



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO

CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN

**Previo a la obtención del título de:
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

TÍTULO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD FINANCIERA DEL SERVICIO DE
DISTRIBUCIÓN A DOMICILIO DE COMIDA DIETÉTICA “DIET GOOD”,
PARA ESTABLECER SU RENTABILIDAD**

TUTOR:

MGS. Fernando Xavier Calle Wong

AUTORAS:

Cruz Salvador Martha Elizabeth

Montalván Chiriboga Olga Viviana

GUAYAQUIL - GUAYAS - ECUADOR

2019

Certificado del Tutor de Titulación

Mgs. Fernando Xavier Calle Wong., en calidad de Tutora del Trabajo de Titulación, certifico que las egresadas **Cruz Salvador Martha Elizabeth y Montalván Chiriboga Olga Viviana**, son autoras de la Tesis de Grado titulada: **“PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD FINANCIERA DEL SERVICIO DE DISTRIBUCIÓN A DOMICILIO DE COMIDA DIETÉTICA “DIET GOOD”, PARA ESTABLECER SU RENTABILIDAD”**, misma que ha sido elaborada siguiendo a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la Universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante su proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

Mgs. Fernando Xavier Calle Wong

TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Certificado del tribunal

El trabajo de investigación **“PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD FINANCIERA DEL SERVICIO DE DISTRIBUCIÓN A DOMICILIO DE COMIDA DIETÉTICA “DIET GOOD”, PARA ESTABLECER SU RENTABILIDAD”**, presentado por las egresadas **Cruz Salvador Martha Elizabeth y Montalván Chiriboga Olga Viviana**, luego de haber sido analizado y revisado por los señores miembros del tribunal y en cumplimiento a lo establecido en la ley, se da por aprobado.

Ing. Andrea Ruiz Vélez, Mgs.

Coordinadora de la carrera

Mgs. Fernando Xavier Calle Wong.

Tutor trabajo investigación

Mgs. Lizbeth Sanchez Leon

Miembro del tribunal

Mgs. Adriana Párraga Monar

Miembro del tribunal

Declaración de autoría

Cruz Salvador Martha Elizabeth y Montalván Chiriboga Olga Viviana, autores de este trabajo de titulación denominado **“PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD FINANCIERA DEL SERVICIO DE DISTRIBUCIÓN A DOMICILIO DE COMIDA DIETÉTICA “DIET GOOD”, PARA ESTABLECER SU RENTABILIDAD”**, declaramos que el mismo es de nuestra completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de **GESTIÓN EMPRESARIAL** de la Universidad San Gregorio de Portoviejo, siendo de nuestra entera responsabilidad el contenido íntegro del mismo, así como las ideas, los resultados y las conclusiones de su contenido.

Tlga. Martha E. Cruz Salvador

Egresada de la carrera de
GESTIÓN EMPRESARIAL

Tlga. Olga V. Montalván Chiriboga

Egresada de la carrera de
GESTIÓN EMPRESARIAL

AGRADECIMIENTO

Mi eterno agradecimiento a mi padre celestial por concederme el honor de cumplir mis metas, por darme la fortaleza y perseverancia en el largo camino al éxito.

A los docentes, familia, amigos, compañeros y todas esas personas que de alguna manera contribuyeron con su apoyo, consejos y enseñanza y me acompañaron a conseguir la culminación de mi carrera profesional.

Cruz Salvador Martha Elizabeth

A mis profesores, por su dedicación y esfuerzo en este tiempo de tutoría me preparó para realizar la tesis. A mis compañeros de curso, que gracias al equipo formamos logramos llegar a culminar nuestra carrera.

Montalván Chiriboga Olga Viviana

DEDICATORIA

A Dios, por condescenderme el privilegio de lograr este triunfo muy importante, el camino no fue fácil, pero llegar hasta aquí llena de orgullo a los seres que más amo que son mi madre y mi hija.

A mi madre y mi hija que fueron el impulso fundamental para lograr y conseguir mis metas, gracias a su apoyo y motivación hoy se cumple no solo uno de mis sueños sino el sueño de mi mentora, amiga y compañera que es mi madre

Cruz Salvador Martha Elizabeth

DEDICATORIA

Gracias a Dios por la serenidad, valor y fuerza que me dio para cumplir con una de mis metas. A mis sobrinos, que son la bendición más grande, para que tengan un ejemplo que nunca es tarde para alcanzar la meta que uno se propone.

Montalván Chiriboga Olga Viviana

RESUMEN

El presente proyecto realiza un análisis financiero para establecer la rentabilidad del servicio de distribución a domicilio de comida dietética por la empresa “Diet Good”, Así mismo hace un énfasis en la necesidad de contar con estrategias innovadoras que otorguen un valor agregado al servicio, en la actualidad los clientes son exigentes con la calidad de alimentos que consumen fuera de su casa, especialmente si buscan alimentos nutritivos; los clientes se encuentran en la contradicción de no saber si lo que están consumiendo aporta los nutrientes necesarios y ayuda a mantener una dieta equilibrada que buscan, el servicio que ofrece “Diet Good” consiste en entregar un producto y servicio de calidad personalizado siguiendo las recomendaciones de especialistas en nutrición adaptando el servicio a las necesidades que presentan los usuarios. La conclusión planteada es que hay que tener una mejor planeación, para mantener consumidores satisfechos. Se propone brindar las posibilidades de consumir una dieta rica y nutritiva sin necesidad de salir casa o sus lugares de trabajo.

Rentabilidad	Financiera	Distribución	Comida Dietética
---------------------	-------------------	---------------------	-------------------------

ABSTRACT

The present project carries out a financial analysis to establish the profitability of the home- based distribution service of dietetic food by the company "Diet Good". It also emphasizes the need to have innovative strategies that provide an added value to the service, in Currently, customers are demanding with the quality of food they consume outside their home, especially if they are looking for nutritious foods; customers are in the contradiction of not knowing if what they are consuming provides the necessary nutrients and helps maintain a balanced diet they seek, the service offered by "Diet Good" is to deliver a product and personalized quality service following the recommendations of nutrition specialists adapting the service to the needs presented by users. The conclusion is that you have to have a better planning, to keep satisfied consumers. It is proposed to offer the possibilities of consuming a rich and nutritious diet without the need to go home or work.

Cost effectiveness	Financial	Distribution	Diet Food
---------------------------	------------------	---------------------	------------------

ÍNDICE

Certificado del Tutor de Titulación.....	i
Certificado del tribunal	ii
Declaración de autoría.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT	viii
Capítulo I.....	01
El Problema.....	01
1.1. Planteamiento del Problema.....	01
1.1.1. Ubicación del problema en un contexto.....	02
1.1.2. Situación Conflicto.....	04
1.2. Formulación del problema	06
1.3. Delimitación del problema.....	07
1.4. Variables de la Investigación.....	07
1.5. Objetivos de la Investigación	07
1.5.1. Objetivo General.....	07
1.5.2. Objetivos Específicos.....	07
1.6. Preguntas de la investigación.....	08
1.7. Justificación e importancia.....	08
Capítulo II	12
Marco Teórico.....	12
2.1.Fundamentación Teórica.....	12
2.1.1. Estudio Financiero.....	17

2.1.2. Estudio de Mercado.....	17
2.1.3. Estudio Técnico.....	18
2.1.4. Estudio Legal.	18
2.2. Marco Referencial.....	19
2.3.Variables conceptuales de la Investigación.....	23
2.4. Operacionalización de las Variables.....	24
2.5. Marco Conceptual.	25
Capítulo III.....	27
Marco Metodológico.....	27
3.1. Diseño de la Investigación.	27
3.2.Tipos de Investigación.	28
3.3.Población.....	29
3.4. La Muestra de la Población.....	30
3.5. Técnicas De Instrumentos	32
3.6. Las Técnicas Secundarias	33
3.7. Procedimiento de la Investigación	33
Capítulo IV.....	36
4.1. Estudio de Mercado	36
4.1.1. Objetivo del Estudio de Mercado.....	36
4.1.2. El Producto.....	36
4.1.3. El Cliente.....	36
4.1.4. El Perfil Del Consumidor.....	36
4.1.5. Segmentación De Clientes Consumidores	37
4.1.6. La Demanda	37
4.1.7. Análisis De La Demanda.....	38

4.1.8. La Oferta.....	39
4.1.9. Análisis de la Oferta.....	39
4.1.10. Análisis Oferta Demanda.....	40
4.1.11. Proyección de la Demanda.....	40
4.1.12. Los Competidores en el Mercado del Producto.....	40
4.1.13. Los Competidores en los Mercados de Insumos y Servicios Relacionados.....	41
4.1.14. El Precio.....	41
4.1.15. La Distribución.....	42
4.1.16. Planeación De Las Ventas.....	42
4.1.17. Estrategias De Mercadeo.....	43
4.1.18. Mercado De Insumos A Utilizar.....	44
4.1.19. Aspectos A Tener En Cuenta.....	44
4.1.20. Análisis de los Resultados.....	45
4.1.21. Interpretación de los resultados de la información obtenida.....	55
4.2. Estudio Técnico.....	55
4.2.1. Tamaño del proyecto.....	55
4.2.2. Capacidad.....	56
4.2.3. Factores que determinan el tamaño de un proyecto.....	56
4.2.4. Optimización del tamaño.....	56
4.2.5. Planes de ampliación y ensanche.....	57
4.2.6. Localización del proyecto.....	57
4.2.7. Factores que influyen en la localización.....	57
4.2.8. Estudio de la localización.....	58
4.2.9. Los criterios principales para la selección.....	58

4.2.10. Procedimiento del análisis de localización.....	60
4.2.11. Métodos de evaluación.....	61
4.2.12. Ingeniería del proyecto.....	61
4.2.13. El proceso de producción.....	61
4.2.14. Selección de la tecnología.....	62
4.2.15. Selección de maquinaria y equipo.....	62
4.2.16. Selección de la Materia Prima.....	63
4.2.17. Descripción del proceso de producción.....	63
4.2.18. Diagrama de proceso.....	64
4.2.19. Efectos económicos de la ingeniería.....	65
4.2.20. Macro localización y micro localización.....	65
4.2.21. Distribución del Local.....	66
4.3. La Organización.....	67
4.3.1. Teoría de organización aplicada.....	67
4.3.2. Principios administrativos que serán utilizados.....	68
4.3.3. Estructura Legal.....	68
4.3.4. Esquema de la organización empresarial a emplear.....	69
4.3.5. Estructura administrativa.....	69
4.3.6. Diseñar el organigrama.....	70
4.3.7. Descripción de funciones.....	70
4.3.8. Administración del personal.....	71
4.3.9. Requisitos para ocupar los cargos y funciones específicas.....	71
4.3.10. Reclutamiento y contratación.....	72
4.3.11. Estructura salarial y prestacional.....	73
4.3.12. Seguridad social y servicios complementarios.....	73

Capítulo V	76
Propuesta.....	76
5.1. Título de la Propuesta.....	76
5.2. Autores de la Propuesta.....	76
5.3. Empresa Auspiciante.....	76
5.4. Área que cubre la propuesta.....	76
5.5. Fecha de presentación.....	76
5.6. Fecha de terminación.....	76
5.7. Duración del Proyecto.....	77
5.8. Participantes del Proyecto.....	77
5.9. Objetivo general de la propuesta.....	77
5.10. Objetivos específicos de la propuesta.....	77
5.11. Beneficiarios directos	77
5.12. Beneficiarios indirectos	78
5.13. Impacto de la propuesta.....	78
5.14. Descripción de la propuesta.....	78
5.14.1. Ingresos y egreso	79
5.14.2. Costos de materiales directos.....	81
5.14.3. Préstamos del proyecto (tabla de amortización).....	87
5.14.4. Estados Financieros.....	88
5.14.5. Flujo de Caja.....	89
5.14.6. Evaluación Económica.....	90
5.14.7. Evaluación Financiera.....	91
5.14.8. Relación beneficio – costo	92
5.14.9. Tiempo de recuperación de la inversión	92

5.15. Importancia.....	95
5.16. Metas del proyecto.....	95
5.17. Finalidad de la propuesta.....	96
Referencias.....	97
APÉNDICES.....	100
<i>Apéndice A Encuesta.....</i>	<i>100</i>
<i>Apéndice B Entrevista.....</i>	<i>103</i>
<i>Apéndice C Cotización.....</i>	<i>105</i>
Foda del Proyecto de Investigación	106

Índice de Tablas

Tabla 1. Síntomas.....	06
Tabla 2. Procedimientos.....	24
Tabla 3. Población.....	30
Tabla 4. Poblacion residentes.....	31
Tabla 5. Poblacion residentes.....	37
Tabla 6. Determinacion de la demanda.....	39
Tabla 7. Determinacion de la oferta.....	40
Tabla 8. Analisis de la demanda	41
Tabla 9. Pregunta 1	45
Tabla 10. Pregunta 2	46
Tabla 11. Pregunta 3	47
Tabla 12. Pregunta 4	48
Tabla 13. Pregunta 5	49
Tabla 14. Pregunta 6	50
Tabla 15. Pregunta 7	51

Tabla 16. Pregunta 8	52
Tabla 17. Pregunta 9	53
Tabla 14. Pregunta 10	54
Tabla 19. Selección de la tecnología.....	62
Tabla 20. Equipo de Producción	63
Tabla 21. Materia Prima.....	63
Tabla 22. Teoria de la organizacion.....	67
Tabla 23. Estructura Salarial.....	83
Tabla 24. Activos Fijos	79
Tabla 25. Ingreso por Unidad.....	80
Tabla 26. Ingresos por planes	80
Tabla 27. Ingresos por venta año a año.....	81
Tabla 28. Costo de operación.....	82
Tabla 29. Costos directos de operación.....	82
Tabla 30. Costos indirectos de fabricación	83
Tabla 31. Gastos de operaciones en ventas.....	83
Tabla 32. Proyección de gastos administrativos	84
Tabla 33. Proyección de gastos en ventas.....	84
Tabla 34. Tabla de amortizacion.....	85
Tabla 35. Gastos de servicios básicos	86
Tabla 36. Gastos preoperacionales.....	86
Tabla 37. Gastos de arriendo.....	86
Tabla 38. Capital de Trabajo.....	87
Tabla 39. Inversión total	87
Tabla 40. Tabla de amortización.....	87

Tabla 41. Estado de situación financiera proyectado.....	88
Tabla 42. Flujo de caja.....	89
Tabla 43. Gastos operativos de ventas.....	90
Tabla 44. Gastos de ventas proyectados.....	90
Tabla 45. Gastos de servicios básicos.....	99
Tabla 46. Gastos preoperacionales.....	91
Tabla 47. Gastos de arriendo.....	91
Tabla 48. Van – tir.....	91
Tabla 49. Relación costo beneficio.....	92
Tabla 50. Flujo de actividad de financiamiento.....	93
Tabla 51. Análisis de sensibilidad.....	95

Índice de Figuras

Figura 1. Pregunta 1.....	45
Figura 2. Pregunta 2.....	46
Figura 3. Pregunta 3.....	47
Figura 4. Pregunta 4.....	48
Figura 5. Pregunta 5.....	49
Figura 6. Pregunta 6.....	50
Figura 7. Pregunta 7.....	51
Figura 8. Pregunta 8.....	52
Figura 9. Pregunta 9.....	53
Figura 10. Pregunta 10.....	54

Capítulo I

El Problema

1.1. Planteamiento del Problema.

De acuerdo a la información estadística de la Organización Mundial de la Salud (O.M.S.) indican que, alrededor de 2.7 millones de personas fallecen al año por contar una dieta escasa en frutas, legumbres, hortalizas y verduras, obteniendo enfermedades tales como la obesidad, hipertensión, hiperglucemia, enfermedades del páncreas, corazón, colon, etc.

De tal manera, en Ecuador hay muchas personas entre 20 a 60 años que consumen en un 70% alimentos de alto contenido de grasas, sal, azúcares y condimentos, conocido también como “comida chatarra”, lo cual provoca como consecuencias tener trastornos en el organismo humano como el estrés, obstáculo para el aprendizaje y concentración, contraer enfermedades cardiovasculares, ingerir grasas en exceso hace taponar las arterias, la acumulación de azúcar en las bebidas gaseosas desarrolla diabetes, entre otros efectos. (OMS 2016).

La mayoría de las personas se inclinan acudir a lugares o establecimientos que estén cerca de sus domicilios, trabajos, escuelas, colegios, universidades, etc., y aceptar cualquier tipo de alimentación que se presenten en ese momento ya sea por factores como rapidez, accesibilidad y asequibilidad en lo referente a costos sin tomar en consideración las consecuencias que esto conlleva a la salud, convirtiéndose a que se transforme en un mal hábito en la familia.

En los habitantes de la urbanización Puerto Azul existe una problemática, las personas diariamente realizan distintas actividades académicas, laborales, profesionales y recreativas, dejando a en ultimo plano la forma en cómo se

alimentan, sin embargo, no siempre pueden conseguirlo debido al ritmo de actividades agitadas que tienen ciertas familias, que en algunos casos suelen acudir al establecimiento de comida más cercano sin darle importancia a la calidad de alimento que brindan o sirven, por ende, les resulta difícil concentrarse o desarrollar su pensamiento y habilidades, ya que cierto caso se debe a la mala conducta alimenticia que poseen tales personas.

En la urbanización Puerto Azul, no cuenta con un lugar que brinde opciones de comida nutritiva de fácil acceso que les permitan a sus habitantes personalizar la alimentación en base a los requerimientos nutricionales o dietéticos y así comer delicioso y saludable.

1.1.1. Ubicación del problema en un contexto.

La Organización Mundial de la Salud (O.M.S.), ha plasmado distintos estudios acerca de los hábitos alimenticios de la población, en el 2015 dicha entidad indicó que el 30% de la población a nivel mundial adquiere y consume comida chatarra, cuya alimentación cuenta con alto contenido calórico, nivel de grasa saturadas, exageración de sal y azúcar en bebidas, gaseosas y cítricos envasados, las cuales conservan perseverantes siendo un peligro para la salud. (OMS, 2016)

La alimentación es vital para las personas ya que es una necesidad biológica, sin embargo, en ciertos casos está condicionada en ciertos aspectos sociales, culturales y económicos lo cual provoca que algunas personas accedan a cualquier clase de alimentación sin darle importancia a su nivel nutricional sino dar más relevancia a elementos como el costo, la inmediatez, la facilidad en su preparación, influencia de su publicidad y la aceptación que este provoca en una sociedad.

Hay escasas de educación acerca de las normas y hábitos nutricionales y las

consecuencias que produce el consumir alimentación con eleva calorías que no aporta nutrientes ni vitaminas al organismo humano.

En Latinoamérica un promedio del 75% de la población en edades que oscilan los 20 a 60 años de edad poseen problemas en su salud a razón del consumo abusivo de comidas rápidas o chatarras, comúnmente estas personas son consumidores prioritarios a estos alimentos ya que encuentran lugares de fácil acceso tales como autoservicios y kioscos en cualquier esquina de la calle, dicho consumo se prolifera a razón de falta de tiempo para preparar comida saludable en casa, este tipo de alimentación saturada no brinda ningún beneficio a la salud al contrario trae complicaciones tales como problemas cardiovasculares, grado de obesidad, hipertensión, diabetes, etc.

En la urbanización Puerto Azul, ubicada en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, se ha logrado evidenciar que la mayor parte de su población consume comida rápida o chatarra en el transcurso del día, tarde y sobre todo en la noche produciéndose un daño para la salud.

