



ESCUELA DE GASTRONOMÍA

MANUAL DE PLAN DE EDUCACIÓN ALIMENTARIA A TRAVÉS DEL DESARROLLO DEL  
GUSTO PARA NIÑOS DE ESCUELA

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

Profesor Guía  
Chef. Gabriel Mena

Autor  
Marco Daniel Salazar Sánchez.

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. 171637694-0

### **DECLARACIÓN DE AUTORÍA 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.

---

Marco Daniel Salazar Sánchez.

C.I. 1718341777

**Dedicatoria**

**A mi familia y a todos  
los que alguna vez me  
apoyaron.**



## RESUMEN

Equilibrio nace ante la necesidad de padres y madres de familia quienes carecen de conocimientos nutricionales en la cocina, muchos de los clientes padecen de técnica al momento de procesar los alimentos y convertirlos en atractivos platos para los más pequeños de la casa. Equilibrio ofrece un manual donde se incorporan recetas estandarizadas, tips nutricionales de cocina, pirámides de actividad física; además la empresa cuenta con la asesoría personalizada de un Chef que impartirá cursos didácticos dentro y fuera del establecimiento. El producto tiene una característica única, la cual es el servicio personalizado, que con la ayuda del Chef Profesional harán que las recetas puestas en el manual tengan desempeño óptimo y alcancen su adecuado nivel nutritivo y sabor.

En las encuestas realizadas a padres de familia, se encontraron resultados positivos para que se ponga en práctica la creación de este servicio, revelando que los padres si estarían dispuestos a adquirir el manual junto con la asesoría que la empresa ofrece. Las preferencias de las personas encuestadas con respecto a lo que el manual debería contener son específicas, siendo así, su preferencia primordial las recetas fáciles de entender y que tengan un contenido nutricional elevado, acompañadas de tips nutricionales y por último un factor importante que agregue valor a la práctica deportiva.

El negocio, que se encuentra ubicado en la zona de comercial de Cumbaya, brinda una gran oportunidad a la empresa para captar mayor número de clientes, ya que el mercado es abundante y existen padres de familia interesados en la buena nutrición de sus hijos. La competencia del negocio son nutriólogos capacitados, centros de expendio de manuales de nutrición, que sin embargo no cuentan con un aspecto en el cual Equilibrio se hace presente, el cual es: curso de cocina relacionado a las recetas del manual, esto brinda una ventaja competitiva frente al resto de la competencia.

Finalmente se debe mencionar que el análisis financiero dio resultados positivos con una inversión inicial personal de 3.220 dólares, y el VAN y TIR son positivos lo cual indica que el retorno de la inversión se vera reflejado

dentro de un plazo de 4 años, tomando en cuenta un crecimiento de la demanda moderado y gastos ajustados al contexto local.

## ABSTRACT

Equilibrio is born from the need of fathers and mothers who lack nutritional knowledge in the kitchen, many consumers lack the technical process of converting food products into attractive dishes for their children. Equilibrio offers a standardized manual with recipes, nutritional cooking tips, and pyramids of physical activity. The company also has the personalized advice of a Chef who will give educational courses inside and outside of the establishment. The product has a unique feature, which is the personalized service of a professional chef that will help make the recipes in the manual and overall achieve optimum performance and reach their proper nutritional value and flavor.

In the surveys made to parents, positive results were found from the creation of this service, revealing that if parents would purchase the manual with the advice that the company offers, the preferences regarding what the manual should contain were specific. Its primary preference is that the recipes should be easy to understand and have a high nutritional content, accompanied by nutritional tips and finally an important factor that adds value to sports.

The business, which is located in the commercial area of Cumbaya, provides a great opportunity for the company to attract more customers, since the market is abundant with parents interested in good nutrition for their children. The competition are trained nutritionists, specialized centers dispensing nutritional manuals, among others; however, they do not have an area in which equilibrium is present, which are the cooking courses along with the recipes, this provides a competitive advantage with the rest of the competition.

Finally it should be mentioned that the financial analysis gave positive results with a personal initial investment of \$ 3,220, and the NPV and IRR are positive suggesting that the return on investment will be reflected within a period of four years, taking into account moderate growth in demand and expenses adjusted to the local context.

# ÍNDICE

1. Introducción.....	1
1.1 Planteamiento del Problema:.....	1
1.2 Justificación.....	1
1.3 Objetivos .....	2
1.3.1 Objetivo General.....	2
1.3.2 Objetivos Específicos.....	2
Capítulo II - Marco Teórico .....	3
2.1 Nutrición Infantil.....	3
2.2 Normativa Gubernamental relacionada con la nutrición .....	3
2.3 Problemas de nutrición infantil.....	5
2.3.1 Desnutrición.....	5
2.3.2 Obesidad .....	6
2.4 El sentido del gusto .....	7
2.5 Alimentación complementaria.....	8
2.5.1 Alimentos para una buena Alimentación Complementaria .....	9
Capítulo III - Plan Estratégico -.....	11
3.1 Misión.....	11
3.2 Visión .....	11
3.3 Características del Negocio.....	11
3.3.1 Naturaleza del Negocio .....	11
3.3.2 Localización .....	12
3.4.1 Factores económicos.....	14
3.4.2 Factores culturales.....	14
3.4.3 Factores Normativos.....	14
3.4.4 Factores tecnológicos .....	14
3.5 Matriz Foda .....	15

3.5.1 Análisis de Competitividad .....	17
Capítulo IV - Plan Operativo - .....	20
4.1 Plan Técnico.....	20
4.1.1 Definir la capacidad instalada. ....	20
4.1.2 Menú - Recetario .....	21
4.1.3 Presentación del manual y la asesoría culinaria. ....	24
4.1.4 Cuadro de insumos y materias primas.....	27
4.1.5 Cuadro de tecnología y equipamiento .....	28
4.1.6 Tamaño de la infraestructura .....	29
4.1.7 Diagrama de maco proceso actual .....	33
4.2 Plan de Recursos Humanos .....	34
4.2.1 Departamentos funcionales .....	34
4.2.2 Inventario de recursos humanos.....	35
4.2.3 Organigrama (cargos):.....	35
4.2.4 Descripción de funciones .....	36
Conclusión del capítulo .....	37
Capítulo V - Plan de Mercado – .....	38
5.1 Investigación de Mercado.....	38
5.1.1 Objetivos:.....	38
5.2 Identificación y caracterización de la demanda .....	40
5.3 Identificación y caracterización de la oferta .....	40
5.4 Instrumentos de recolección de la información .....	41
5.5 Análisis de Resultados .....	45
Capítulo VI – Plan de Marketing – .....	51
6.1 Segmentación .....	51
6.2 Producto.....	51
6.3 Marca .....	53
6.4 Servicio .....	53

6.5 Estrategias de Marketing.....	53
6.5.1 Estrategia de Producto.....	53
6.5.2 Estrategia de Precios.....	54
6.5.3 Estrategia de Promoción.....	54
6.5.4 Estrategia de distribución.....	55
Conclusión del capítulo.....	55
Capítulo VII – Plan Financiero –.....	56
Capítulo VIII – Plan Legal -.....	85
8.1 Estructura Legal.....	85
8.1.1 Requisitos.....	85
8.1.2 Permisos para el funcionamiento.....	85
8.1.3 Inscripción y actualización del RUC.....	86
8.1.4 Permisos legales del Municipio de Quito.....	86
8.1.5 Registro Mercantil.....	87
8.1.6 Permisos del Cuerpo de Bomberos.....	87
Capítulo IX.....	88
9.1 Conclusiones y Recomendaciones.....	88
REFERENCIAS.....	89
ANEXOS.....	91

## **1. Introducción**

El proyecto se enfoca en cubrir las necesidades de padres cuyos hijos cursan la escuela; al momento de tomar decisiones acerca de la nutrición de sus hijos. Mediante la creación del manual el cual será actualizado cada 4 meses y la asesoría gastronómica se espera introducir un mejor menú a la dieta de los niños. En varios casos la nutrición de los menores no es tomada en cuenta y la falta de esta afecta la salud y especialmente la de los infantes.

Se va a brindar asesoramiento gastronómico el cual consiste en charlas, talleres prácticos, teóricos, que mejoren el desempeño en la alimentación del cliente.

### **1.1 Planteamiento del Problema:**

MANUAL DE PLAN DE EDUCACIÓN ALIMENTARIA A TRAVÉS DEL DESARROLLO DEL GUSTO PARA NIÑOS DE ESCUELA DE 6 A 12 AÑOS

### **1.2 Justificación**

La morbilidad infantil en nuestro país es una creciente preocupación actualmente ya que se genera por la falta de conocimiento culinario.

Adquirir nuevos métodos culinarios es parte fundamental en el desarrollo de los mas pequeños pues son vulnerables, la creación de talleres didácticos pondrán en práctica el contenido neto del manual.

Dado que existe una gran demanda de información sobre temas de salud alimenticia, una de las mejores y más eficientes formas de llegar al público es a través de manuales prácticos y sencillos, cursos atractivos para la capacitación gastronómica hacia los padres; talleres didácticos que se enfoquen en la técnica de preparación de alimentos, introducción de platos innovadores, derivados de nuestro propio manual.

## **1.3 Objetivos**

### **1.3.1 Objetivo General**

Satisfacer la necesidad de asesoramiento en temas de nutrición infantil a través de la creación de manuales y capacitación gastronómica, las cuales cubrirán las necesidades de salud alimenticia pero con un mayor sabor y un alto contenido nutritivo.

### **1.3.2 Objetivos Específicos**

Analizar y establecer valores dietéticos saludables para niños de edad escolar, que van de los 6 a 12 años.

Elaborar y compilar recetas que cumplan con las exigencias para una nutrición saludable y tengan buen gusto.

Capacitar a personas sin experiencia culinaria y brindar una ayuda social al desarrollo infantil.

Presentar consejos prácticos que pueden fomentar una alimentación saludable y complementar la dieta.

Desarrollar cursos en los cuales los padres de familia aprenden técnicas culinarias adecuadas para alimentar de forma eficiente a sus hijos.



## **Capítulo II - Marco Teórico**

### **2.1 Nutrición Infantil**

La nutrición se define “como la ingesta de alimentos en relación con las necesidades dietéticas del organismo” (OMS, 2015). Desde el punto de vista de la salud pública, la nutrición se define como una ciencia que estudia la relación entre dieta y salud en el nivel poblacional, además se considera diferentes niveles de intervención nutricional en la comunidad. (Bordonada, 2007). Para el ministerio de Salud Pública del Ecuador en todos los estadios del ciclo de vida, el déficit o exceso de nutrición afecta el desarrollo del individuo tanto a largo como a corto plazo. (Ministerio de Salud Pública del Ecuador, 2011).

En América Latina, las enfermedades por déficit nutricional persisten y conjuntamente, en los últimos años la obesidad y el sobrepeso se han vuelto parte del problema de la malnutrición. (Freire, 2006). El Ecuador no es la excepción, las estadísticas vitales son claras, cuatro de las diez principales causas de muerte corresponden a patologías relacionadas con la nutrición, tales como: diabetes, mellitus, enfermedades cerebro vasculares, hipertensivas, etc. Al mismo tiempo, la desnutrición y anemia persisten en los niños y niñas menores de cinco años afectándolos en un alto porcentaje. (Ministerio de Salud Pública del Ecuador, 2011).

Una de las causas más significativas de mal nutrición es la existencia de malas prácticas alimenticias dentro del hogar; lo cual tiene un efecto negativo especialmente en los niños, ya que afecta su habilidad para comunicarse, aprender, pensar analíticamente, socializar y adaptarse a nuevos ambientes. (Cortez, 2002).

### **2.2 Normativa Gubernamental relacionada con la nutrición**

Como se menciona en la sección anterior, la problemática de la nutrición infantil en el Ecuador es importante, por lo que el Gobierno Ecuatoriano ha decidido tomar medidas basadas en los derechos básicos estipulados en la constitución. (Registro Oficial del Ecuador 449, 2008).

Art. 13.- Las personas y colectividades tienen derecho al acceso seguro y permanente a alimentos sanos, suficientes y nutritivos; preferentemente producidos a nivel local y en correspondencia con sus diversas identidades y tradiciones culturales. El Estado ecuatoriano promoverá la soberanía alimentaria.

Art. 45.- Las niñas, niños y adolescentes tienen derecho a la integridad física y psíquica; a su identidad, nombre y ciudadanía; a la salud integral y nutrición; a la educación y cultura, al deporte y recreación; (...).

Art. 46.- El Estado adoptar entre otras las siguientes medidas que aseguren a las niñas, niños y adolescentes.

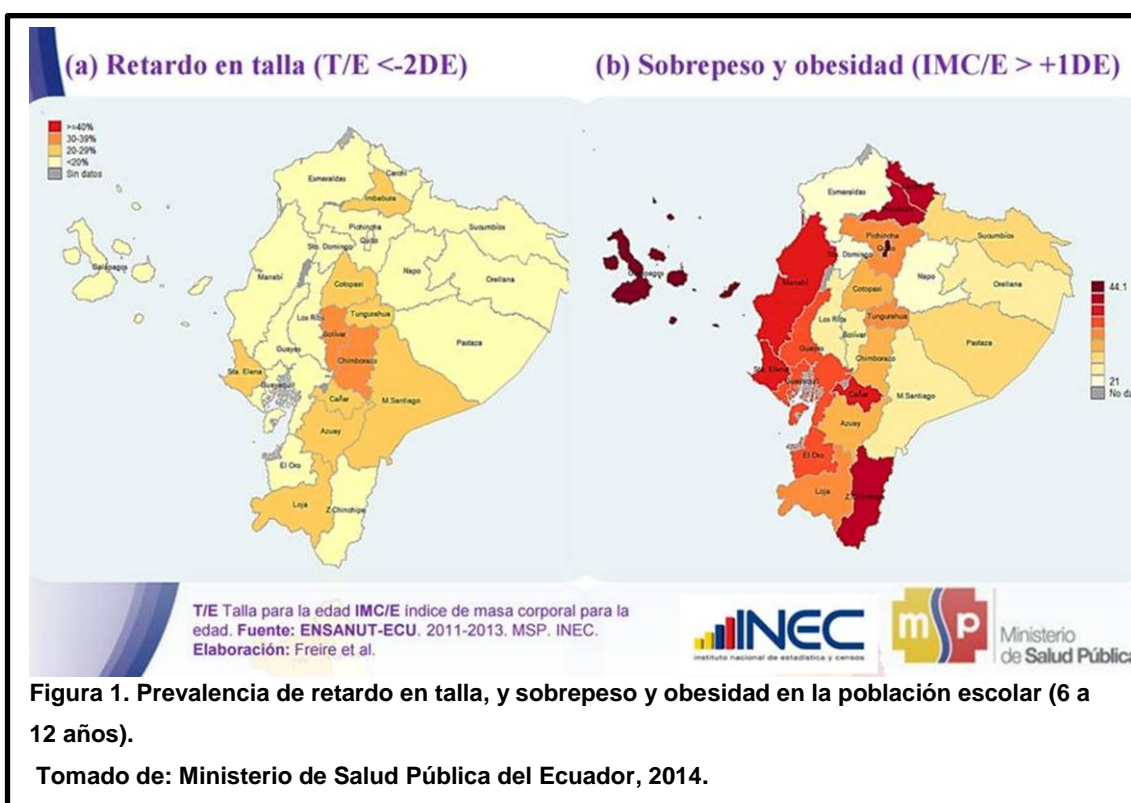
Así mismo, el Ecuador ha suscrito varios acuerdos internacionales relacionados con la adecuada nutrición infantil en temas referentes al acceso a alimentos sanos y nutritivos, la actividad física y la recreación. (Ministerio de Salud Pública del Ecuador, 2011) Algunos ejemplos de estos tratados son:

- Prevención y control de enfermedad cardiovascular, especialmente hipertensión y la respuesta de Salud Pública a enfermedades crónicas (2002).
- Estrategia Mundial sobre régimen alimentario, actividad física y salud (OMS, 2004).
- Estrategia regional y plan de acción con enfoque integrado para la prevención y el control de las enfermedades crónicas (2006).
- Estrategia mundial sobre la prevención y el control de las enfermedades no transmisibles (2007).

## 2.3 Problemas de nutrición infantil

### 2.3.1 Desnutrición

La desnutrición infantil afecta a una considerable proporción de niños y niñas en el Ecuador (Ministerio de Salud Pública del Ecuador, 2011) y es la consecuencia más directa del hambre y la pobreza, generando varios efectos negativos en la salud y el desarrollo normal del infante y en una instancia final el desarrollo económico del país. Aún más preocupante, la desnutrición aumenta la vulnerabilidad a distintas enfermedades que generan problemas en la infancia tales como: incorporación tardía al sistema educativo, mayores niveles de ausentismo escolar, déficit de micronutrientes esenciales para el crecimiento e incluso en un deterioro cognitivo que no permite el desarrollo normal de las capacidades de aprendizaje infantil (UNICEF, 2008).



Las causas de la desnutrición infantil son varias, entre las cuales se encuentran: falta de cuidado de la niñez, una ingesta alimentaria no adecuada,

malas condiciones socio económicas generadas por inequidades en la distribución de la riqueza, las cuales son mucho más marcadas en nuestra región. (UNICEF , 2008).

Los efectos que provoca la desnutrición “son los más lamentados por una sociedad, ya que en esta etapa el mayor impacto lo sufre el cerebro del niño” (Quintana, 2006), en el que se producirían alteraciones metabólicas y estructurales irreversibles. (Quintana, 2006).

La desnutrición no solo responde a la falta de alimentos en el hogar, sino más bien responde a un problema social, en donde no es más que un síntoma. Es por esto que varias políticas de estado se enfocan en evitarla. Las entidades públicas, tanto Ministerio de Salud como Ministerio de Educación se preocupan por la desnutrición porque afecta a una gran parte de la población, causando efectos a largo plazo en la salud de los niños.

### **2.3.2 Obesidad**

Se puede definir a la obesidad como una entidad patológica que se caracteriza por un aumento de la masa corporal, que hoy en día constituye un problema relevante de salud pública alrededor del mundo. Por ejemplo, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico reportó en el 2010 que México ocupaba el primer lugar en el mundo con respecto a la obesidad en niños, evidenciando una falta de capacidad por parte del gobierno para realizar una correcta evaluación del estado nutricional infantil, lo cual ha generado una revisión total de las políticas de ese país. (R.A. Lama More, 2013).

Existen varios factores que se han identificado como causantes de la obesidad. Entre los principales factores podemos mencionar los siguientes: contribuyentes genéticos, disparidades socio-económicas y raciales prácticas de alimentación por parte de los padres. Incluso se ha llegado a determinar que los padres determinan patrones muy temprano en la vida del infante, antes de los 2 años prediciendo ya un proceso de sobrepeso y obesidad futura. (R.A. Lama More, 2013).

Frente a ésta problemática hay varias estrategias que se pueden adoptar para prevenir la obesidad y el sobrepeso, como la práctica deportiva, adecuadas prácticas alimenticias y, buen entorno familiar y educativo que permita combatir este creciente problema que aqueja a la sociedad mundial y específicamente a la población Ecuatoriana.

Al revisar las cifras de obesidad y sobrepeso en el Ecuador, se vuelve evidente la afectación a partir de la edad escolar. 14% de sobrepeso/obesidad en escolares ecuatorianos de ocho años de edad que habitan en el área urbana tienen un incremento sostenido durante la adolescencia, lo cual se convierte en una cifra del 22% en el nivel nacional, con afectación especial en las mujeres de las cuales 40,6% de sobrepeso y 14,6% obesidad (Ministerio de Salud Pública , 2011).

