | 45,00 | 15,00 | 5 | 75,00 |
| 20,00 | 0 | - | 20,00 | 3 | 60,00 |
| | | - | | | - |
| | | - | | | - |
| | | - | | | - |
| | | - | | | - |
| | | - | | | - |
| | | - | | | - |
| TOTAL | 15 | 140,00 | TOTAL | 15 | 180,00 |
| | frecuencia promedio ponderada | 9,33 | Presupuesto promedio de consumo | frecuencia promedio ponderada | 12,00 |
| | | 2,41171404 | | | 3,908794788 |
| | precio producto individual | 0,422366732 | | precio producto individual | 0,447742817 |

| SECTOR:MUJERES | | | SECTOR:HOMBRES | | |
|--|-------------------------------|---------------|--|-------------------------------|---------------|
| 13. ¿ Cuánto gasta en bebidas hidratantes a la semana? | | | 13. ¿ Cuánto gasta en bebidas hidratantes a la semana? | | |
| OPCIONES RESPUESTA | RESPUESTAS VÁLIDAS | PONDERACIONES | OPCIONES RESPUESTA | RESPUESTAS VÁLIDAS | PONDERACIONES |
| \$7 | 12 | 84,00 | \$7 | 7 | 49,00 |
| \$14 | 3 | 42,00 | \$14 | 5 | |
| \$21 | 0 | - | \$21 | 3 | |
| | | - | | | - |
| | | - | | | - |
| | | - | | | - |
| | | - | | | - |
| TOTAL | 15 | 126,00 | TOTAL | 15 | 49,00 |
| | frecuencia promedio ponderada | 8,40 | Gasto promedio de consumo | frecuencia promedio ponderada | 12,13 |
| | | | | | |

| SECTOR:MUJERES | | | SECTOR:HOMBRES | | |
|--|-------------------------------|---------------|--|-------------------------------|---------------|
| 14. ¿ Cuántos productos usted compra para el consumo semanal de bebidas hidratantes? Escriba el número dentro del paréntesis | | | 14. ¿ Cuántos productos usted compra para el consumo semanal de bebidas hidratantes? Escriba el número dentro del paréntesis | | |
| OPCIONES RESPUESTA | RESPUESTAS VÁLIDAS | PONDERACIONES | OPCIONES RESPUESTA | RESPUESTAS VÁLIDAS | PONDERACIONES |
| 5 | 10 | 50,00 | 5 | 5 | 25,00 |
| 10 | 5 | 50,00 | 10 | 10 | 100,00 |
| 20 | 0 | - | 20 | 0 | - |
| | | - | | | - |
| | | - | | | - |
| | | - | | | - |
| TOTAL | 15 | 100,00 | TOTAL | | 125,00 |
| | frecuencia promedio ponderada | 6,67 | productos promedio de consumo | frecuencia promedio ponderada | 8,33 |
| | | | | | |

| SEGMENTO MUJERES | | | | |
|--|--------------------------------|--------------------|---------------------------------|---------------|
| pregunta | OPCIONES DE MÁXIMA PREFERENCIA | RESPUESTAS VÁLIDAS | SUMATORIA DE RESPUESTAS VÁLIDAS | PESO RELATIVO |
| 5. ¿ Dónde adquiere sus bebidas hidratantes? Marque con una X. | Tiendas del sector | 6 | 6 | 0,4 |
| | Supermaxi | 9 | 9 | 0,6 |
| TOTAL | | 15 | 15 | 100,00% |
| SEGMENTO HOMBRES | | | | |
| pregunta | OPCIONES DE MÁXIMA PREFERENCIA | RESPUESTAS VÁLIDAS | SUMATORIA DE RESPUESTAS VÁLIDAS | PESO RELATIVO |
| 5. ¿ Dónde adquiere sus bebidas hidratantes? Marque con una X. | Tiendas del sector | 12 | 12 | 171,43% |
| | Supermaxi | 3 | 3 | 42,86% |
| TOTAL | | 15 | 15 | 214,29% |

| SEGMENTO MUJERES | | | | |
|----------------------------------|--------------------------------|--------------------|---------------------------------|---------------|
| pregunta | OPCIONES DE MÁXIMA PREFERENCIA | RESPUESTAS VÁLIDAS | SUMATORIA DE RESPUESTAS VÁLIDAS | PESO RELATIVO |
| 5. ¿Ha consumido usted Gatorade? | si | 15 | 15 | 100,00% |
| | No | 0 | - | 0,00% |
| TOTAL | | 15 | 15 | 100,00% |
| SEGMENTO HOMBRES | | | | |
| pregunta | OPCIONES DE MÁXIMA PREFERENCIA | RESPUESTAS VÁLIDAS | SUMATORIA DE RESPUESTAS VÁLIDAS | PESO RELATIVO |
| 5. ¿Ha consumido usted Gatorade? | si | 14 | 14 | 93,33% |
| | No | 1 | 1 | 6,67% |
| TOTAL | | 15 | 15 | 100,00% |