Este proyecto investigativo se ha desarrollado debido al estudio realizado dentro de la urbanización Puerto Azul, donde se evidencia que no cuentan con un restaurante de comida saludable, sus habitantes consumen comida no saludable, la cual les puede afectar en su estilo de concentración y aprendizaje, en lo laboral podrán perder habilidades creativas debido a las consecuencias que producen esta mala alimentación tales como insomnios, colesterol elevado, sueño, fatiga, entre otras molestias que son producidas por la aparición excedida de grasa saturada en el cuerpo humano como lo indica la web cite de la Organización Mundial de la Salud “Una mala nutrición puede reducir la inmunidad, aumentar la vulnerabilidad a las enfermedades, alterar el desarrollo físico y mental, y reducir la productividad”.

Además, se evidencia la falta de oferta de comida nutricional que tiene la población de la urbanización Puerto Azul, es decir, nuevas alternativas para comida saludable rica en nutrientes, siendo según (Dorosz, 2010) “El nutriente es una sustancia simple, contenida en los alimentos y empleada por el organismo para cubrir sus necesidades. Los alimentos contienen en determinadas proporciones variables tres tipos de nutrientes energéticos: prótidos, los lípidos y glúcidos”. (pág. 15)

1.1.2. Situación Conflicto.

En la actualidad tanto jóvenes como personas adultas poseen distintas actividades al día tanto en lo académico y laboral, por ende, para ellos se les hace más fácil acceder al consumo de comidas chatarras ya que algunos lo hacen por hábito y otros por falta de tiempo, siendo cualquier motivo consumir de manera excesiva o sin medidas logran en un futuro complicaciones en sus organismos perjudicando su salud.

La preferencia hacia el consumo de comida rápida o chatarra se debe a que es de fácil acceso y por ser frituras poseen un olor tentador, pero poseen un elevado contenido de grasa saturada esto produce en las personas distintas reacciones fisiológicas como hipertensión, obesidad, diabetes, problemas cardiovasculares, insomnio entre otras consecuencias para el organismo humano. Así lo indica según un artículo del Diario El Universo:

La mayoría de adolescentes tiene bajo rendimiento físico, obesidad o incluso poca estatura. Esto se debe a la mala alimentación diaria, a ingerir comidas nada saludables para el organismo, llamadas “chatarras”, que al paso del tiempo producen enfermedades como diabetes, osteoporosis, gota, anemia, etc. (Ríos Benavides,

2016)

La procedencia del problema se presenta en la población de la urbanización Puerto Azul, ubicada en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, parroquia Chongón, convirtiéndose importante que tanto jóvenes como adultos comprendan lo vital de reducir el consumo de comida rápida o chatarra e instaurar nuevos hábitos alimenticios por medio del consumo de alimentación saludable y nutritiva, por ende, se presenta un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) en base a la investigación de este proyecto:

Fortalezas, son aquellas que sirven de utilidad para la investigación, el consumo de comida rápida y chatarra entre sus factores que poseen costos asequibles, son hechos con total inmediatez, hay accesibilidad ya que hay tantos lugares o sitios con venta de comida rápida cuya sazón y olor de las frituras son el deleite para muchas personas.

Debilidades, son factores internos de la investigación, entre las cuales se mencionarán la aparición de enfermedades tales como hipertensión, diabetes, obesidad, insomnio, bajo rendimiento académico y laboral, obstáculos para ejercer actividades cotidianas.

Oportunidades, son los factores externos de la investigación, entre las cuales podemos mencionar lugares cerca del hogar o trabajo, innovación de productos alimenticios y posicionamiento del producto.

Amenazas, son los factores negativos que podrían perjudicar a la investigación, sin embargo, por medio de una estrategia que conlleva tácticas y acciones vitales se puede mantener el proyecto de manera favorable, combatiendo el consumo de comida rápida y chatarra que en su mayoría se ha convertido en un mal hábito de la sociedad; y, dando prioridad e importancia a una excelente publicidad acerca de los

beneficios que conllevan la comida nutritiva para el ser humano.

Además, del FODA también se puede considerar las causas y consecuencias que influyen esta problemática en nuestra población la cual se estipula a continuación:

Tabla 1.

Síntomas

Antecedentes	Consecuencias
Escases de educación en nutrición y alimentación	Deterioro de la salud a corto, mediano y largo plazo.
Desinterés para tener una buena alimentación	Aparición de malos hábitos alimenticios.
Publicidad excesiva acerca de comidas chatarras	Consumo desmedido de comidas y bebidas en alta grasas y azúcar.
Falta de tiempo para preparar alimentos nutritivos	Dificultad de aprendizaje, bajo rendimiento, mareos, etc., provocando dificultad de concentración para desarrollar sus habilidades creativas.

Adaptado: Cruz Salvador y Montalván Chiriboga (2019)

1.2. Formulación del problema.

¿Cómo determinar los costos del servicio de distribución a domicilio de comida dietética “Diet Good”, para establecer su rentabilidad financiera, en la urbanización Puerto Azul, ubicada en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, periodo 2019?

1.3. Delimitación del problema.

- **Campo:** Empresarial
- **Área:** Rentabilidad financiera
- **Aspecto:** Rentabilidad financiera; servicio de distribución de comida dietética a domicilio
- **Tema:** Proyecto de Prefactibilidad Financiera del Servicio de distribución a domicilio de comida dietética “Diet Good”, para establecer su rentabilidad.
- **Delimitación Espacial:** Ecuador, Guayas, Guayaquil, Parroquia Chongón.
- **Delimitación Temporal:** Periodo 2019

1.4. Variables de la Investigación.

- **Variable Independiente:** Servicio de distribución
- **Variable Dependiente:** Rentabilidad financiera

1.5. Objetivos de la Investigación

1.5.1. Objetivo General.

Determinar la prefactibilidad en la distribución de comida dietética a domicilio en la urbanización Puerto Azul.

1.5.2. Objetivos Específicos.

- Realizar un diagnóstico o evaluación de la situación actual acerca del tipo de alimentación que consume en su mayoría la urbanización Puerto Azul.
- Examinar referentes teóricos sobre lo vital que es la comida nutritiva en el consumidor, la manera de distribución efectiva y la rentabilidad financiera

del producto.

- Estudiar la metodología y los métodos de investigación indispensable para el desarrollo del proyecto de forma asertiva.
- Establecer el estudio técnico del mercado aplicando instrumentos de la investigación.
- Desarrollar un proyecto de prefactibilidad financiera y distribución de comida nutritiva.

1.6. Preguntas de la investigación.

- 1) ¿Cómo influye el servicio de distribución a domicilio de comida dietética para lograr una rentabilidad?
- 2) ¿Cuáles son los factores fundamentales de la investigación que inciden en el desarrollo del proyecto de prefactibilidad financiera?
- 3) ¿Para qué es indispensable implementar la descripción, análisis y valoración crítica de los métodos de investigación en la hipótesis de ésta investigación?
- 4) ¿Bajo qué aspectos determinamos las diferentes opciones para llevar a cabo la factibilidad técnica del mercado y el uso apropiado de herramientas de investigación?
- 5) ¿De qué manera se valorará los costos en un proyecto de prefactibilidad financiera?

1.7. Justificación e importancia.

El ritmo de vida acelerado de algunas personas, sobre todo de aquellos que laboran y/o estudian producen que consuman esta clase de alimentación sin tener en consideración la proporción de vitaminas, minerales y otros beneficios importantes

que necesita el organismo para gozar de buena salud; siendo en su mayor parte comidas preparadas con alta grasa saturada, consumo excesivo de azúcar, etc., las mismas que en unión producen el estrés y otras consecuencias en el organismo.

Esta investigación se justifica ya que existe la problemática acerca del consumo desmedido de comida rápida o chatarra en la población de la urbanización Puerto Azul, ubicada en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, en cual se busca ofrecer excelentes alternativas como una solución para reducir el consumo de comida chatarra, para de esta forma beneficiar a la población por medio de diferentes menús de comida nutritiva a la puerta de tu hogar, en las cuales intervienen frutas, verduras, vegetales, hortalizas y otros alimentos que brindan beneficios y vitalidad al organismo del ser humano y así disminuir el riesgo de adquirir enfermedades cardiovasculares en un futuro.

La indagación y determinación de este proyecto es beneficioso porque realiza un análisis y la importancia del consumo de comida saludable y nutritiva y posicionar excelentes hábitos alimenticios para mejorar y fortalecer la salud de las personas, renovar el estado de ánimo, disminuir el insomnio y el estrés, esto a través de una guía nutricional en la población de la urbanización Puerto Azul ya que permitirá brindar la mayor información acerca de la nutrición y principales productos que se deben consumir al día, contenido calórico de los alimentos, en la cual será distribuida de manera asertiva e innovadora entre la población de este proyecto investigativo.

Se ambiciona resolver con este proyecto investigativo la problemática que es el consumo excesivo de comida chatarra en la población de la urbanización Puerto Azul a través de una gran alternativa como es “Diet Good” que ofrece opciones diferentes en comida saludable y personalizada de acuerdo a los requerimientos

nutricionales del cliente y su fácil y rápido acceso puerta a puerta.

Lo importante en este proyecto es que también brindamos recomendaciones al momento de elegir su comida ya que hay diferentes tipos de genes, estilos de vidas, así que no hay nada mejor que facilitar una dieta personalizada que se adapte a cada uno de los clientes con precios módicos y al alcance de su hogar, colegios u oficina y así brindarles mejoramiento en sus capacidades y habilidades creativas tanto en escuelas, colegios, hogar, trabajo, etc., ya que las frutas, verduras, vegetales y hortalizas contienen propiedades que mejoran la calidad de vida, sobre todo a la puerta de tu hogar ya que su entrega es a domicilio y cuyos pedidos se realizaran en diferente canales o vías de comunicación tradicionales e innovadores, contando con asesoría nutricional, de esta forma mejorar la calidad de vida en la población de la urbanización Puerto Azul.

Lo vital es educar a la población en nutrición y dieta a través de la alimentación, ya que nutrición se refiere a toda sustancia que deben ser aportadas por la alimentación de manera frecuente para cubrir los requerimientos que cada persona tiene en un momento indicado de su vida. Dichos requerimientos son variables de acuerdo a cada persona, su actividad física y también su estado de salud. Y, la dieta se refiere a un régimen de vida e indica lo vital de procesar una planificación para conservar armonía al organismo.

“Diet Good” fomenta que lo fundamental son los nutrientes en la alimentación ya que se encargan de diferentes labores, todas fundamentales para la biología del cuerpo empezando desde el buen funcionamiento del cerebro hasta la defensa contra los agentes patógenos.

Si no administramos las debidas proteínas en la dieta de manera frecuente, el organismo humano consume las propias a corto plazo y comienzan aparecer daños

inmediatos que ocasionan serios problemas al organismo.

Según lo indica Rosselló, (2011) “El mal suministro de proteínas en la alimentación diaria es una de las causas más vitales de enfermedades, envejecimiento y deterioro del organismo”. (pág. 14). Por lo tal, es importante mantener una dieta saludable y saber escoger mejor los alimentos para no sufrir a futuro terribles enfermedades o malos momentos.

Conclusión:

El primer Capítulo del trabajo de investigación, refiere al planteamiento del problema en la cual se desarrolla a través de información macro y micro de otros aspectos sobre el problema que existe tanto de manera local como de forma exterior.

Cuando el problema es detectado se única en un contexto como es en esta investigación la cual se desarrollará en la Urbanización Puerto Azul de la ciudad de Guayaquil. A través de este capítulo se desarrollará la situación conflicto en la cual se formulará y delimitará el problema. Se plantea también las variables de la investigación que se desarrollara a través del proceso investigativo.

Los objetivos de la investigación de desarrolla tanto el general que abarca el problema como también los específicos la cual permita paso a paso desarrollar la solución al problema planteado. Las preguntas de la investigación es un punto relevante ya que se plantea dichas cuestiones para que con el desarrollo del trabajo se irá contestando y resolviendo el problema por medio la metodología de estudio. Para finalizar, se plantea la Justificación e importancia del tema para darle hincapié al desarrollo del tema de lo primordial que es llevar a cabo este proceso investigativo.

Capítulo II

Marco Teórico

2.1.Fundamentación Teórica.

El servicio de distribución a domicilio de comida dietética, es una herramienta implementada con mayor empuje en la última década; una estrategia de las empresas que tiene como fin satisfacer a sus clientes. Aunque parezca extraño, la distribución es, en este sentido, algo muy parecido a la comercialización. Los restaurantes con servicio de reparto o distribución tienen una nueva vía de ingresos.

“El *delivery* no es cosa nueva; los porteños recibían en su casa, leche, agua, pan y viandas, pescados, carne y aceitunas. Los repartidores llevaban la mercadería en palancas como los pescaderos” (Álvarez & Pinotti, 2000). La leche llegaba desde los tambos, situados a una distancia dos a seis leguas.

“Hoy el *delivery* se ha sofisticado y llega con sushi, pizzas y comidas “a domicilio”. Incluso hay *delivery* de bebidas, cigarrillos y hasta pañales. Pero si hay un reparto indispensable y que persiste es el del sodero, que ahora también lleva otras bebidas como complemento.” (Álvarez & Pinotti, 2000).

Sin embargo, actualmente dependiendo el sexo y las edades, los requerimientos de comida a domicilio son diferentes. Entre los productos que más buscan los consumidores fuera del hogar se encuentran el agua (en un 47% de los casos), alimentos y bebidas sin azúcar (37%), ensaladas (37%), pescado (35%) y cervezas (36%)”. (Boiza, 2018). Las mujeres en su mayoría se inclinan más por el servicio de distribución a domicilio de comida dietética, pues consideran que este tipo de comida es saludable y nutricionalmente adecuada y puede proporcionar beneficios para la salud en la prevención y en el tratamiento de ciertas enfermedades.

Según (Hernandez, 2015), indica que la distribución es de gran importancia a la

hora de determinar las opciones estratégicas de una organización: los cambios de la estructura de la distribución conducirán, normalmente, a mejorar el porcentaje de dicha firma en su mercado y también su rentabilidad, o ambos en muchos casos.

El desarrollo del canal de ventas de servicio a domicilio ha traído con su evolución en primera instancia un cambio cultural toda vez que está cambiando la manera de hacer negocios. Se debe migrar de una cultura de solo el resultado financiero del negocio a una cultura del servicio, con la implementación de este canal de venta lo que se pretende es satisfacer los deseos y necesidades del consumidor final y para esto es necesario identificar una serie de variables que implica un cambio de costumbres, prácticas del negocio y demás actividades que tengan relación con la gestión del consumidor final.

Es tal el impacto que produce el concepto de distribución total, que afecta a la compañía a todos sus niveles y no se puede aislar de otros objetivos más generales de la misma. ni de los efectos de la competencia u otros problemas ambientales, sin embargo, ciertas compañías tropezaran con problemas concretos de distribución con el mercado en el que actual o con la política de implementación que tratan de seguir.

Alcance a la Distribución.

En la distribución, se resume brevemente las influencias sobre la política de distribución, subrayando el alcance de los factores que deben tenerse en cuenta. El presente capítulo profundiza más sobre algunas de estas ideas iniciales para destacar la aportación de la distribución a la toma de decisiones corto y largo plazo. El mercado se ha ido adaptando a las necesidades reales de los consumidores, por ello, se evidencia el auge de los negocios de despacho a domicilio.

Las ventajas del servicio *delivery* es que permite ahorrar tiempo en la cadena

de compras, fidelizar a los clientes y hacer un seguimiento efectivo de la percepción del consumidor final. Asimismo, representa una menor inversión inicial ya que no necesita un local de atención al público, personal de atención, mobiliario, decoración y otros activos.

Los proveedores viven una era de rápidos cambios, pero dada la gran cantidad de componentes presentes en el campo de la distribución se puede afirmar que la distribución resulta más afectada por los cambios climático. El impacto de las nuevas tecnologías sobre el medio de la distribución, que se halla en situación de permanente cambio, es, a veces, dañino en ocasiones, se han producido cambios tantos en personas como dentro de las mismas.

Rentabilidad Financiera

En cuanto a este tema, sin duda alguna las compañías están en búsqueda constante de innovación inquiriendo en la mejora de sus servicios, para así poder satisfacer a sus clientes y aumentar sin duda alguna sus ingresos. Las empresas de comidas cada vez más se orientan al canal de venta de servicio a domicilio toda vez que el porcentaje que este representa de sus ventas totales ha venido en aumento y se ha convertido en una herramienta fundamental para continuar teniendo vigencia en el mercado. (Vásquez & Acosta, 2016)

La empresa debe de tener solvencia y una buena estructura financiera para de tal manera satisfacer sus obligaciones financieras, recordemos que el límite económico principal de una compañía es la rentabilidad, condicionante decisivo de la solvencia, herramienta mediante la cual se evalúa la continuidad de la empresa.

En la rentabilidad financiera, se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que

representa el rendimiento que corresponde a los mismos. (Sánchez, 2002)

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona *return on equity* (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. (Sánchez, 2002)

Obtener la mayor eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros, para satisfacer a sus clientes desde el punto de vista económico y social. Es decir que sean compatibles y bien definidos los objetivos que persigue la compañía para llegar a un equilibrio de la rentabilidad económica y financiera. Es importante mencionar que en ocasiones la rentabilidad financiera depende del poder del monopolio y de los objetivos sociales del regulador. La forma de medir el rendimiento durante determinado periodo, sin duda es una herramienta que permita permite dimensionar los beneficios. Por esta razón la implementación del canal de venta de servicio a domicilio tiene un impacto directo a nivel económico ya que mejora la posibilidad de incrementar los niveles de ventas.

Herramienta mediante la cual se mide la capacidad de determinada compañía de obtener o crear beneficios económicos que pueden ser la utilidad, riqueza

generada en un periodo determinado, también interviene un análisis de endeudamiento, apalancamiento de la compañía y otros factores que influyen en la obtención de elevadas rentabilidades financieras.

La rentabilidad financiera, que ahora se debe, incorpora en su cálculo, dentro del denominador, la cuantía de los fondos propios, por lo cual esta rentabilidad constituye un test de rendimiento o de rentabilidad para el accionista o propietario de la empresa. (Lizcano Álvarez & Castelló Taliani, 2004)

Proyecto de Inversión.

Para el presente proyecto de prefactibilidad financiera se requiere una inversión en activos, los cuales corresponden a equipos de oficina e insumos que se necesitarán para esta investigación. El proyecto de inversión es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio útil al ser humano o a la sociedad general. (Baca Urbina, 2013)

Es necesario realizar un diagnóstico de la situación, comenzando por estudiar la ejecución de una inversión concreta, más aún cuando se tiene pensado generar un nuevo emprendimiento el cual espera sea productivo; ya que por lo general se espera invertir a mediano plazo en determinada actividad, en el presente caso el servicio de distribución a domicilio de comida dietética.

Cada vez que se tenga que decidir acerca de variables cuyo impacto se verificará en un lapso mayor a un año ya que se trata de un proyecto de inversión, y las metodologías de análisis no serán las mismas que aplica al efectuar un planeamiento anual. (Ponssa, Sánchez Abrego, & Rodríguez, 2015).

2.1.1. Estudio Financiero.

La constitución de la empresa viene acompañada de una serie de gastos, a parte de la aportación del capital, que pueden ser aquellos relacionados con las actividades notariales de constitución, la asignación de nombre comercial, las patentes de marca, el registro de la denominación de la página web, impuestos y licencias de apertura, entre otros.