**Tabla 1 Prevalencia de sobrepeso y obesidad en el Ecuador**

	98-1999 (niños y niñas < 5 años)	2006 (niños y niñas < 5 años)	MAN-UCE 2001 (niños y niñas de 8 años de edad área urbana)	MAN-UCE 2006 (adolescentes área urbana)	ENDEMAIN 2004 (mujeres en edad reproductiva con niños o niñas menos a 5 años)	SABE 2009* (adultos > 65 años)
<b>Sobrepeso</b>	-	6,5	8,7	13,7	40,4	39,5
<b>Obesidad</b>	-		5,3	7,5	14,6	19,5

**Tomado de:** Ministerio de Salud Pública del Ecuador, 2015

## 2.4 El sentido del gusto

Ya que la problemática de la nutrición tiene una relación directa con la ingesta de alimentos en la que el gusto juega un papel primordial, es importante definir este sistema sensorial para poder entender el papel que juega en la nutrición. El gusto es un sistema sensorial complejo que está vinculado a las conductas alimenticias del ser humano, además tiene una relación muy marcada con el olfato, la sensibilidad táctil y térmica oral, hasta con la visión y la audición. En la

actualidad se refieren cinco diversidades de gusto: dulce, salado, ácido, amargo y umami.

Los receptores gustativos se encuentran fundamentalmente en la boca. En la transducción del estímulo gustativo participan dos mecanismos: canales iónicos para los gustos salado y ácido y receptores de membrana asociados a proteínas G para los restantes tres sabores. (Mizraji, Kolenc, Ingver, & San Millán, 2011).

Es importante mencionar que existen varios estudios que muestran resultados contradictorios sobre cómo afecta la textura de sabores dulces u otros que todavía no explican satisfactoriamente su percepción final en diferentes individuos. El estudio de éstos efectos se ha intensificado en los últimos años, principalmente porque son un aspecto importante del fenómeno de liberación de sabor, tan decisivo para la optimización de los alimentos formulados (Durán, 1999). (Costell, 1999).

## **2.5 Alimentación complementaria**

La alimentación complementaria es un proceso en el cual se trata de integrar alimentos diferentes a la leche materna, con el fin de saciar las necesidades nutricionales del infante; con ésto se trata de establecer un argumento válido para que en los primeros tres meses la ingesta del niño solo sea la leche materna, y que para el segundo semestre se vaya incorporando una alimentación complementaria adecuada.

En los primeros años de vida, la alimentación de los infantes está compuesta por dos determinantes: la leche materna o sus consiguientes, y aquellos que son diferentes a la leche materna.

En los primeros tres meses, la lactina es el alimento fundamental; para el segundo semestre, los alimentos diferentes a la leche materna. Estudios demuestran que la lactina es el alimento óptimo durante los dos semestres del año, más aun si ésta es la única base de alimentación ya no se satisfará la

necesidad nutricional, debido a ésto es conveniente introducir alimentos diferentes a la leche materna.

### **2.5.1 Alimentos para una buena Alimentación Complementaria**

Los alimentos de procedencia natural, que no sean procesados y que estén de temporada, son los más recomendados. Para una buena alimentación complementaria los padres deberán informarse acerca de las sustancias que van a incorporar a ésta; entre ellas encontramos las grasas saturadas, éstas se encuentran en las comidas rápidas y frituras, pero también hay grasas poliinsaturadas que son beneficiosas para el ser humano. Existe también el hidrato de carbono que se encuentra en jugos y refrescos embotellados, aunque de igual manera se encuentran en frutas y tubérculos. Es decisión del padre contribuir a una buena nutrición del infante.

Los quesos frescos o crema presentan un potencial riesgo de infección, es por eso que está prohibido el consumo de éstos durante los primeros 6 meses de vida del niño, al igual que no es recomendable que ingieran alimentos crudos.

Para que la ingesta de las verduras sea la correcta, éstas deberán estar cocidas. Las crudas poseen hojas con mucha rugosidad y hacen que sea difícil su absorción y deglución.

Purés o papillas se irán agregando progresivamente, ya que la consistencia líquida es la que el pequeño ya la conoce. Se puede pensar que la elaboración de estos alimentos es fácil, pero los expertos brindan algunos consejos a tomar en cuenta como: retirar la cascara antes de exprimir el jugo, en el caso del puré se ralla la fruta o se puede machacar y pasarla por un colador.

La firmeza de los alimentos debe beneficiar su degustación, absorción y digestión. (Flores, 2005).

Los sabores naturales se deben respetar, es por eso que los edulcorantes o saborizantes que atrofien el sabor de los alimentos son descartados en la AC.

Ahora se sabe que no es necesario endulzar el alimento para que éste sea ingerido por el niño, no hay un motivo que justifique esta acción. (Flores, 2005)

### **Conclusión del capítulo**

En esta capítulo se analiza la desnutrición en el Ecuador, viendo así factores socioeconómicos, ambientales y culturales que afectan a la buena nutrición en niños de 6 a 12 años. En el Ecuador las estadísticas son claras, cuatro de las diez principales causas de muerte corresponden a patologías relacionadas con la nutrición, tales como diabetes, mellitus, enfermedades cerebro vasculares, etc. (Ministerio de Salud Pública del Ecuador, 2014).

Una mal nutrición en niños resta significativamente su actividad social e intelectual, siendo así un problema la falta de comunicación, problemas al aprender, pensar analíticamente.

Se sabe que la nutrición tiene relación directa con la ingesta de alimentos en la que el gusto juega un papel primordial, es importante definir este sistema sensorial para poder entender el papel que juega en la nutrición, es por esto que el sentido del gusto puede hacer que los niños no deseen comer un producto que pueda ser saludable, pero carece de sabor.



## **Capítulo III - Plan Estratégico -**

### **3.1 Misión**

Ser una microempresa que tiene como meta el implementar hábitos alimenticios saludables para niños de edad escolar a través de manuales y asesoría gastronómica a padres que deseen poner en práctica dietas fáciles de aplicar.

### **3.2 Visión**

La empresa tiene como objetivo ayudar a padres con la alimentación de los niños; como empresa se tiene planeado llegar a ser los pioneros en ofrecer dietas especializadas para niños de edad escolar y a la largo plazo liderar éste mercado. Para ésto aplicaremos los más altos estándares de calidad, fuerte ética empresarial y alto compromiso social.

### **3.3 Características del Negocio**

#### **3.3.1 Naturaleza del Negocio**

El negocio se centrará en la creación de manuales que cumplan con estándares nutricionales adecuados para niños en edad escolar, además contara con tutorías gastronómicas las cuales reforzaran el conocimiento previamente dado por el manual.

Hoy en día las enfermedades relacionadas con la alimentación son mas comunes y se han convertido en tema de cada día, por lo cual capacitar a los padres es fundamental para erradicar este mal.

La empresa se constituirá como una oficina que ofrece manuales especializados y asesoría, de esta manera se busca fomentar la buena nutrición en niños en edades escolares, sin dejar de lado los requerimientos del paladar, de manera que ayude a cambiar los hábitos alimenticios a largo plazo.

### 3.3.2 Localización

Por la naturaleza del negocio se han establecido dos posibles lugares en donde la oficina puede funcionar: Cumbayá y Quito (sector República del Salvador). Los aspectos más relevantes para escoger éstos lugares fueron la gran afluencia de personas y oficinas que permitirían una mayor captura de clientes. Además la característica de la población que transita en el sector cumple con, el público objetivo del negocio.



A continuación se presenta los factores y ponderaciones de las principales características que influyen en las diferentes localizaciones

**Tabla 2 : Definición de ubicación**

Ponderación	Factores	Cumbayá		Sector República del Salvador	
50%	Cientes	5	2.5	4	2
10%	Infraestructura (Arriendo)	4	0.4	5	0.5
5%	Servicios	5	0.25	5	0.25
5%	Mano de Obra	4	0.2	5	0.25
25%	Competidores	4	1	3	0.75
0%	Materia Prima	0	0	0	0
5%	Inversión	4	0.2	4	0.2
100%			4.55		3.95

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

Tomado de: Mena, tabla de ubicación

### **3.4 Análisis del entorno**

#### **3.4.1 Factores económicos**

La salud dentro de los gastos familiares es una prioridad, sobre todo hoy en día que la obesidad es de interés gubernamental. Además, el asesoramiento nutricional está dentro de las estrategias de prevención, las cuales son mucho más eficientes económicamente a largo plazo, evitando enfermedades relacionadas con la morbilidad infantil.

#### **3.4.2 Factores culturales**

Los malos hábitos al momento de alimentarse en el país y la reciente concientización y llamado de atención de varias organizaciones nacionales e internacionales en promoción de la buena alimentación han incrementado la demanda de información y asesoramiento en materia de nutrición.

#### **3.4.3 Factores Normativos.**

Existen varios programas gubernamentales destinados a mejorar la alimentación y la salud. (Ministerio de Salud Pública del Ecuador, 2011), algunos ejemplos de esto son los programas:

- Acción nutrición “Hacia la desnutrición cero”.
- Salud y Nutrición.
- Programa de alimentación escolar.
- Plan nacional de alimentación y nutrición.

#### **3.4.4 Factores tecnológicos**

La nueva cultura tecnológica ha proporcionado una gran herramienta de negocios que permite la difusión de información de manera inmediata. A través de los Smartphone se pueden crear apps que pueden ser vendidas al público de una manera más sencilla; éstas aplicaciones pueden incluir material infográfico simple, videos tutoriales y consejos que ayudarán a los clientes en

su objetivo de mejorar su alimentación.

### **3.5 Matriz Foda**

#### **Fortalezas.**

- Se afianzará los conocimientos mediante capacitaciones proporcionadas por un profesional de la cocina.
- Está ubicada en el sector de Cumbaya por lo cual se facilitará no solo la comercialización de este manual junto con la asesoría nutricional, también el propósito es captar nuevos clientes.
- Producto innovador.
- Bajo costo al momento de elaborar las recetas.
- Ser una empresa pionera, no solo en la creación de manuales sino complementarla con capacitaciones gastronómicas.

#### **Oportunidades**

- Inversionistas, personas con capital que quieran invertir en nichos crecientes.
- Probable interés del gobierno en incluir el manual en sus campañas nutricionales.
- Promoción de la empresa Equilibrio a través de medios masivos como redes sociales, radio, flyers y publicaciones.
- Abundancia de recursos naturales y agrícolas del país para crear recetas saludables y nutritivas.
- Actualmente la tendencia por alimentarse bien esta en ahogué, fomentando en la gente una cultura de buena alimentación.
- El mercado al que va dirigido el servicio, muestra un particular interés en adquirir el manual con una capacitación.

## **Debilidades**

- El servicio que se presenta no es asequible para todos los niveles sociales.
- El alquiler del local, durante los primeros meses de expansión será un gasto difícil de cubrir, debido a que tiene un alto costo.
- El horario laboral de padres de familia complican el horario en los que que talleres culinarios.

## **Amenazas**

- Facilidad de copiar el producto sin derechos de autor.
- Aumento de consultorios nutricionales en el sector.
- Desatención de los padres de familia sobre temas nutricionales.

### 3.5.1 Análisis de Competitividad

Tabla 3: Análisis de competitividad

<b>Análisis de Competitividad</b>					
	Consultorios nutricionales	Mr. books	Libri Mundi	Equilibrio	Conclusión
<b>Atributos de Producto</b>					
Variedad	D	F	F	F	Característica común positiva
Presentación	D	D	D	F	Factor crítico de éxito
Facilidad de servicio	F	F	F	F	Característica común positiva
Producto Innovador	D	D	D	F	Factor crítico de éxito
<b>Atributos de precio</b>					
Precio Justo	D	F	F	F	Característica común positiva
Opciones de Pago	F	F	F	D	Amenaza
<b>Atributos de Plaza</b>					
Cercanía	F	F	F	D	Amenaza
Fácil de encontrar	F	F	F	D	Amenaza
Cientela de nicho dieta saludable	F	F	F	F	Característica común positiva
<b>Atributos de Promoción</b>					
Descuentos	D	F	F	F	Característica común positiva
Promociones	D	F	F	F	Característica común positiva
<b>Atributos de Personalización</b>					
Fácil de entender	D	D	D	F	Factor crítico del éxito
Recetas asequibles	D	F	F	F	Característica común positiva
Diseño agradable	F	F	F	F	Característica común positiva

Tomado de: Gabriel Mená, Diseño de competitividad 2015

El presente cuadro representa las ventajas competitivas con las que cuenta la empresa Equilibrio, se analiza que en cuanto a la variedad del producto la empresa tiene una característica positiva, ya que esta planeado actualizar el manual con recetas cada tres meses, el cuadro a su vez detalla que la presentación del manual de la empresa Equilibrio es agradable para el target al cual se va a dirigir. Un punto débil de acuerdo al cuadro presentado, es la dificultad al momento de encontrar el producto, ya que Equilibrio cuenta con una sola sucursal, y la competencia librerías y nutricionistas cuentan con varias sucursales por lo cual es más fácil acceder al producto. Lo destacable en la empresa Equilibrio es que cuenta con un servicio personalizado, el mismo que está a cargo de un chef y nutricionista (ambos egresados de la Universidad de las Américas), que visitarán conjuntamente hogares en caso de ser necesario para un mejor entendimiento por parte del consumidor, darán consejos nutricionales y tips gastronómicos para que las recetas presentadas en el manual sean de agrado para los niños.

#### Análisis de Competencia:

El producto de la empresa Equilibrio muestra ventajas competitivas en los siguientes aspectos:

1. Relación directa con el consumidor, asesoramiento nutricional y gastronómico.
2. Diseño agradable.
3. Recetas fáciles de realizar y acceder por su precio.



## **Conclusiones del capítulo**

Con los datos recolectados en el capítulo se puede decir que hay un mercado que está dispuesto a acceder al producto que la empresa está desarrollando, el servicio personalizado es la ventaja competitiva que sobresale al momento de analizar la competencia, también se menciona que se llevará a cabo la recolección de información cada tres meses, siendo así una buena manera de tener recetas diferentes y no repetitivas las cuales serán saludables y deliciosas. Por tanto del análisis FODA se desprende que las oportunidades son mayores que las debilidades o amenazas posibles.

## **Capitulo IV - Plan Operativo -**

### **4.1 Plan Técnico**

#### **4.1.1 Definir la capacidad instalada.**

La capacidad instalada del negocio está definida por la cantidad de clientes que se pueden asesorar en la oficina. El horario normal de atención al cliente será de martes a sábado desde las 08h00 hasta las 12h30 y desde las 13h30 hasta las 17h00. El tiempo de atención promedio por cliente sería de 40 a 45 minutos durante la entrega del manual que contara con una asesoría técnica en los temas de nutrición, aparte la capacitación prevista será de 6 horas más, que serán dictadas en tres días entre semana.

El volumen de producción calculado para la elaboración del manual está determinado por la imprenta especializada que realizará este trabajo, ya que se espera actualizar constantemente el manual se deberá anticipar al menos 15 días de espera una vez que se ha terminado el diseño final para poder tener los nuevos manuales.

Para el taller culinario existe un espacio determinado de 10x15 metros cuadrados; cada persona en la sala de sesión necesita un espacio de 1x1.50 metros. La cocina correctamente equipada necesita de un espacio de 3x5 metros, los cuales son indispensables para impartir un curso adecuado.

#### 4.1.2 Menú - Recetario

A continuación se muestra el primer cuadro nutricional con el que la empresa Equilibrio va a dirigirse al mercado, de acuerdo a la Academia de Nutrición y Dietética del Ecuador, jóvenes en edad escolar de 6 a 12 años deben consumir 1.800 kilocalorías, las presentes recetas son nutritivas y con un concepto de mejorar el sabor se implementó tips de cocina con los cuales serán revisados durante la sesión practica .

#### SOPAS

Semana	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
1	Crema de zanahoria <i>178kcal</i>	Sopa de picadillo de pollo con fritura <i>210kcal</i>	Locro suave de choclo <i>280kcal</i>	Crema de papas <i>300kcal</i>	Pisto manchego <i>170kcal</i>	Sopa de albóndigas <i>170kcal</i>	Sopa de frejol <i>210kcal</i>
2	Sopa de albóndigas <i>170kcal</i>	Sopa le lentejas <i>186kcal</i>	Sopa de frejol <i>210kcal</i>	Crema de brócoli <i>280kcal</i>	Alcachofas rellenas <i>300kcal</i>	Picadillo de pollo <i>210kcal</i>	Crema de brócoli <i>280kcal</i>
3	Sopa de tomate <i>180kcal</i>	Sopa de mote <i>200kcal</i>	Crema de champiñones <i>280kcal</i>	Fabes con almejas <i>300kcal</i>	Sopa de frejol <i>210kcal</i>	Crema de papas <i>300kcal</i>	Crema de camarones <i>280kcal</i>
4	Sopa de verduras con jamón <i>314kcal</i>	Crema de camarones <i>280kcal</i>	Sopa de minestrone <i>300kcal</i>	Garbanzo con bacalao <i>280kcal</i>	Sopa de mote <i>200kcal</i>	Sopa de tomate <i>180kcal</i>	Sopa de verduras con jamón <i>314kcal</i>

### PLATO PRINCIPAL

Semana	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
1	Merluza en papilote <i>320kcal</i>	Pizza con espinaca y queso <i>200kcal</i>	Hummus con pan pita <i>230kcal</i>	Fuente de verduras con pescado <i>250kcal</i>	Torta de sardinas <i>300kcal</i>	Pastel de pollo <i>300kcal</i>	Pescado apanado <i>212kcal</i>
2	Redondo de ternera <i>275kcal</i>	Albóndigas de pescado con pesto <i>290kcal</i>	Costillas bbq <i>400kcal</i>	Pastel de pollo <i>280kcal</i>	Pastel de camarón <i>300kcal</i>	Calabacini a la carbonara <i>200kcal</i>	Costillas bbq <i>400kcal</i>
3	Pescado apanado <i>212kcal</i>	Lasaña de carne <i>4600kcal</i>	Torta de salmón y coliflor <i>280kcal</i>	Lomo relleno de pate y queso <i>280kcal</i>	Albóndigas de pescado con pesto <i>290kcal</i>	Pescado apanado <i>212kcal</i>	Hummus con pan pita <i>230kcal</i>
4	Calabacini a la carbonara <i>200kcal</i>	Salmon con papilote <i>270kcal</i>	Bollos de pescado <i>300kcal</i>	Calamares rellenos <i>280kcal</i>	Costillas bbq <i>440kcal</i>	Redondo de ternera <i>275kcal</i>	Calabacini a la carbonara <i>200kcal</i>

## POSTRES

<b>Semana</b>	<b>Lunes</b>	<b>Martes</b>	<b>Miércoles</b>	<b>Jueves</b>	<b>Viernes</b>	<b>Sábado</b>	<b>Domingo</b>
1	Flan de color <i>269,75kcal</i>	Flan de miel y coco <i>253.67kcal</i>	Helado de mango y fresa <i>95.5kcal</i>	Peras al vino <i>266.75kcal</i>	Sorbete de frambuesa <i>231kcal</i>	Tarta de melocotón <i>204.9kcal</i>	Peras al vino <i>266.75kcal</i>
2	Helado de mango y fresa <i>95.5kcal</i>	Sorbete de frambuesa <i>231kcal</i>	Torta de melocotón <i>204.9kcal</i>	Flan de miel y coco <i>253.57kcal</i>	Flan de color <i>269.75kcal</i>	Peras al vino <i>266.75kcal</i>	Flan de color <i>269.57kcal</i>
3	Torta de melocotón <i>204.9kcal</i>	Flan de miel y coco <i>253.57kcal</i>	Peras al vino <i>266.75kcal</i>	Flan de color <i>269.75kcal</i>	Helado de mango y fresa <i>95.5kcal</i>	Sorbete de frambuesa <i>231kcal</i>	Flan de miel y coco <i>253.67kcal</i>

#### **4.1.3 Presentación del manual y la asesoría culinaria.**

El formato y diseño que manejara la empresa en torno a la elaboración del manual se muestra a continuación, los contenidos a tratar en el manual son:

- Paso a paso de recetas
- Menús que contienen variadas recetas y kilocalorías necesarias para un buen desempeño de los menores.
- Pirámides de actividad física.
- Tips culinarios.
- Técnicas saludables de cocción.
- Bebidas energéticas e infusión de hiervas.
- Cocina básica, como temperaturas de cocción de proteínas, temperatura de fusión de aceites y preparación de fondos.