| SEGMENTO MUJERES | | | | | |
|---|--------------------------------|--------------|--------------------|---------------------------------|----------------|
| pregunta | OPCIONES DE MÁXIMA PREFERENCIA | | RESPUESTAS VÁLIDAS | SUMATORIA DE RESPUESTAS VÁLIDAS | PESO RELATIVO |
| 7. Cuál de los siguientes motivos es el que lo lleva a consumir una bebida hidratante, marque del 1 al 4, siendo 1 la mayor razón y 4 la menor razón. | Después de realizar ejercicio. | | 7 | 7 | 35,00% |
| | Antes de realizar ejercicio | | 2 | 2 | 10,00% |
| | Por sabor | | 4 | 4 | 20,00% |
| | Por hidratación | | 7 | 7 | |
| | | TOTAL | 20 | 20 | 65,00% |
| SEGMENTO HOMBRES | | | | | |
| pregunta | OPCIONES DE MÁXIMA PREFERENCIA | | RESPUESTAS VÁLIDAS | SUMATORIA DE RESPUESTAS VÁLIDAS | PESO RELATIVO |
| 7. Cuál de los siguientes motivos es el que lo lleva a consumir una bebida hidratante, marque del 1 al 4, siendo 1 la mayor razón y 4 la menor razón. | Después de realizar ejercicio. | 1 | 4 | 4 | 26,67% |
| | Antes de realizar ejercicio | | 3 | 3 | 20,00% |
| | Por sabor | | 1 | 1 | 6,67% |
| | Por hidratación | | 7 | 7 | 46,67% |
| | | TOTAL | 15 | 15 | 100,00% |

| MATRIZ DE ORDEN MENTAL | | | | |
|------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------------|
| | PRIMERA MENCION | SEGUNDA MENCION | TERCERA MENCION | CUARTA MENCION |
| 1ER LUGAR | Agua 46,6% | Agua 30,1% | Fuzze tea 46,6% | Guitig 26,6% |
| 2DO LUGAR | Gatorade 53,3% | Powerade 33,33% | Agua 16,6% | jugo 56,6% |
| 3ER LUGAR | | Te 36,6% | Gatorade 36,6 | agua saborizada 16,6% |

| MES | MES | MES | MES | MES |
|------------|------------|------------|------------|------------|
| 56 | 57 | 58 | 59 | 60 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 24 | 24 | 24 | 24 | 24 |
| 0.42% | 0.42% | 0.42% | 0.42% | 0.42% |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1,995 | 1,995 | 1,995 | 1,995 | 1,995 |
| 0.83% | 0.83% | 0.83% | 0.83% | 0.83% |
| 17 | 17 | 17 | 17 | 17 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1.67% | 1.67% | 1.67% | 1.67% | 1.67% |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.75% | 2.75% | 2.75% | 2.75% | 2.75% |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 17 | 17 | 17 | 17 | 17 |

Financiamiento

| PROYECTO " DETOX WATER " | IR A ANALISIS RESULTADOS | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|--------------------------|--|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| INVERSION REQUERIDA | | | | | | | | | | | | | |
| | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | TOTAL |
| INGRESOS DE FONDOS | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 75,600 |
| INGRESOS | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 75,600 |
| INGRESOS FINANCIEROS | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| FINANCIAMIENTO EXTERNO | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| EGRESOS DE FONDOS | 8,241 | 6,166 | 6,820 | 6,204 | 5,572 | 5,572 | 5,572 | 5,572 | 5,572 | 5,572 | 5,572 | 5,572 | 72,004 |
| COSTOS DE VENTA | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 31,444 |
| GASTOS OPERACIONALES | 2,844 | 2,907 | 2,929 | 2,951 | 2,951 | 2,951 | 2,951 | 2,951 | 2,951 | 2,951 | 2,951 | 2,951 | 35,243 |
| INVERSION EN ACTIVOS | 2,777 | 638 | 1,271 | 632 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5,318 |
| PAGO DE FINANCIAMIENTO EXTERNO | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| FLUJO NETO DE FONDOS MENSUAL | -1,941 | 134 | -520 | 96 | 728 | 728 | 728 | 728 | 728 | 728 | 728 | 728 | 3,596 |
| NECESIDAD DE FONDOS ACUMULADO | -1,941 | -1,807 | -2,327 | -2,231 | -1,503 | -774 | -46 | 682 | 1,411 | 2,139 | 2,867 | 3,596 | |
| INVERSION REQUERIDA TOTAL | 2,500 | 0 | 500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3,000 |
| FLUJO DE FONDOS ACUMULADO | 559 | 693 | 673 | 769 | 1,497 | 2,226 | 2,954 | 3,682 | 4,411 | 5,139 | 5,867 | 6,596 | |
| TASA ACTIVA BANCARIA | 11.83% | REGRESAR AL MENU PRINCIPAL | | | | | | | | | | | |
| TASA PASIVA BANCARIA | 4.57% | | | | | | | | | | | | |