De acuerdo con (Ramírez T. , 2013, pág. 12) “El estudio financiero considera la información de los estudios de mercado ,técnico y legal para obtener los flujos de efectivo positivos y negativos a lo largo del horizonte de planeación, el montode la inversión fija y flexible, las formas de financiamiento para la operación y la evaluación para conocer la utilidad y la calidad de la inversión del proyecto” (Ramírez T. , 2013) El estudio financiero deberá señalar que el proyecto puede realizarse con los recursos financieros disponibles. Además, se debe examinar la conveniencia de comprometer los recursos financieros en el proyecto, en comparación con otras posibilidades que se conozcan de colocación.

2.1.2. Estudio de Mercado.

En cualquier mercado en donde las opciones están muy limitadas, la innovación constituye el medio para lograr entrar al mercado, captando un mayor porcentaje de este y logrando a la vez un posicionamiento en la mente del consumidor. El proyecto empresa que se propone, está enfocado hacia la constante identificación de nuevas formas de satisfacer a los clientes. La investigación de mercados es el proceso de recopilación, procesamiento y análisis de información que la empresa necesita para tomar sus decisiones de marketing.

De acuerdo a (Orjuela Córdova & Sandoval Medina, 2002), resume que el

proceso del estudio de mercado, estará en función del carácter cronológico de la información que se analiza. Es así que, para identificar y proyectar todos los mercados, deberá realizarse un análisis histórico, uno de la situación actual y otro de la situación futura o proyectada, de cada uno de los mercados a estudiar.

Es una herramienta importante al momento de la implementación de un proyecto de inversión, con esta se evalúa la incertidumbre de varios aspectos externos e internos, para no tener incertidumbre al momento de la ejecución, y tener mayor efectividad y así dirigir los esfuerzos hacia aquellas áreas que contribuyen a lograr el éxito, de tal manera que se minimicen errores a futuro.

2.1.3. Estudio Técnico.

El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta. La determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal. (Baca Urbina, 2010).

Se convierte en una herramienta para identificar la viabilidad financiera del presente proyecto, que permite obtener la información cuántica necesaria para establecer montos de inversiones, costos, verificar la factibilidad técnica, capital de trabajo, mano de obra y recursos materiales.

2.1.4. Estudio Legal.

Su objetivo será formar un restaurante que ofrezca un servicio de una comida dietética, en la cual sacaremos los requisitos específicos y necesarios para obtener el permiso de funcionamiento del establecimiento.

2.2. Marco Referencial.

Para la realización del presente proyecto se han tomado en consideración otras tesis realizadas con temas similares al planteado en este para obtener directrices para el desarrollo del mismo, entre los cuales tenemos:

Según lo expuesto por (Angellotti Martínez, Carbone Vidal, & Ventura Valderrama, 2013) en su proyecto “Plan de Negocios: Empresa de Cáterin Sabores *Delibera*” de la Universidad de Chile. Facultad de Economía y Negocios. Escuela De Administración, en el año 2013 indica lo siguiente:

La idea principal es contar con un local donde funcionara la oficina y se elaboran los productos distribuidos directamente a los consumidores finales. Lo que se busca con este proyecto es poder satisfacer la necesidad, pero con un producto distinto.

Según (Vásquez & Acosta, 2016), quienes propusieron el tema “Pasos para implementar un servicio a domicilio para las pequeñas empresas en el sector de comidas rápidas de la Universidad de Medellín de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, en el cual hace referencia que:

El servicio a domicilio es un proceso mediante el cual, se acercan los productos o servicios ofrecidos por la empresa hasta el lugar donde se encuentra el cliente, permitiendo que este disfrute de dichos productos sin tener que hacer desplazamientos hasta el punto de compra. Es por esta razón que muchas empresas de comidas rápidas ven en este canal una oportunidad más para incrementar sus ventas, pero a la hora de incorporarlo a su oferta. Se diferencia del presente proyecto debido a que el antes expuesto es básicamente un manual con el paso a paso de cómo se debe hacer la implementación del canal de ventas, y nuestra investigación es verificar la prefactibilidad financiera.

Según Rojas (2011), propuso el tema percepción de alimentación saludable, hábitos alimentarios estado nutricional y práctica de actividad física en población de 9-11 años del colegio CEDID ciudad bolívar, Bogotá, pontificia universidad en la cual concluye lo siguiente:

Los hábitos alimentarios, la nutrición y el nivel de la actividad física no solo afectan a la salud en el presente, sino que determinan el riesgo de contraer en el futuro enfermedades crónicas relacionadas con la alimentación.

Después de analizar las posibilidades de crear una empresa en la rama nutritiva se procede a realizar una investigación analítica de campo, social, demográfica y económica que determinan la posibilidad de establecer el proyecto y llevarlo a cabo. El presente trabajo de investigación las autoras residen en la idea de ofrecer una mejor alimentación en la población ya que la alimentación es uno de los factores para el correcto funcionamiento del organismos una persona no se alimenta bien tendrá que necesitar medicina por lo que es vital una alimentación segura y nutritiva comer mejor sin dejar de disfrutar de la comida y además trata de ser una empresa que quiere marcar la diferencia y brindar un mejor servicio y calidad, es por eso que esta investigación es importante para implementar ciertas ideas y aplicar la calidad de servicio al cliente ya que con mayor atención podemos llegar a cubrir las necesidades del cliente.

Según Cárdenas, propuso el tema: Proyecto de factibilidad para la creación de un restaurante de comida rápida en la ciudad de Tulcán de la Universidad Central del Ecuador facultad de ciencias económicas escuela de estadística y finanzas carrera de finanzas (Cárdenas & Baño Calle, 2013), donde se resume en lo siguiente:

Un trabajo de mucha relevancia y ayuda para el tema que se va a investigar, inicia con un estudio de mercado realizado en la ciudad de Tulcán, sirve de guía a

pesar de no tratarse del mismo tipo de comida da una idea básica de un estudio técnico en el cual abarca la evaluación de un estudio financiero con los indicadores respectivos, cuyo resultado es viable en términos financieros de la instalación del negocio de comida rápida en la ciudad de Tulcán.

En esa línea, la distribución de las actividades a lo largo del tiempo penaliza exponencialmente las que a prioridad no aportan un beneficio personal directo, sea económico o no. La alimentación es una de las áreas donde, pese al interés creciente por mantener una buena salud, dedicamos menos esfuerzos a su cuidado, sacrificando su calidad en pro de un ahorro de tiempo.

Tanto en el entorno laboral como en el ocio proliferan cadenas de restauración de comida rápida con un número de clientes que experimenta un rápido crecimiento, que no disminuye ni aun sabiendo que el aporte de ese tipo de productos es negativo en términos de salud.

Teniendo en cuenta los dos parámetros expuestos, (rapidez y salubridad), observamos que las cadenas de comida rápida potencian el primero penalizando el segundo parámetro, los restaurantes tradicionales actúan a la inversa, y mientras tanto, el espacio estratégico donde se potencien ambos parámetros queda prácticamente libre.

La investigación realizada en este proyecto de pre factibilidad financiera del servicio de distribución a domicilio , analizará la calidad de servicio para de esa manera mejorar los tipos de procesos que se implementará en dicha investigación, de esta forma adquirimos parte de las tesis nombradas anteriormente ya que sirve como guía para cumplir con las necesidad que requiere la empresa DIET GOOD en cuanto a la calidad de los servicio dentro del proceso administrativo, para una estructura y planificación.

El ser una empresa que contribuya al desarrollo del país, mejorando sus niveles de productividad y generando plazas de trabajo contando con un personal calificado y ofreciendo un servicio con calidad. La viabilidad del desarrollo de este proyecto de pre factibilidad financiera del servicio de distribución del estudio de DIET GOOD en el comportamiento o pre factibilidad que tendría esta empresa al diseñar sus procesos administrativos de calidad que ayuden a desarrollar sus operaciones diarias de una manera eficiente; así como el diseño y el análisis de la reestructuración de la empresa.

Se trabajará en DIET GOOD para mejorar sus procesos administrativos de calidad, basándose en los servicios que ofrece, para analizar la viabilidad de mejorarlos. Diagnósticos, se evidencia que la población se encuentra en situación de inseguridad alimentaria y nutricional impactando la velocidad de crecimiento en niños y adolescentes.

Como propósito investigativo se recalca que es importante implementar un buen sistema de gestión direccionado a la calidad del servicio al cliente y a la pre factibilidad de la distribución de la comida dietética, puesto que al no contar con el espacio causa inconvenientes y este a su vez causan malestar a los clientes por lo tanto debemos conocer sus necesidades con el objetivo de alcanzar la satisfacción del cliente y a su vez incrementar el nivel de ventas. Se puede observar en todas las tesis citadas que destacan el fortalecimiento calidad humana organizaciones ya sean estas públicas o privadas.

La satisfacción que se lleva el cliente por los servicios brindados conlleva a planificar una mejor distribución y una mejora calidad del servicio a domicilio, afirmando que es confiable para tener mayor certeza en las medidas que se deban tomar y de esta forma fortalecer el nivel de ventas.

La alimentación humana, si bien es un acto biológico, está condicionado social, cultural y económicamente. En la mayoría de los casos no es el aporte nutritivo de un producto lo que provoca su consumo sino muchos otros factores como el precio, la facilidad y el tiempo que demanda su preparación, la aceptación social, la publicidad, etc.

La calidad de los productos que se le ofrece al consumidor hará que cambie su estatus de vida, así mismo se le dará a conocer una tabla de composición nutricional para llevar una organización en su dieta diaria.

2.3. Variables conceptuales de la Investigación.

- **Variable Independiente:** servicio de distribución a domicilio

Es el conjunto de actividades que permiten el traslado de productos y servicios desde su estado final de producción al de adquisición y consumo. (Diez de Castro, 1997, pág. 3)

Teniendo una buena e innovadora iniciativa empresarial, se ha desarrollado y optimizado ciertas herramientas y/o estrategias que garanticen un servicio de calidad para obtener la satisfacción plena del cliente, motivo por el cual se recurre al servicio de distribución ya que se establece una política de precios competitiva en el mercado, además de la variedad de productos para su distribución con los que cuenta este negocio.

- **Variable Dependiente:** rentabilidad financiera

Rentabilidad financiera es algo que genera ganancia, está relacionada a los beneficios que se obtiene en diferentes periodos. (García, 2014)

A la hora de plantear un proyecto es necesario como punto primordial plantear el tema financiero – económico, sin dejar de mencionar la crisis económica

del país. Sin embargo, la rentabilidad financiera es un factor que luego de un profundo análisis, motiva a muchas empresas a superar la situación económica desfavorable y buscar nuevas estrategias que permitan satisfacer al cliente y por ende mejorar su rentabilidad.

2.6. Operacionalización de las Variables.

Tabla 2.

Procedimientos

Variable Independiente	Definición	Indicadores	Técnicas
Servicio de distribución a domicilio	Conjunto de actividades que se efectúan desde que el producto ha sido acabado por el fabricante hasta que ha sido adquirido por el consumidor final. (Diez de Castro, 1997)	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades • Fabricante • Consumidor Final • Producto 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista • Encuesta • Foda
Variable Dependiente	Definición	Indicadores	Técnicas
Rentabilidad Financiera	Es algo que genera Ganancia está relacionada a los beneficios que se obtienen mediante ciertos periodos	<ul style="list-style-type: none"> • Ganancia • Beneficios • Tir • Van 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista • Encuesta • Foda

Adaptado: Cruz Salvador - Montalván Chiriboga (2019)

2.7. Marco Conceptual.

Calidad: La calidad es la excelencia de su producto, lo que incluye su atractivo, su falta de defectos, su confiabilidad y durabilidad. (Bateman & Snell, 2000)

Capital: Es la aportación realizada por los accionistas y que tiene el objetivo de generar utilidades. (Romero, A. J., 2010)

Cientes: Persona que está bajo la protección o tutela de otra, persona que utiliza servicios. (Sopena, 1980)

Consumidor final: Persona u organización que hace uso efectivo de un determinado producto o servicio y a la que conlleva el suministro de un bien. (Olamendi, 2012)

Delivery: Es una actividad en la que se entregan bienes y servicios en el lugar donde el cliente lo solicite. (Kotler, 2010)

Desarrollo de mercados: Buscar mercados nuevos con los productos existentes. (Oliveri, 2010)

Dieta: Control o regulación de la cantidad y tipo de alimentos que toma una persona o un animal, generalmente con un fin específico. (Espasa, 2005)

Distribución: Referencia a los canales a través de los cuales se hace llegar un producto al consumidor. (Da Costa, 2008)

Mano de Obra: Factor importante del costo de producción, debe controlarse muy especialmente, utilizando medidas de control como las horas máquina, etc. (Franco Falcón, 2010)

Mercados: Grupo de personas con necesidades o deseos que satisfacer; dichas personas deben tener dinero disponible y disposición de gastarlo. (Da Costa, 2008)

Perfactibilidad: Análisis preliminar de una idea para determinar si es viable convertirla en un proyecto. (Espasa, 2005)

Productos: Cualquier cosa que se pueda ofrecer en el mercado para su atención, adquisición, uso o consumo y que puede satisfacer una necesidad o anhelo. Incluye objetos materiales, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas. (Kotler, 2010)

Servicio: En términos simples los servicios son acciones, procesos y ejecuciones. (Bitner, 2002)

Tiempo de despacho: Es el tiempo invertido en la preparación de los productos antes de ser transportado. (Kotler, 2010)

Venta: Proceso en el que se intercambia la satisfacción de las necesidades del consumidor, por el sacrificio económico que debe realizar el comprador. (Marketing directo)

Conclusión:

En este presente capítulo de la tesis se dedicó a recoger los aspectos generales relacionadas con la distribución de comida dietética , en él se investigaron temas como el servicio a domicilio , la rentabilidad financiera ,el proyecto de inversión a realizar así como también los estudios a realizar como : estudios técnico, estudio financiero , estudio de mercado y el estudio legal lo cual ayudara a desarrollar una estudio de prefactibilidad, basándonos en referencias de proyectos en base a la distribución de comida dietética i de esa forma nuestras variables conceptuales para de esa forma realizar un proyecto donde no solo se distribuya la comida dietética sino el buen servicio al cliente al momento de distribuir la comida dietética.

Capítulo III

Marco Metodológico

3.1. Diseño de la Investigación.

Los diseños considerados en este proyecto de investigación son entre otros el enfoque mixto, ya que se observa la necesidad de establecer y calcular el problema planteado, además su incidencia en la urbanización de Puerto Azul, realizándolo cuantitativo y cualitativamente.

El enfoque mixto se realizó vinculando datos recolectados y exponiendo las interrogantes pertinentes a la investigación en el transcurso de su interpretación. La recolección de datos radicó en la adquisición de puntos de vista y perspectivas de los encuestados, estableciendo sus prioridades, experiencias y emociones, así como otros aspectos relativos. Los resultados se delimitaron en las distintas vivencias de los habitantes de la urbanización Puerto Azul tal como lo percibieron y vivieron, usando la técnica de triangulación preponderando más objetivo en la toma de resultados.

De acuerdo a lo que indica (Sampieri, 2014), “La metodología es la agrupación de métodos, técnicas y procesos aplicados en una indagación para la resolución de una cuestión. Considerada como el instrumento de la investigación por su secuencia de planificación y sistematización al grupo de mecanismos y procedimientos que se seguirá para dar respuesta y soluciones al problema.” (p. 35)

Se emplea diseño científico ya que, a través de sus estrategias empleadas de manera minuciosa con la finalidad de lograr un objetivo propuesta, tanto en la parte teórica como también experimental de la información obtenida. “El método es una forma de ordenar y estructurar el trabajo, y si esto no se realiza de forma eficaz, obviamente se desperdiciarán tiempo y recursos, según (Bastar Gómez, 2012), los

métodos utilizados en el proyecto de indagación son: inductivo, deductivo e hipotético- deductivo. (p. 10).

3.2.Tipos de Investigación.

Los tipos de investigación que aplica este proyecto son: descriptiva y explicativa.

Investigación Descriptiva

La investigación descriptiva consiste en señalar las características particulares de algún fenómeno, situación o elemento concreto, sin buscar ni causas ni consecuencias. El objetivo de esta investigación es medir las características y observa la configuración y los procesos que componen los fenómenos, sin pararse a valorarlos.

(Rojas, 2011) afirma: “La determinación de esta investigación es indicar la realidad objeto de investigación, apariencia, partes, clases, estratos, o las vinculaciones que se enlace entre otros objetos, con el objetivo de demostrar una verdad, probar un enunciado o confirmar una probabilidad” (p. 34).

Es aplicable en nuestra investigación porque permite indagar tanto al personal de la Urbanización Puerto Azul para conocer las características, actitudes y conductas de forma directa en su entorno social, familia y laboral: de esta manera recoger información e identificar o conocer parte del problema.

Además, es evidenciada como investigación descriptiva porque se puede evidenciar las características observadas dentro del contexto en que se produce el problema, es decir, particularidad de los residentes de la Urbanización Puerto Azul en cuanto a su consumo en alimentación, gustos, variedades y frecuencia de alimentos variables, etc. con el fin de determinar las causas principales relacionadas con la problemática planteada en este proyecto investigativo.

Investigación Explicativa

La investigación explicativa determina el ¿por qué? de los fenómenos por medio de la determinación de relaciones causa-efecto. Se concentran en evaluar las causas o los efectos de un determinado hecho. La finalidad es buscar la explicación del significado de un aspecto de la realidad a partir de teorías que se tomen como referencia.

De acuerdo a la afirmación de (Hurtado, 2010): “Este tipo de indagación es que origina las teorías y los modelos que a lo largo del tiempo dirigen a las rebeliones científicas, por ejemplo, se menciona la teoría de la relatividad de Einstein, psicoanalítica de Freud, evolución de Darwin, gravedad de Newton, tales son considerados como prototipo de esta investigación.” (p. 49).

La investigación explicativa accede a la búsqueda correcta de la información de manera sistematizada con el personal de la Urbanización Puerto Azul en donde se evidencia la falta de conocimiento sobre la comida nutricional a causa de no contar con estrategias efectivas.

Además, este tipo de investigación se pretende dar a conocer a través del razonamiento y una explicación lógica, el por qué se da la problemática, sus principales causas y consecuencias, esta indagación ayudó a determinar los motivos del consumo de comida chatarra por parte de la población de la Urbanización Puerto Azul y las consecuencias de tales alimentos; para esto se tomó una muestra en base a la población que fueron una porción de la población.

3.3.Población

La población es denominada al grupo de personas u objetos que tiene una o varias características o atributos comunes. Según lo afirma (Paredes Garcés, 2011,

pág. 33). “La población o también conocida como universo es la totalidad del fenómeno a estudiar en donde las unidades de población poseen una característica común o similar, la cual se estudia y da origen a los datos de la indagación”.

La urbanización Puerto Azul fundado en el año 2000, es una de las primeras ciudadelas que se instaló en vía a la costa. En ella viven 3200 residentes de la urbanización Puerto Azul.

Tabla 3.