Con el objetivo que sea de mayor comprensión para los padres de familia, en el manual se utilizan medidas estándar utilizadas en este tipo de publicaciones como: cucharadas, pizcas y tazas.

En cuanto a la asesoría culinaria la empresa se desempeñara en brindar conocimientos acerca de:

- Enseñar el paso a paso las recetas dispuestas en el manual.
- Como preservar los alimentos.
- Correcta preparación de los alimentos para evitar perdida de sabores y nutrientes.
- Como potencializar el sabor de las comidas en casa.
- Variación de alimentos para fortificar la nutrición.
- Consejos prácticos en cuanto a la alimentación para mejorar la calidad de vida.
- Se le explicara cada grupo de alimentos trabajando y experimentando con género de cada uno de ellos, verduras, frutas, carnes, lácteos.
- La diferencia de alimentarse y nutrirse.

## Sopa de Albondigas

0,500 kg de Carne picada  
0,060 kg de Huevo  
0,100 kg de Zanahoria  
0,080 kg de Cebolla  
0,150 kg Champiñones  
1 litro de Caldo de ternera o de ave  
0,080 kg de Taza de pan rallado  
0,015 kg de Perejil picado  
0,008 kg de Mantequilla  
0,018 kg de Aceite  
0,010 kg de Pasta Tomate  
0,007 kg de Oregano

- 1 En un bowl junta la carne con el huevo, zanahoria (rayada, esto puedes hacer con un rayador casero, agrégale un poco de sal) cebolla y empieza a mezclar con un tenedor si se complica utiliza tus manos, y empieza a formar las albóndigas.
- 2 Estas albóndigas se van a sellar en una cacerola con mantequilla y aceite, dejar unos 8 minutos en el sartén.
- 3 Al final de sellar las albóndigas agregar pasta de tomate con agua y orégano (esto va aportar sabor a nuestra sopa).
- 4 Calentar el caldo de ave o ternera y agregar las albóndigas junto con los champiñones y el resultado del procedimiento numero 3.

**Tips**  
al momento de juntar el huevo con la carne molida es mucho mas fácil que se junten si este ya esta previamente batido, para esto utiliza un tenedor o un batidor.  
Cuando hagas las bolitas utiliza guantes y si prefieres las manos que estas estén bien lavadas.


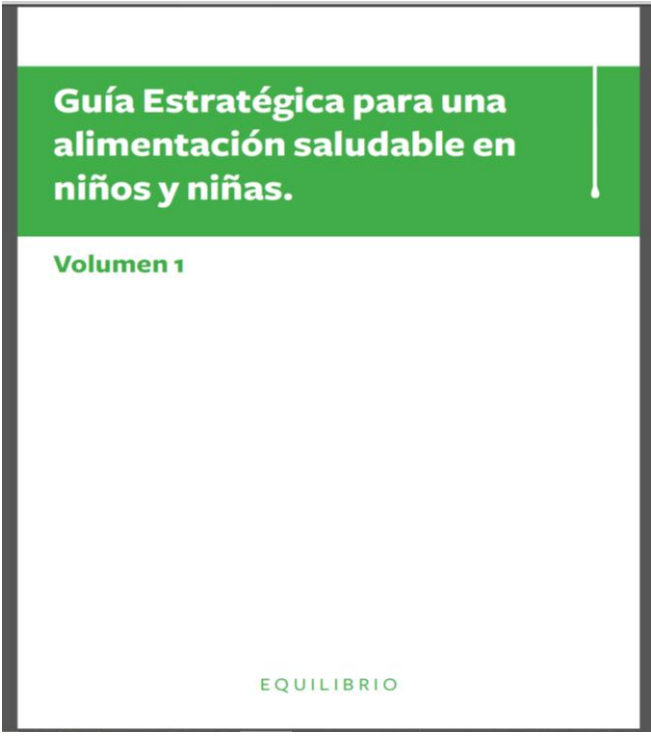


Figura 2. Presentación de Recetas  
Fuente: Michael siera, NY, Broklyn 2015.

Se presenta a continuación, un posible diseño que la empresa Equilibrio pone a disposición de padres de familia.



**Guía Estratégica para una alimentación saludable en niños y niñas.**

**Volumen 1**

EQUILIBRIO

Figura 3: Portada del Manual, que presenta Equilibrio

**Receta #1**

Las recetas presentadas, están costeadas y estandarizadas para la correcta elaboración de las mismas. Las recetas se pondrán en práctica en los talleres que se dictarán a los padres de familia.

<b>Nombre de la receta</b>	Crema de zanahorias		
<b>Género</b>	Sopa		
<b>Porciones</b>	0.248kg		
<b>Cantidad</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Costo x Kilo</b>	<b>Costo Ind.</b>
0.5	zanahorias grandes	0.83	0.41
0.2	puerros	1.89	0.37
0.08	cebolla paiteña	2.76	0.22
0.2	aceite de oliva	4.29	0
	Sal		0
	pimienta		0
0..050	Queso mozzarella	10	0.50
0.200	papas	1.10	0.22
<b>Fotografía</b>	<b>Costo total:</b>		<b>1.72</b>



#### 4.1.4 Cuadro de insumos y materias primas

---

<b>INSUMOS</b>
<b>Brochures de información</b>
<b>Manual de alimentación</b>
<b>Recetario</b>
<b>Video demostrativo</b>
<b>Mesa de gerencia</b>
<b>Sillas</b>
<b>Sillones personales</b>
<b>Material didáctico de materiales y porciones</b>
<b>Artículos de oficina varios</b>
<b>Alimentos peresibles y no peresibles</b>
<b>Mesón.</b>
<b>Material para limpieza del local.</b>
<b>Ollas</b>
<b>Gas.</b>
<b>Pinzas.</b>
<b>Cucharones</b>
<b>Tabla para picas</b>
<b>Cuchillo cebollero</b>
<b>Sartenes</b>
<b>Cucharetas</b>
<b>Puntilla</b>
<b>Olla de presion</b>

---

<b>Platos soperos</b>
<b>Platos base</b>
<b>Plato de pasta</b>
<b>Vasos de cristal</b>
<b>Licuadaora</b>

#### 4.1.5 Cuadro de tecnología y equipamiento

En el presente cuadro se detallan los equipos que necesita la empresa Equilibrio para su funcionamiento y atención del cliente.

<b>TECNOLOGIA Y EQUIPAMIENTO</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>
Congeladora de alimentos	1	800
Exitintor	1	80
Microondas	1	300
Extractor de olores	1	750
Computadora de escritorio	2	700
Cocina	1	500
Refrigeradora	1	250
Alarma	1	150
Iluminación	1	300
Impresora	1	175
Alarma de incendios	1	150

#### 4.1.6 Tamaño de la infraestructura

##### 4.1.6.1 Planos arquitectónicos

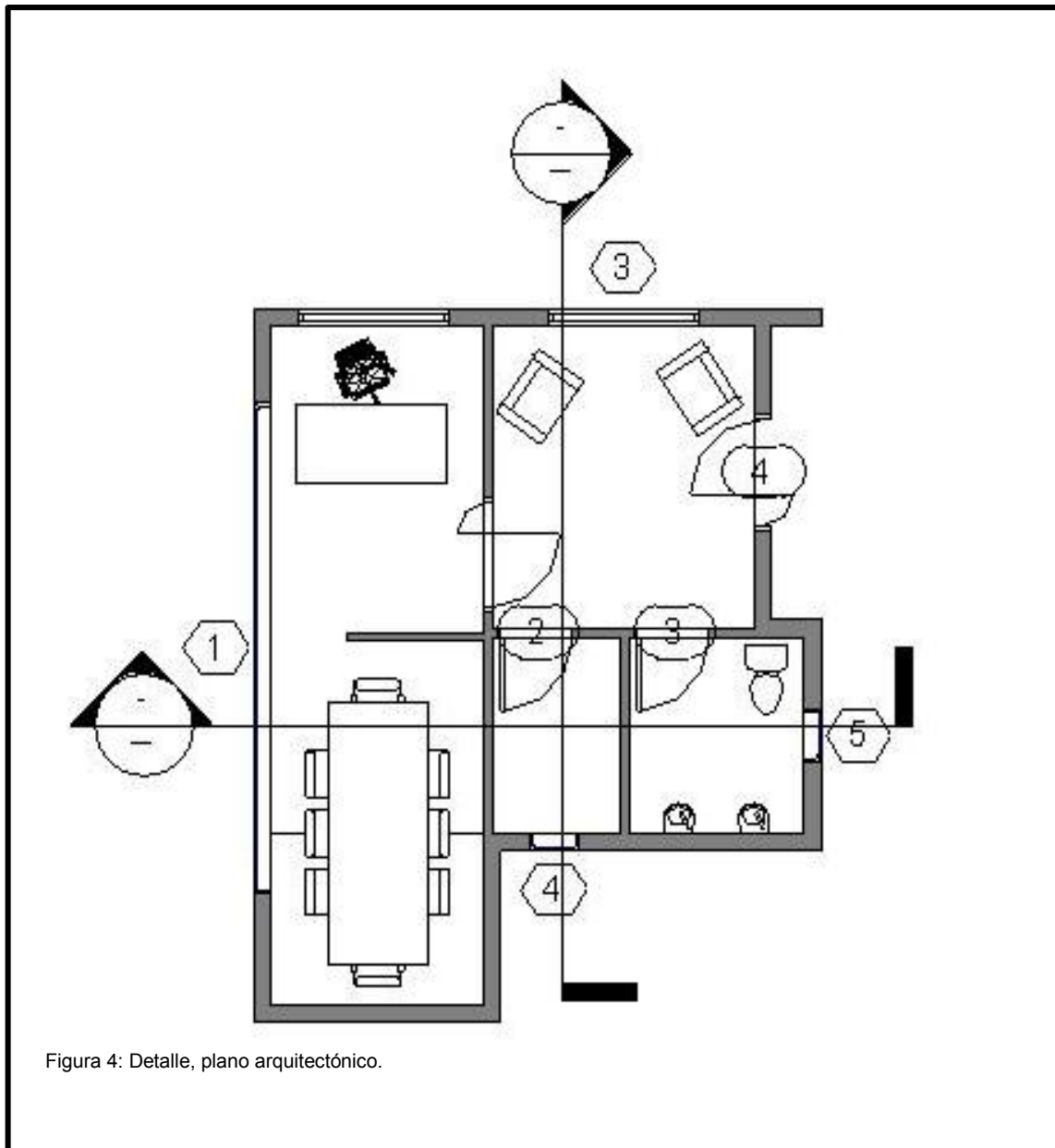
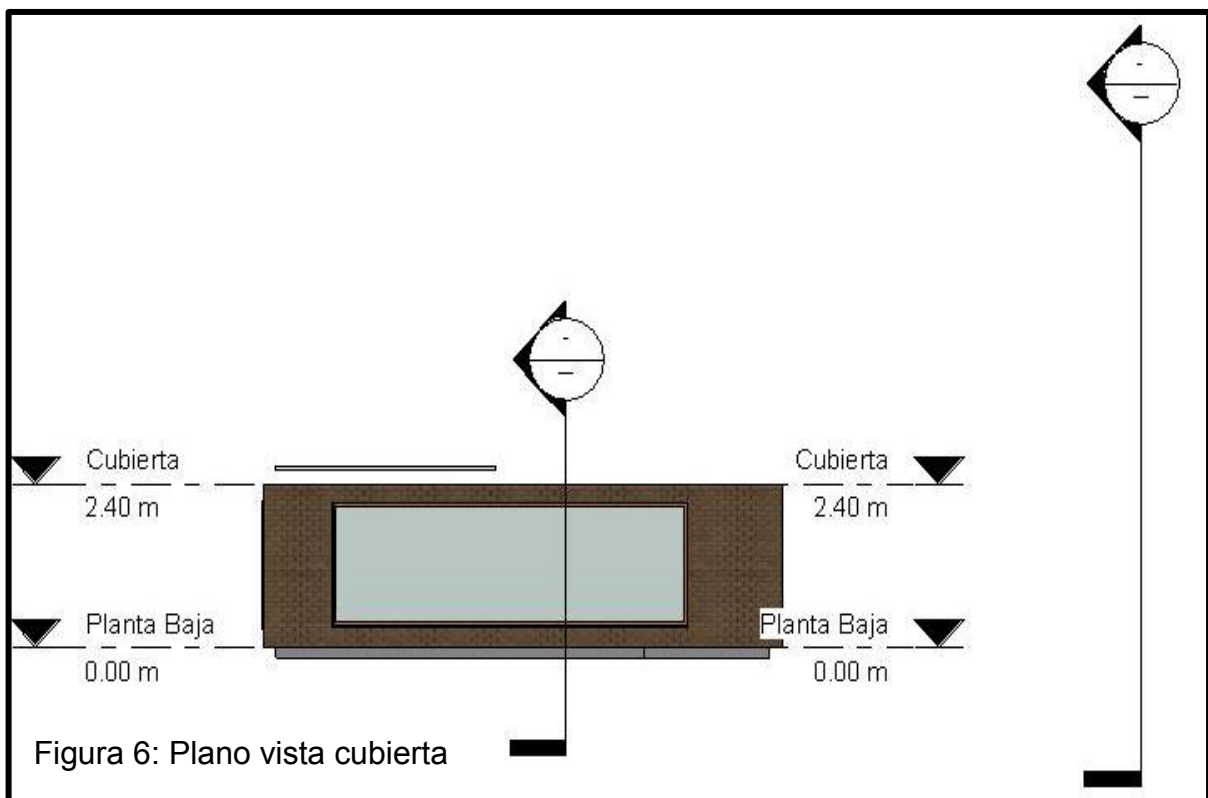
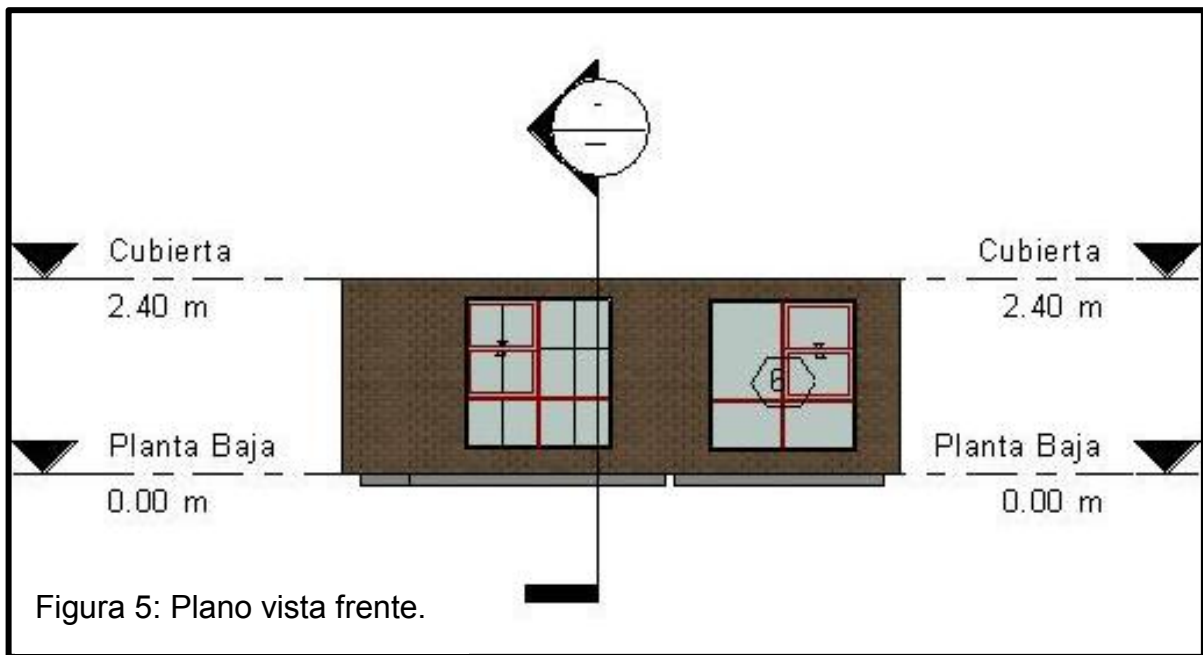
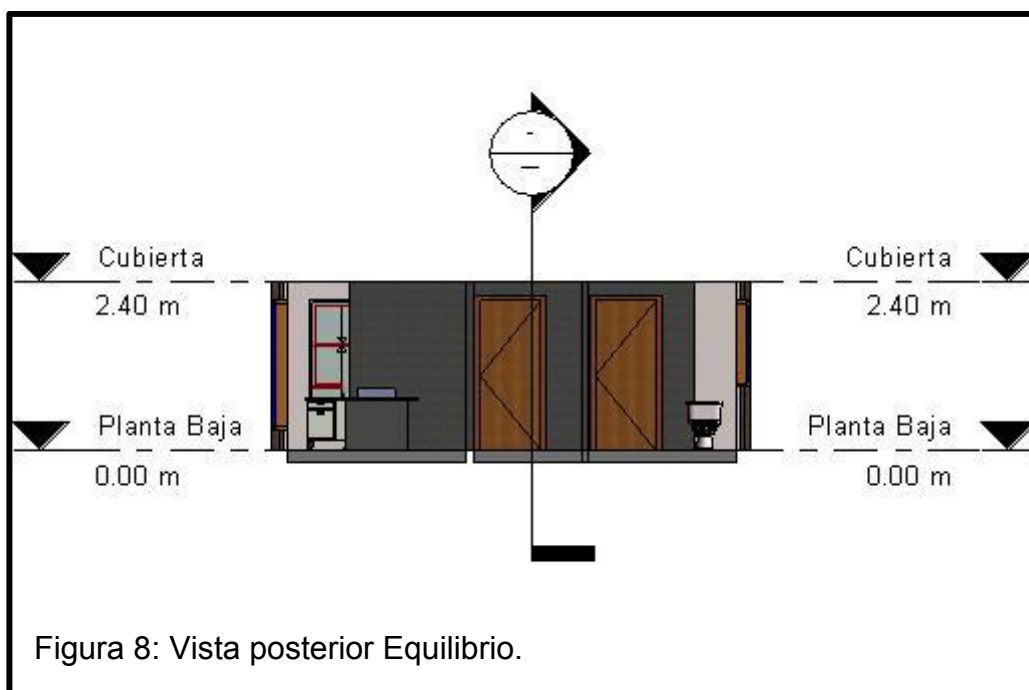
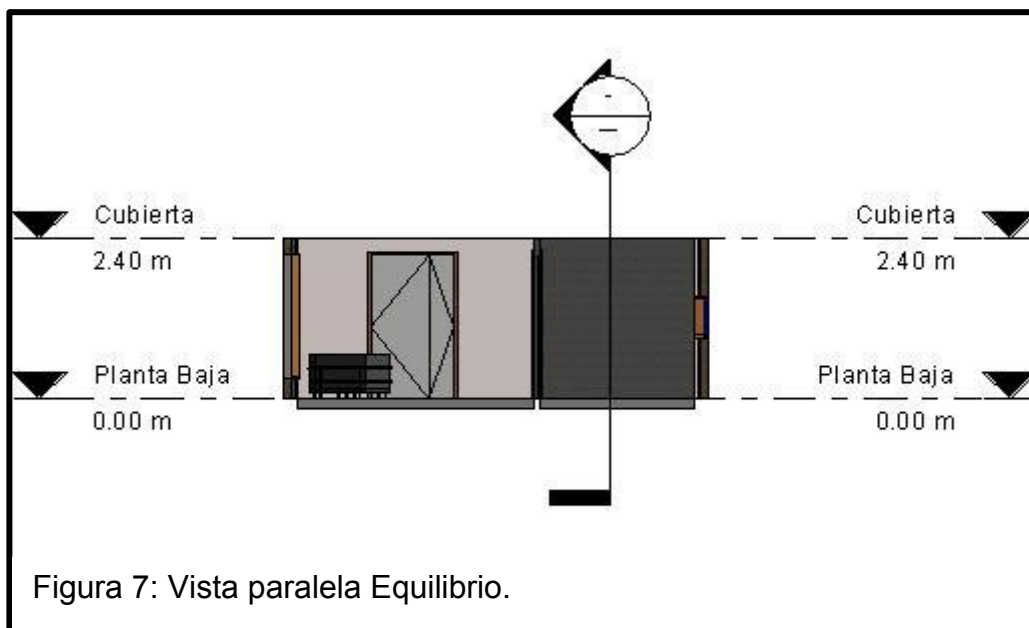


Figura 4: Detalle, plano arquitectónico.