| PROYECTO XXXX | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|------------------------|-------|--------------------|--------|
| INVERSION SIN CREDITO | | 3,000 | | | | | | | | | | | | INVERSION TOTAL | 4,000 | TOTAL INVERSION | 4,000 |
| FINANCIAMIENTO PROPIO: | 40.00% | 1,200 | | | | | | | | | | | | FINANCIAMIENTO PROPIO: | 2,200 | ACTIVOS FIJOS | 5,318 |
| FINANCIAMIENTO DEUDA: | 60.00% | 1,800 | | | | | | | | | | | | FINANCIAMIENTO DEUDA: | 1,800 | CAPITAL DE TRABAJO | -1,318 |
| | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | TOTAL | | | | |
| INGRESOS DE FONDOS | 8,800 | 6,300 | 6,800 | 6,300 | 78,600 | | | | |
| INVERSION PROPIA | 700 | 0 | 500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1,200 | -1,000 | | | |
| INGRESOS NETOS POR VENTAS | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 75,600 | | | | |
| FINANCIAMIENTO EXTERNO | 1,800 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1,800 | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | 0 | 0.00% | | | |
| EGRESOS DE FONDOS | 8,241 | 6,188 | 6,843 | 6,226 | 5,594 | 72,252 | | | | |
| COSTOS DE VENTA | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 2,620 | 31,444 | | | | |
| GASTOS OPERACIONALES | 2,844 | 2,907 | 2,929 | 2,951 | 2,951 | 2,951 | 2,951 | 2,951 | 2,951 | 2,951 | 2,951 | 2,951 | 35,243 | | | | |
| INVERSION EN ACTIVOS | 2,777 | 638 | 1,271 | 632 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5,318 | | | | |
| PAGO DE CAPITAL DEL CREDITO | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | | |
| PAGO DE INTERESES BANCARIOS | 0 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 248 | | | | |
| FLUJO NETO DE FONDOS MENSUAL | 559 | 112 | -43 | 74 | 706 | 6,348 | | | | |
| FLUJO NETO DE FONDOS ACUMULADO | 559 | 671 | 628 | 701 | 1,407 | 2,113 | 2,819 | 3,525 | 4,231 | 4,936 | 5,642 | 6,348 | | | | | |
| INVERSION TEMPORAL | 59 | 171 | 128 | 201 | 907 | 1,613 | 2,319 | 3,025 | 3,731 | 4,436 | 5,142 | 5,848 | | | | | |
| CAJA Y BANCOS | 500 | | | | | |

| PROYECTO " DETOX WATER " | | | | |
|--------------------------|-----------------|-----------------|--------------------|--|
| PORCENTAJE DE APORTE | | | | |
| INVERSION | TOTAL | APORTE SOCIOS | APORTE A FINANCIAR | |
| Terrenos | - | | - | |
| Edificios / Adecuaciones | 74.00 | | 74.00 | |
| Maquinaria y Muebles | 1,994.91 | | 1,994.91 | |
| Vehículos | - | | - | |
| Equipos de computo | 3,299.00 | | 3,299.00 | |
| Capital de trabajo | -1,317.91 | 2,200.00 | (3,517.91) | |
| TOTAL INVERSION | 4,050.00 | 2,200.00 | 1,850.00 | |
| PARTICIPACION | 100.00% | 54.32% | 45.68% | |

TOX DETOX WATER "

IR A ANALISIS R
REGRESAR AL MENU PF

COSTO DE PRODUCTO 1

| | | PRODUCCION | | |
|--------------|----|-------------------|----------------|-----------------|
| PRODUCTOS | | UNIDADES VENDIDAS | % | USD \$ |
| | | 900.00 | 100.00% | 3,347.57 |
| SUMAN | | 900.00 | 100.00% | 3,347.57 |
| DESPERDICIOS | 1% | 9.09 | 11.11% | |
| TOTAL | | 909.09 | 111.11% | 3,347.57 |

| COSTO DE PRODUCCION | | | | |
|---------------------|-----------------|---------------|---------------|-----------------|
| PRODUCTOS | MP | MOD | CIF | USD \$ |
| | 1,454.55 | 971.02 | 922.00 | 3,347.57 |
| TOTAL | 1,454.55 | 971.02 | 922.00 | 3,347.57 |

| COSTOS VARIABLES | | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD | COSTO \$ | USD \$ |
|------------------|--|------------------|----------|----------|-----------------|
| Materia Prima 1 | | KILOS | 909.09 | 1.60 | 1,454.55 |
| | | | | | - |
| | | | | | - |
| SUMAN | | | | | 1,454.55 |

COSTOS FIJOS

| MANO DE OBRA DIRECTA | # TRABAJ. | VALOR UN. | USD \$ |
|-----------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Nómina de Obreros | 2 | 354.00 | 708.00 |
| Beneficios Sociales | 2 | 88.50 | 177.00 |
| Aporte Patronal 12.15% Producción | 2 | 43.01 | 86.02 |
| Uniformes | - | - | - |
| Otros | - | - | - |
| SUMAN | 2 | | \$ 971.02 |

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION

| | | | USD \$ |
|---|--|--|--------------------|
| Nómina Gastos Indirectos | | | 354.00 |
| Benef. Sociales Nómina Indirecta | | | 88.50 |
| Aporte Patronal 12.15% Administración | | | 29.50 |
| Mantenimiento | | | 120.00 |
| Servicios Basicos: | | | |
| Energía Electrica | | | 80.00 |
| Agua | | | 50.00 |
| Telefono | | | 20.00 |
| Gastos Movilización | | | 30.00 |
| Gastos mantenimiento | | | 50.00 |
| Gastos de papeleria impresa, suministros de computación, suministros de limpieza, correspondencia, gastos de transporte, mantenimiento de instalaciones, maquinarias y equipos y equipos de computación, y gastos varios | | | 100.00 |
| SUMAN | | | \$ 922.00 |
| COSTO DE PRODUCCION | | | \$ 3,347.57 |

PROYECTO " DETOX WATER "