Población

ÍTEM	ESTRATO	POBLACIÓN
3	Residentes	3200
	Total	3200

Adaptado: Cruz Salvador - Montalván Chiriboga (2019)
Recuperado de (<http://www.ciudadelapuertoazul.com/>)

3.4. La Muestra de la Población.

La muestra es una porción de la población o universo a estudiar que sirve para representarla durante el proceso investigativo. De acuerdo a la afirmación de Canales Cerón, 2006, “El tamaño de la muestra corresponde al número mínimo necesario para estimar el parámetro poblacional asumiendo restricciones de carácter subjetivo y objetivo”. (p. 147)

La muestra en este trabajo investigativo es de tipo Probabilística. La muestra que se aplica en la indagación es de tipo probabilístico dado a que todos los integrantes de la población en general poseen las mismas posibilidades de ser elegidos para el análisis, por ende, se ejecuta la fórmula para el cálculo del tamaño de la muestra donde indica:

$$n = \frac{\text{Tamaño de la población}}{\text{error}^2(\text{Tamaño Población} - 1) + 1}$$

Así para ejecutar la fórmula, es indispensable definir cada criterio o principio, su Significado y el valor que se asignará, teniendo así:

N: 3200 integrantes de la población de la Urbanización Puerto Azul.

Muestra Probabilística

La muestra de tipo probabilística es el procedimiento de muestreo donde los componentes son elegidos a razón del investigador ya que no se conoce la probabilidad con la que se puede escoger a cada individuo.

Por lo tanto, es aplicable la siguiente fórmula para determinar la muestra de la investigación planteada:

$$n = \frac{\text{Tamaño de la población}}{\text{error}^2(\text{Tamaño Población} - 1) + 1}$$

$$n = \frac{3200}{0.05^2(3200 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{3200}{0.0025(3199) + 1}$$

$$n = \frac{3200}{8.9975}$$

$$n = 355.65$$

Tabla 4.

Población residente de la Urbanización Puerto Azul

ÍTEM	ESTRATO	MUESTRA
3	Residentes	355
	Total	355

Adaptado: Cruz Salvador - Montalván Chiriboga (2019)

3.5. Técnicas De Instrumentos

La Entrevista

La entrevista es la forma de recolectar información de forma interactiva con la intención de lograr obtener datos necesarios para cumplir con el propósito de la investigación, es decir, es la técnica orientada a establecer contacto directo e inmediato con las personas que se consideren fuente de información elemental.

De acuerdo al criterio de (Bernal, 2010), establece: “A diferencia de la encuesta, que se ciñe a un cuestionario, la entrevista, si bien puede soportarse en un cuestionario muy flexible, tiene como propósito obtener información más espontánea y abierta”. (p. 194)

Se realiza la entrevista con preguntas abiertas y estructuradas al presidente de la Urbanización Puerto Azul Periodo Ab. Gustavo Delgado Uscocovich quién emite que es fundamental implementar alternativas nutritivas dentro del área y así la calidad de vida sobre todo en las personas con distintas ocupaciones.

Además, se efectuó entrevista individual a expertos con el conocimiento necesario sobre el tema de nutrición y buenos hábitos alimenticios, interviniendo con preguntas abiertas. La finalidad fue de gran utilidad como un medio para analizar y conocer las posibles mejoras, en ciertos casos recomendar dichos alimentos que deberán consumir los residentes de la Urbanización Puerto Azul y de esta manera evitar comer comida chatarra o rápida.

La Encuesta

La encuesta es el procedimiento para adquirir datos de interés sobre un determinado tema o problema con la finalidad de conocer la opinión o valoración del sujeto seleccionado en una muestra determinada.

De acuerdo a Rojas Soriano, 2012, expresa que: “La encuesta consiste en recopilar información sobre una población denominada muestra, tal información como es datos generales, opiniones, sugerencias que se proporcionen a preguntas planeadas sobre los diversos indicadores que se pretenden explorar a través de este medio”. (Soriano, 2012)

El encuestado lee anticipadamente el cuestionario y lo responde por escrito y de forma anónima, sin la intervención de otra persona durante el proceso. Se emplea esta técnica con los residentes de la Urbanización Puerto Azul utilizando un cuestionario conformado por diez preguntas con alternativas para elegir a criterio de cada persona.

3.6. Las Técnicas Secundarias

Las técnicas secundarias son aquellas que permiten obtener datos por medio de distintas herramientas como videos, textos, revistas, periódicos, documentales, etc.

Las técnicas secundarias en este proyecto de investigación fueron importantes ya que se acudió al internet, textos, observación de documentales que ilustraba lo importante que es la Comida Nutricional en el ser humano, para de esta manera adquirir información para desarrollar una propuesta innovadora.

3.7. Procedimiento de la Investigación

Se cumplió con el procedimiento de datos, clasificación de los registros, tabulaciones y codificación por medio de las encuestas y entrevistas.

En el análisis se puede aplicar las diferentes técnicas comunicativas y aplicadas en la empresa.

Para la recolección de la información se utilizó lo siguiente:

- Consultas de Internet.
- Elaboración de cuestionarios de preguntas
- Formular encuestas.
- Elaboración de tablas y figura.

En primer lugar, se preparó la información a través de un proceso de limpieza, depuración y organización de la información para que esta sea lo más precisa posible.

Se ingresaron los datos en el computador y a través de fórmulas estadísticas se crea una base de datos para realizar el análisis y lecturas necesarias.

Conclusión:

A través de este capítulo se desarrolla el marco metodológico de la investigación en la cual se desglosa como se diseñará la indagación por medio de diferentes metodológicas y técnicas que permitirán llegar a una conclusión específica y relevante como fundamentación a nuestra investigación.

Se emplea distintos tipos de investigación entre ella se destaca la Investigación Descriptiva la cual consiste en señalar las características particulares de la situación o elemento directo, sin buscar ni causas ni consecuencias; además se emplea la Investigación Explicativa que determina el ¿por qué? de los fenómenos por medio de la determinación de relaciones causa-efecto.

Además, se conoce la población que será parte de la investigación en la cual se determinará la muestra que será el objetivo específico de la indagación que a través de los instrumentos como la encuesta que es un temario de preguntas objetivas con opciones múltiples y la entrevista en la cual se desarrolla preguntas abiertas al

entrevistado, lograremos obtener información relevante en la cual permitirá detectar la problemática y también dará idea en fundamentar la propuesta que resuelva dicho problema en el entorno de investigación en donde se desarrolla como lo es la Urbanización “Puerto Azul” de la ciudad de Guayaquil.

El procedimiento de la Investigación se lleva a cabo por medio de una serie de pasos que permite lograr obtener la información relevante para el desarrollo de este trabajo investigativo.

Capítulo IV

4.1. Estudio de Mercado

4.1.1. Objetivo del Estudio de Mercado.

El objetivo del estudio de mercado facilita obtener la noción clara y precisa de la cantidad determinada de consumidores o clientes que van a adquirir el producto o servicio a ofrecer de acuerdo a la demanda establecida, dentro de un espacio fijo que en este caso es la Urbanización Puerto Azul, que está ubicada en vía a la Costa de la provincia del Guayas en un periodo determinado de mediano plazo y con determinado costo y obtener el objetivo alcanzado como lo estipula el capítulo I de este proyecto investigativo.

4.1.2. El Producto.

El producto a ofrecer es el servicio de distribución de comida dietética a domicilio en la Urbanización Puerto Azul, con visión a entregar un servicio de calidad, eficaz y eficiencia, en el menor tiempo posible y brindándoles variedades de producto así el cliente pueda escoger y degustar para que de esta manera se sienta conforme y satisfecho con el producto.

4.1.3. El Cliente

El objetivo o clientes enmarcados son los residentes de la Urbanización Puerto Azul, vía a la Costa de la ciudad de Guayaquil, quienes muestran gran interés en la distribución de comida dietética a domicilio dentro del periférico establecido.

4.1.4. El Perfil Del Consumidor

El estudio aplicado en este proyecto investigativo en la Urbanización Puerto

Azul se segmentó en consumidores de acuerdo a términos de clase social alta.

4.1.5. Segmentación De Clientes Consumidores

La segmentación de clientes consumidores acerca de la marca y el producto.

Por consiguiente, se determina la fragmentación planteada:

Demográfica:

Tabla 5

Población residente de la Urbanización Puerto Azul

Ítem	Descripción	F	%
1	Niños entre 5 a 11 años de edad	1030	32.14
2	Adolescente entre 12 a 17 años de edad	1530	47.74
3	Adultos entre 18 a 25 años de edad	486	15.16
4	Adultos mayores entre 65 en adelante	159	4.96
Total de la población puerto azul		3,200	100%

Adaptado: Cruz Salvador - Montalván Chiriboga (2019)

Geográfica:

- Región Costa: Urbanización Puerto Azul - Vía a la Costa Guayaquil.

Conductual:

- Actitud hacia el producto y/o servicio: Efecto borrego con respecto a la buena alimentación.
- Preferencias: Que el producto sea asequible y de calidad.

4.1.6. La Demanda

La demanda estableciendo a la capacidad que tienen los clientes en recibir un bien o servicio, consiguiente a su disponibilidad financiera, estimando preferencia,

gustos y costumbre alimenticia.

Estimado lo mencionado, la demanda que se considera que tendría venta de comida saludable, se sustentaría en las siguientes referencias:

- Estimando a las cifras proyectadas por la ENSANUT– INEC (Encuesta Nacional de Salud y Nutrición - Instituto Nacional de Estadística y Censos), hay una porción considerable de la población que se preocupa por su salud con referente a su alimentación.
- El consumo de comida saludable motiva a las personas sobre todo en conservar su salud y mantener un excelente físico.
- En la zona de la Urbanización Puerto Azul, ante la carencia de un sitio de venta de comida saludable que abarque este gran sector se estima abarcar la demanda tanto en hogares como en oficinas de la zona.

4.1.7. Análisis De La Demanda.

Tomando en cuenta el proceso investigativo se implementó directamente en la ciudad de Guayaquil vía a la Costa en la Urbanización Puerto Azul. El mercado objetivo al cual se direcciona con esta indagación de factibilidad son las personas que les encantan la comida rápida y variada, así como para hombres y mujeres que buscan algo distinto en su entorno y desean consumir o alimentarse de manera saludable.

Otro factor primordial es la comodidad, la calidad y el servicio y/o producto, además la ubicación del mismo, también que las edades están alrededor de 15 a 65 años de edad con un ingreso que supera el salario básico unificado definiéndoles como una escala de clase social alta.

Tabla 6

Determinación de la demanda

Demanda	Porcentaje	Cantidad de habitantes
Población Urbanización Puerto Azul	100%	3200
Población (menores de edad)	35%	112
Población (tercera edad)	30%	96
Otros	35%	112
Población de demanda real		3200

Adaptado: Cruz Salvador - Montalván Chiriboga (2019)

4.1.8. La Oferta.

En el caso del presente proyecto de prefactibilidad, se va a ofrecer la distribución de comida dietética en la Urbanización Puerto Azul vía a la Costa donde se ofrecerá a las familias planes nutricionales que ayudará a establecer hábitos alimenticios saludables

4.1.9. Análisis de la Oferta.

La investigación de mercado proporciono información muy importante respecto a los competidores, esto fue el resultado de varios métodos que se utilizaron para determinar dicha información, como la observación directa de comportamiento de los clientes potenciales.

Determinación de la oferta

Tabla .7

Determinación de la oferta

Tabla de determinación de la oferta

Oferta	%	Competidores
Good Food	15%	67
Picantería Pez Azul	10%	31
Restaurante Llulan	13%	46
Población atendida por la competencia	38 %	144

Adaptado: Cruz Salvador - Montalván Chiriboga (2019)

Fuentes: Urbanización Puerto Azul de Guayaquil

4.1.10. Análisis Oferta Demanda.

Al repasar la siguiente tabla demuestra que tenemos una población demandada insatisfecha de una cantidad considerable, la misma que está situada en el sector Urbanización Puerto Azul y podemos englobar este mercado por medio del proyecto que proponemos como la venta de comida saludable, estimando cada uno de los factores que hemos chequeado y seguiremos indagando a futuro.

4.1.11. Proyección de la Demanda.

La proyección de la demanda es apreciar lo que sucederá a futuro con la población objetiva potencial de la indagación establecida, contemplando un determinado tiempo o periodo.

4.1.12. Los Competidores en el Mercado del Producto.

La indagación de mercado brinda información relevante acerca a los

competidores, esto fue el resultado de distintas metodologías que se emplearon para establecer dicha información, entre ellas está la observación directa de conducta de los consumidores potenciales

4.1.13. Los Competidores en los Mercados de Insumos y Servicios Relacionados.

Existen varios restaurantes y/o locales que son la competencia directa ya que además de ofrecer variedades de alimentos hacen entrega a domicilio; entre ellos tenemos:

- Good Food
- Picantería Pez Azul
- Restaurante LLulan

4.1.14. El Precio

Para lograr conseguir el precio del servicio se tomará como referencia los distintos costos existentes que hay en el mercado, en los productos que muestran similares descripciones,

El precio determinado para el plan de comida saludable de los competidores:

Tabla 8

Análisis de demanda oferta

Precios de los servicios

Servicios	Precio de mercado
Planes mensuales	90.00
Plan trimestral	270.00
plan anual	1,080.00

Adaptado: Cruz Salvador - Montalván Chiriboga (2019)

Determinación de precios

Uno de los primeros retos que enfrenta quien comienza un negocio es cómo fijar el precio de sus productos o servicios.

Se debe considerar los costos directos de producción, como el de la materia prima y la mano de obra. Pero además hay otros costos indirectos, como el del mantenimiento de los equipos, el material de oficina, el servicio telefónico, los gastos de viaje y transportación, promociones y mercadotecnia, etcétera.

4.1.15. La Distribución.

La estrategia favorable es la distribución directa, es decir, estamos encargados de la preparación de los alimentos que se ofrecerán y lograr llevarlos al consumidor.

4.1.16. Planeación De Las Ventas.

Promocionar, es el componente de la mezcla de mercadotecnia de una organización que sirve para informar al mercado o persuadirlo con respecto a sus precios y servicio cuya meta es suministrar información y resultado a un cliente potencial.

Estrategias Publicitarias Para Ventas

- **Volantes:** Es un diseño de anuncio con el nombre de la organización, logotipo, tipo o estilo de comida, ejemplos de los platillos que se van a brindar, ubicación del sitio, teléfonos y horarios, al momento de hacer la repartición de los volantes, es una de las formas principales para dar a conocer el restaurante.

- **Anuncios:** Existen distintas formas para realizar un anuncio del negocio, tal como anuncios en la tv, radio, Internet, revistas, notas de prensa, etc. El utilizado en esta investigación fue el internet, utilizando redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram) ya que es una forma sencilla y aparte es gratuita y sobre todo más utilizadas en la actualidad, ya que creas una página, de esa forma puede subir fotos del negocio, mostrarlos platos que brindas, las promociones para días posteriores y los costos, adicional el cliente puede opinar o comentar sobre el restaurante, siendo una forma directa para llegar al cliente.
- **Promociones:** Son usados como otra manera de realizar publicidad al negocio como brindando impulsos, entre ellos se efectuará cupones con descuentos de acuerdo a la concurrencia o en horas determinadas. Celebrar días o momentos especiales, captando a la clientela con platillos saludables en fechas de grandes intereses como San Valentín, día de la madre, del padre, del niño, etc; realizando platos especiales o armar excelentes promociones para el consumidor.

4.1.17. Estrategias De Mercadeo.

Primera Etapa

Treinta días antes de la apertura. - Se entregarán volantes en distintos sectores para dar a conocer el producto, el personal que realizará la entrega de los volantes estará capacitado, para brindar explicaciones sobre lo que se ofrecerá en la empresa.

Segunda Etapa

Etapa de apertura. - Se colocará un anuncio señalando la fecha de inauguración durante varios días, el personal brindará una excelente atención, para que el cliente se sienta a gusto con el producto brindado y así convertirlo en un

cliente potencial.

Tercera Etapa

Introducción al mercado (3 a 6 meses). - Se procederá a realizar envíos de promociones como cupones de descuentos a varios sectores, aledaños al punto de distribución, publicidad en redes sociales, atención de calidad, inmediata, eficiente y eficaz.

4.1.18. Mercado De Insumos A Utilizar

Se debe administrar acuerdos con los proveedores directos por medio del cual brindará la facilidad de financiación necesaria con la finalidad de cubrir con la demanda ya fomentada en el sitio. Para impulsar las acciones del plan se requiere la ayuda de los moradores de la Urbanización con el objetivo de obtener información para mejorar el sitio en el cual se acentuará el local para su desarrollo y entrega.

4.1.19. Aspectos A Tener En Cuenta.

Aspectos a tener en cuenta para ejecutar el estudio de mercado son los siguientes:

- Especificar la financiación disponible versus la indispensable: De acuerdo con la capacidad del mercado, la organización debe estudiar si dispone de idóneos recursos para hacer un análisis de mercado completo del cual se puedan conseguir respuestas integrales.
- Establecer la directamente el público directo: La inversión indispensable para un análisis de mercado es muy vital, para impedir que se dispare y a su vez, que indique las respuestas fallidas, debemos de establecer la tipología de clientes esperados. Posteriormente, es indispensable hacer un viraje en la estrategia.

4.1.20. Análisis de los Resultados

Resultados de las encuestas realizadas a los moradores del sector Urbanización

Puerto Azul

- 1) ¿Estaría usted, interesado en consumir alimentos saludables para beneficio de su salud?

Tabla 9

Pregunta 1

Opciones	N°. Encuestados	Porcentaje
Si	345	97.18%
No	10	2.82%
Total	355	100%

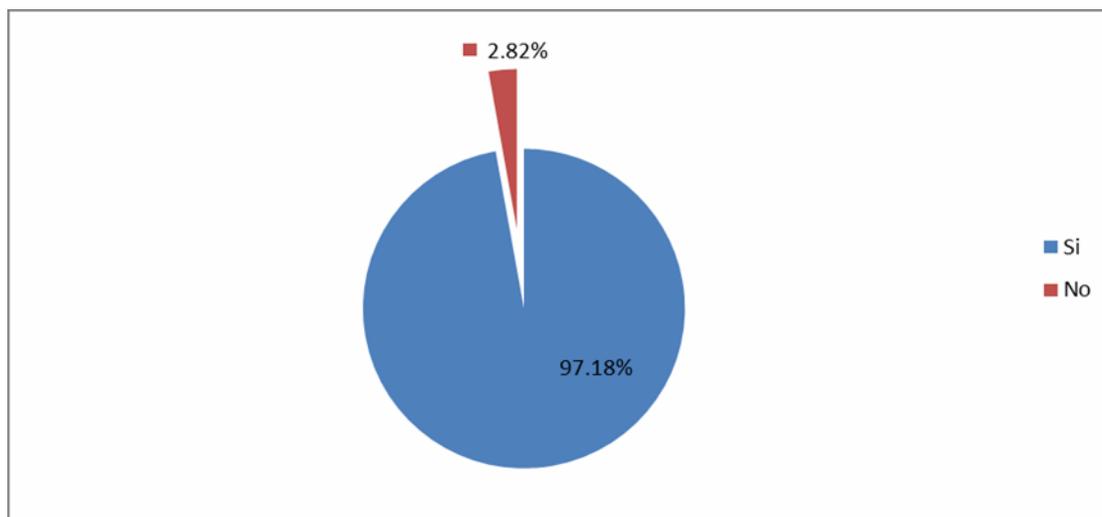


Figura 1. Respuesta pregunta 1

Análisis

Del personal encuestado en la Urbanización Puerto Azul, el 97,18% indica si consume alimentos saludables y el 2.82% no está interesado. Esto refleja que dentro de la Urbanización Puerto Azul los residentes consideran importante comer alimentos nutritivos.