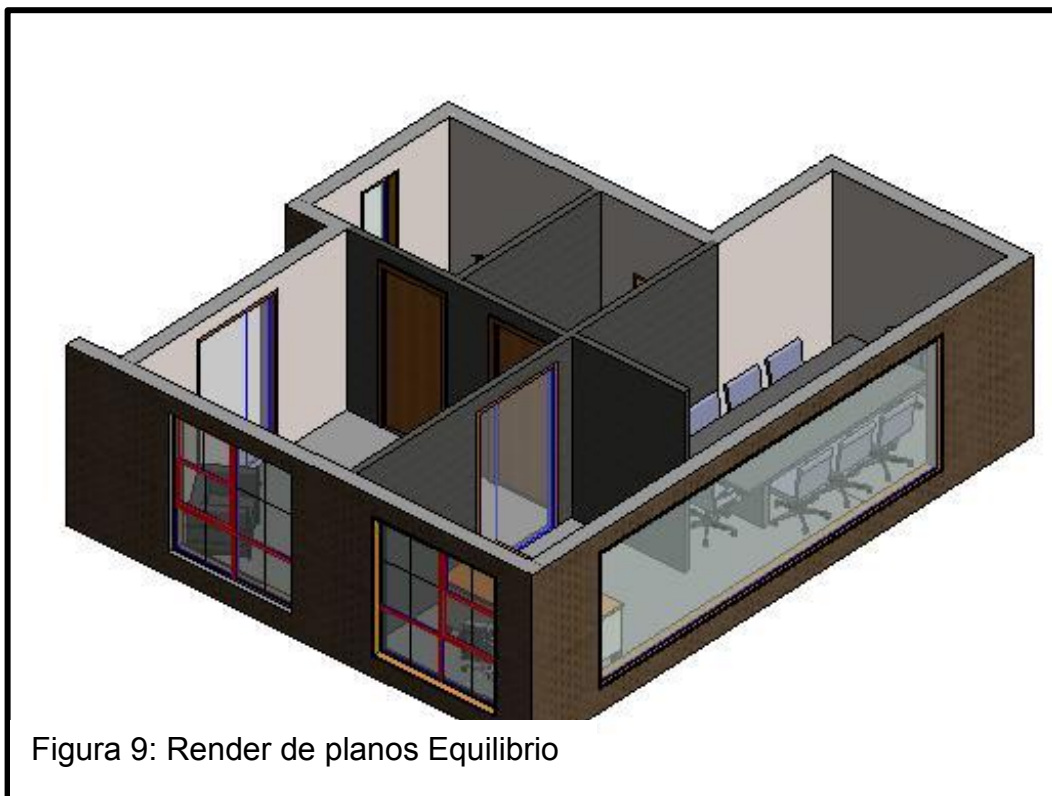


Figura 9: Render de planos Equilibrio

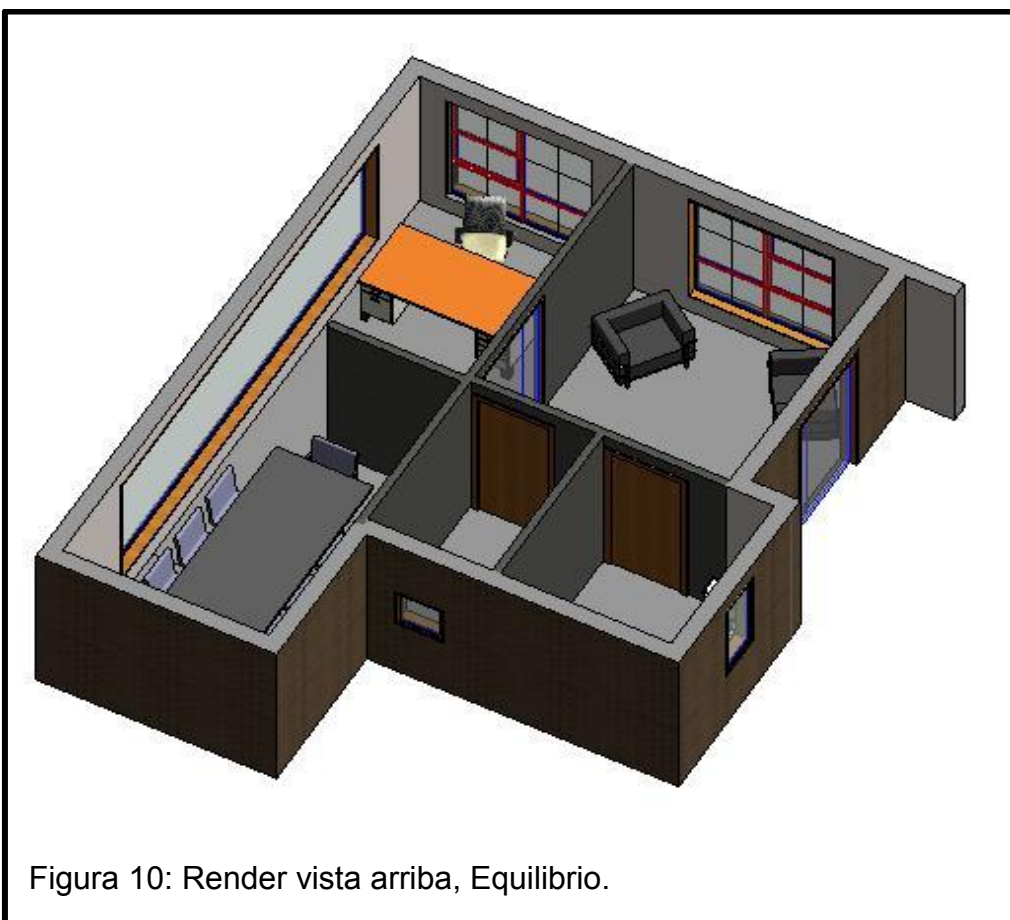


Figura 10: Render vista arriba, Equilibrio.

#### 4.1.7 Diagrama de macro proceso actual

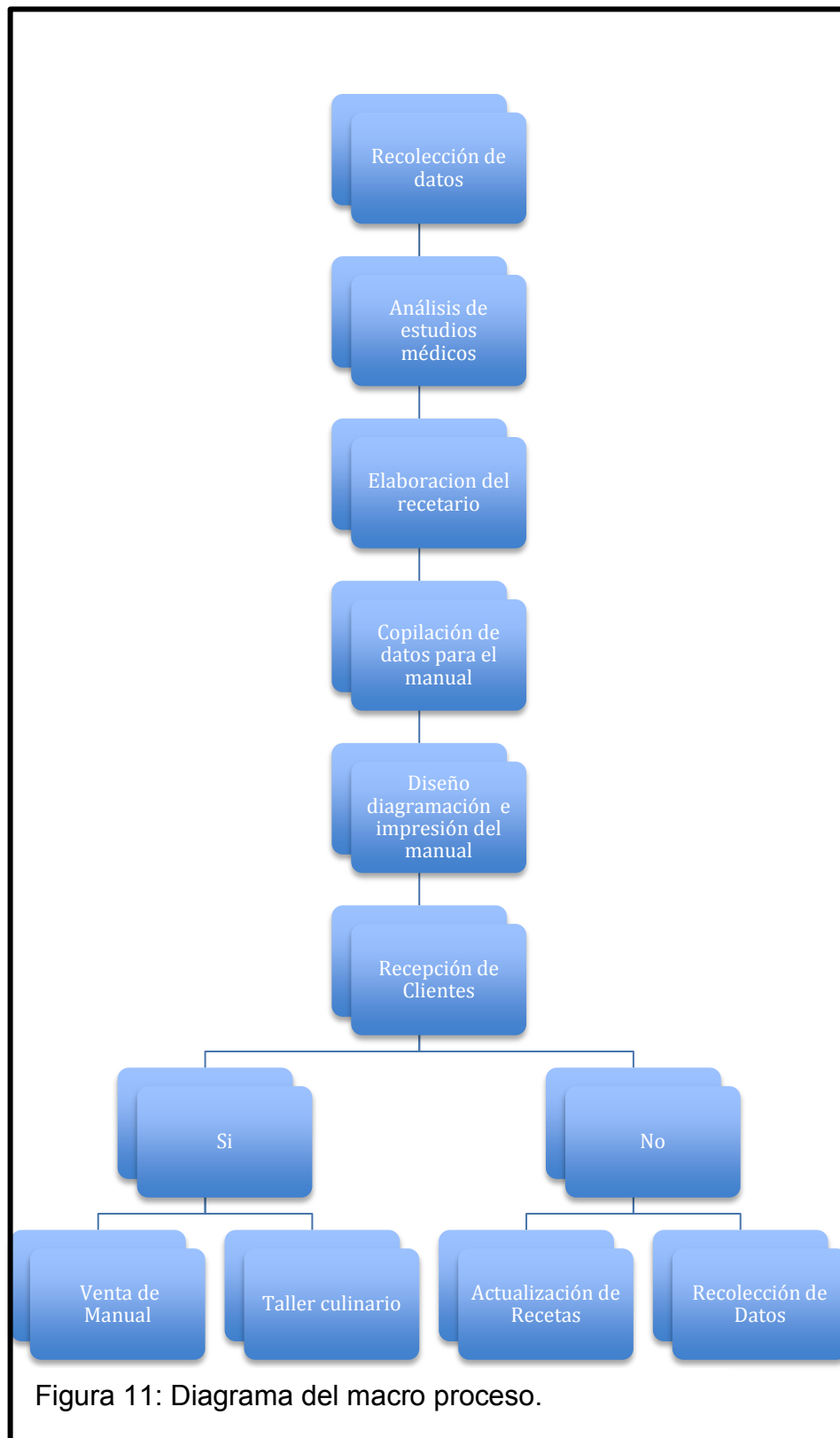


Figura 11: Diagrama del macro proceso.

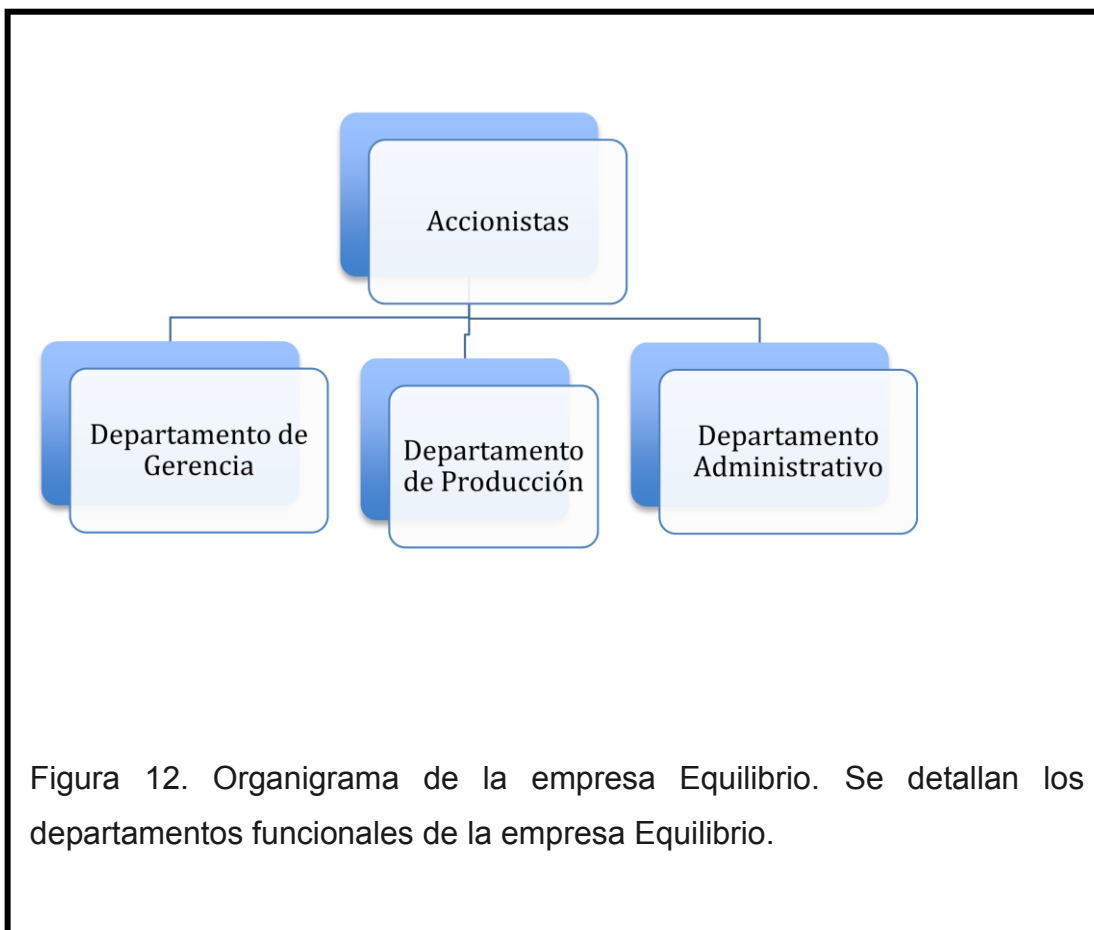
## 4.2 Plan de Recursos Humanos

### 4.2.1 Departamentos funcionales

Departamento de Administrativo y financiero: Se encarga de la facturación, del proceso de inventarios y la contabilidad de la empresa.

Departamento de Gerencia: Encargado de la venta de los manuales y del taller culinario, también se encarga de crear nuevas recetas constantemente los datos recolectados para la formulación de nuevas recetas.

Departamento de Producción: Se encarga de recolectar los datos y tablas nutricionales y actualizar los datos para los nuevos manuales, este departamento también se encarga de la impresión de los nuevos manuales para la venta al público.

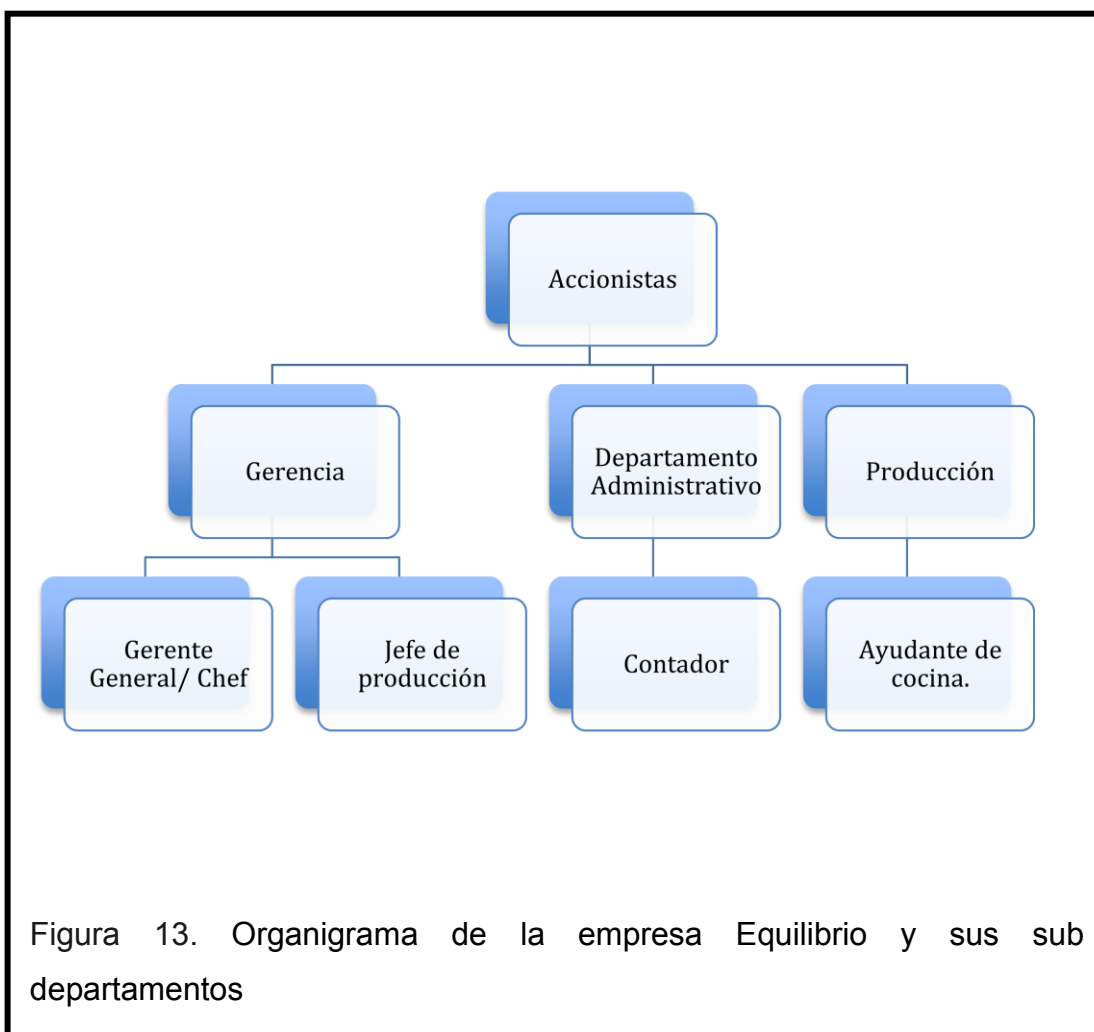




#### 4.2.2 Inventario de recursos humanos

Cargo	Cantidad
GERENTE O CHEF	1
ADMINISTRADOR/CONTADOR	1
ATUDANTE DE COCINA	1
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>

#### 4.2.3 Organigrama (cargos):



#### **4.2.4 Descripción de funciones**

##### **Gerente**

Venta del manual junto con la asesoría culinaria.

Encargado de dar charlas nutricionales con toque gastronómico.

Aporte del capital.

Toma de decisiones en cuanto al capital.

Representante legal.

Análisis del mercado.

Creación de nuevas recetas, las mismas que se probaran en la cocina de la empresa Equilibrio

##### **Jefe de producción**

Actualización de datos.

Se encarga del mise en place antes de las presentaciones.

Encargado de la impresión y diseño del manual.

Encargado de hacer compras para el taller culinario.

##### **Administrador**

Encargado del inventario.

Ver la existencia de nuevos clientes.

Declarar el I.V.A.

Registro de un asiento contable.

Marketing y publicidad.

## **Conclusión del capítulo**

Las recetas presentadas en el capítulo cuentan con las kilocalorías necesarias para niños de 6 a 12 años, además se presentan los costos de cada una de las recetas, las cuales tienen un costo promedio por receta de 3,50 dólares, lo cual es accesible para el target de la empresa; también estas incluyen tips al momento de cocinar,. Las recetas que se presentan en el manual contienen sopas, platos fuertes y postres. Se detallan también los planos arquitectónicos con los que cuenta Equilibrio al momento de atender al cliente.