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

AÑOS 1 AL 5

REGRESAR

AL MENU

PRINCIPAL

IR A

ANALISIS

RESULTADOS

| | AÑO | AÑO | AÑO | AÑO | AÑO |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| INGRESOS POR VENTAS | 75,600 | 83,160 | 91,476 | 100,624 | 110,686 |
| TOTAL DE INGRESOS | 75,600 | 83,160 | 91,476 | 100,624 | 110,686 |
| COSTOS DE VENTAS | 31,444 | 33,452 | 36,320 | 39,952 | 43,947 |
| TOTAL DE COSTOS | 31,444 | 33,452 | 36,320 | 39,952 | 43,947 |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | 44,156 | 49,708 | 55,156 | 60,671 | 66,738 |
| GASTOS | 35,243 | 37,123 | 39,990 | 42,862 | 47,028 |
| TOTAL DE GASTOS | 35,243 | 37,123 | 39,990 | 42,862 | 47,028 |
| UTILIDAD OPERACIONAL | 8,913 | 12,585 | 15,166 | 17,810 | 19,710 |
| GASTOS FINANCIEROS | -248 | -224 | -92 | 0 | 0 |
| UTILIDAD ANTES DE PART. E IMP. | 8,666 | 12,361 | 15,074 | 17,810 | 19,710 |
| PARTICIPACION TRABAJADORES | 1,300 | 1,854 | 2,261 | 2,671 | 2,957 |
| UTILIDA NETA ANTES DE IMPUESTOS | 7,366 | 10,507 | 12,813 | 15,138 | 16,754 |
| IMPUESTOS | 1,993 | 2,719 | 3,316 | 3,918 | 4,336 |
| UTILIDAD NETA | 5,373 | 7,788 | 9,496 | 11,220 | 12,418 |

PRESUPUESTO DE GASTOS

| GASTOS GENERALES | COSTO MES EMPRESA | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | TOTAL |
|---------------------------------------|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| SUELDOS | | | | | | | | | | | | | | |
| NOMINA ADMINISTR Y VENTAS | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 17,627 |
| TOTAL DE SUELDOS | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 1,469 | 17,627 |
| GASTOS | MENSUAL | | | | | | | | | | | | | |
| Arriendos | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 9,600 |
| Servicios Básicos | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 1,800 |
| Comisiones | 0% | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Publicidad | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
| Seguros | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
| Mantenimiento de equipos y mobiliario | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 900 |
| Pago prestamo | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 3,000 |
| | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Depreciación | | 0 | 63 | 85 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 1,116 |
| TOTA | 1,375 | 1,375 | 1,438 | 1,460 | 1,482 | 1,482 | 1,482 | 17,616 |
| GASTOS TOTALES | 2,844 | 2,844 | 2,907 | 2,929 | 2,951 | 2,951 | 2,951 | 35,243 |

| | REGRESAR | AL MENU | PRINCIPAL | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------|-----------------|----------------|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| TOTAL FIJOS | | | | 2,469 | 2,532 | 2,554 | 2,576 | 2,576 | 2,576 | 2,576 | 2,576 | 2,576 | 2,576 | 2,576 |
| TOTAL VARIABLES | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| PORCENTAJE VARIABLES | | | | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% |

OJO: SI AUMENTA FILAS DE GASTOS, TAMBIEN DEBE AUMENTAR ESTAS FILAS EN "PG PROYECTADO"

PROYECTO " DETOX WATER "

ESTADO DE FLUJO DE FONDOS

AÑO 1

[REGRESAR](#) [AL MENU](#) [PRINCIPAL](#)

[IR A](#) [ANALISIS](#) [RESULTADOS](#)

| | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | ACUMULADO ter AÑO |
|---|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|
| FLUJO DE OPERACIÓN | | | | | | | | | | | | | |
| UTILIDAD OPERACIONAL DEL MES | 836 | 772 | 750 | 728 | 728 | 728 | 728 | 728 | 728 | 728 | 728 | 728 | 8,913 |
| MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO | | | | | | | | | | | | | |
| + DEPRECIACION | 0 | 63 | 85 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 1,116 |
| - PAGO PARTICIPACION LABORAL | | | | | | | | | | | | | 0 |
| - PAGO IMPUESTO A LA RENTA | | | | | | | | | | | | | 0 |
| - VENTAS | -6,300 | -6,300 | -6,300 | -6,300 | -6,300 | -6,300 | -6,300 | -6,300 | -6,300 | -6,300 | -6,300 | -6,300 | -75,600 |
| + COBRO DE CUENTAS POR COBRAR | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 75,600 |
| TOTAL DE FLUJO DE OPERACIÓN | 836 | 836 | 836 | 836 | 836 | 836 | 836 | 836 | 836 | 836 | 836 | 836 | 10,029 |
| FLUJO DE INVERSION | | | | | | | | | | | | | |
| COMPRA DE ACTIVOS FIJOS | 2,777 | 638 | 1,271 | 632 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5,318 |
| TOTAL DE FLUJO DE INVERSION | 2,777 | 638 | 1,271 | 632 | 0 | 5,318 |
| TOTAL DE FLUJO OPERATIVO E INVERSION | -1,941 | 197 | -435 | 203 | 836 | 4,711 |
| FLUJO DE FINANCIAMIENTO | | | | | | | | | | | | | |
| APORTE PROPIO | 2,200 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2,200 |
| FINANCIAMIENTO DE TERCEROS | 1,800 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1,800 |
| PAGO DE CUOTA DE CREDITO | 0 | -23 | -23 | -23 | -23 | -23 | -23 | -23 | -23 | -23 | -23 | -23 | -248 |
| PAGO DE CREDITOS ANTERIORES | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL DE FLUJO DE FINANCIAMIENTO | 4,000 | -23 | 3,753 |
| TOTAL DE FLUJO DE FONDOS DEL PERIODO | 2,059 | 175 | -457 | 181 | 813 | 8,464 |
| SALDO INICIAL | 0 | 2,059 | 2,234 | 1,777 | 1,958 | 2,771 | 3,584 | 4,397 | 5,211 | 6,024 | 6,837 | 7,651 | 0 |
| SALDO FINAL DE FONDOS | 2,059 | 2,234 | 1,777 | 1,958 | 2,771 | 3,584 | 4,397 | 5,211 | 6,024 | 6,837 | 7,651 | 8,464 | 8,464 |