2) ¿Conoce usted, los beneficios que ofrece el consumir comida dietética?

Tabla 10

Pregunta 2

Opciones	N°. Encuestados	Porcentaje
Si	336	94.65%
No	19	5.35%
Total	355	100%

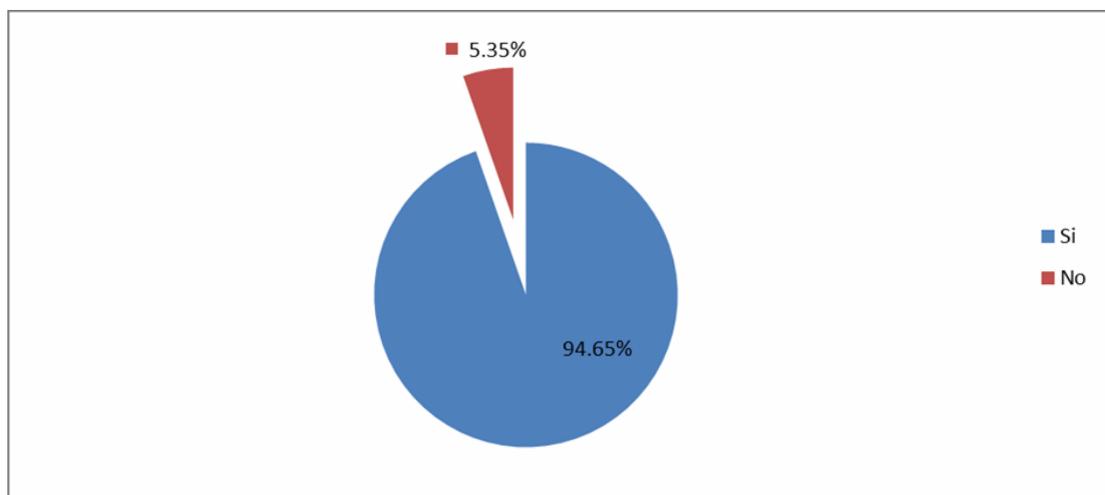


Figura 2. Pregunta 2

Análisis

Los residentes conocen que hoy en día el consumo de comida chatarra está causando graves enfermedades, con esto nos refleja la encuesta realizada que el 94.65% conoce los beneficios del consumir comida dietética y el 5.35% desconoce.

3) ¿Usted estaría interesado en el servicio de comida dietética a domicilio?

Tabla 11

Pregunta 3

Opciones	N°. Encuestados	Porcentaje
Si	349	98.31%
No	6	1.69%
Total	355	100%

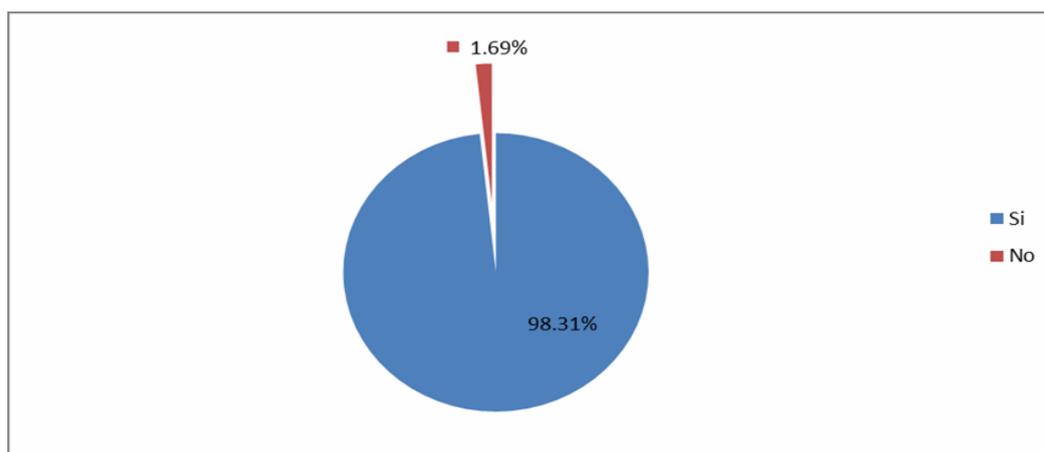


Figura 3. Pregunta 3

Análisis

El resultado que nos proporciona la encuesta realizada en la Urbanización Puerto Azul, indica un 98,31 % que está poniendo de parte para poder consumir alimentos saludables en la comodidad de sus casas u oficinas, facilitando seguir con sus actividades diarias.

4) ¿Estaría dispuesto a asistir a charlas con profesionales en el campo de nutrición?

Tabla 12

Pregunta 4

Opciones	N°. Encuestados	Porcentaje
Si	321	90.42%
No	34	9.58%
Total	355	100%

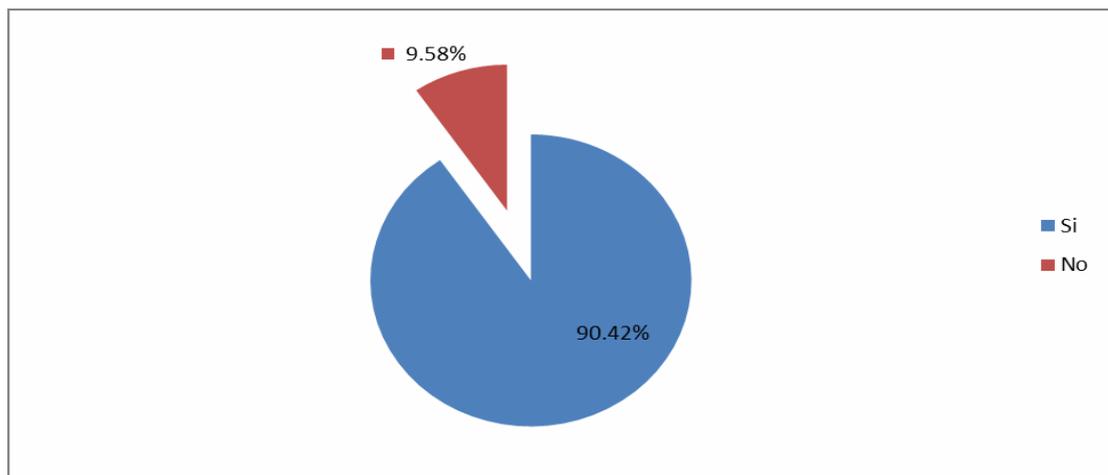


Figura 4. Pregunta 4

Análisis

El 90,42% de los encuestados indica que, si estaría dispuesto a asistir a charlas nutricionales ya que de esa forma les ayudaría a tener una buena alimentación, el 9.58% no cuenta con tiempo disponible.

5) ¿Usted estaría interesado en que se implemente un restaurante de comida dietética en la urbanización puerto azul?

Tabla 13

Pregunta 5

Opciones	N°. Encuestados	Porcentaje
Si	335	94.37%
No	20	5.63%
Total	355	100%

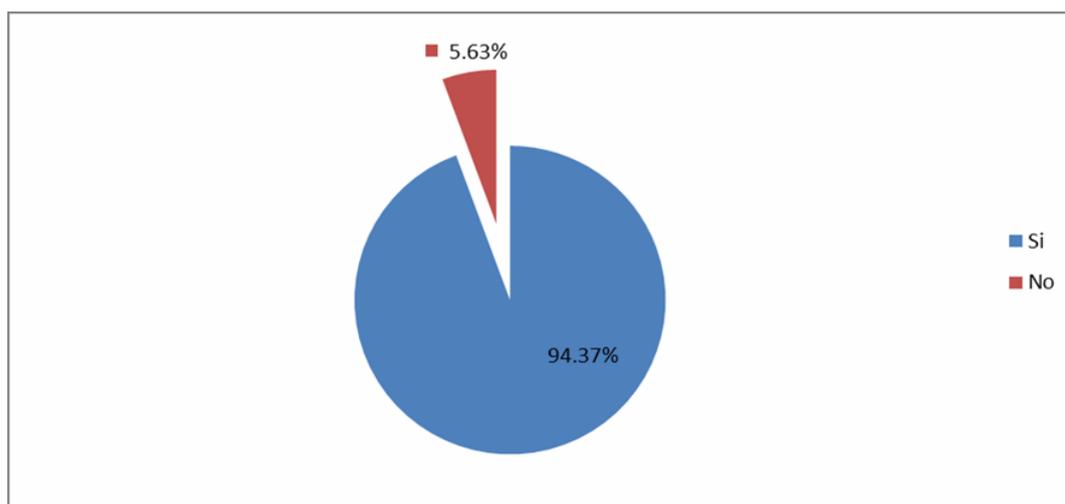


Figura 5. Pregunta 5

Análisis

Del personal encuestado en la Urbanización Puerto Azul, el 94.37% está interesado en que se implemente un lugar seguro que les proporcione comida como hecha en casa y a su vez saludable ya que es importante cuidar la alimentación.

6) ¿Estaría interesado que la empresa brinde planes mensuales, anuales, trimestrales de servicio de comida dietética, a domicilio?

Tabla 14

Pregunta 6

Opciones	N°. Encuestados	Porcentaje
Si	310	87.32%
No	45	12.68%
Total	355	100%

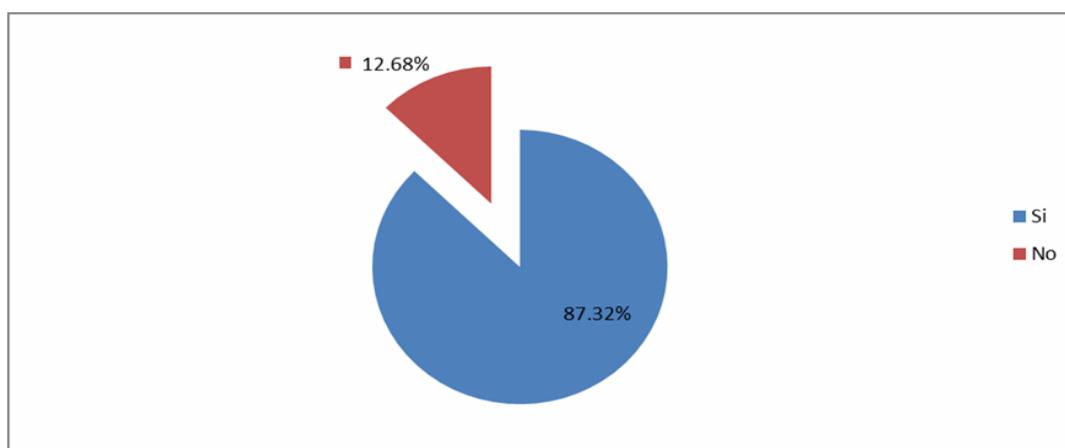


Figura 6. Pregunta 6

Análisis

Del personal encuestado en la urbanización puerto azul nos indica que el 87.32% le gustaría que la empresa brinde planes nutricionales más aún que incluye el servicio a domicilio.

7) ¿Si usted está interesado en los planes que brinda la empresa; determine qué tipo de plan nutricional desearía elegir?

Tabla 15

Pregunta 7

Opciones	N°. Encuestados	Porcentaje
Semanal	10	2.82%
Trimestral	59	16.62%
Mensual	253	71.27%
Annual	33	9.30%
Total	355	100%

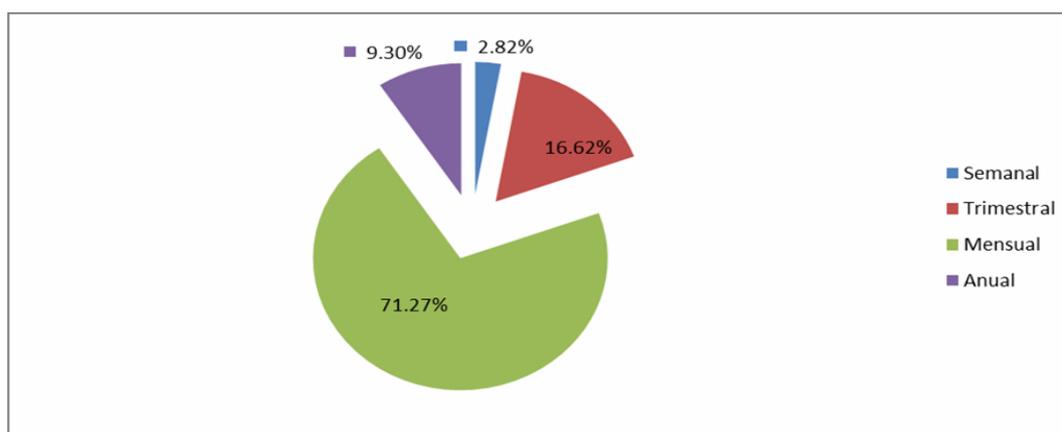


Figura 7. Pregunta 7

Análisis

Dentro de los resultados de las encuestas realizadas a los residentes de la urbanización puerto azul: indica que están más interesados en los planes mensuales, trimestrales y anuales ya que representan un alto porcentaje.

8) ¿Usted está interesado en el uso de plásticos desechables o contenedores, para la distribución de alimentos?

Tabla 16

Pregunta 8

Opciones	N°. Encuestados	Porcentaje
Si	334	94.08%
No	21	5.92%
Total	355	100%

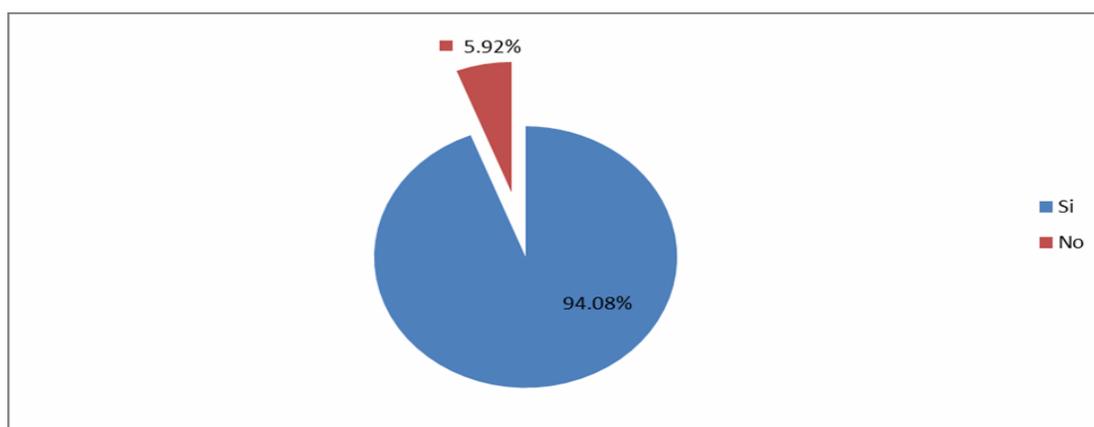


Figura 8. Pregunta 8

Análisis

El 94,08% de los residentes indica que si los alimentos son envasados en contenedores que cumplan con las normas de calidad y preservaren el alimento de forma adecuada no tendrían ninguna oposición al consumir alimentos en este tipo de plásticos.

9) ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar por comer en un restaurante de comida dietética?

Tabla 17

Pregunta 9

Opciones	N°. Encuestados	Porcentaje
Entre \$3.00 y \$3.75	289	81.41%
De \$5.00 en adelante	66	18.59%
Total	355	100%

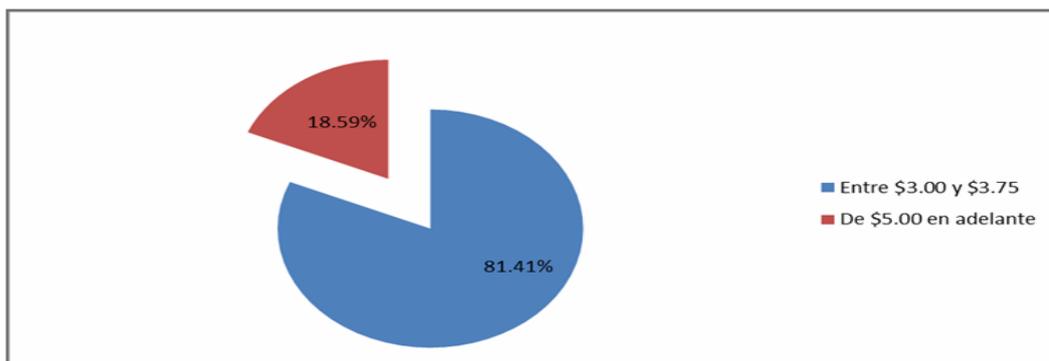


Figura 9. Pregunta 9

Análisis

En base a la encuesta realizada a los moradores de la urbanización puerto azul indica que el 81 % estaría dispuesto a gastar entre \$ 3.00 - \$3.75, y un 66% más de \$5.00.

10) ¿Qué tipo de comida le gustaría que brinde el restaurante Diet Good?

Tabla 18

Pregunta 10

Opciones	N°. Encuestados	Porcentaje
Dietética	300	84.51%
Vegetariano	55	15.49%
Total	355	100%

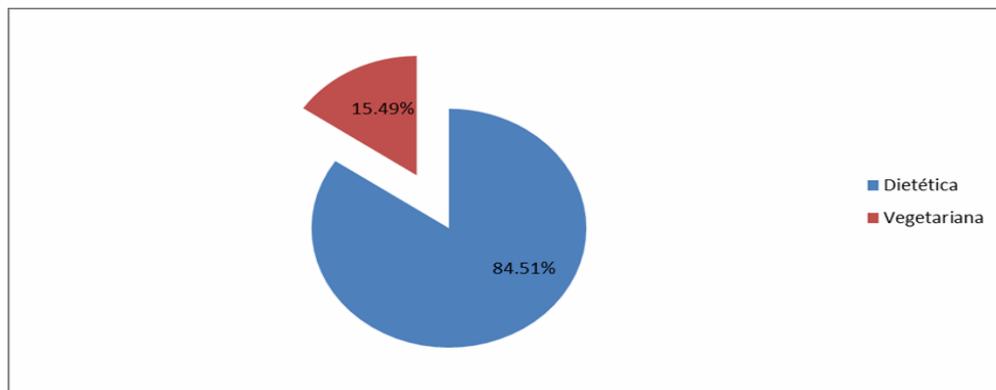


Figura 10. Pregunta 10

Análisis

Los residentes de la Urbanización Puerto Azul indica que un 84.51% prefieren un restaurante nutricional de comida dietética, por lo tanto, un 15.49% no desea cambiar su comida vegetariana.

4.1.21. Interpretación de los resultados de la información obtenida

- Los moradores de la Urbanización Puerto azul estiman que es vital alimentarse de manera saludable ya que mejora el metabolismo del cuerpo.
- La calidad de vida está basada en una excelente alimentación ya que satisface las necesidades nutricionales y fisiológicas del ser humano y brindando un correcto y estimado desarrollo en los niños y adolescentes.
- Los moradores de la Urbanización Puerto Azul en su mayoría desean cambiar su estilo de alimentación por los beneficios que brinda comer sano, ya que estos productos brindan una adecuada digestión de otros nutrientes.
- Entre otros beneficios que la población está de acuerdo es sobre los planes nutricionales a ofrecer a domicilio dentro de la urbanización puerto azul.
- El buen servicio, la excelente atención y la información brindada hace que sea acogida de manera favorable el producto a ofrecer como en este caso es la comida dietética, con un precio accesible al residente de la urbanización puerto azul.