## Capítulo V - Plan de Mercado –

### 5.1 Investigación de Mercado

#### 5.1.1 Objetivos:

- Tabular que mercado va acceder de este producto.
- Establecer la competencia directa e indirecta del negocio, por medio de encuestas a 30 personas de la ciudad de Cumbaya.
- Distinguir las necesidades, preferencias y sugerencias de potenciales clientes.
- Marcar el valor del producto que el mercado está dispuesto a pagar.
- Conocer si el nicho del mercado al cual se dirige tiene el poder adquisitivo para adquirir el manual junto con la asesoría.

#### 5.1.2 Análisis del mercado:

A partir de la siguiente tabla podemos determinar una tabulación de datos gestionados por el INEC (INSTITUTO NACIONAL ECUATORIANO DE SESNSOS,2015), la cual se basa en la venta al por menor de libros, periódicos entre otros, se muestra una competencia de 2.736 personas que están involucradas en este ambiente de mercado, por lo cual se va a dificultar la difusión y venta del manual, por otra parte la inversión inicial es de 6.610,53, cifra que indica la dificultad económica y la necesidad de accionistas en la empresa, no obstante es un mercado activo que permite la integración de nuevo material.

Tabla 4: Competencia en librerías

COMPETIDORES ACTUALES = 2736	TOTAL DEL MERCADO	PROMEDIO POR NEGOCIO
Necesitas invertir para tu negocio (\$)	18.086.403,99	6.610,53
Total de ventas de los competidores (\$)	68.434.906,14	25.012,76
Total de gastos de los competidores (\$)	43.673.631,28	15.962,58
Número de personas que trabajan	4.021	1

Mujeres	2.832	1
Hombres	1.189	0
<b>POTENCIALES CLIENTES</b>		
Grupo Objetivo	98.762	
	<b>TOTAL</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Hombres	50.943	52
Mujeres	47.819	48
Usó de computadora(Últimos 6 meses)	62.078	63
Usó de internet(Últimos 6 meses)	52.23	53
Usó de celular(Últimos 6 meses)	89.343	90

Tomado de: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos),2015.

Los datos revelados por el INEC en la categoría de Asesoramiento nutricional y gastronómico, demuestran que la competencia esta compuesta particularmente por hombres

Tabla 5: Competencia en asesoría gastronómica

COMPETIDORES ACTUALES = 21	TOTAL DEL MERCADO	PROMEDIO POR NEGOCIO
Necesitas invertir para tu negocio (\$)	362.313	17.253
Total de ventas de los competidores (\$)	4.109.178,28	195.675,16
Total de gastos de los competidores (\$)	3.188.333,99	151.825,43
Número de personas que trabajan	60	3
Mujeres	21	1
Hombres	39	2
<b>POTENCIALES CLIENTES</b>		
Grupo Objetivo	98.762	
	<b>TOTAL</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Hombres	50.943	52
Mujeres	47.819	48
Usó de computadora(Últimos 6 meses)	62.078	63
Usó de internet(Últimos 6 meses)	52.23	53
Usó de celular(Últimos 6 meses)	89.343	90

Tomada de: INEC, (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos),2015.

## **5.2 Identificación y caracterización de la demanda**

El target de la empresa Equilibrio está enfocado en hombres y mujeres ubicados en el sector de Cumbaya, con un nivel económico medio alto con una edad de 25 años en adelante, cuyos hijos cursan años escolares, el manual que va a ofrecer la empresa cuenta con información visual, recetas saludables, alimentos nutritivos y tips en general, además cuenta con la instrucción practica para dichos padres; en los talleres se tiene como objetivo mejorar el conocimiento culinario y aportar con datos nutritivos.

Las preferencias de los consumidores en este mercado están determinadas por un déficit de conocimiento acerca de este tema, y una creciente demanda por productos o servicios que permitan alcanzar este objetivo.

Según las encuestas el precio aceptado por el mercado es de 30 dólares hasta un máximo de 50.

La demanda de la empresa tiene un nivel económico medio y alto ya que estos son los segmentos que podrían pagar la asesoría completa incluyendo el manual.

## **5.3 Identificación y caracterización de la oferta**

Las encuestas revelan que los padres de familia conocen varios especialistas en nutrición , por lo cual generaría una competencia indirecta.

Los pediatras se convierten en competencia ya que son los primeros en guiar a los padres en el proceso nutritivo de los niños.

## 5.4 Instrumentos de recolección de la información

### ENCUESTA:

Se diseñó una encuesta, la misma que busca determinar el nivel de conocimiento de nutrición que tienen los padres de familia, así como los hábitos alimenticios de niños y jóvenes y los lugares a dónde generalmente concurren para alimentarse.

Con esto queremos satisfacer las necesidades de nutrición del consumidor final, así como la identificación de los posibles competidores de la empresa Equilibrio.

1.- ¿Sabe lo que es nutrición?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

2.-¿Para preservar la salud de sus hijos, le parece a usted necesario la creación de un manual interactivo que sera complementado con un taller gastronomico?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

3.-¿qué día preferiria tomar el curso de cocina, entre semana o fines de semana?

Entre semana \_\_\_\_\_ Fines de semana \_\_\_\_\_

4.- ¿De las siguientes enfermedades, cual considera usted la mas común en niños mal nutridos?

- Anemia ( )
- Diabetes ( )
- Problema de desarrollo ( )
- Obesidad ( )

5.-¿Dónde almuerzan sus hijos? Marque con una X

- Hogar ( )
- Escuela ( )
- Restaurante ( )

6.- ¿Qué opción de las siguientes frecuenta usted para preservar la nutrición de su hijo? Marque con una X

- Recomendación del Pediatra ( )
- Libros de nutrición infantil ( )
- Sigue consejos familiares ( )
- Libros con recetas especializadas ( )

7.- ¿Conoce usted a un especialista en nutrición?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

8.- ¿en las capacitaciones culinarias que temas desearia profundizar?

- coccion de alimentos ( )
- variedad de menus ( )
- aporte nutricional de los alimentos ( )
- teccinicas de coccion ( )

9.- ¿por el servicio del manual y la capacitación cuanto estira dispuesto a pagar?

- 20 ( )
- 30 ( )
- 40 ( )
- 50 ( )



10.- ¿Cuál de estas opciones desearía usted incluir en el manual didáctico? Es válida más de una opción.

- Recetas fáciles ( )
- Gráficos explicativos ( )
- Postres ( )
- Deporte en niños ( )

**Formula de la muestra:**

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

**n = tamaño de la muestra**  
**N = tamaño de la población**  
**E = error permitido**

**N = 500**  
**E = 0,03**  
**n = 344**

Por asuntos relacionados a tiempo, se realizaron las encuestas a 30 padres de familia para el desarrollo del análisis del mercado.

Tabla 6: Análisis de las encuestas

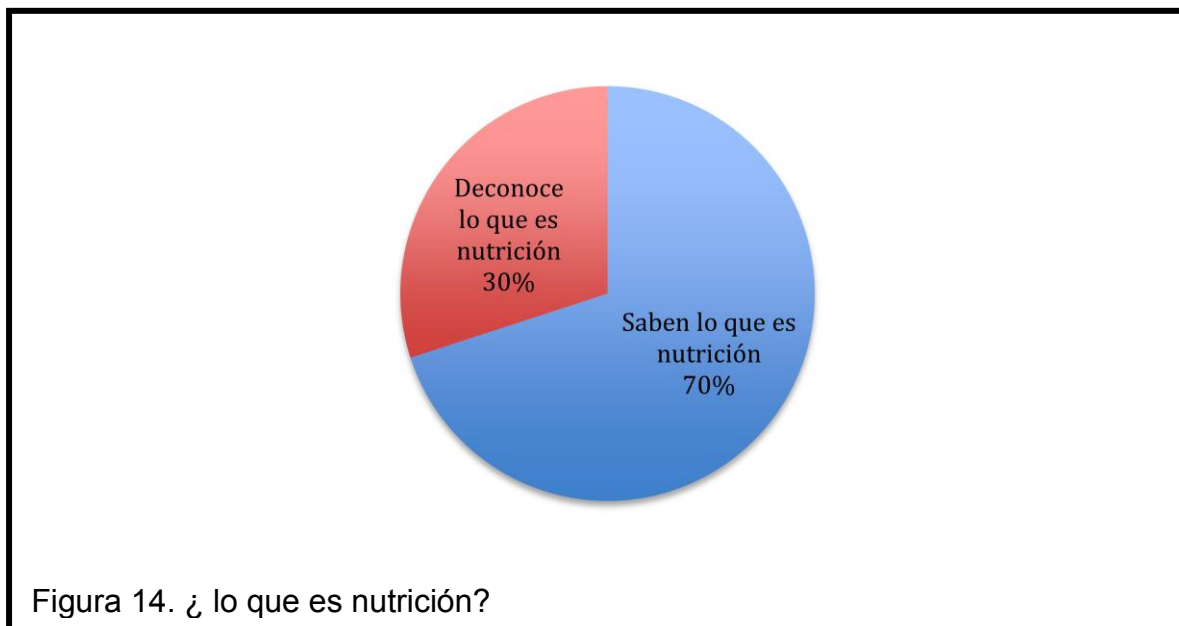
TABLACION ENTREVISTA																
#	Pregunta	Encuesta 1	Encuesta 2	Encuesta 3	Encuesta 4	Encuesta 5	Encuesta 6	Encuesta 7	Encuesta 8	Encuesta 9	Encuesta 10	Encuesta 11	Encuesta 12	Encuesta 13	Encuesta 14	Encuesta 15
1	sexo	Masculino	Masculino	Femenino	Masculino	Femenino	Femenino	Femenino	Femenino	Femenino	Femenino	Femenino	Femenino	Masculino	Masculino	Masculino
2	Edad	25	28	40	24	37	40	45	46	50	27	33	40	44	26	38
3	Sabe lo que es la nutrición	es el aprovechamiento de todos los nutrientes dentro de los alimentos manteniendo un equilibrio en el organismo	es cuidarse con los alimentos que comemos	Es la relación entre los nutrientes y la salud para una buena dieta.	saber alimentarse	brindar al cuerpo todos los elementos necesarios y saludables que le permitan funcionar correctamente	Es un estado que tenemos según el tipo de alimentación que tenemos	Alimentarse bien	Alimentación adecuada y sana	Es la combinación de varios alimentos necesarios para el correcto desarrollo del cuerpo humano	alimentarse bien	Es la forma de alimentarse bien sin excesos y escogiendo los nutrientes necesarios para tener un balance	buena alimentación	alimentación	comer sanamente	comer sanamente
4	Para preservar la salud de sus hijos, le parece a usted necesario la creación de un manual interactivo con un taller complementado con un taller gastronómico	si	si	si	si	si	no	no	si	no	si	no	si	no	si	si
5	qué día preferiría tomar el curso de cocina, entre semana o fines de semana	Entre semana	Entre semana.	Fines de semana.	Entre semana	Fines de semana	Entre semana	Entre semana	Fines de semana	Entre semana	Entre semana	Entre semana	Fines de semana	Entre semana	Entre semana	Entre semana
6	De las siguientes enfermedades, cuál considera usted la más común en niños mal nutridos	Anemia	Obesidad	obesidad	Problemas de desarrollo	Anemia	Obesidad	Problemas de desarrollo	Problemas de desarrollo	Obesidad	Anemia	diabetes	Obesidad	Problemas de desarrollo	obesidad	Diabetes
7	Como cuidan la nutrición de sus hijos	equilibrando todos los alimentos que ingieren	hago recetas fáciles de hacer	Procurando que sea una alimentación balanceada y nutritiva.	alimentándoles bien	procurar darle alimentos variados y nutritivos evitando los dulces	Alimentándolos con productos naturales no fritos, no darles comida chatarra	Alimentándolos bien	Alimentándolos de la mejor manera, con comida natural y no procesada	adquiriendo productos que aporten vitaminas	tratando de darle cosas sanas	Tratando de tener un balance en las comidas y creando hábitos para que les guste todos los alimentos	dándole cosas naturales	alimentándoles bien	Le doy cosas saludables para que se alimenten bien	Coccho proteínas y carbohidratos.
8	¿Dónde almuerzan sus hijos?	en casa o en la escuela	en casa	en casa	en casa	en casa	en casa	en casa	en casa	en casa	en casa	en casa	en casa	en casa	en casa	en casa
9	Qué opción de las siguientes frecuenta usted para preservar la nutrición de su hijo	Recomendación del pediatra	Consejos familiares	Recomendación del pediatra	Libros de nutrición infantil	Libros con recetas	Recomendación del pediatra	Recomendación del pediatra	Consejos familiares	Libros con recetas	Libros de recetas	Recomendación del pediatra	Consejos familiares	Libros con recetas	Recomendación del pediatra	Libros con recetas
10	en las capacitaciones culinarias que temas desearía profundizar	Técnicas de cocción	Cocción de alimentos	Técnicas de cocción	Técnicas de cocción	Cocción de alimentos	Variedad de menús	Técnicas de cocción	Técnicas de cocción	Aporte nutricional de alimentos	Técnicas de cocción	Variedad de menús	Aporte nutricional de alimentos	Aporte nutricional de alimentos	Cocción de alimentos	Técnicas de cocción
11	por el servicio del manual y la capacitación cuánto estaría dispuesto a pagar	50	15	20	10	50	20	50	10	30	lo que cueste	25	25	20	10	30
12	Cuál de estas opciones desearía usted incluir en el manual didáctico	Cuadros explicativos	Recetas fáciles	Recetas fáciles	Cuadros explicativos	postres	Recetas fáciles	Cuadros explicativos	Deporte en niños	postres	postres	Deporte en niños	Deporte en niños	Cuadros explicativos	Recetas fáciles	Cuadros explicativos

A partir del cuadro adjunto, se procedió a tabular los datos de forma cualitativa y cuantitativa, de tal manera que para cada pregunta se establezcan los análisis de mercado y probabilidades de éxito del proyecto.

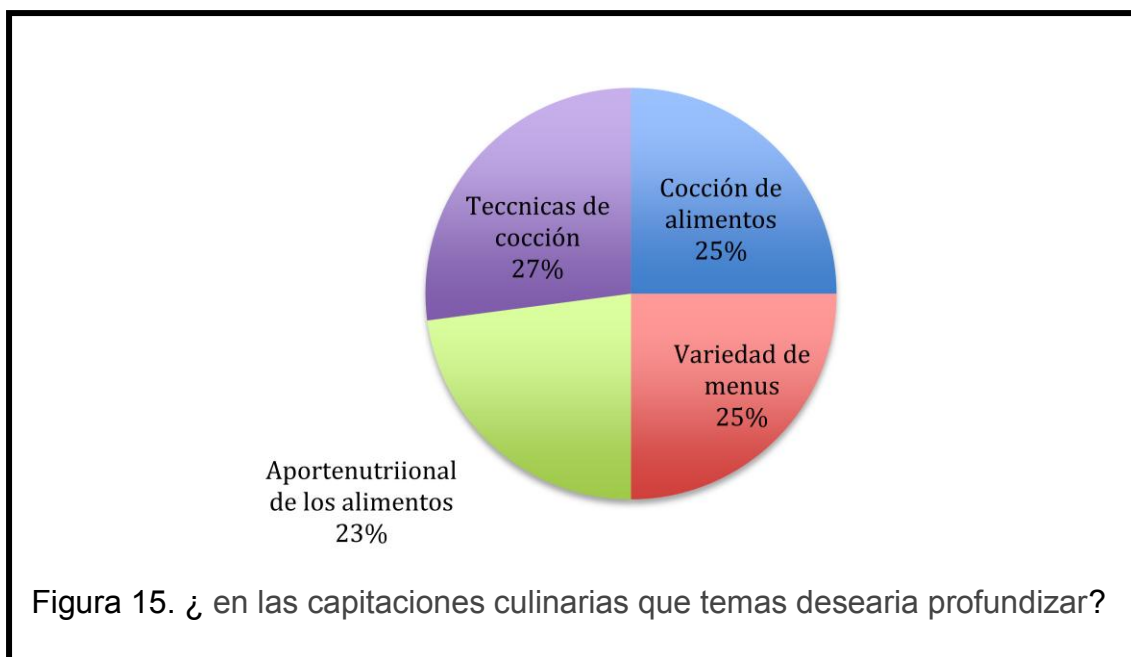
## 5.5 Análisis de Resultados

Los resultados obtenidos de la encuesta se tabularon utilizando Excel, y a su vez graficando los mismos.

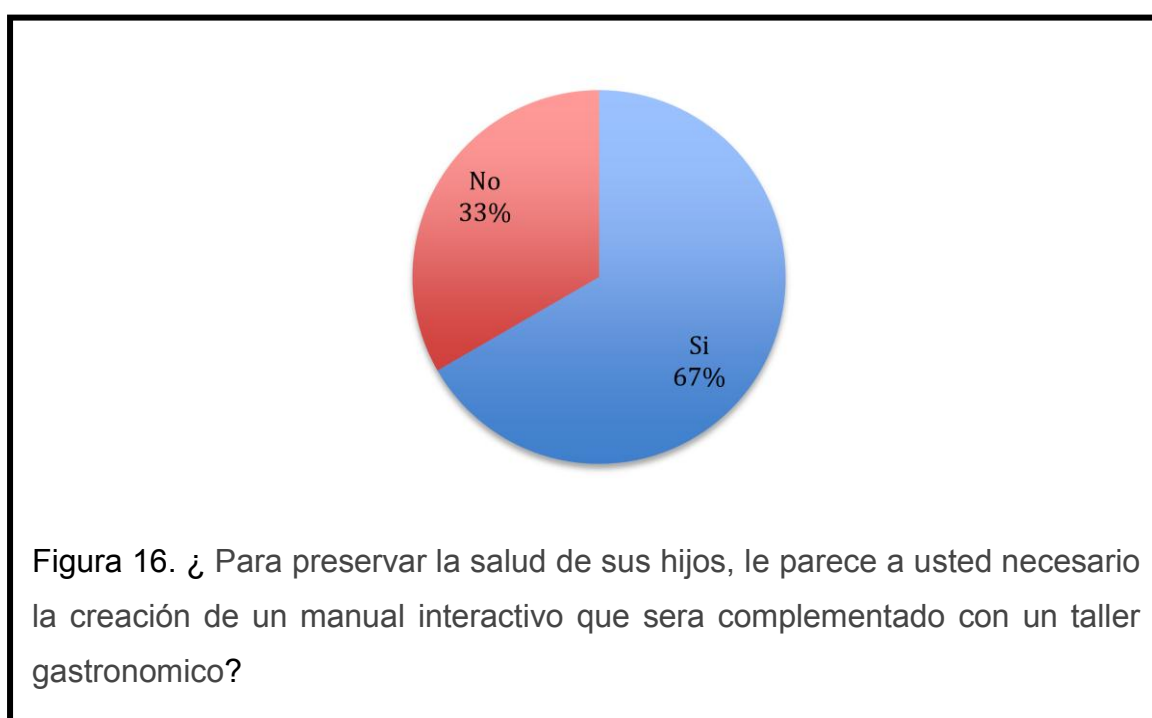
A continuación se presentan los resultados obtenidos a partir de las encuestas realizadas para el análisis:



En la pregunta número uno de la encuesta formulada, logramos conocer que la mayoría de los encuestados conoce lo que es nutrición.



En esta pregunta las opciones eran múltiples y los encuestados dieron el mismo porcentaje de importancia a todas las opciones. Esto muestra interés en los temas planteados al momento de impartir la charla culinaria.



El mercado esta de acuerdo con la creación de un manual interactivo junto a la asesoría culinaria, lo que es un resultado positivo para la creación del servicio que la empresa pretende distribuir.