PROYECTO " DETOX WATER"

ESTADO DE FLUJO DE FONDOS

[REGRESAR](#) [AL MENU](#) [PRINCIPAL](#)

AÑO 2

| | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | ACUMULADO |
|--|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| UTILIDAD OPERACIONAL DEL MES | 1,049 | 1,049 | 1,049 | 1,049 | 1,049 | 1,049 | 1,049 | 1,049 | 1,049 | 1,049 | 1,049 | 1,049 | 12,585 |
| MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO: | | | | | | | | | | | | | |
| + DEPRECIACION | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 1,289 |
| - VENTAS | -6,930 | -6,930 | -6,930 | -6,930 | -6,930 | -6,930 | -6,930 | -6,930 | -6,930 | -6,930 | -6,930 | -6,930 | -83,160 |
| + COBRO DE CUENTAS POR COBRAR | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 83,160 |
| - COMPRA DE ACTIVOS FIJOS | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 0 |
| - PAGO DE PARTICIPACION LABORAL | - | - | - | -1,300 | - | - | - | - | - | - | - | - | -1,300 |
| - PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA | - | - | - | -1,993 | - | - | - | - | - | - | - | - | -1,993 |
| FLUJO OPERACIONAL | 1,156 | 1,156 | 1,156 | -2,137 | 1,156 | 10,581 |
| - PAGO DE CUOTA BANCARIA | -23 | -87 | -87 | -87 | -87 | -87 | -87 | -87 | -87 | -87 | -87 | -87 | -983 |
| - PAGO DE CREDITOS ANTERIORES | | | | | | | | | | | | | 0 |
| FLUJO DE FONDOS MENSUAL | 1,134 | 1,069 | 1,069 | -2,224 | 1,069 | 9,599 |
| FLUJO DE FONDOS ACUMULADO | 9,597 | 10,666 | 11,735 | 9,511 | 10,580 | 11,649 | 12,718 | 13,787 | 14,856 | 15,925 | 16,994 | 18,063 | 18,063 |

| AÑO 3 | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--|--|
| | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | ACUMULADO | | |
| UTILIDAD OPERACIONAL DEL MES | 1,264 | 1,264 | 1,264 | 1,264 | 1,264 | 1,264 | 1,264 | 1,264 | 1,264 | 1,264 | 1,264 | 1,264 | 15,166 | | |
| MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO: | | | | | | | | | | | | | | | |
| + DEPRECIACION | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 1,289 | | |
| - VENTAS | -7,623 | -7,623 | -7,623 | -7,623 | -7,623 | -7,623 | -7,623 | -7,623 | -7,623 | -7,623 | -7,623 | -7,623 | -91,476 | | |
| + COBRO DE CUENTAS POR COBRAR | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 91,476 | | |
| - COMPRA DE ACTIVOS FIJOS | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 0 | | |
| - PAGO DE PARTICIPACION LABORAL | - | - | - | -1,854 | - | - | - | - | - | - | - | - | -1,854 | | |
| - PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA | - | - | - | -2,719 | - | - | - | - | - | - | - | - | -2,719 | | |
| FLUJO OPERACIONAL | 1,371 | 1,371 | 1,371 | -3,202 | 1,371 | 11,882 | | |
| - PAGO DE CUOTA BANCARIA | -87 | -87 | -87 | -87 | -87 | -87 | -87 | -87 | -87 | -87 | -87 | -87 | -1,047 | | |
| - PAGO DE CREDITOS ANTERIORES | | | | | | | | | | | | | 0 | | |
| TOTAL DE FLUJO MENSUAL | 1,284 | 1,284 | 1,284 | -3,290 | 1,284 | 10,834 | | |
| FLUJO ACUMULADO | 19,347 | 20,631 | 21,915 | 18,625 | 19,909 | 21,193 | 22,477 | 23,761 | 25,045 | 26,329 | 27,613 | 28,897 | 28,897 | | |