4.2. Estudio Técnico

4.2.1. Tamaño del proyecto.

La fase de operación y la estimación de los ingresos en venta, dependen de la determinación que se tome respecto del tamaño del proyecto. La consideración del tamaño que tendrá el presente proyecto de investigación se expone primordialmente en su incidencia acerca del nivel de las inversiones y costos que se estimen, es decir, la estimación de la rentabilidad que podría generar su ejecución.

4.2.2. Capacidad.

La capacidad se estima de acuerdo al volumen de producción que puede lograr a tener de acuerdo a la necesidad del consumidor el producto visionando a incrementar la capacidad y/o volumen de nivel.

4.2.3. Factores que determinan el tamaño de un proyecto.

El Mercado. - En este nivel no solo se pone en contacto compradores y vendedores para coordinar las labores a través del sistema de costos, además se cumplen determinadas condiciones acerca del comportamiento de los vendedores para guiar la asignación de los recursos y disponibilidades que tenemos a cargo.

La cantidad demandada visionada a futuro es uno de los factores determinantes más vitales del tamaño del proyecto, por ende, se tomarán en consideración la demanda insatisfecha con la finalidad de que el tamaño responda no sólo a una disposición, sino que se optimice frente al dinamismo de la demanda.

4.2.4. Optimización del tamaño.

La optimización del tamaño del proyecto, se lo alcanzará cuando se cuente con implementos, herramientas, suministros y mano de obra especializada que necesita este proyecto. En lo relacionada a implementos para el inicio lo indispensable es todos los complementos tales como cocina, refrigerador, licuadora, microondas, etc., en herramientas ollas, cucharas, sartenes, cucharones, etc., suministros los alimentos verduras, hortalizas, frutas, etc. y la mano de obra será el chef especializado en comisa vegetariana y/o saludable

Economía del tamaño.

El financiamiento de este proyecto se efectuará a través del auto financiamiento y aporte de auspiciantes que están vinculadas a nuestra línea productiva

4.2.5. Planes de ampliación y ensanche.**Crecimiento empresarial**

El crecimiento empresarial se define como cambios a los que se deben ir adaptando las empresas con el fin de lograr una ventaja competitiva en el mercado, es decir, debe adaptarse a los diferentes cambios tecnológicos y además de su infraestructura.

4.2.6. Localización del proyecto.

La localización del proyecto es vital porque tiene una relación directa con la distribución, comercialización y venta del producto. Por lo general toda organización requiere para su funcionamiento de los servicios e infraestructura elemental, con fácil acceso a los mercados internos o externos de materia prima, mano de obra, entre otras. Para poder estimar de mejor manera la localización de un proyecto, se deben analizar dos aspectos primordiales: el área geográfica en general y el sitio exacto donde funcionará el proyecto.

4.2.7. Factores que influyen en la localización.

Los factores que determinan la localización del proyecto acerca de la ubicación de una empresa, organización o proyecto tales como:

- Ubicación de la población determinada: los habitantes de la Urbanización

Puerto Azul.

- Localización de materias primas e insumos: comida saludable
- Existencia de vías de comunicación y de medios de transporte: a través de publicidad.
- Facilidades de infraestructuras y de servicios públicos, agua, aseo, etc.
- Condiciones topográficas y calidad de suelos.
- Fácil acceso de mano de obra: colaboradores especializados en la materia.
- Control ecológico.
- Planes reguladores municipales: permisos y documentación al día.
- Políticas locales y tamaño.

4.2.8. Estudio de la localización.

A través del estudio de la localización de una empresa se muestra una solución que analiza aspectos tales como: el lugar de los consumidores su demanda y el sistema de abastecimiento, también se toma en consideración la ubicación de los competidores.

4.2.9. Los criterios principales para la selección.

Las alternativas de construcción de una empresa deben compararse en función de las fuerzas vocacionales comunes de los proyectos, las cuales se estiman a continuación:

Transporte y Comunicación

La entrega del producto podrá ser transportada de acuerdo a la distancia a través de motorizado o entrega puerta a puerta, brindando al cliente un servicio

eficiente, eficaz en un tiempo determinado siendo el más mínimo posible en el sector. Así mismo, los canales de comunicación de acuerdo al pedido mediante internet (redes sociales, etc.), llamadas telefónicas y/o mensajes de texto en la cual se estará en total atención para requerimientos, pedidos y sugerencias.

Proximidad a las fuentes de abastecimiento

La distancia entre las opciones de localización con las fuentes de abastecimiento y el mercado consumidor, son iguales. Tanto el sector de la Urbanización como en otros kilómetros vía a la Costa los Supermercados los cuales dan el respectivo abastecimiento donde se localizan los proveedores de insumos y materiales que necesita la organización.

Factores ambientales

La aplicación de tecnología no implica desechos indeseables ni mucho menos contaminantes. La utilización de los distintos insumos para la preparación de alimentos, se sujetará a las regulaciones ambientales de producción.

Estructura impositiva / legal

Para comenzar las actividades, la empresa debe estimar los siguientes parámetros y obligaciones:

- Obtener el RUC - Registro Único de Contribuyentes, en las oficinas del Servicio de Rentas Internas.
- Obtener el permiso de la Patente, otorgado por la M.I. Municipalidad.
- Número de orden asignado al contribuyente.
- Nombre del contribuyente y razón social.

- Número de la cédula de ciudadanía o del RUC.
- Número de la Patente Anual.
- Domicilio del contribuyente: calle, Número, etc.
- Clase de establecimiento o actividad.
- Ubicación

Disponibilidad de servicios básicos

Actualmente, la disponen de todos los servicios básicos, como energía eléctrica, agua, alcantarillado, teléfono, internet, etc. Los mismos que tienen un precio distribuido por categorías, el cual dependerá del consumo por parte de la empresa.

Posibilidad de eliminación de desechos

Los desechos causados por la empresa no son tóxicos por lo que los desechos líquidos se los eliminara en el alcantarillado, los desechos sólidos (Papel, plástico, vidrio, orgánicos) serán clasificados para reciclarlos.

4.2.10. Procedimiento del análisis de localización.

Esta trata de la ubicación geográfica de la empresa, tomando como base ciertos criterios. Este análisis se fundamenta en una base teórica comparativa que permite crear una asignación de categorías evaluativas asignándoles una puntuación respectiva. Tales criterios son los siguientes:

- Acceso a servicios básicos
- Clase de zona
- Servicios de transporte

- Disponibilidad de mano de obra
- Proximidad de mercado
- Seguridad de la zona

4.2.11. Métodos de evaluación.

Dentro de una evaluación de estudio técnico, hay que hacer la estimación de distintos factores que pueden ser positivos o negativos al momento de implementar un negocio de comida saludable, factores tales como:

- Económicos
- Jurídicos
- Financieros
- Salud pública

De esta manera se estimará la localización óptima del local.

4.2.12. Ingeniería del proyecto.

Fundamentan métodos técnicos y analíticos implicados al procedimiento de obtención del producto y a la mejora de la productividad en los sectores de fabricación y servicios.

4.2.13. El proceso de producción.

En el boceto de producción, el periodo estimado en que el producto llegue al cliente es de la siguiente forma:

- Los alimentos están pre cocidos para la inmediatez de su preparación
- Se usará una parrilla, la cual cocinará los alimentos de una manera rápida
- Los ingredientes como vegetales, hortalizas y aderezos están disponibles para

el consumidor en el área.

- El periodo de entrega de otros lugares casual promedio de 20 a 25 minutos.
- En los locales de menor tiempo es mar corto, aproximado de 5 a 8 minutos siendo la preparación de comida saludable.

4.2.14. Selección de la tecnología.

La tecnología está creciendo y fortaleciendo la productividad y efectividad de un producto o servicio, por lo que cada vez se necesita de mínimo esfuerzo de labores para complementar o satisfacer los requerimientos de los consumidores, en este caso, se implementó el uso de redes sociales para de esta manera atender requerimientos y sugerencias oportunas interactuando con el consumidor de forma inmediata.

Tabla 19

Selección de la tecnología

EQUIPO DE COMPUTACION		\$	1,050.00
Computadoras	1	600.00 \$	600.00
impresora multifuncion	1	250.00 \$	250.00
Lockers o casillero 10	1	200.00 \$	200.00

4.2.15. Selección de maquinaria y equipo.

En la siguiente tabla, que está compuesta por distintas secciones, muestra el equipo indispensable para las instalaciones del negocio para su respectiva operación y preparación de los planes alimenticios bajo las normas de calidad.

Tabla 20

Equipo de Producción

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Equipo de produccion			\$ 4,507.90
Cocina industrial horizontal con horno	1	550.00	\$ 550.00
Frigorifico Congelador industrial	1	1,320.00	\$ 1,320.00
Microondas	1	120.00	\$ 120.00
Sanduchera industrial de acero inoxidable	1	60.00	\$ 60.00
Extractor de jugo industrial	1	300.00	\$ 300.00
Set de olla inoxidable industrial	1	600.00	\$ 600.00
Set de cuchillos profesionales	1	107.900	\$ 107.90
Meson de Acero inoxidable quirurgico industrial	1	450.000	\$ 450.00
Licuada industrial 25lt	2	500.00	\$ 1,000.00

4.2.16. Selección de la Materia Prima

Tabla 21.

Materia Prima

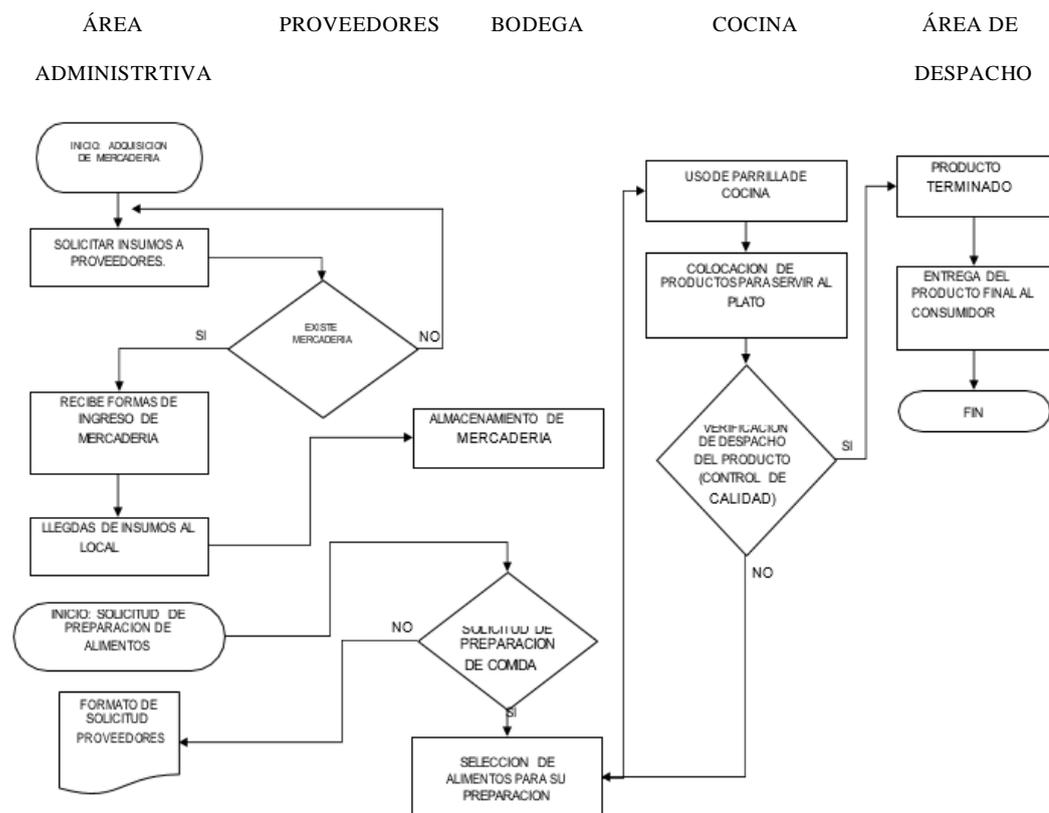
COSTOS DE OPERACIÓN (MPD)						
Descripcion	Cantidad		Precio Unitario	Total	Mensual	Annual
Crotones de pan (presentación 140 gr)	5	funda	\$ 2.70	\$ 13.50	\$ 13.50	\$ 162.00
Tortilla de maiz (presentación por 10)	5	funda	\$ 3.70	\$ 18.50	\$ 18.50	\$ 222.00
Carne de res (salón)	10	lb	\$ 3.50	\$ 35.00	\$ 35.00	\$ 420.00
Filete de Tilapia	8	lb	\$ 2.50	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 240.00
Pechuga de pollo	20	lb	\$ 0.90	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 216.00
lechuga crespa organica	10	kg	\$ 3.10	\$ 31.00	\$ 31.00	\$ 372.00
Tomate cherrie	20	kg	\$ 1.33	\$ 26.60	\$ 26.60	\$ 319.20
Cebolla perla	20	kg	\$ 1.64	\$ 32.80	\$ 32.80	\$ 393.60
Queso americano(500 gr)	5	kg	\$ 12.05	\$ 60.25	\$ 60.25	\$ 723.00
pepinillos (frasco)	20	kg	\$ 1.36	\$ 27.20	\$ 27.20	\$ 326.40
albahaca	2	kg	\$ 0.98	\$ 1.96	\$ 1.96	\$ 23.52
genjibre	5	kg	\$ 4.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 240.00
aguacate	5	kg	\$ 1.80	\$ 9.00	\$ 9.00	\$ 108.00
Papa chaucha	1	kg	\$ 0.62	\$ 0.62	\$ 0.62	\$ 7.44
Aceite de oliva (750 ml)	2	ml	\$ 18.00	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 432.00
Vinagre valsámico (frasco)	2	cc	\$ 2.00	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 48.00
Vinagre blanco (frasco)	2	cc	\$ 2.00	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 48.00
Mostaza dijon (215 gramos)	3	gr	\$ 2.50	\$ 7.50	\$ 7.50	\$ 90.00
Pulpa de cerdo sin grasa	10	lb	\$ 3.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 360.00
Crema de leche(200 gramos)	5	gr	\$ 2.50	\$ 12.50	\$ 12.50	\$ 150.00
Arroz integral	2	qq	\$ 50.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Total				\$ 508.43	\$ 508.43	\$ 6,101.16

4.2.17. Descripción del proceso de producción.

La descripción del proceso de producción se estima en un tiempo aproximado en que el producto llegue al cliente de la siguiente manera:

- Los alimentos esta pre cocidos y así facilitar su rapidez
- Utilización de parrilla industrial, la cual cocinará y asará los alimentos de manera inmediata.
- Los ingredientes como los vegetales y aderezos están disponibles para el cliente, ellos tienen la opción de combinar o elegir.
- Tiempo de entrega aproximado de 15 minutos

4.2.18. Diagrama de proceso.



Símbolo	Significado
	Inicio/Fin. Determina el inicio y el fin de los algoritmos.
	Entrada por teclado. Representa el ingreso de los datos al programa.
	Proceso. Representa las operaciones que se efectúan para obtener el resultado.
	Decisión. Representa las operaciones de tipo lógico que contenga el algoritmo.
	Salida a impresora. Se utiliza cuando solamente se va a mostrar el resultado en pantalla.

4.2.19. Efectos económicos de la ingeniería.

El desarrollo productivo y la tecnología que se aplican influirán de forma directa sobre la cuantía de las inversiones, costos e ingresos del proyecto. La cantidad y calidad de los equipos, maquinarias, utensilios, herramientas, transporte y otras inversiones se caracterizarán por el proceso productivo seleccionado. En ciertas ocasiones los recursos de los equipos y herramientas se obtiene no por su adquisición, sino por su prestación, con lo cual, en vez de perjudicar al ítem de inversiones, predominará en el de costos.

El proceso productivo y la tecnología que se seleccionen influirán directamente sobre la cuantía de las inversiones, costos e ingresos del proyecto. La cantidad y calidad de las maquinarias, equipos, herramientas, mobiliario de planta, vehículos y otras inversiones se caracterizarán normalmente por el proceso productivo elegido. En algunos casos la disponibilidad de los equipos se obtiene no por su compra, sino por su arrendamiento, con lo cual, en lugar de afectar al ítem de inversiones, influirá en el de costos.

4.2.20. Macro localización y micro localización

Macro-localización.

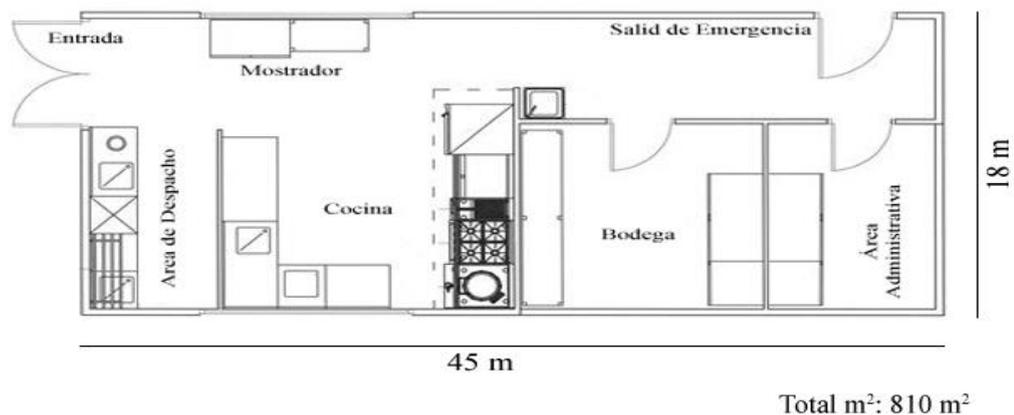
El presente proyecto de prefactibilidad para establecer la rentabilidad financiera en la distribución de especias se desarrollará en el cantón Guayaquil de la provincia del Guayas; ésta decisión acata no sólo a principios económicos, sino

también a principios estratégicos y al análisis en forma integrada de diversas variables, con las cuales se busca determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto.



Micro-localización

Permite establecer el lugar preciso del proyecto Vía a la Costa, Urbanización Puerto Azul que pertenece a la provincia del Guayas.



4.2.21. Distribución del Local

La ubicación del local fue seleccionada por un análisis de mercado que se realizó y como se indicó está ubicada en la Urbanización Puerto Azul de la vía a la

Costa de la provincia del Guayas. A continuación, se detalla el área de trabajo:

- **Cocina.** - Se contará la cocina y la refrigeradora, para la conservación de los vegetales y legumbres, jugos, agua, en la parte del congelador se colocarán las carnes. Una plancha, freidora y una parrilla para cocinar los platos, una alacena para colocar los instrumentos de cocina, una lavaplatos y una mesa para la preparación de los alimentos.
- **Mostrador.** - Es el área donde se encuentran dos empleados con sus asignaciones recepción el pedido al consumidor.
- **Area de despacho.** - Estará los aderezos y vegetales para que el cliente disponga a su gusto los platos que soliciten.
- **Bodega.** - Esta bodega se encontrará en la parte interna del local en la parte de la cocina, en la cual se colocará cosas elementales de la cocina y alimento que no es necesario refrigerar.
- **Area administrativa.** -Es la oficina destinada para el gerente y administrador para llevar a cabo los pedidos y facturación.

4.3.La Organización.

4.3.1. Teoría de organización aplicada.

Tabla 22.