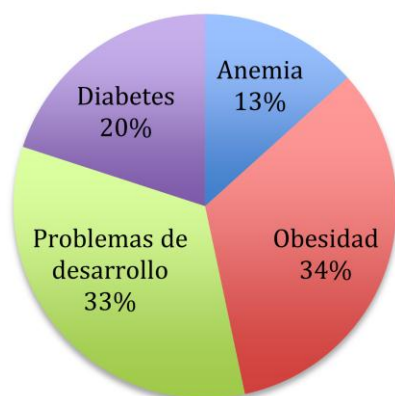


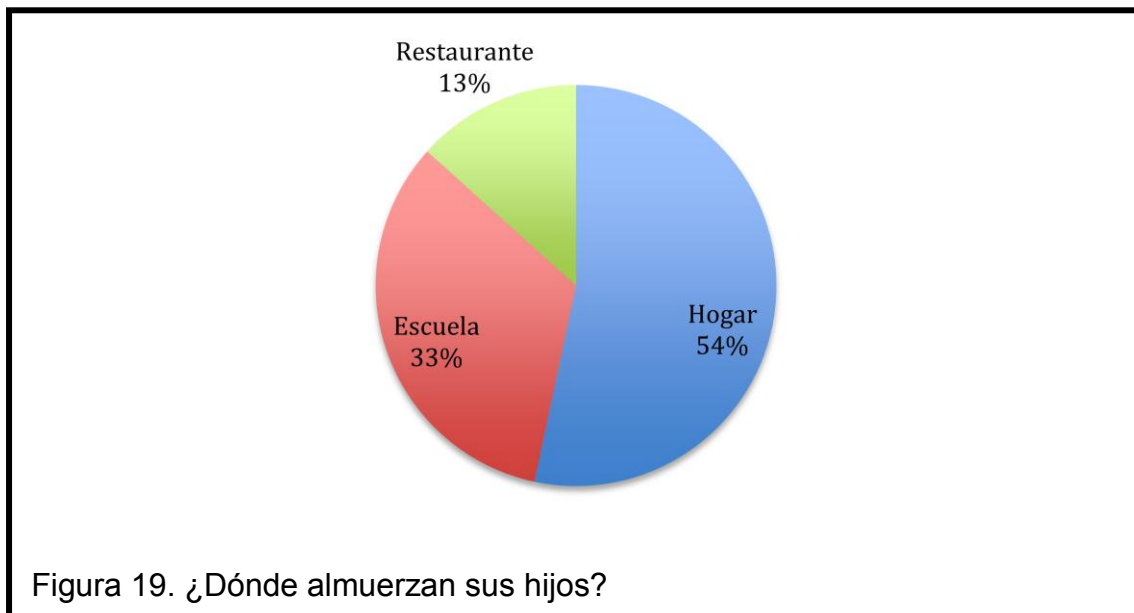
Figura 17. ¿De las siguientes enfermedades, cual considera usted la más común en niños mal nutridos?

Los encuestados en sus respuestas dijeron que el mayor problema de una mala nutrición son los problemas de desarrollo, sin embargo la obesidad y la diabetes tienen valores altos, 5 de cada 10 encuestados escogieron alguna de estas alternativas.

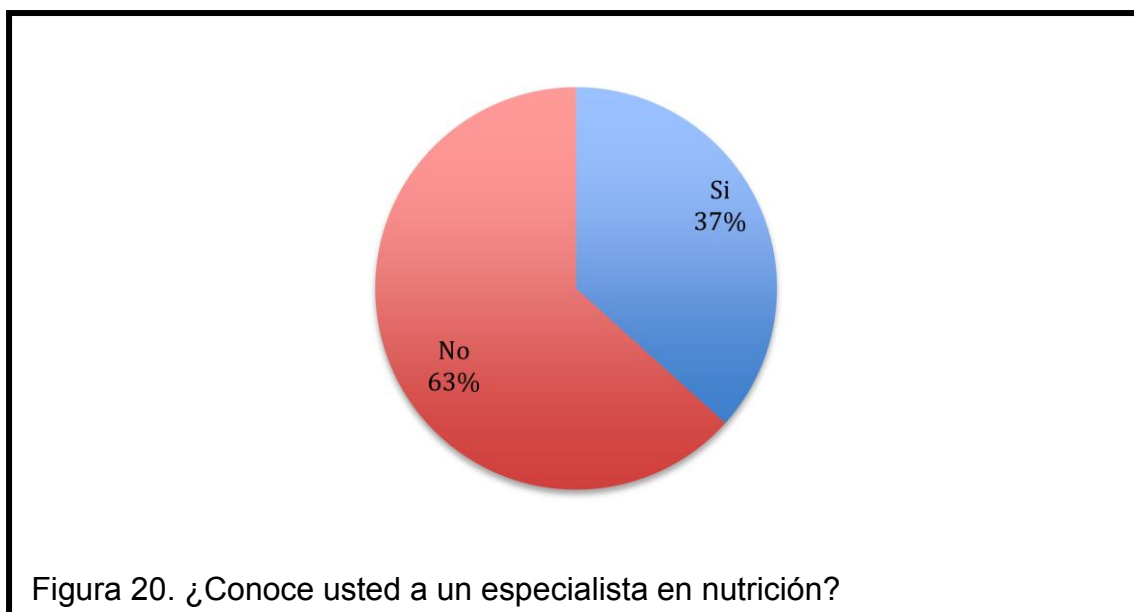


Figura 18. ¿Qué opción de las siguientes frecuenta usted para preservar la nutrición de su hijo?

En la Figura 10 se ve que los padres de familia siguen consejos del pediatra para la alimentación de sus hijos, más aún siguen consejos prácticos de libros con recetas.



El 54% de niños almuerzan en la casa lo cual evidencia que los padres tienen una influencia directa en la alimentación de los niños, seguido por la escuela que es también un eje del desarrollo del niño.



La encuesta muestra que más de la mitad de individuos no conoce a un especialista en nutrición y es un mercado potencial al cual se podría capturar

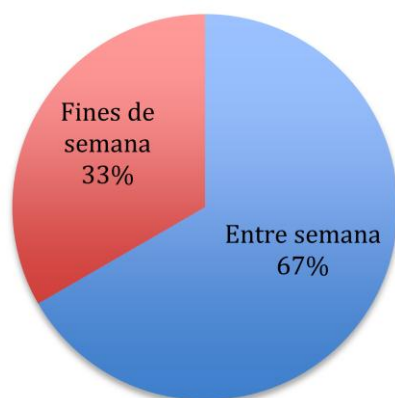


Figura 21. ¿ qué día preferiria tomar el curso de cocina, entre semana o fines de semana?

Los padres de familia tienen como preferencia tomar los cursos de cocina entre semana.

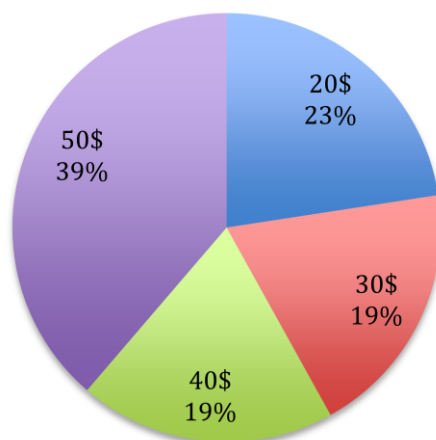


Figura 22. ¿por el servicio del manual y la capacitación cuanto estaria dispuesto a pagar?

El 81% de los encuestados están dispuestos a pagar un precio entre 30 a 50 dólares. Esto quiere decir que el precio debe asignarse en un valor intermedio.



Figura 23. ¿Cuál de estas opciones desearía usted incluir en el manual didáctico?

Con esta pregunta se puede concluir que los entrevistados desean que el manual contenga cuadros explicativos y recetas fáciles de preparar. Estos son parámetros que se deberán incluir en el diseño del manual.

### Conclusiones del capítulo:

Se logró determinar el grupo objetivo, así como las necesidades de información que sobre nutrición tiene el mismo. Arrojando datos que alientan la ejecución del proyecto fundamentalmente en padres primerizos.

Si bien se aprecia la presencia de competidores (nutricionistas y librerías), el valor agregado del producto de la empresa Equilibrio así como su promesa única de valor hacen atractivo el Manual de Nutrición y sus servicios anexos.



## **Capítulo VI – Plan de Marketing –**

### **6.1 Segmentación**

La segmentación del mercado se realiza con el fin de focalizar la estrategia de marketing que la empresa tomará, optimizar el gasto en marketing, producción y logística e identificar un nicho de mercado donde no exista una competencia directa. En el caso de la empresa Equilibrio las variables que se utilizaron para la segmentación fueron geográficas, demográficas, pictográficas. Finalmente el segmento objetivo de la empresa está enfocado en personas que vivan en el Ecuador específicamente en Quito, sector Cumbayá. El producto está enfocado hacia padres de familia, principalmente en un rango de edad 25 a 40 años con hijos de edad escolar y colegial. Así mismo, el producto está dirigido hacia el segmento de mercado de personas que buscan un estilo de vida mucho más saludable.

La identificación se realizó en base a la encuesta y a futuro el incremento será a través de generación de base de datos, sondeo a clientes de restaurantes, e incluso a los consumidores y clientes en farmacias. De igual manera el segmento objetivo es habitual usuario de redes sociales e incluso gimnasios.

### **6.2 Producto**

El servicio que se va a ofrecer hacia los padres de familia consiste en la entrega de un manual con un formato y diseño llamativo para el consumo, varios temas saludables serán tratados en el manual junto con recetas, tips culinarios, tipos de bebidas, conocimiento básico de cocina, etc.



Figura 24. Portada del manual.

Una vez que el cliente llega a las oficinas se le entrega un brochure informativo sobre el servicio que ofrecemos. Los clientes que deciden pagar para recibir el manual junto con el taller culinario, son llevados a una sala donde se hará una presentación sobre estrategias y recetas saludables de tal manera que puedan sacar el máximo provecho del manual, el mismo que será entregado al final de la charla. El producto final incluye un taller culinario, dictado por un Chef graduado en la Universidad de las Américas, el mismo que tendrá contacto directo con los padres de familia al momento de impartir dichas asesorías que complementa la estrategia del producto,

El plan de Equilibrio es innovar constantemente el manual con la ayuda de recetas y consejos nutricionales, el fin de satisfacer las necesidades de los clientes hace que la empresa utilice el tiempo de ocio en mejorar recetas y analizar datos y en el plazo de 4 meses lanzar al mercado el nuevo manual.

### **6.3 Marca**

La empresa tendrá el nombre de Equilibrio ya que permite asociarlo con realizar actividades saludables, llevar un adecuado estilo de vida y sobre todo mantenerlo en el largo plazo.

### **6.4 Servicio**

El servicio se verá reflejado en la venta de los manuales junto con las practicas culinarias hacia nuestros clientes.

La empresa Equilibrio brindará un servicio especializado de asesoría inicial para cambiar hacia un estilo de vida saludable enfocado especialmente en hombres y mujeres, los cuales tengas hijos en edad escolar.

El servicio de asesoría tiene un proceso previo de preparación que incluye la recopilación, actualización, y validación de consejos y guías prácticos para una alimentación saludable y además esta combinado con recetas accesibles y deliciosas para niños.

De igual manera el servicio también va dirigido a todos aquellos individuos que gustan de una vida sana, que acuden a gimnasios, gustan de realizar actividades deportivas.

## **6.5 Estrategias de Marketing**

### **6.5.1 Estrategia de Producto**

Línea de Servicio: El servicio prestado por la empresa está enfocado en una atención holística que permita obtener los mejores resultados utilizando diversos recursos multimedia. El servicio se diferencia en los siguientes aspectos:

- Asesoría Integral
- Recursos Multimedia, videos ilustrativos de recetas.
- Soluciones personalizadas
- Recetas de gran calidad y sabor

### **6.5.2 Estrategia de Precios**

El costo del manual junto con la asesoría culinaria tendrá un costo de 40 dólares, con la entrega de manual se hará una presentación y guía personalizada sobre temas culinarios y nutritivos los cuales ayudan a fortalecer la nutrición de los hijos, así como de personas con deseos de mejorar su nutrición y mantener una vida sana. Posteriormente se ofrecerá el taller culinario, el mismo que forma parte de los USD 40 que el cliente va a pagar por este servicio. Estos valores se ajustan a las expectativas de precios de los clientes potenciales del negocio según la encuesta realizada previamente.

En sí, la estrategia de precio se definió por el área geográfica en la que está ubicado el segmento objetivo, el cual avala la encuesta realizada en el medio.

### **6.5.3 Estrategia de Promoción**

Equilibrio se promocionará a través redes sociales tales como Facebook, instagram y twitter, como idea de expandir el mercado se tiene planificado ir a colegios del sector de Cumbayá y hablar con padres de familia para de esta manera impartir conocimientos nutritivos y culinarios los cuales están dispuestos en el manual a ofrecer, hacer una demostración culinaria en el parque de Cumbayá para captar la atención de padres y potenciales consumidores que transiten por la zona, siendo esta la forma de captar nueva clientela.

La promoción llevará el mensaje de lo importante que es tener una alimentación sana, resaltando los beneficios de ella para poner fin a los problemas de obesidad, mala alimentación y perjuicios que estos generan a la salud humana.

Sobre todo resaltando el valor diferencial del producto que es el taller culinario dictado por un Chef graduado en la UDLA, el mismo que se realizará en horarios y días que el consumidor destine con mayor facilidad.

A futuro incluso se podrán realizar contactos con almacenes tipo Sukasa y realizar convenios para dictar los cursos en sus instalaciones que son de mucha concurrencia del segmento objetivo establecido.

#### **6.5.4 Estrategia de distribución**

La naturaleza del producto hace que para mejorar la rentabilidad del mismo, se opte por una entrega directa del manual, así se evitará los intermediarios.

La idea principal y fundamental es captar la clientela in situ, por lo que la distribución se apalanca en la estrategia de promoción ya mencionada.

#### **Conclusión del capítulo**

Las variables que se utilizaron para la segmentación fueron geográficas, demográficas, pictográficas. Finalmente el segmento objetivo de la empresa está enfocado en personas que vivan en el Ecuador específicamente en Quito-Cumbaya. La empresa Equilibrio pone a disposición el manual junto con la asesoría para padres de familia, con este plan se tiene como objetivo llamar la atención de los mismos. El costo total del producto que ofrece la empresa es de 40 dólares. El servicio prestado por la empresa está enfocado en una atención holística que permita obtener los mejores resultados utilizando diversos recursos multimedia, tales como bochures, videos explicativos de receta

## Capítulo VII – Plan Financiero –

**PROYECTO " VENTA DE MANUALES NUTRITIVOS Y ASESORAMIENTO "**  
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

<b>SUPUESTOS PARA EL ANÁLISIS</b>	
PRECIO COMPRA UNIDAD	12.00
PRECIO DE VENTA POR UNIDAD	40.00
<b>Incremento</b>	
<b>Año</b>	<b>Ventas</b> <b>Gastos</b>
2	10.00%      5.00%
3	10.00%      5.00%
4	10.00%      5.00%
5	10.00%      5.00%
<b>TASA DE DESCUENTO</b>	
	12.00%
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>\$ 10,500</b>
EN ACTIVOS FIJOS	\$ 9,440
EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ 1,060
INVERSION PROPIA APROXIM	30.00%
INVERSION PROPIA	\$ 3,850
DEUDA BANCARIA	\$ 6,650

<b>INDICADORES DE EVALUACION FINANCIERA</b>					
PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES	\$ 3,921				
PERIODO DE RECUPERACION EN MESES	10				
COSTO - BENEFICIO	1.77				
TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA	20.30%				
VALOR ACTUAL NETO	\$ 8,087				
<b>RESULTADOS PROYECTADOS ANUALES</b>					
VENTAS DEL AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD ANUAL	51,840	57,024	62,726	68,999	75,899
UTILIDAD ANUAL ACUMULADA	1,720	2,969	4,531	6,616	8,652
FLUJO DE CAJA ANUAL	1,720	4,689	9,220	15,836	24,488
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	4,621	1,057	2,574	4,290	6,050
	4,621	5,678	8,252	12,542	18,592







**PROYECTO XXX**  
**PRESUPUESTO DE DEPRECIACION**

	PORCENTAJE ANUAL DE DEPRECIACION			
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4

**PRESUPUESTO DE DEPRECIACION MENSUAL**

TOTAL DE INMUEBLES COMPRADOS EN EL MES	4,155	0	300	0
TOTAL DE INMUEBLES ACUMULADO	4,155	4,155	4,155	4,455
TASA DEPRECIACION MENSUAL	5%	0.42%	0.42%	0.42%
DEPRECIACION MENSUAL	0	17	17	19

TOTAL DE MAQUINARIA Y MUEBLES DEL MES	3,350	0	0	0
TOTAL DE MAQUINARIA Y MUEBLES ACUMULADO	3,350	3,350	3,350	3,350
TASA DEPRECIACION MENSUAL	10%	0.83%	0.83%	0.83%
DEPRECIACION MENSUAL	0	28	28	28

TOTAL DE VEHICULOS DEL MES	0	0	0	0
TOTAL DE VEHICULOS ACUMULADO	0	0	0	0
TASA DEPRECIACION MENSUAL	20%	1.67%	1.67%	1.67%
DEPRECIACION MENSUAL	0	0	0	0

TOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTO DEL MES	1,635	0	0	0
TOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTO ACUMULADO	1,635	1,635	1,635	1,635
TASA DEPRECIACION MENSUAL	33%	2.75%	2.75%	2.75%
DEPRECIACION MENSUAL	0	45	45	45

<b>TOTAL DEPRECIACION</b>	<b>0</b>	<b>90</b>	<b>90</b>	<b>91</b>
---------------------------	----------	-----------	-----------	-----------























**PROYECTO VENTA DE MANUALES NUTRITIVOS  
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO  
AÑOS 1 AL 5**

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
INGRESOS POR VENTAS	51,840	57,024	62,726	68,999	75,899
TOTAL DE INGRESOS	51,840	57,024	62,726	68,999	75,899
COSTOS DE VENTAS	33,009	35,438	38,065	40,909	43,989
TOTAL DE COSTOS	33,009	35,438	38,065	40,909	43,989
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>18,831</b>	<b>21,586</b>	<b>24,662</b>	<b>28,090</b>	<b>31,910</b>
GASTOS	15,387	16,200	16,955	17,253	18,041
TOTAL DE GASTOS	15,387	16,200	16,955	17,253	18,041
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>3,444</b>	<b>5,387</b>	<b>7,707</b>	<b>10,837</b>	<b>13,869</b>
GASTOS FINANCIEROS	-671	-674	-514	-335	-135
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. E IMP.</b>	<b>2,773</b>	<b>4,713</b>	<b>7,192</b>	<b>10,502</b>	<b>13,734</b>
PARTICIPACION TRABAJADORES	416	707	1,079	1,575	2,060
<b>UTILIDA NETA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>2,357</b>	<b>4,006</b>	<b>6,114</b>	<b>8,926</b>	<b>11,673</b>
IMPUESTOS	638	1,037	1,582	2,310	3,021
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>1,720</b>	<b>2,969</b>	<b>4,531</b>	<b>6,616</b>	<b>8,652</b>