| AÑO 4 | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--|
| | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | ACUMULADO | |
| UTILIDAD OPERACIONAL DEL MES | 1,401 | 1,492 | 1,492 | 1,492 | 1,492 | 1,492 | 1,492 | 1,492 | 1,492 | 1,492 | 1,492 | 1,492 | 17,810 | |
| MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO: | | | | | | | | | | | | | | |
| + DEPRECIACION | 107 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 291 | |
| - VENTAS | -8,385 | -8,385 | -8,385 | -8,385 | -8,385 | -8,385 | -8,385 | -8,385 | -8,385 | -8,385 | -8,385 | -8,385 | -100,624 | |
| + COBRO DE CUENTAS POR COBRAR | 8,385 | 8,385 | 8,385 | 8,385 | 8,385 | 8,385 | 8,385 | 8,385 | 8,385 | 8,385 | 8,385 | 8,385 | 100,624 | |
| - COMPRA DE ACTIVOS FIJOS | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 0 | |
| - PAGO DE PARTICIPACION LABORAL | - | - | - | -2,261 | - | - | - | - | - | - | - | - | -2,261 | |
| - PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA | - | - | - | -3,316 | - | - | - | - | - | - | - | - | -3,316 | |
| FLUJO OPERACIONAL | 1,508 | 1,508 | 1,508 | -4,069 | 1,508 | 12,524 | |
| - PAGO DE CUOTA BANCARIA | -87 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | -87 | |
| - PAGO DE CREDITOS ANTERIORES | | | | | | | | | | | | | 0 | |
| TOTAL DE FLUJO MENSUAL | 1,421 | 1,508 | 1,508 | -4,069 | 1,508 | 1,508 | 1,508 | 1,508 | 1,508 | 1,508 | 1,508 | 1,508 | 12,436 | |
| FLUJO ACUMULADO | 30,318 | 31,827 | 33,335 | 29,266 | 30,775 | 32,283 | 33,791 | 35,300 | 36,808 | 38,317 | 39,825 | 41,333 | 41,333 | |

| AÑO 5 | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--|
| | | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | ACUMULADO | |
| UTILIDAD OPERACIONAL DEL MES | | 1,643 | 1,643 | 1,643 | 1,643 | 1,643 | 1,643 | 1,643 | 1,643 | 1,643 | 1,643 | 1,643 | 1,643 | 19,710 | |
| MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO: | | | | | | | | | | | | | | | |
| + DEPRECIACION | | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 201 | |
| - VENTAS | | -9,224 | -9,224 | -9,224 | -9,224 | -9,224 | -9,224 | -9,224 | -9,224 | -9,224 | -9,224 | -9,224 | -9,224 | -110,686 | |
| + COBRO DE CUENTAS POR COBRAR | | 9,224 | 9,224 | 9,224 | 9,224 | 9,224 | 9,224 | 9,224 | 9,224 | 9,224 | 9,224 | 9,224 | 9,224 | 110,686 | |
| - COMPRA DE ACTIVOS FIJOS | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 0 | |
| - PAGO DE PARTICIPACION LABORAL | | - | - | - | -2,671 | - | - | - | - | - | - | - | - | -2,671 | |
| - PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA | | - | - | - | -3,918 | - | - | - | - | - | - | - | - | -3,918 | |
| FLUJO OPERACIONAL | | 1,659 | 1,659 | 1,659 | -4,930 | 1,659 | 13,322 | |
| - PAGO DE CUOTA BANCARIA | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 0 | |
| - PAGO DE CREDITOS ANTERIORES | | | | | | | | | | | | | | 0 | |
| TOTAL DE FLUJO MENSUAL | | 1,659 | 1,659 | 1,659 | -4,930 | 1,659 | 1,659 | 1,659 | 1,659 | 1,659 | 1,659 | 1,659 | 1,659 | 13,322 | |
| FLUJO ACUMULADO | 41,333 | 42,993 | 44,652 | 46,311 | 41,381 | 43,040 | 44,699 | 46,359 | 48,018 | 49,677 | 51,336 | 52,996 | 54,655 | 54,655 | |

| PROYECTO " DETOX WATER " | | | | | | |
|--|--------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|-------------------|
| FLUJO DE FONDOS PROYECTADO ANUAL | | | | REGRESAR | AL MENU | PRINCIPAL |
| | | | | IR A | ANALISIS | RESULTADOS |
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | |
| VENTAS DEL PERIODO | 75,600 | 83,160 | 91,476 | 100,624 | 110,686 | |
| COSTO DE VENTAS | -31,444 | -33,452 | -36,320 | -39,952 | -43,947 | |
| GASTOS OPERACIONALES | -35,243 | -37,123 | -39,990 | -42,862 | -47,028 | |
| UTILIDAD OPERACIONAL DEL MES | 8,913 | 12,585 | 15,166 | 17,810 | 19,710 | |
| MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO: | | | | | | |
| + DEPRECIACION | 1,116 | 1,289 | 1,289 | 291 | 201 | |
| - VENTAS | -75,600 | -83,160 | -91,476 | -100,624 | -110,686 | |
| + COBRO DE CUENTAS POR COBRAR | 75,600 | 83,160 | 91,476 | 100,624 | 110,686 | |
| - COMPRA DE ACTIVOS FIJOS | -5,318 | - | - | - | - | |
| - PAGO DE PARTICIPACION LABORAL | - | -1,300 | -1,854 | -2,261 | -2,671 | |
| - PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA | - | -1,993 | -2,719 | -3,316 | -3,918 | |
| FLUJO OPERACIONAL | 4,711 | 10,581 | 11,882 | 12,524 | 13,322 | |
| + APORTE DE SOCIOS | 2,200 | | | | | |
| - PRESTAMOS RECIBIDOS | 1,800 | | | | | |
| - PAGO DE CUOTAS DE PRESTAMOS | -248 | -983 | -1,047 | -87 | - | |
| - PAGO DE CREDITOS ANTERIORES | - | - | - | - | - | |
| FLUJO DE FONDOS DE FINANCIAMIENTO | 3,753 | -983 | -1,047 | -87 | - | |
| FLUJO DE FONDOS ANUAL | 8,464 | 9,599 | 10,834 | 12,436 | 13,322 | |
| FLUJO DE FONDOS INICIAL | | 8,464 | 18,063 | 28,897 | 41,333 | |
| FLUJO DE FONDOS ACUMULADO | 8,464 | 18,063 | 28,897 | 41,333 | 54,655 | |