Teoría de la Organización

Teoría de la Organización		
TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO	James G. March, Herbert A. Simon	La mejor forma de organización es la que permite que los empleados de todos los niveles tomen decisiones y colaboren en el cumplimiento de los objetivos, de acuerdo a su nivel de influencia y autoridad. (March & Simon, 2012)
TEORÍA INSTITUCIONAL	John W. Meyer, Brian Rowan y P. J. DiMaggio, W. Powell	La mejor forma de organización es la que considera e integra a las personas que la hacen funcionar. (DiMaggio & Powell, 2016)

4.3.2. Principios administrativos que serán utilizados.

Principios de la administración desde el punto de vista:

- **División del trabajo.** La especialización permite que el individuo acumule experiencia, y mejore continuamente sus habilidades; de tal modo, pueda ser cada vez más productivo.

“Cada elemento tiene asignado su área y obligaciones a realizar”

- **Autoridad.** El derecho a dictar órdenes junto con las cuales debe ir equilibrada la responsabilidad de su función.

“El jefe direccionará las obligaciones del trabajador para que cumpla sus funciones a cabalidad”

- **Disciplina.** Los empleados deben de obedecer, pero este tema tiene dos caras: los empleados obedecerán, solo la gerencia hace su parte proporcionando una buena lección.

“Siempre es importante mantener la armonía, el orden y la disciplina en todas las áreas para plasmar un ambiente labora excelente con el personal.

- **Remuneración.** El pago es un motivador importante pero cuando Fayol analiza un número de posibilidades, precisa que no existe un sistema de remuneración perfecto.

“Como responsabilidad de gerencia es ser puntual y exacto en la remuneración de cada uno del personal de la empresa”.

4.3.3. Estructura Legal.

Existen tres tipos principales de formas

- **Negocio de único propietario** (unipersonal) - donde generalmente sólo una persona realiza las actividades comerciales en la cual aplica en el proyecto a

la población de la Urbanización de Puerto Azul vía a la Costa.

- **Sociedades**
- **Corporaciones/compañías limitadas**

Requisitos para el funcionamiento del local

Para apertura un local de comidas se debe reunir los siguientes requisitos:

- Cédula de ciudadanía (ecuatorianos) - pasaporte (extranjeros).
- Patente Municipal.
- Permiso de ARCSA.
- Permiso del Cuerpo de Bomberos.
- RUC (será validado internamente).
- Certificado de Trampa de Grasa de Interagua.

4.3.4. Esquema de la organización empresarial a emplear.

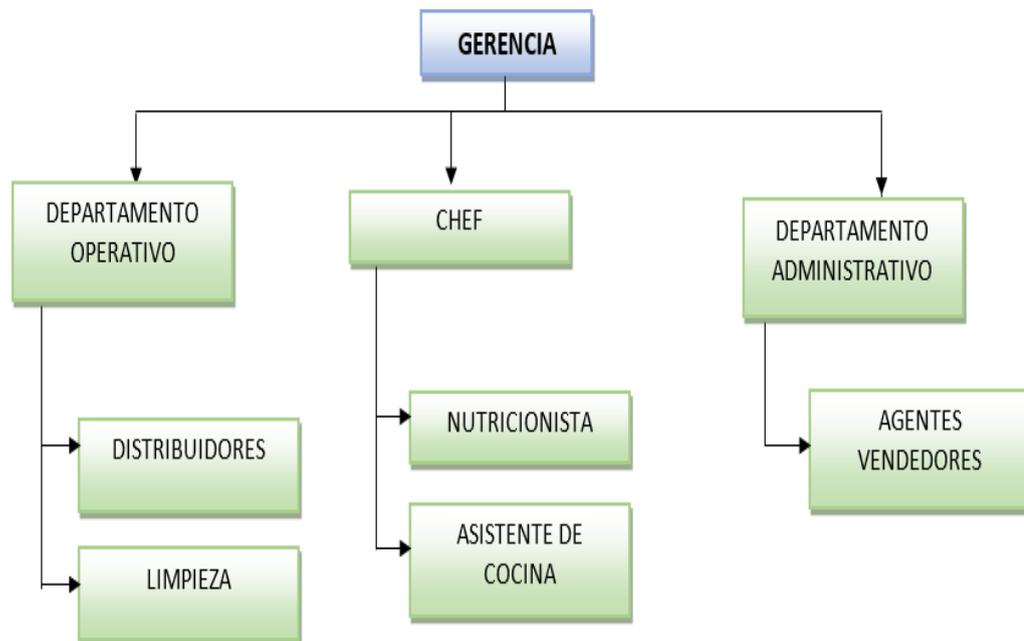
Existen dos tipos de organización empresarial: formal e informal

Formal. - Las acciones que se incluyen en el plan de la empresa desde la constitución de la misma y que pretenden regular las actividades corporativas, asignar roles, cargos, diseñar departamentos, elegir responsables de cada una y, en último término, dar entidad a la organización. Es estática, jerárquica y suele plasmarse en documentos de carácter oficial conocidos por todos los integrantes.

4.3.5. Estructura administrativa.

El personal que trabaja en la empresa, es el recurso humano primordial para la administración y el buen funcionamiento del local, los cuales están estructurado en el siguiente punto.

4.3.6. Diseñar el organigrama.



4.3.7. Descripción de funciones.

Gerencia. - Es la función que ocupa el director de la empresa u organización lo cual tiene dentro de sus múltiples operaciones, representar a la sociedad frente a terceros y coordinar los recursos por medio del proceso de planeamiento, organización, dirección y control en la cual alcanzar la meta.

Chef. - Profesional de Gastronomía responsable de la producción de alimentos, planear los menús, manejo de presupuesto e incluso de la contratación y capacitación del personal de cocina.

Asistente de cocina. - Ayudan y colaboran con los chefs en la preparación de los alimentos realizando las obligaciones básicas, en trabajos rutinarios de la cocina, tales como: limpiar, pelar y cortar las verduras.

Nutricionista. - Persona encargada de realizar el asesoramiento nutritivo para el menú del día junto con el chef o jefe de cocina.

Distribuidores. - Servir y/o entregar los alimentos y bebidas y velar por el

disfrute de los clientes.

Agentes vendedores. - Se encargan de realizar la venta como también promocionar el producto.

Conserje.- personal que se encargara de la limpieza del área

4.3.8. Administración del personal.

La Administración de Personal formaliza con la función de staff dentro de la estructura organizativa, para que funcione favorablemente la responsabilidad lineal. Es elemental que los gerentes, jefes y supervisores de áreas reciban la asesoría y consultoría idónea que la Gerencia o Departamento de Administración de Personal debe ofrecerles, las cuales comúnmente son Normas, Reglas y Procedimientos de personal, selección y captación de personal, entrenamiento y capacitación, análisis y evaluación de cargos; así como también, emitir las recomendaciones y sugerencias que como ente que administra al personal, deben ser tomadas en cuenta a la hora de que gerencia tome decisiones que afecten el buen camino del equipo humano del cual dispone.

4.3.9. Requisitos para ocupar los cargos y funciones específicas.

Los requisitos para ocupar los cargos en esta empresa serán de acuerdo al cargo en la cual se seleccionará entre profesionales y personas con experiencia, por ende, manifestamos los siguientes requerimientos:

- Nivel de escolaridad del ocupante, el que puede ser de educación básica o primaria, secundaria, bachiller, técnico o profesional
- Conocimientos especiales necesarios en el puesto a desempeñar.
- La experiencia en el puesto de 1 mes, 6 meses, 1 año ó más.
- Capacitación requerida para poder desempeñar el puesto en los niveles

deseables.

- Iniciativa para asumir compromisos o tomar decisiones. Entendida como la capacidad del empleado de comprometerse con los resultados de su puesto y de seguir ordenes, la cual puede ir desde disposición para resolver problemas muy sencillos en base a las políticas y procedimientos, hasta el resolver problemas difíciles, complejos y de gran trascendencia para la empresa.

4.3.10. Reclutamiento y contratación.

Reclutamiento: A través del reclutamiento podemos diseñar un proceso en la cual poder examinar los mejores candidatos que logren desempeñar la función del cargo en la empresa. El reclutamiento finaliza con la respectiva contratación ya que conlleva varias etapas para así obtener el trabajador idóneo al puesto determinado.

Contratación: La fase de contratación da lugar a la acción específica de incluir al nuevo elemento a la empresa. La documentación indispensable para la contratación se estima de la siguiente manera:

- Hoja de vida
- Al menos dos (2) certificados de honorabilidad.
- Exhibir originales y entregar 2 copias legibles y a color de la cédula de ciudadanía; certificado de votación vigente.
- Presentar los originales y entregar copias de los certificados o títulos legalmente conferidos de educación.
- Partida de matrimonio y de nacimiento de sus hijos según el caso.
- Dos fotografías actualizadas tamaño carné.
- Certificados de trabajo y honorabilidad.

4.3.11. Estructura salarial y prestacional.

Tabla 23.

Estructura Salarial

Conceptos	N. de colaboradores	Sueldos	Costo mensual	Costo Anual
Gerente General	1	\$ 560.00	\$ 609.91	\$ 7,318.96
Conserje	1	\$ 220.00	\$ 259.54	\$ 3,114.52
Agentes vendedores	1	\$ 394.00	\$ 438.85	\$ 5,266.20
Asistente de cocina	2	\$ 394.00	\$ 406.02	\$ 4,872.20
Chef	1	\$ 500.00	\$ 515.25	\$ 6,183.00
Nutricionista	1	\$ 450.00	\$ 463.73	\$ 5,564.70
Distribuidores	2	\$ 394.00	\$ 438.85	\$ 5,266.20
TOTAL			\$3,132.15	\$ 37,585.78

4.3.12. Seguridad social y servicios complementarios.

El artículo 61 de la Constitución Política de la República del Ecuador, aprobada el 5 de junio de 1998, dispuso: Los seguros complementarios estarán orientados a proteger contingencias de seguridad social no cubiertas por el seguro general obligatorio o a mejorar sus prestaciones, y serán de carácter opcional. Se financiarán con el aporte de los asegurados, y los empleadores podrán efectuar aportes voluntarios. Serán administrados por entidades públicas, privadas o mixtas, reguladas por la ley. La Constitución vigente sobre los planes y fondos previsionales no contiene norma alguna. La liquidación de la cuenta individual de un fondo de cesantía se da cuando un partícipe termine su relación laboral, en este caso, se le entregará el saldo de su cuenta individual, En el caso de que decida separarse del

fondo, pero continúe su relación laboral la devolución de los aportes personales y sus respectivos rendimientos, se realizará gradualmente y no podrán superar el 50% del monto registrado como aportes personales.

Conclusión:

En este trabajo de investigación se toma en cuenta el Estudio de mercado en la cual involucra el producto y el cliente como factores importantes, además el perfil del consumidor la cual será el eje principal para que el proyecto se lleve a cabo, la segmentación de clientes consumidores la cual se clasificará de acuerdo al requerimiento o necesidad de cada grupo. La demanda es un factor relevante que se desarrolla en este punto con su respectivo análisis y procedimiento. La oferta también da hincapié al proceso investigativo con su respectivo análisis y procedimiento, como también el enfoque o la proyección de la demanda.

Los competidores en los mercados de insumos y servicios relacionados es otro tema a tratar durante el desarrollo del mismo como también es importante establecer el precio y la distribución del producto. Planeación de las ventas, Estrategias de mercadeo, Mercado de insumos a utilizar como aspectos que hay que tener en cuenta para analizar los resultados logrados durante el proceso, además su respectiva interpretación de los resultados de la información obtenida.

El estudio técnico es otro factor importante para llevar a cabo la sostenibilidad del tema, para ello se conoce tanto el tamaño del proyecto, capacidad, Factores que determinan el tamaño de un proyecto, Optimización del tamaño, Planes de ampliación y ensanche, Localización del proyecto, Estudio de la localización, Los criterios principales para la selección, Métodos de evaluación, Ingeniería del proyecto, el proceso de producción, selección de la tecnología, Selección de

maquinaria y equipo, Selección de la materia prima, Descripción del proceso de producción, Diagrama del proceso, Efectos económicos de la ingeniería, Macro localización y micro localización y la Distribución de la planta.

Además, se emplea la teoría de la organización con sus principios administrativos, estructura legal, esquema de la organización, estructura administrativa, organigrama con sus respectivas funciones, administración del personal, reclutamiento y contratación del personal en la empresa, estructura salarial, entre otros puntos relevantes.

Capítulo V

Propuesta

5.1. Título de la Propuesta.

“Proyecto de prefactibilidad financiera del servicio de distribución a domicilio de comida dietética “DIET GOOD”, para establecer su rentabilidad”.

5.2. Autores de la Propuesta.

Los responsables de esta investigación son: las Tecnólogas Martha Elizabeth Cruz Salvador y Olga Viviana Montalván Chiriboga.

5.3. Empresa Auspiciante.

El presente proyecto no contará con auspiciante ya que es un trabajo de emprendimiento.

5.4. Área que cubre la propuesta.

El “Proyecto de prefactibilidad financiera del servicio de distribución a domicilio de comida dietética “DIET GOOD”, para establecer su rentabilidad” cubrirá el alcance del sector de la Urb. Puerto Azul que se encuentra ubicado en la Vía a la Costa del Cantón Guayaquil provincia del Guayas en la cual viven alrededor de 3200 persona.

5.5. Fecha de presentación.

Septiembre 2018

5.6. Fecha de terminación.

Agosto 2019

5.7. Duración del Proyecto

El tiempo de duración se estima en un lapso de 1 a 2 años, pero no cuenta con fecha de término de las actividades en caso de constituirse la empresa.

5.8. Participantes del Proyecto

El presente proyecto de investigación tiene la participación de:

- Martha Elizabeth Cruz Salvador
- Olga Viviana Montalván Chiriboga

5.9. Objetivo general de la propuesta

Desarrollar un proyecto de prefactibilidad financiera y distribución de comida nutritiva.

5.10. Objetivos específicos de la propuesta

- Establecer los precios de los planes nutricionales a ofertar dentro del proyecto.
- Identificar la inversión de comida dietética bajo la supervisión de especialistas en nutrición.
- Determinar los ingresos, gastos y rentabilidad del proyecto.

5.11. Beneficiarios directos

- Autoras de la investigación
- Inversionistas

5.12. Beneficiarios indirectos

De manera indirecta va direccionado:

- La población de la Urbanización de Puerto Azul de la ciudad de Guayaquil.
- Proveedores
- Talento humano

5.13. Impacto de la propuesta

En el impacto de la propuesta se establecen los siguientes factores:

- Capital, ingresos y utilidades que generarían los socios de la empresa.
- Beneficios que se les dará al personal de la empresa.
- Ideas nuevas e innovadoras para crear una empresa de transporte de carga pesada.
- Mejorar la alimentación en la ciudadela Puerto Azul
- Alta existencia de personas que requieren este servicio.
- Amplio mercado en donde poder introducirnos en el medio.
- Personal dispuesto a prestar sus servicios a cambio de una remuneración.

5.14. Descripción de la propuesta

A continuación, se detalla el desarrollo basado en el objetivo general de la propuesta de este proyecto de investigación este proyecto es un proceso que permite establecer los estudios de viabilidad técnica, económica, financiera y social con la finalidad de reunir datos para la elaboración de un estudio de prefactibilidad para una inversión a futuro utilizando metodologías de preparación y evaluación de proyectos. Los objetivos de la propuesta se cumplirán por medio de la preparación y evaluación

que permita reducir los márgenes de dudas por medio de la estimación de los indicadores de rentabilidad socioeconómica que apoyan la toma de decisiones de una inversión, como es el caso de distribuir comida dietética y saludable en una población objetiva de la Urbanización Puerto Azul de la ciudad de Guayaquil.

En la descripción de la propuesta se instituye los diferentes ingresos, gastos y/o costos que generara la empresa de comida dietética, por la cual se tomará en cuenta un registro para que éste tenga el correspondiente sustento o base como se explica a continuación:

Activos de la empresa

Activos fijos. - Según Cantú & Guajardo (2008) afirma: “Los activos fijos representan bienes tangibles propiedad de la empresa que se encuentran clasificados dentro del activo no circulante fijo que tienen como objetivo utilizarlos en las operaciones normales de la misma” (pág. 10).

A continuación, se detalla lo requerido en la empresa:

Tabla 24.

Activos Fijos

Activos fijos	
Equipos de Producción	\$ 4,507.90
Vehículos	\$ 1,358.00
Muebles y enseres	\$ 1,125.00
Equipos de Computación	\$ 1,050.00
TOTAL	\$ 9,240.90

5.14.1. Ingresos y egreso

Ingresos:

Los ingresos estipulados o proyectados serán de acuerdo a la productividad, teniendo en consideración el incremento de ventas, DIET GOOD estima cobrar por

el servicio de comida nutritiva en la cual se analiza a continuación:

Tabla 25.

Ingreso por Unidad

SERVICIO	PRECIO BASE
Venta de plan nutricional por plato de	\$ 3.21
DIET GOOD	
Total	\$ 3.21

Los ingresos de DIET GOOD se lograrán exclusivamente de los diferentes planes nutricionales a la población de la Urbanización Puerto Azul de la ciudad de Guayaquil.

Tabla 26.

Ingreso por Planes

Servicios	Precio de costo	Precio de mercado	Precio de venta al público
Planes mensuales	32.20	90.00	64.20
Plan trimestral	96.60	270.00	192.60
plan anual	386.40	1080.00	770.40

Adaptado: Cruz Salvador - Montalván Chiriboga (2019)

La proyección se estipula en base al crecimiento de la demanda, donde para el primer año el servicio de comida nutricional por mes comienza con un promedio total de 1600 planes, y según como vaya incrementando la clientela estos incrementarían de forma exponencial en el mercado de distribución.

A continuación, y a través de una tabla se analiza y se estipula la proyección de tales ingresos de forma anual:

Tabla 27.

Ingresos por venta año a año

INGRESOS POR VENTAS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas	19200	21120	23232	25555	28111
Precio Unitario	\$ 3.21	\$ 3.53	\$ 3.89	\$4.28	\$4.70
Ventas Mensuales	\$ 5,140.19	\$ 6,219.63	\$ 7,525.76	\$9,106.17	\$11,018.46
Ventas Anuales	\$ 61,682.32	\$ 74,635.60	\$ 90,309.08	\$109,273.99	\$132,221.52
Unidades Mensuales	1600	1760	1936	2130	2343
Unidades Diarias	80	88	97	106	117

5.14.2. Costos de materiales directos.

Este punto da hincapié a los costos iniciales y recurrentes que tendrá DIET GOOD como la compra de objetos mobiliarios para inicio o apertura de la empresa, insumos y accesorios importantes para el desarrollo y procedimiento del trabajo o labor que se realizará de forma diaria, además los salarios y provisiones mensuales de cada uno de los integrantes del equipo de trabajo.

Para procesar el cuadro de costos de insumos, según las cotizaciones y proformas realizadas a distintos proveedores de alimentos, se tomó en consideración los precios de los productos que más se acoplan a la necesidad de la empresa DIET GOOD, a continuación, se detalla lo siguiente:

Tabla 28.