**PROYECTO VENTA DE MANUALES NUTRITIVOS**  
**ESTADO DE FLUJO DE FONDOS**  
**AÑO 1**

	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 1er AÑO
<b>FLUJO DE OPERACIÓN</b>													
UTILIDAD OPERACIONAL DEL MES	371	280	280	279	279	279	279	279	279	279	279	279	3,444
MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO													
+ DEPRECIACION	0	90	90	91	91	91	91	91	91	91	91	91	1,003
- PAGO PARTICIPACION LABORAL													0
- PAGO IMPUESTO A LA RENTA													0
- VENTAS	-4,320	-4,320	-4,320	-4,320	-4,320	-4,320	-4,320	-4,320	-4,320	-4,320	-4,320	-4,320	-51,840
+ COBRO DE CUENTAS POR COBRAR	4,104	4,320	4,320	4,320	4,320	4,320	4,320	4,320	4,320	4,320	4,320	4,320	51,624
<b>TOTAL DE FLUJO DE OPERACIÓN</b>	<b>155</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>4,231</b>
<b>FLUJO DE INVERSION</b>													
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	9,140	0	150	150	0	0	0	0	0	0	0	0	9,440
<b>TOTAL DE FLUJO DE INVERSION</b>	<b>9,140</b>	<b>0</b>	<b>150</b>	<b>150</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9,440</b>
<b>TOTAL DE FLUJO OPERATIVO E INVERSION</b>	<b>-8,985</b>	<b>371</b>	<b>221</b>	<b>221</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>371</b>	<b>-5,209</b>
<b>FLUJO DE FINANCIAMIENTO</b>													
APORTE PROPIO	3,850	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,850
FINANCIAMIENTO DE TERCEROS	6,650	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,650
PAGO DE CUOTA DE CREDITO	0	-61	-61	-61	-61	-61	-61	-61	-61	-61	-61	-61	-671
PAGO DE CREDITOS ANTERIORES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL DE FLUJO DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>10,500</b>	<b>-61</b>	<b>-61</b>	<b>-61</b>	<b>-61</b>	<b>-61</b>	<b>-61</b>	<b>-61</b>	<b>-61</b>	<b>-61</b>	<b>-61</b>	<b>-61</b>	<b>9,829</b>
<b>TOTAL DE FLUJO DE FONDOS DEL PERIODO</b>	<b>1,515</b>	<b>310</b>	<b>160</b>	<b>160</b>	<b>310</b>	<b>310</b>	<b>310</b>	<b>310</b>	<b>310</b>	<b>310</b>	<b>310</b>	<b>310</b>	<b>4,621</b>
<b>SALDO INICIAL</b>	<b>0</b>	<b>1,515</b>	<b>1,824</b>	<b>1,984</b>	<b>2,144</b>	<b>2,453</b>	<b>2,763</b>	<b>3,073</b>	<b>3,382</b>	<b>3,692</b>	<b>4,001</b>	<b>4,311</b>	<b>0</b>
<b>SALDO FINAL DE FONDOS</b>	<b>1,515</b>	<b>1,824</b>	<b>1,984</b>	<b>2,144</b>	<b>2,453</b>	<b>2,763</b>	<b>3,073</b>	<b>3,382</b>	<b>3,692</b>	<b>4,001</b>	<b>4,311</b>	<b>4,621</b>	<b>4,621</b>

PROYECTO VENTA DE MANUALES NUTRITIVOS  
ESTADO DE FLUJO DE FONDOS

PROYECTAR A. NEW 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	449	449	449	449	449	449	449	449	449	449	449	449	5,387
MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO:													
+ DEPRECIACION	91	91	91	91	91	91	91	91	91	91	91	91	1,087
+ COBRO DE CUENTAS POR COBRAR	-4,752	-4,752	-4,752	-4,752	-4,752	-4,752	-4,752	-4,752	-4,752	-4,752	-4,752	-4,752	-57,024
- COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	4,752	4,752	4,752	4,752	4,752	4,752	4,752	4,752	4,752	4,752	4,752	4,752	57,002
- PAGO DE PARTICIPACION LABORAL	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-2,400
- PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA	-	-	-	-416	-	-	-	-	-	-	-	-	-416
FLUJO OPERACIONAL	319	340	340	-714	340	340	340	340	340	340	340	340	3,009
- PAGO DE CUOTA BANCARIA	-61	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-1,852
- PAGO DE CREDITOS ANTERIORES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
FLUJO DE FONDOS MENSUAL	258	168	168	-885	168	168	168	168	168	168	168	168	1,057
FLUJO DE FONDOS ACUMULADO	4,879	5,047	5,216	4,330	4,499	4,667	4,835	5,004	5,172	5,341	5,509	5,678	5,678

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	642	642	642	642	642	642	642	642	642	642	642	642	7,707
MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO:													
+ DEPRECIACION	91	91	91	91	91	91	91	91	91	91	91	91	1,087
+ COBRO DE CUENTAS POR COBRAR	-5,227	-5,227	-5,227	-5,227	-5,227	-5,227	-5,227	-5,227	-5,227	-5,227	-5,227	-5,227	-62,726
- COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	5,203	5,227	5,227	5,227	5,227	5,227	5,227	5,227	5,227	5,227	5,227	5,227	62,703
- PAGO DE PARTICIPACION LABORAL	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-2,400
- PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA	-	-	-	-1,037	-	-	-	-	-	-	-	-	-707
FLUJO OPERACIONAL	510	534	534	-1,210	534	534	534	534	534	534	534	534	4,637
- PAGO DE CUOTA BANCARIA	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-2,062
- PAGO DE CREDITOS ANTERIORES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
TOTAL DE FLUJO MENSUAL	338	362	362	-1,382	362	362	362	362	362	362	362	362	2,574
FLUJO ACUMULADO	6,016	6,378	6,739	5,356	6,119	6,081	6,443	6,805	7,167	7,528	7,890	8,252	8,252

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	862	907	907	907	907	907	907	907	907	907	907	907	10,837
MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO:													
+ DEPRECIACION	91	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	603
+ COBRO DE CUENTAS POR COBRAR	-5,750	-5,750	-5,750	-5,750	-5,750	-5,750	-5,750	-5,750	-5,750	-5,750	-5,750	-5,750	-68,999
- COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	5,724	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	68,973
- PAGO DE PARTICIPACION LABORAL	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-2,400
- PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA	-	-	-	-1,079	-	-	-	-	-	-	-	-	-1,079
FLUJO OPERACIONAL	727	753	753	-1,908	753	753	753	753	753	753	753	753	6,352
- PAGO DE CUOTA BANCARIA	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-2,062
- PAGO DE CREDITOS ANTERIORES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
TOTAL DE FLUJO MENSUAL	555	581	581	-2,080	581	581	581	581	581	581	581	581	4,290
FLUJO ACUMULADO	8,807	9,389	9,970	7,890	8,472	9,053	9,635	10,216	10,798	11,379	11,961	12,542	12,542

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	1,156	1,156	1,156	1,156	1,156	1,156	1,156	1,156	1,156	1,156	1,156	1,156	13,869
MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO:													
+ DEPRECIACION	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	558
+ COBRO DE CUENTAS POR COBRAR	-6,325	-6,325	-6,325	-6,325	-6,325	-6,325	-6,325	-6,325	-6,325	-6,325	-6,325	-6,325	-75,899
- COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	6,296	6,325	6,325	6,325	6,325	6,325	6,325	6,325	6,325	6,325	6,325	6,325	75,870
- PAGO DE PARTICIPACION LABORAL	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-2,400
- PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA	-	-	-	-1,575	-	-	-	-	-	-	-	-	-1,575
FLUJO OPERACIONAL	973	1,002	1,002	-2,883	1,002	1,002	1,002	1,002	1,002	1,002	1,002	1,002	8,112
- PAGO DE CUOTA BANCARIA	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-172	-2,062
- PAGO DE CREDITOS ANTERIORES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
TOTAL DE FLUJO MENSUAL	802	830	830	-3,055	830	830	830	830	830	830	830	830	6,050
FLUJO ACUMULADO	12,542	13,344	14,174	11,949	12,779	13,610	14,440	15,270	16,101	16,931	17,761	18,592	18,592



**PROYECTO VENTA DE MANUALES NUTRITIVOS**  
**FLUJO DE FONDOS PROYECTADO ANUAL**

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
VENTAS DEL PERIODO	51,840	57,024	62,726	68,999	75,899
COSTO DE VENTAS	-33,009	-35,438	-38,065	-40,909	-43,989
GASTOS OPERACIONALES	-15,387	-16,200	-16,955	-17,253	-18,041
<b>UTILIDAD OPERACIONAL DEL MES</b>	<b>3,444</b>	<b>5,387</b>	<b>7,707</b>	<b>10,837</b>	<b>13,869</b>
MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO:					
+ DEPRECIACION	1,003	1,097	1,097	603	558
- VENTAS	-51,840	-57,024	-62,726	-68,999	-75,899
+ COBRO DE CUENTAS POR COBRAR	51,624	57,002	62,703	68,973	75,870
- COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	-9,440	-2,400	-2,400	-2,400	-2,400
- PAGO DE PARTICIPACION LABORAL	-	-416	-707	-1,079	-1,575
- PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA	-	-638	-1,037	-1,582	-2,310
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>	<b>-5,209</b>	<b>3,009</b>	<b>4,637</b>	<b>6,352</b>	<b>8,112</b>
+ APORTE DE SOCIOS	3,850				
- PRESTAMOS RECIBIDOS	6,650				
- PAGO DE CUOTAS DE PRESTAMOS	-671	-1,952	-2,062	-2,062	-2,062
- PAGO DE CREDITOS ANTERIORES	-	-	-	-	-
<b>FLUJO DE FONDOS DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>9,829</b>	<b>-1,952</b>	<b>-2,062</b>	<b>-2,062</b>	<b>-2,062</b>
<b>FLUJO DE FONDOS ANUAL</b>	<b>4,621</b>	<b>1,057</b>	<b>2,574</b>	<b>4,290</b>	<b>6,050</b>
FLUJO DE FONDOS INICIAL		4,621	5,678	8,252	12,542
<b>FLUJO DE FONDOS ACUMULADO</b>	<b>4,621</b>	<b>5,678</b>	<b>8,252</b>	<b>12,542</b>	<b>18,592</b>



**PROYECTO VENTA DE MANUALES NUTRITIVOS PRINCIPAL**  
**PRESUPUESTO DE SUELDOS**

**NOMINA ADMINISTRATIVA Y VENTAS**

CONCEPTO	SUELDO ADMINISTR	TOTAL ADMIN Y VTA
<b>CARGO</b>		
SUELDO TRABAJADOR	400.00	400.00
+ IESS PATRONAL	12.15%	48.60
13er. SUELDO	8.33%	33.33
14to. SUELDO	33.33	33.33
FONDOS DE RESERVA	33.33	33.33
<b>COSTO PARA EMPRESA</b>	<b>548.60</b>	<b>548.60</b>

**NOMINA FABRICACION INDIRECTA**

CONCEPTO	SUELDO 1	TOTAL SUPERVISION
<b>CARGO</b>	secretaria	
SUELDO TRABAJADOR	354.00	354.00
+ IESS PATRONAL	12.15%	43.01
13er. SUELDO	8.33%	29.50
14to. SUELDO	33.33	33.33
FONDOS DE RESERVA	29.50	29.50
<b>COSTO PARA EMPRESA</b>	<b>489.34</b>	<b>489.34</b>

**NOMINA OBREROS**

CONCEPTO	SUELDO 1	TOTAL SUPERVISION
<b>CARGO</b>		
SUELDO TRABAJADOR	292.00	292.00
+ IESS PATRONAL	12.15%	35.48
13er. SUELDO	8.33%	24.33
14to. SUELDO	33.33	33.33
FONDOS DE RESERVA	24.33	24.33
<b>COSTO PARA EMPRESA</b>	<b>409.48</b>	<b>409.48</b>















**PROYECTO VENTA DE MANUALES NUTRITIVOS  
ANALISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO**

ANEXO DE COSTOS FIJOS		TOTAL
COSTOS Y GASTOS FIJOS		2,745
RELACION COSTOS Y GASTOS VARIABLES SOBRE VENTAS		30.00%
<b>CALCULO DE PUNTO DE EQUILIBRIO</b>		
PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES	=	2,745
		-----
1	·	70.00%
	(CV / PRECIO)	
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES</b>		
		<b>3,921</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO EN KILOS VENDIDOS</b>		
		<b>98</b>



**PROYECTO VENTA DE MANUALES NUTRITIVOS**  
**BALANCE GENERAL INICIAL Y PROYECTADOS**

	BALANCE INICIAL	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>ACTIVOS</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
CAJA - BANCOS	1,360	4,621	5,678	8,252	12,542	18,592
CUENTAS POR COBRAR		216	238	261	287	316
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1,360</b>	<b>4,837</b>	<b>5,915</b>	<b>8,513</b>	<b>12,829</b>	<b>18,908</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>						
COSTO NETO	9,140	8,437	9,739	11,042	12,839	14,682
ACTIVO FIJO NETO	9,140	8,437	9,739	11,042	12,839	14,682
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>10,500</b>	<b>13,273</b>	<b>15,655</b>	<b>19,555</b>	<b>25,669</b>	<b>33,590</b>
<b>PASIVO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
OBLIGACIONES LABORALES	-	416	707	1,079	1,575	2,060
IMPUESTOS POR PAGAR	-	638	1,037	1,582	2,310	3,021
PRESTAMO BANCARIO CORTO PLAZO	-	1,400	1,548	1,727	2,099	170
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>-</b>	<b>2,454</b>	<b>3,292</b>	<b>4,388</b>	<b>5,985</b>	<b>5,252</b>
PRESTAMO A LARGO PLAZO	6,650	5,250	3,824	2,097	-2	-
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>6,650</b>	<b>7,704</b>	<b>7,116</b>	<b>6,486</b>	<b>5,983</b>	<b>5,252</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
CAPITAL	3,850	3,850	3,850	3,850	3,850	3,850
UTILIDADES RETENIDAS	-	-	1,720	4,689	9,220	15,836
UTILIDADES DEL EJERCICIO	-	1,720	2,969	4,531	6,616	8,652
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>3,850</b>	<b>5,570</b>	<b>8,539</b>	<b>13,070</b>	<b>19,686</b>	<b>28,338</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>10,500</b>	<b>13,273</b>	<b>15,655</b>	<b>19,555</b>	<b>25,669</b>	<b>33,590</b>

DIFERENCIA

- - - - -

-

**PROYECTO VENTA DE MANUALES NUTRITIVOS**  
INDICADORES FINANCIEROS

INDICE FINANCIERO	RELACION UTILIZADA	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LIQUIDEZ	Activo Cte./Pasivo Cte.	1.97	1.80	1.94	2.14	3.60
DEUDA	Pasivo/Activos	58.04%	45.46%	33.17%	23.31%	15.63%
MARGEN DE CONTRIBUCION	Margen de Contrib/Ingresos	36.32%	37.86%	39.32%	40.71%	42.04%
UTILIDAD OPERACIONAL	Utilidad Operación/Ingresos	6.64%	9.45%	12.29%	15.71%	18.27%
UTILIDAD NETA	Utilidad Neta/Ingresos	3.32%	5.21%	7.22%	9.59%	11.40%
RENDIMIENTO DE ACTIVOS	Utilidad Neta/Activos	16.38%	18.97%	23.17%	25.77%	25.76%
RENDIMIENTO SOBRE INVERSION	Utilidad Neta/Capital	44.66%	77.12%	117.69%	171.85%	224.73%

## Capítulo VIII – Plan Legal -

### 8.1 Estructura Legal

#### 8.1.1 Requisitos

Los requisitos de la escritura pública para la constitución de la compañía anónima por suscripción pública de acciones se encuentran determinados en el artículo 153 de nuestra Ley, estableciendo que sus promotores elevarán a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse; además debe contener los siguientes:

- a) El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores;*
- b) La denominación, objeto y capital social;*
- c) Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores;*
- d) El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series;*
- e) El plazo y condición de suscripción de las acciones;*
- f) El nombre de la institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción;*
- g) El plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundación; y,*
- h) El domicilio de la compañía.”*

#### 8.1.2 Permisos para el funcionamiento

Permiso Ministerio de Producción

##### **REQUISITOS:**

1. Copia certificada de la Escritura de Constitución, aumento de capital o reforma de Estatutos.
2. Nombramiento del Representante legal, debidamente inscrito en la oficina del Registro Mercantil.
3. Copia del Registro único de contribuyente R.U.C.
4. Copia de las cédulas de identidad.
5. Copia de las papeletas de votación
6. Copia del Contrato de compra-venta del establecimiento, en caso de cambio del propietario, con la autorización de utilizar el nombre comercial.
7. Certificado de búsqueda de nombre comercial, emitido por el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual IEPPI.

8. Copia del título de propiedad (escrituras de propiedad) o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado.

9. Lista de precios de los servicios ofertados (original y copia)

10. Declaración Juramentada de los activos fijos para cancelación del 1 por mil. Plazo: Máximo 30 días después del inicio de la actividad

### **8.1.3 Inscripción y actualización del RUC**

1.- Formulario RUC 001-A correspondiente a la inscripción y actualización de la información del RUC; Y RUC O1-B correspondiente a la inscripción y actualización de los establecimientos de la sociedades, ambos serán inscritos por el Representante Legal.

2.- Presentar el documento original o copia certificada del documento de constitución, debidamente legalizado por el organismo de control respectivo e inscrito en el Registro Mercantil y entregar copia simple del mismo.

3.- Presentar el original o copia certificada del nombramiento vigente del Representante Legal inscrito en el Registro Mercantil y entregar una copia simple.

4.- Original de la cédula de identidad o ciudadanía o pasaporte Visa vigente del Representante Legal y de ser el caso, el original del certificado de votación del último proceso electoral.

### **8.1.4 Permisos legales del Municipio de Quito**

Obtener la patente municipal dentro de los 30 días subsiguientes al último día del mes en que se inician las actividades de la empresa y debe ser renovado cada año (a partir del 2 de enero).

#### **Proceso:**

- Inscripción en la Jefatura Municipal de Rentas.
- Pago del impuesto de Parente anual para la inscripción.
- Pago del impuesto de Parente mensual para el ejercicio.

**Requisitos:**

- Inscribir la patente (Adquirida en ventanilla de venta de especies valoradas “N.\_ 14: \$ . ” .
- Presentación del RUC original y copia.
- Copia de Papeleta de Votación.
- Copia de la carta del Impuesto Predial del lugar donde funciona el negocio.
- En caso de empresas dedicadas a servicios de alimentación y venta de comida, este documento es otorgado por el departamento de control sanitario.

**Obtención de la patente por primera vez:**

- Formulario de declaración de RUC (001).
- Planilla de Mejoras emitida por el departamento de Salud o control Sanitario.
- Copias de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizadas.
- Copias de la carta de pago del impuesto predial.

**8.1.5 Registro Mercantil**

- La escritura de constitución de la empresa, original y diez copias.
- El nombramiento del representante legal, original y diez Copias.

**8.1.6 Permisos del Cuerpo de Bomberos**

- Solicitud del permiso del Municipio.
- Copia de la factura de compra de Extintores o recargas de estos a nombre del propietario.
- Inspección dentro de las Instalaciones como la seguridad contra incendios por parte de un inspector designado por el cuerpo de bomberos.
- Cumplir con las condiciones previstas por el inspector para emisión del permiso de funcionamiento.
-

## **Capítulo IX.**

### **9.1 Conclusiones y Recomendaciones**

Las conclusiones al término de este plan de tesis fueron que el mercado objetivo tiene necesidades insatisfechas, debido a esto es un nicho que la empresa puede satisfacer con la creación de manuales interactivos y asesoría nutricional.

El mercado muestra interés en obtener una alimentación saludable sin sacrificar el sabor, es por esto que los manuales ayudan al consumidor con tips en cuanto a la elaboración de las recetas saludables y para mejorar la salud de los niños cuenta con la asesoría de un nutricionista.

La inversión para iniciar el negocio es de 3.220 dolores americanos la cual es baja, el valor actual neto (VAN) del proyecto es positivo, esto quiere decir que en cuatro años el proyecto generara utilidades positivas. Consecuentemente la tasa interna de retorno también es positiva con una buena ganancia por unidad, ya que la mayoría del trabajo se encuentra en la recolección de información y generación del manual.