PROYECTO " DETOX WATER "
PRESUPUESTO DE SUELDOS

[REGRESAR](#) [AL MENU](#) [PRINCIPAL](#)
[IR A](#) [ANALISIS](#) [RESULTADOS](#)
[REGRESE A GASTOS OPERATIVOS](#)

NOMINA ADMINISTRATIVA Y VENTAS

| CONCEPTO | | SUELDO GERENTE | SUELDO ASESOR CONTABLE | SUELDO PROFESIONAL EN VENTAS Y MARKETING | SUELDO 4 | SUELDO 5 | TOTAL ADMIN Y VTA |
|---------------------------|--------|----------------|------------------------|--|----------|----------|-------------------|
| CARGO | | | | | | | |
| SUELDO TRABAJADOR | 354.00 | 361.33 | 356.30 | 354.00 | | | 1,071.63 |
| + IESS PATRONAL | 12.15% | 43.90 | 43.29 | 43.01 | - | - | 130.20 |
| 13er. SUELDO | 8.33% | 30.11 | 29.69 | 29.50 | - | - | 89.30 |
| 14to. SUELDO | 29.50 | 29.50 | 29.50 | 29.50 | - | - | 88.50 |
| FONDOS DE RESERVA | | 30.11 | 29.69 | 29.50 | - | - | 89.30 |
| COSTO PARA EMPRESA | | 494.95 | 488.47 | 485.51 | - | - | 1,468.94 |

NOMINA FABRICACION INDIRECTA

| CONCEPTO | | SUELDO CAJERO | SUELDO 2 | SUELDO 3 | SUELDO 4 | SUELDO 5 | TOTAL SUPERVISION |
|---------------------------|--------|---------------|----------|----------|----------|----------|-------------------|
| CARGO | | | | | | | |
| SUELDO TRABAJADOR | | 354.00 | | | | | 354.00 |
| + IESS PATRONAL | 12.15% | 43.01 | - | - | - | - | 43.01 |
| 13er. SUELDO | 8.33% | 29.50 | - | - | - | - | 29.50 |
| 14to. SUELDO | 29.50 | 29.50 | - | - | - | - | 29.50 |
| FONDOS DE RESERVA | | 29.50 | - | - | - | - | 29.50 |
| COSTO PARA EMPRESA | | 485.51 | - | - | - | - | 485.51 |

NOMINA OBREROS

| CONCEPTO | | SUELDO COCINERO POLIFUNCIONAL | SUELDO 2 | SUELDO 3 | SUELDO 4 | SUELDO 5 | TOTAL SUPERVISION |
|---------------------------|--------|-------------------------------|----------|----------|----------|----------|-------------------|
| CARGO | | | | | | | |
| SUELDO TRABAJADOR | | 354.00 | | | | | 354.00 |
| + IESS PATRONAL | 12.15% | 43.01 | - | - | - | - | 43.01 |
| 13er. SUELDO | 8.33% | 29.50 | - | - | - | - | 29.50 |
| 14to. SUELDO | 29.50 | 29.50 | - | - | - | - | 29.50 |
| FONDOS DE RESERVA | | 29.50 | - | - | - | - | 29.50 |
| COSTO PARA EMPRESA | | 485.51 | - | - | - | - | 485.51 |

PROYECTO " DETOX WATER "

TABLA DE AMORTIZACION

[REGRESAR AL MENU PRINCIPAL](#)

| | |
|-------------------------------|--------|
| MONTO DE CREDITO | 1800 |
| TASA ANUAL | 15.00% |
| PLAZO EN AÑOS | 3 |
| AÑOS DE GRACIA | 1 |
| CUOTA LUEGO PERIODO DE GRACIA | 87.28 |
| CUOTA EN PERIODO DE GRACIA | 22.50 |

| TABLA DE AMORTIZACION CRED | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | MES 13 | MES 14 | MES 15 | MES 16 | MES 17 | MES 18 | MES 19 | MES 20 |
|----------------------------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| NUEVO SALDO | | 1800.00 | 1800.00 | 1800.00 | 1800.00 | 1800.00 | 1800.00 | 1800.00 | 1800.00 | 1800.00 | 1800.00 | 1800.00 | 1800.00 | 1735.22 | 1669.64 | 1603.23 | 1536.00 | 1467.92 | 1398.99 | 1329.21 |
| INTERES | | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 21.69 | 20.87 | 20.04 | 19.20 | 18.35 | 17.49 |
| CAPITAL | | . | . | . | . | . | . | . | . | . | . | . | . | 64.78 | 65.59 | 66.41 | 67.24 | 68.08 | 68.93 | 69.79 |
| CUOTA | | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 22.50 | 87.28 | 87.28 | 87.28 | 87.28 | 87.28 | 87.28 | 87.28 |

DEUDA CORTO PLAZO

.