Uno de los factores críticos del negocio es la actualización periódica del manual lo cual se estima sea cada trimestre, esto permitirá seguir vendiendo el producto en el futuro, esto hace que los manuales no sean aburridos.

Finalmente se debe reiterar que el negocio presentado en este documento es viable financieramente ya que permite recuperar la inversión inicial, sin embargo, se recomienda ampliar el estudio hacia proyectos de mayor escala que permitan la promoción del producto a nivel nacional.

## REFERENCIAS

- Bordonada, R. (2007). *Nutrición en Salud Pública*. Madrid: Instituto de Salud Carlos III.
- Bowman B.A, R. R. (2003). *Conocimientos actuales sobre nutrición*. Washigton, DC: ORGANIZACION MUNDIAL DE LA SALUD.
- Cortez, R. (2002). *La Nutrición de los en edad pre-escolar*. Lima, Perú: Del Pacifico .
- Costell, E. (1999). *Instituto de Agroquímica y Tecnología de Alimentos*. Valencia : Food Science and Technology International.
- Durán, L. (1999). *Percepción del gusto. Aspectos fisicoquímicos y psicofísicos*. Valencia : Food Science and Technology International.
- Flores, S. T. (2005). Alimentación complementaria en los niños mayores de seis meses de edad. Bases técnicas. *Instituto Nacional de Salud, Hospital Infantil de México Federico Gómez, 25*.
- Freire W.B., R. M. (2013). *Encuesta Nacional de Salud y Nutrición*. Quito: ENSANUT-ECU.
- Freire, W. B. (2006). *Nutrición y una vida Activa*. Washigton: Organización Panamericana de la Salud .
- Hurtado-López, E. F.-R. (2014). Enfoque de la obesidad infantil desde la pediatría. *Revista Medica IMSS* , 8.
- Lama More, R. A.-C. (2006). Obesidad infantil Recomendaciones del Comité de Nutrición de la Asociación Española de Pediatría . *Asociacion Española de Pediatría* .
- Macias Rosales R, H. L. (2014). Enfoque de la obesidad infantil desde la pediatría . *Revista Medica del IMSS* , 10.
- Ministerio de Salud Pública . (2011). *Unidad de Nutricion*. Recuperado el 19 de 03 de 2015, de Ministerio de Salud : [http://instituciones.msp.gob.ec/images/Documentos/nutricion/ART\\_PRE VENCION\\_PRIMARIA.pdf](http://instituciones.msp.gob.ec/images/Documentos/nutricion/ART_PRE VENCION_PRIMARIA.pdf)
- Ministerio de Salud Pública del Ecuador . (2011). *MANUAL DE CONSEJERIA NACIONAL para el crecimiento y alimentacion de niños y niñas menores de cinco años y de cinco a nueve años* . Quito , Ecuador : Ministerio de Salud Publica .

- Ministerio de Salud Pública del Ecuador . (2011). *NORMAS DE NUTRICIÓN para la prevención secundaria y control de sobrepeso y la obesidad en niñas, niños y adolescentes*. Quito, Ecuador: Ministerio de Salud Pública.
- Ministerio de Salud Pública del Ecuador. (2011). *NORMAS DE NUTRICION para la prevención primaria y control de sobre peso y la obeidad en niñas, niños y adolescentes*. Quito, Ecuador: Ministerio de Salud.
- Mizraji, M., Kolenc, F., Ingver, C., & San Millán, J. (2011). El sentido del gusto. *Actas Odontologicas*, 23.
- OMS. (2015). *Nutrición* . Recuperado el 19 de 03 de 2015, de Organización Mundial de la Salud : <http://www.who.int/topics/nutrition/es/>
- Quintana, L. P. (2006). Desnutrición infantil, salud y pobreza: intervención desde un programa integral. *Nutrición Hospitalaria*, 33-41.
- R.A. Lama More, A. A.-C. (2013). Recomendaciones del Comité de Nutrición . *Anales de Pediatría* , 12.
- a ón . . erdaguer . . onti . . ot ger . A. a pol . . . (2012). *Adolescencia, sedentarismo y sobrepeso: análisis en función de variables sociopersonales de los padres y del tipo de deporte practicado por los hijos*. Mallorca: CIS .
- Razumiejczyk, E., Macbeth, G. E., & Alonso, A. O. (2013). A E E TAT A A A E T A. 4.
- Registro Oficial del Ecuador 449. (2008). *Constitucion de la República del Ecuador* . Quito.
- S, F. (2005). Alimentacion complementaria para niños. *Instituto Nacional de Salud* .
- Saavedra. Jose M, D. A. (2012). Factores alimenticios y dietéticos asociados a la obesidad infantil. *Revista Peruana de Medicina Experimental y Salud Pública* , 16.
- UNICEF . (2008). *Lineamientos Estratégicos para la Erradicación de la Desnutrición Crónica Infantil en América Latina y el Caribe*. Panamá: UNICEF .
- Venail, F. M. (2008). Exploracion funcional y transtornos del gusto . *EMC - Otorrinolaringologia* , 26.



## **ANEXOS**

# NOTA DE VENTA

N°

Cliente: Marco Solazar RUC/CI: 171834777  
 Dirección: Tumbaco, Av. Intervalles segunda trans  
 Fecha: 11/06/2015 Teléfono: 098458263

CANT	DETALLE	V.UNIT	V. TOTAL
1	Mesa Para Conferencia		
	Muebles Para Oficina		
	incluido 8 sillas		1.500\$
1	Mueble tipo libreria		200\$
2	Sillones Personales	350	1050
1	Mesa de Cafe	350	<del>450</del>
3	Sillas Ergonomicas	100	
		100	
		100	300

Son: 4 Dólares TOTAL \$ 3.350\$

Firma Autorizada \_\_\_\_\_ Recibi Conforme \_\_\_\_\_



Lo mejor en papelería y tecnología

Av. Colón 64-81 y 8 de Octubre (P.O. Box 170113)  
Tel: 23997500 Fax: 23997500

Dirección: AV. COLON 64-81 y 8 DE OCTUBRE  
QUITO - ECUADOR

Almacén: PACO SCALA

Dirección: AV. INTEROCEANICA SN.CC SCALA CUMBAYA L-116

Telefonos: 23997500 23997500

QUITO

RUC : 1790040275001  
CONTRIBUYENTE ESPECIAL Resol.: 5368 del 02/06/1995  
Fecha : 29 DE JULIO DEL 2015  
Fecha Entrega: DE MES: DEL  
Emision Sist.: 15/07/29 10:09:46  
No. Control : 38-PR-00001082  
Cliente : 9999 MARCO SALAZAR  
Dirección : TUMBACO No:  
Telefono : 2370894 Ciudad :  
RUC/Cedula : 1718341777

Página: 1 de 1

Medio: (38-PR-0000000) Vendedor: 999-GENERAL Usuario: jsegovia Autoriza: rtilleri

IC.COD. BARRAS	PRODUCTO/REFERENCIA	MARCA	CANTIDAD	UNI	T.PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	OBSE.
1 0797212961150	PROYECTOR 2700 LUMENES IN112XLP RESOLUCI INFOCUS ON SVGA-UXGA		1.00	UN 2	617.62712	617.63	
	7000 LUMENES, MODO ECONOMICO 2000 LUMENES RESOLUCION NATIVA SVGA 800X600, RESOLUCION MAXIMA UXGA 1600X1200, DURACION DE LA LAMPARA 3000 HORAS Y EN MODO ECONOMICO 6000 HORAS, DISTANCIA DE PROYECCION 1.5M-6M, GRATIS PANTALLA DE PROYECCION (PONER CODIGO PROMO 04559)						
2 0183420001854	TELEFONO GATE 4000 INALAMBRICO CON IDENT MOTOROLA IFICADOR DE LLAMADAS		1.00	UN 2	29.00000	29.00	
3 4549292009569	IMPRESORA M62910 MULTIFUNCION INKJET WIF CANON I		1.00	UN 2	69.20904	69.21	
	RESOLUCION 4800X600 DPI VELOCIDAD 8PPM NEGRO Y 4PPM COLOR BANDEJA ENTRADA 60 HOJAS UTILIZA CARTUCHO PG-145 NEGRO Y CL-146 COLOR						
4 4713147601943	COMPUTADOR TODO EN 1 AZ1-601 INT CELERON ACER 2.4GHZ 4GB 500GB W8 18.5PLG		1.00	UN 2	562.49718	562.50	
	INTEL® CELERON® M2830 1M CACHE, UP TO 2.41 GHZ, 4GB RAM, 500GB DISCO DURO, WI-FI, BLUETOOTH, 3USB 2.0, 1 USB 3.0, WEB CAM, LECTOR DE MEMORIAS, ETHERNET, WINDOWS 8.1, NO DISPONE DE UNIDAD LECTORA Y QUEMADORA DE DISCOS						
	*TARJETA DE CREDITO						

- ADQUIRIENTE

Esta proforma tiene validez solo con el nombre, firma del vendedor y sello de PA.CO Comercial e Industrial S.A.  
En el caso de existir cambios de precios por nuestros proveedores y/o modificaciones cambiarias oficiales que afecten  
el costo de la mercadería, nos veremos obligados a actualizar precios en el momento de la facturación previo su conocimiento.  
VALIDEZ OFERTA: 0 DIAS

SUBTOTAL :	1,278.33
TARIFA 0% :	:01
TARIFA 0% :	
TARIFA 12% :	1,278.34
I V A 12% :	153.40
T O T A L \$:	1,431.73



# GRAFICAS DUQUE SELVA

Versalles N17-97 y Santiago • Telf.: 223 0126 • email: javier\_duque2003@yahoo.es

RUC: 1707263834001

Quito, 01 de Octubre de 2015

Señores

Presente.-

## PROFORMA 000837

Atención:

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
100	LIBROS DE COCINA CON 30 pags. PORTADA FULL COLOR EN COUCHE DE 300 grs INTERIOR IMPRESO FULL COLOR EN COUCHE 150 gr , TERMINADO GRAPADO AL LOMO	9,00	900,00
500	IDEM	3,00	1500,00
1000	IDEM	2,50	2500,00

OBSERVACIONES: - ESTOS PRECIOS NO INCLUYE IVA SE LE AUMENTARA EN LA FACTURA

FORMA DE PAGO: - A CONVENIR

TIEMPO DE ENTREGA: - DENTRO DE 8 DIAS LABORABLES

### IMPRESION DE:

- Facturas
- Comprobantes
- Tarjetas
- Hojas
- Sobres
- Afiches
- Adhesivos
- Libros
- Revistas

### SELLOS:

- Automáticos
- Secos
- Convencionales
- Numeradores
- Fechadores
- etc.

### ARTÍCULOS:

- Llaveros
- Escaleros
- Placas
- Escampos
- Novedades

ATENTAMENTE

  
Lic. Javier Duque



Se detallan las recetas que el manual contara, las mismas que se pondrán en práctica en los talleres culinarios.

**Receta #2**

Nombre de la receta	Sopa de albóndigas			
Género	Sopa			
Porciones/Peso porción	0.220kg 1			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0.250	Kg	carne picada	8.20	1.5
0.030	Kg	huevo	0.15 unidad	0,07
0.050	Kg	zanahoria	0.83	0.04
0.040	Kg	cebolla	2.76	0.10
0.075	Kg	champiñones	7.24	0.60
1	L	caldo de ternera o de ave	2	0.50
0.040	Kg	pan rallado	2.98	0.08
0.005	Kg	Perejil picado	1.02	0.15
<b>Fotografía</b>	<b>Procedimiento</b>	Costo total:		3..04

### Receta #3



Nombre de la receta	<b>Sopa de verduras con jamón</b>			
Género	Sopa			
Porciones/Peso porción	0.200 kg 1			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0.350	Kg	zanahorias	0.83	0.28
0.115	Kg	papas	1.10	0.13
0.050	Kg	puerro	1.89	0.10
0.075	Kg	calabacín	0.90	0.07
0.100	L	aceite	4.29	0.40
1	L	caldo de pollo o carne	2	1
0.050	Kg	jamón	13.75	0.67
0.015	Kg	dientes de ajo	3.33	0.08
<b>Fotografía</b>	<b>Procedimiento</b>	<b>Costo total:</b>		2.63

## Receta #4



Nombre de la receta	sopa de lentejas			
Genero	Sopa			
Porciones/Peso	0.180kg			
porcion	1			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0.100	Kg	lentejas verdes	1.98	0.19
1	L	caldo de verduras	1	0.50
0.500	L	agua	-	
0.025	Kg	apio en dados	1.23	0.030
0.080	Kg	zanahorias	0.83	0.066
0.045	Kg	cebolla	2.76	0.12
0.030	Kg	ajo	3.33	0.099
0.100	Kg	tomate	5.72	0.57
0.010	Kg	tomillo	8.00	0.08
1	unidad	laurel	27	0.80
<b>Fotografía</b>	<b>Procedimiento</b>	Costo total:		2.45

## Receta #5



Nombre de la receta	Sopa de mote			
Genero	Sopa			
Porciones/Peso porción	0.200kg 1			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0.100	Kg	Carne cortada en trozos	8.20	0.80
0.015	Kg	Cebolla	2.76	0.02
0.005	Kg	Ajo	3.33	0.01
0.075	Kg	Mote	2.67	0.20
0.040	Kg	Maní	4.00	0.12
0.250	Kg	Agua	-	
0.250	Kg	Caldo de carne	2	0.50
0.030	Kg	Aceite	4.29	0.12
0.030	Kg	Achiote	5.32	0.12
0.100	Kg	Papas	1.10	0.10
Fotografía	Procedimiento	Costo total:		1.99



## Receta #6



Nombre de la receta	Crema de camarones			
Genero	Sopas			
Porciones/Peso porcion	0.200kg 1			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0.250	L	Leche	1.18	0.28
0.025	Kg	Mantequilla	7.00	0.12
0.150	Kg	Camarones	9.96	1.50
0.040	Kg	Plátano verde	0.70	0.20
0.050	Kg	Aceite	4.29	0.20
	Kg	sal	-	
	Kg	Pimienta	-	
0.015	Kg	Nuez moscada	54.86	0.90
0.075	l	agua	-	0
Fotografía	Procedimiento	Costo total:		3

## Receta #6



Nombre de la receta	Locro de choclo			
Genero	Sopa			
Porciones/Peso porción	0.210kg 1			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0.400	L	Agua	-	
0.200	Kg	Choclos	1.39	0.27
0.100	L	Leche	1.18	0.11
0.080	Kg	Cebolla blanca	2.76	0.22
0.600	Kg	Papas medianas	1.10	0.66
0.080	Kg	Queso rallado	6.56	0.52
0.010	L	Achiote	5.32	0.053
	Kg	Sal	-	0
	kg	Pimienta	-	0
<b>Fotografía</b>	<b>Procedimiento</b>	Costo total:		1.83

## Receta #7



Nombre de la receta	Sopa de minestrone			
Genero	Sopa			
Porciones/Peso porción	0.180kg 1			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0.075	Kgg	Tomates	2.82	0.21
0.100	Kg	calabacín	0.83	0.083
0.030	Kg	Pasta integral	5.04	0.15
0.200	Kg	Caldo de verduras	1	0.20
0.080	Kg	Cebolla	2.64	0.21
0.010	Kg	Ajo	3.33	0.033
0.020	Kg	Apio	1.23	0.024
0.035	Kg	Zanahoria	0.83	0.029
2	Unidades	Laurel	27	0.32
4	Unidades	Albahaca	10.83	0.16
Fotografía	Procedimiento	Costo total:		1.41

## Receta #8



Nombre de la receta	Garbanzo con bacalao			
Genero	Sopa			
Porciones/Peso porción	0.210kg 1			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0.100	Kg	Garbanzos	4.44	0.44
0.050	Kg	Bacalao	15	0.75
0.080	Kg	Cebolla	2.64	0.21
0.010	Kg	Ajo	3.33	0.03
0.150	Kg	Tomate	1.62	0.24
0.080	Kg	Pimiento dulce	2.46	0.19
0.05	Kg	Comino	13.00	0.65
0.020	kg	Harina	1.38	0.027
<b>Fotografía</b>	<b>Procedimiento</b>	Costo total:		2.53

## Receta #9



Nombre de la receta	Alcachofas rellenas de carne			
Genero	entrada			
Porciones/Peso porción	0.300kg 1			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
2	Unidades	Alcachofa	1.91	0.85
0.010	L	Limón	1.88	0.018
0.020	Kg	Perejil	1.02	0.02
0.100	Kg	Carne de res	5.63	0.56
0.050	Kg	Panceta	12.25	0.61
0.050	Kg	Champiñones	7.24	0.36
0.030	Kg	Cebolla	2.76	0.08
0.100	Kg	Zanahoria	0.83	0.083
0.090	Kg	Queso parmesano	6.88	0.61
Fotografía	Procedimiento	Costo total:		3.20

## Receta #10



Nombre de la receta	Lasaña de carne			
Genero	Fuerte			
Porciones/Peso porción	0.200kg 1			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
		Salsa boloñesa		
0.050	Kg	Cebolla	2.76	0.12
0.040	Kg	Zanahorias	0.83	0.03
0.100	Kg	Carne	6.63	0.60
0.080	L	Vino tinto	12	0.50
1	kg	Tomate	0.50	0.50
		Bechamel		
0.040	Kg	Cebolla	2.76	0.10
0.050	Kg	Harina	1.38	0.07
0.020	L	Leche	1.18	0.06
0.005	Kg	Pimienta	60.30	0.30
0.100	Kg	Pasta fresca	5,78	0.70
0.050	Kg	Queso fresco	6.56	0.40
		Costo total:		3.38
Fotografía	Procedimiento			

## Receta #11



Nombre de la receta	Albóndigas de pescado con pesto			
Genero	Fuerte			
Porciones/Peso porcion	0.400kg 1			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0.100	Kg	Dorado	17.50	1.25
0.050	Kg	Pan rallado	2.98	0.15
0.015	Kg	Ajo	3.33	0.03
0.030	Kg	Huevos	2.10	0.06
0.050	Kg	Harina	1.38	0.07
0.030	Kg	Aceite	4.29	0.15
		Pesto		
0.050	Kg	Espinaca	1.05	0.05
0.050	Kg	albahaca	10.80	0.50
0.040	Kg	Nuez	30.83	1.20
0.010	Kg	Ajo	3.33	0.03
0.005	L	Aceite	4.29	0.02
Fotografía	Procedimiento	Costo total:		3.51

## Receta #12



Nombre de la receta	Calamares rellenos			
Genero	Fuerte			
Porciones/Peso porcion	0.700kg 1			
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
2	Unidades	Calamares medianos	6.75	1.48
0.050	Kg	Carne	5.63	0.28
0.020	Kg	Champiñones	7.24	0.14
0.005	Kg	Ajo	3.33	0.03
0.010	Kg	Cebolla	2.64	0.02
0.025	Kg	Pan	2.98	0.07
0.015	L	Leche	1.18	0.01
	Kg	Sal	-	0
	Kg	Pimienta	-	-
<b>Fotografía</b>	<b>Procedimiento</b>	Costo total:		2.03



## Receta #13



				
Nombre de la receta		Torta de sardinas		
Genero		Fuerte		
Porciones/Peso porción		0.300kg 1		
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
Cantidad	Unidad	Ingredientes	Costo x Kilo	Costo Ind.
0.080	Kg	Arroz	1.20	0.09
0.200	Kg	Sardina	5.60	1.12
0.060	Kg	Huevos	3.00	0.18
0.050	l	Leche	1.18	0.05
0.060	Kg	Mantequilla	7.00	0.42
0.030	Kg	Perejil	1.02	0.03
0.080	Kg	Arvejas	3.73	0.29
0.090	Kg	Queso parmesano	6.88	0.61
Fotografía		Procedimiento		Costo total: 2.36