833.04

DEUDA LARGO PLAZO

1800.00

966.96

PROYECTO " DETOX WATER "

IR A ANALISIS RESULTADOS

INDICADORES FINANCIEROS

REGRESAR AL MENU PRINCIPAL

| INDICE FINANCIERO | RELACION UTILIZADA | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|------------------------------------|-----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| LIQUIDEZ | Activo Cte./Pasivo Cte. | 2.05 | 3.27 | 5.10 | 6.27 | 7.49 |
| DEUDA | Pasivo/Activos | 40.05% | 26.71% | 18.53% | 15.43% | 13.06% |
| MARGEN DE CONTRIBUCION | Margen de Contrib/Ingresos | 58.41% | 59.77% | 60.30% | 60.30% | 60.30% |
| UTILIDAD OPERACIONAL | Utilidad Operación/Ingresos | 11.79% | 15.13% | 16.58% | 17.70% | 17.81% |
| UTILIDAD NETA | Utilidad Neta/Ingresos | 7.11% | 9.36% | 10.38% | 11.15% | 11.22% |
| RENDIMIENTO DE ACTIVOS | Utilidad Neta/Activos | 134.32% | 37.04% | 31.06% | 26.27% | 22.24% |
| RENDIMIENTO SOBRE INVERSION | Utilidad Neta/Capital | 244.22% | 353.98% | 431.66% | 510.00% | 564.43% |

TERMALIMEX CIA. LTDA.

Dirección: RUMIPAMBA OE1-60 Y AV. 10 DE AGOSTO

R.U.C.: 1790162524001

SOMOS CONTRIBUYENTES ESPECIALES

RESOLUCION SRI No. 345 07/07/2004

PROFORMA:

0035620

Cliente : Ma.Angelica Mancheno

Quito, 02 de Julio del 2015

Contacto :

Dirección :

Ciudad : QUITO

Email :

R.U.C. : 9999999999

TELEFONO :

Cod. Vendedor : LM

Pag. 1 de 1

| No. | CANT | DESCRIPCION | PRECIO U. | DSCTO. | P.TOTAL |
|-----|------|---|-----------|--------|---------|
| 1 | 1 | Cuchillo Cocinero Tramontina | 12.51 | 0.00 | 12.51 |
| 2 | 3 | Tablas para cortar (varios colores) | 31.90 | 0.00 | 95.70 |
| 2 | 2 | pinzas | 8.32 | 0.00 | 16.64 |
| 3 | 1 | Rollo para empaque VACMASTER 946151-2, dimensiones 11.5 x 20" | 11.12 | 0.00 | 11.12 |
| 4 | 1 | Puntilla Tramontina | 2.59 | 0.00 | 2.59 |

| | |
|----------------|---------------|
| SUBTOTAL: | 138,56 |
| DSCTO. : | 0.00 |
| SUBTOTAL : | 138,56 |
| TRANSPORTE: | 0.00 |
| I.V.A. 12 %: | 16,62 |
| TOTAL : | 293,74 |

TERMINOS DE COMPRA VENTA

FORMA DE PAGO: A convenir.

PLAZO DE ENTREGA: Inmediato salvo prevai venta.

VALIDEZ DE LA OFERTA: 5 días a partir de la presente

NOTA.

"Los precios están sujetos a variación debido a las políticas arancelarias adoptadas por el Gobierno. En el caso de incremento de aranceles, salvaguarda, etc. que afecte a las partidas arancelarias dentro de las cuales se importa estos artículos, los precios serán modificados.

"Los precios ofertados se congelarán previa recepción de la Orden de Compra y/o pago del Anticipo correspondiente en caso de haberlo.

GARANTIA: Un (1) año contra defectos de fabricación. Se excluye de esta Garantía daños por fluctuaciones de voltaje, falta de limpieza y mantenimiento preventivo de los equipos de acuerdo a las recomendaciones del fabricante, negligencia y mal manejo de los mismos y repuestos de desgaste normal.

LUGAR DE ENTREGA: Bodegas de Termalimex en la ciudad de Quito. Termalimex podrá enviar la mercadería hasta la ciudad solicitada bajo costo, riesgo y responsabilidad del Cliente, Termalimex se exhime de responsabilidad de cualquier daño que sufre la mercadería durante su transporte

Atentamente,
Liliana Mina A.
DPTO. COMERCIAL
TERMALIMEX CIA. LTDA.

ACTUALIZA
TUS DATOS



Refrigeradora Global RG-200NF Blanco, 249 litros No Frost

Marca: Global
Código: 100028616

Precio Web:

\$ 881.69

Precio Normal: \$ 979.65

COMPRAR 



 **DETALLES**  **FICHA TÉCNICA**  **ACCESORIOS**

GANA
FABULOSOS PREMIOS



Licuadora Oster BLSTMG-W00
Capacidad 1.5 Litros, 450 Watts, 8
Velocidades, Blanco

Marca: Oster
Código: 100045862-1P

Precio Web:

\$ 62.00

Precio Normal: \$ 81.16

COMPRAR 



ACTUALIZA
US DATOS



Congelador Electrolux EC156NBHW

Marca: Electrolux
Código: 100014706

Precio Web:

\$ 825.78

Precio Normal: \$ 917.53

COMPRAR 