Costo de operación

COSTOS DE OPERACIÓN (MPD)							
Descripción	Cantidad		Precio Unitario	Total	Mensual		Anual
Crotones de pan (presentación 140 gr)	5	funda	\$ 2.70	\$ 13.50	\$ 13.50		\$ 162.00
Tortilla de maíz (presentación por 10)	5	funda	\$ 3.70	\$ 18.50	\$ 18.50		\$ 222.00
Carne de res (salón)	10	lb	\$ 3.50	\$ 35.00	\$ 35.00		\$ 420.00
Filete de Tilapia	8	lb	\$ 2.50	\$ 20.00	\$ 20.00		\$ 240.00
Pechuga de pollo	20	lb	\$ 0.90	\$ 18.00	\$ 18.00		\$ 216.00
lechuga crespa organica	10	kg	\$ 3.10	\$ 31.00	\$ 31.00		\$ 372.00
Tomate cherrie	20	kg	\$ 1.33	\$ 26.60	\$ 26.60		\$ 319.20
Cebolla perla	20	kg	\$ 1.64	\$ 32.80	\$ 32.80		\$ 393.60
Queso americano(500 gr)	5	kg	\$ 12.05	\$ 60.25	\$ 60.25		\$ 723.00
pepinillos (frasco)	20	kg	\$ 1.36	\$ 27.20	\$ 27.20		\$ 326.40
albahaca	2	kg	\$ 0.98	\$ 1.96	\$ 1.96		\$ 23.52
genjibre	5	kg	\$ 4.00	\$ 20.00	\$ 20.00		\$ 240.00
aguacate	5	kg	\$ 1.80	\$ 9.00	\$ 9.00		\$ 108.00
Papa chaucha	1	kg	\$ 0.62	\$ 0.62	\$ 0.62		\$ 7.44
Aceite de oliva (750 ml)	2	ml	\$ 18.00	\$ 36.00	\$ 36.00		\$ 432.00
Vinagre valsámico (frasco)	2	cc	\$ 2.00	\$ 4.00	\$ 4.00		\$ 48.00
Vinagre blanco (frasco)	2	cc	\$ 2.00	\$ 4.00	\$ 4.00		\$ 48.00
Mostaza dijon (215 gramos)	3	gr	\$ 2.50	\$ 7.50	\$ 7.50		\$ 90.00
Pulpa de cerdo sin grasa	10	lb	\$ 3.00	\$ 30.00	\$ 30.00		\$ 360.00
Crema de leche(200 gramos)	5	gr	\$ 2.50	\$ 12.50	\$ 12.50		\$ 150.00
Arroz integral	2	qq	\$ 50.00	\$ 100.00	\$ 100.00		\$ 1,200.00
Total				\$ 508.43	\$ 508.43		\$ 6,101.16

Tabla 29.

Costos indirectos de operación

COSTOS INDIRECTOS DE OPERACIÓN (CIF) – INSUMOS						
Descripción	cantidad		Precio Unitario	Total		Costo anual
Escobas	2	Un	\$ 3.00	\$ 6.00	\$	6.00
Trapeador	2	Un	\$ 3.50	\$ 7.00	\$	7.00
Fundas para basura	240	Un	\$ 0.30	\$ 72.00	\$	72.00
Recogedor	2	Un	\$ 1.75	\$ 3.50	\$	3.50
tenedor desechable	1600	Un	\$ 0.01	\$ 16.00	\$	192.00
Cuchillo desechable	1600	Un	\$ 0.01	\$ 16.00	\$	192.00
cuchara desechable	1600	Un	\$ 0.01	\$ 16.00	\$	192.00
contenedores redondos	1600	Un	\$ 0.04	\$ 56.00	\$	672.00
contenedores horizontales	1600	Un	\$ 0.04	\$ 64.00	\$	768.00
Baldes	2	Un	\$ 2.50	\$ 5.00	\$	5.00
Tachos para basuras	2	Un	\$ 11.00	\$ 22.00	\$	22.00
Total				\$ 283.50	\$	2,131.50

Tabla 30.

Costos indirectos de elaboración

COSTOS INDIRECTOS DE ELABORACIÓN					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de obra indirecta	\$ 5,266.20	\$ 424.19	\$ 5,586.92	\$ 5,754.52	\$ 5,927.16
Herramientas (insumos)	\$ 2,131.50	\$ 2,195.45	\$ 2,261.31	\$ 2,329.15	\$ 2,399.02
Depreciación	\$ 722.39	\$ 722.39	\$ 722.39	\$ 722.39	\$ 722.39
Total	\$ 8,120.09	\$ 8,342.03	\$ 8,570.61	\$ 8,806.06	\$ 9,048.57

Tabla 31.

Gastos de operaciones en ventas

GASTOS DE OPERACIÓN EN VENTAS				
Descripción	Cantidad	Total	Mensual	Anual
Arriendo de local	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00
Transporte	1	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 480.00
Publicidad	1	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 720.00
Total			\$ 1,300.00	\$ 15,600.00

Tabla 32.

Proyección de gastos administrativos

PROYECCION DE GASTOS ADMINISTRATIVOS							
	ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Sueldos y salarios	\$ 10,433.48	\$ 10,433.48	\$ 10,624.24	\$ 10,818.49	\$ 11,016.28	\$ 11,217.70	
Alquiler de local	\$ 14,400.00	\$ 14,400.00	\$ 14,663.28	\$ 14,931.37	\$ 15,204.37	\$ 15,482.36	
Suministro de oficina	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 366.58	\$ 373.28	\$ 380.11	\$ 387.06	
Servicios Basicos	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 610.97	\$ 622.14	\$ 633.52	\$ 645.10	
Gasto depreciación	\$ 459.00	\$ 459.00	\$ 459.00	\$ 459.00	\$ 459.00	\$ 459.00	
Gastos Activos Intangibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Gastos preoperacionales	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL	\$	27,452.48	\$ 26,724.07	\$ 27,204.28	\$ 27,693.28	\$ 28,191.21	

Tabla 33.

Proyección de gastos en ventas

PROYECCION DE GASTOS VENTAS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y Salarios	\$ 5,266.20	\$ 5,362.49	\$ 5,460.53	\$ 5,560.37	\$ 5,662.03
TOTAL	\$ 5,266.20	\$ 5,362.49	\$ 5,460.53	\$ 5,560.37	\$ 5,662.03

Financiamiento del proyecto

Para llevar a cabo el presente proyecto se requiere una inversión inicial de **USD \$19.757.71** la misma que será financiada a través de un préstamo bancario, con capital propio de \$ 4,939.43 en el desarrollo de este proyecto de prefactibilidad, para ejecutar la empresa de comida nutritiva brindando un servicio personalizado y a domicilio en el perímetro de la Urbanización Puerto Azul de la ciudad de Guayaquil.

Tabla 34.

Tabla de Amortización

N	CAPITAL	INTERES	TOTAL DIVIDENDO	AMORTIZACION CAPITAL
				\$ 14,818.28
1	\$ 320.33	\$ 205.11	\$ 525.44	\$ 14,497.95
2	\$ 324.76	\$ 200.68	\$ 525.44	\$ 14,173.18
3	\$ 329.26	\$ 196.18	\$ 525.44	\$ 13,843.93
4	\$ 333.82	\$ 191.62	\$ 525.44	\$ 13,510.11
5	\$ 338.44	\$ 187.00	\$ 525.44	\$ 13,171.67
6	\$ 343.12	\$ 182.32	\$ 525.44	\$ 12,828.55
7	\$ 347.87	\$ 177.57	\$ 525.44	\$ 12,480.68
8	\$ 352.69	\$ 172.75	\$ 525.44	\$ 12,127.99
9	\$ 357.57	\$ 167.87	\$ 525.44	\$ 11,770.42
10	\$ 362.52	\$ 162.92	\$ 525.44	\$ 11,407.90
11	\$ 367.54	\$ 157.90	\$ 525.44	\$ 11,040.36
12	\$ 372.62	\$ 152.82	\$ 525.44	\$ 10,667.74
13	\$ 377.78	\$ 147.66	\$ 525.44	\$ 10,289.96
14	\$ 383.01	\$ 142.43	\$ 525.44	\$ 9,906.95
15	\$ 388.31	\$ 137.13	\$ 525.44	\$ 9,518.64
16	\$ 393.69	\$ 131.75	\$ 525.44	\$ 9,124.95
17	\$ 399.14	\$ 126.30	\$ 525.44	\$ 8,725.82
18	\$ 404.66	\$ 120.78	\$ 525.44	\$ 8,321.16
19	\$ 410.26	\$ 115.18	\$ 525.44	\$ 7,910.89
20	\$ 415.94	\$ 109.50	\$ 525.44	\$ 7,494.95
21	\$ 421.70	\$ 103.74	\$ 525.44	\$ 7,073.26
22	\$ 427.53	\$ 97.91	\$ 525.44	\$ 6,645.72
23	\$ 433.45	\$ 91.99	\$ 525.44	\$ 6,212.27
24	\$ 439.45	\$ 85.99	\$ 525.44	\$ 5,772.82
25	\$ 445.54	\$ 79.91	\$ 525.44	\$ 5,327.28
26	\$ 451.70	\$ 73.74	\$ 525.44	\$ 4,875.58
27	\$ 457.95	\$ 67.49	\$ 525.44	\$ 4,417.62
28	\$ 464.29	\$ 61.15	\$ 525.44	\$ 3,953.33
29	\$ 470.72	\$ 54.72	\$ 525.44	\$ 3,482.61
30	\$ 477.24	\$ 48.21	\$ 525.44	\$ 3,005.38
31	\$ 483.84	\$ 41.60	\$ 525.44	\$ 2,521.54
32	\$ 490.54	\$ 34.90	\$ 525.44	\$ 2,031.00
33	\$ 497.33	\$ 28.11	\$ 525.44	\$ 1,533.67
34	\$ 504.21	\$ 21.23	\$ 525.44	\$ 1,029.46
35	\$ 511.19	\$ 14.25	\$ 525.44	\$ 518.27
36	\$ 518.27	\$ 7.17	\$ 525.44	\$ 0.00
	\$ 14,818.28			

A continuación, se detallan los gastos que se requiere para la inversión:

Tabla 35.

Gastos de servicios básicos

GASTOS SERVICIOS BÁSICOS		
	Costos Mensual	Costo Anual
Energía eléctrica	\$ 20.00	\$ 240.00
Agua	\$ 10.00	\$ 120.00
Teléfono	\$ 10.00	\$ 120.00
Internet	\$ 10.00	\$ 120.00
Total	\$ 50.00	\$ 600.00

Tabla 36.

Gastos pre- operacionales

GASTOS PRE-OPERACIONALES		
	Cantidad	Costo Total
Estudio de Pre-factibilidad	1	\$ 500.00
Permisos de funcionamiento	1	\$ 200.00
Gastos de constitución	1	\$ 500.00
Total		\$ 1,200.00

Tabla 37.

Gastos de arriendo

GASTOS DE ARRIENDO			
Descripción		Total	Anual
alquiler de local	\$	1,200.00	\$ 14,400.00
Total	\$	1,200.00	\$ 14,400.00

Tabla 38.

Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
Detalle	Annual	Mensual
Costos de producción	\$ 30,841.16	\$ 2,570.10
Gastos administrativos	\$ 26,993.48	\$ 2,249.46
Gastos de ventas	\$ 5,266.20	\$ 438.85
TOTAL	\$ 63,100.84	\$ 5,258.40
por 2 meses		\$ 10,516.81

Tabla 38.

Inversión total

INVERSION TOTAL	
Activos Tangibles	\$ 9,240.90
Activos Intangibles	\$ -
Capital de Trabajo	\$ 10,516.81
Total	\$ 19,757.71

5.14.3. Préstamos del proyecto (tabla de amortización).

Tabla 40.

Tabla de amortización

PRESTAMO	\$ 14,818.28			PERIODO
TASA	1.38%			

AÑO	CAPITAL	INTERES	TOTAL	DIVIDENDO	AMORTIZACION	CAPITAL
1	\$ 4,150.54	\$ 2,154.75		\$ 6,305.28		\$ 10,667.74
2	\$ 4,894.93	\$ 1,410.36		\$ 6,305.28		\$ 5,772.82
3	\$ 5,772.82	\$ 532.47		\$ 6,305.28		\$ 0.00
4	\$ 0.00	\$ 0.00		\$ 0.00		\$ 0.00
5	\$ 0.00	\$ 0.00		\$ 0.00		\$ 0.00

5.14.4. Estados Financieros.

Tabla 41.

Estado de situación financiera proyectado

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO						
ACTIVOS	BG Inicial	2019	2020	2021	2022	2023
CORRIENTE						
Caja - Bancos	\$ 10,516.8	\$ 3,993.0	\$ 10,649.6	\$ 27,188.1	\$ 62,633.9	\$ 113,657.0
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventarios Materia Prima y Materiales	\$ -	\$ 2,570.1	\$ 2,617.1	\$ 2,664.9	\$ 2,713.7	\$ 2,763.3
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 10,516.8	\$ 6,563.1	\$ 13,266.7	\$ 29,853.0	\$ 65,347.5	\$ 116,420.3
FIJO						
Terreno, Construcciones y Adecuaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Muebles y Enseres	\$ 1,125.0	\$ 1,125.0	\$ 1,125.0	\$ 1,125.0	\$ 1,125.0	\$ 1,125.0
Maquinaria	\$ 4,507.9	\$ 4,507.9	\$ 4,507.9	\$ 4,507.9	\$ 4,507.9	\$ 4,507.9
Vehiculo	\$ 1,358.0	\$ 1,358.0	\$ 1,358.0	\$ 1,358.0	\$ 1,358.0	\$ 1,358.0
Equipos de Cómputo	\$ 1,050.0	\$ 1,050.0	\$ 1,050.0	\$ 1,050.0	\$ 1,050.0	\$ 1,050.0
Equipos de oficina	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Depreciación Acumulada	\$ -	\$ (459.0)	\$ (918.0)	\$ (1,377.0)	\$ (1,836.0)	\$ (2,295.0)
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 8,040.9	\$ 7,581.9	\$ 7,122.9	\$ 6,663.9	\$ 6,204.9	\$ 5,745.9
DIFERIDO						
Otros Activos	\$ 1,200.0	\$ 1,200.0				
(-) Amortizacion Acumulada		\$ (1,200.0)				
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 1,200.0	\$ -				
TOTAL ACTIVOS	\$ 19,757.7	\$ 14,145.0	\$ 20,389.6	\$ 36,516.9	\$ 71,552.4	\$ 122,166.2
PASIVOS						
CORRIENTE						
Cuentas por pagar proveedores		\$ 2,570.1	\$ 2,617.1	\$ 2,664.9	\$ 2,713.7	\$ 2,763.3
Participación Trabajadores		\$ (604.8)	\$ 1,460.0	\$ 3,769.9	\$ 6,518.5	\$ 9,781.3
Impuesto a la Renta		\$ (754.0)	\$ 1,820.2	\$ 4,699.8	\$ 8,126.4	\$ 12,194.1
TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 1,211.2	\$ 5,897.3	\$ 11,134.6	\$ 17,358.5	\$ 24,738.7
OTROS PASIVOS						
Deuda a Largo Plazo	\$ 14,818.3	\$ 10,667.7	\$ 5,772.8	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL OTROS PASIVOS	\$ 14,818.3	\$ 10,667.7	\$ 5,772.8	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 14,818.3	\$ 11,879.0	\$ 11,670.1	\$ 11,134.6	\$ 17,358.5	\$ 24,738.7
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 100.0	\$ 100.0	\$ 100.0	\$ 100.0	\$ 100.0	\$ 100.0
Aporte socios	\$ 4,839.4	\$ 4,839.4	\$ 4,839.4	\$ 4,839.4	\$ 4,839.4	\$ 4,839.4
Reserva legal		\$ (267.3)	\$ 378.0	\$ 2,044.3	\$ 4,925.5	\$ 9,248.8
Utilidad Neta del Ejercicio		\$ (2,406.1)	\$ 5,808.1	\$ 14,996.6	\$ 25,930.5	\$ 38,910.2
Utilidades Acumuladas			\$ (2,406.1)	\$ 3,402.0	\$ 18,398.6	\$ 44,329.1
TOTAL PATRIMONIO	\$ 4,939.4	\$ 2,266.0	\$ 8,719.4	\$ 25,382.3	\$ 54,193.9	\$ 97,427.5
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 19,757.7	\$ 14,145.0	\$ 20,389.6	\$ 36,516.9	\$ 71,552.4	\$ 122,166.2

5.14.5. Flujo de Caja.

El flujo de caja es un informe financiero que demuestra la fluidez tanto de ingresos como egresos en efectivo que la empresa tiene durante un lapso o periodo determinado, se detalla a continuación la fluidez de Diet Good:

Tabla 42.

Flujo de caja

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN						
INGRESOS		\$ 61,682.32	\$ 74,635.60	\$ 90,309.08	\$ 109,273.99	\$ 132,221.52
(-)Costos de ventas		\$ 30,841.16	\$ 31,405.04	\$ 31,979.23	\$ 32,563.91	\$ 33,159.29
Utilidad Bruta		\$ 30,841.16	\$ 43,230.57	\$ 58,329.85	\$ 76,710.07	\$ 99,062.23
		50%	58%	65%	70%	75%
(-) GASTOS OPERACIONALES						
Gastos Admnsitrativos		\$ 27,452.48	\$ 26,724.07	\$ 27,204.28	\$ 27,693.28	\$ 28,191.21
Gastos de Venta		\$ 5,266.20	\$ 5,362.49	\$ 5,460.53	\$ 5,560.37	\$ 5,662.03
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		\$ 32,718.68	\$ 32,086.56	\$ 32,664.82	\$ 33,253.65	\$ 33,853.24
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ (1,877.53)	\$ 11,144.01	\$ 25,665.04	\$ 43,456.43	\$ 65,208.99
(-)Gastos Financieros		\$ (2,154.75)	\$ (1,410.36)	\$ (532.47)	\$ -	\$ -
utilidad antes de participacion a trbajadores		\$ (4,032.27)	\$ 9,733.65	\$ 25,132.57	\$ 43,456.43	\$ 65,208.99
Pago Participación Trabajadores		\$ -	\$ 604.84	\$ (1,460.05)	\$ (3,769.89)	\$ (6,518.46)
Pago Impuesto a la Renta e imp.		\$ -	\$ 754.03	\$ (1,820.19)	\$ (4,699.79)	\$ (8,126.35)
(=) Utilidad de ejercicio		\$ (4,032.27)	\$ 11,092.52	\$ 21,852.33	\$ 34,986.75	\$ 50,564.18
(+) Ajustes de Depreciación		\$ 459.00	\$ 459.00	\$ 459.00	\$ 459.00	\$ 459.00
(+) Ajsutes por Amortización		\$ 1,200.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) EFECTIVO ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		\$ (2,373.27)	\$ 11,551.52	\$ 22,311.33	\$ 35,445.75	\$ 51,023.18
ACTIVIDADES DE INVERSION						
Activos Fijos	\$ 9,240.90					
Activos Intangibles	\$ -					
Capital de Trabajo	\$ 10,516.81					
FLUJO DE ACTIVIDADES DE INVERSION	\$ 19,757.71	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO						
Préstamo Bancario	\$ 14,818.28					
Amortización de Capital		(\$ 4,150.54)	(\$ 4,894.93)	(\$ 5,772.82)	\$ 0.00	\$ 0.00
FLUJO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		\$ (4,150.54)	\$ (4,894.93)	\$ (5,772.82)	\$ -	\$ -
(=) FLUJO NETO	\$ 4,939.43	\$ (6,523.81)	\$ 6,656.60	\$ 16,538.51	\$ 35,445.75	\$ 51,023.18
FLUJO DEL PRESTAMO	\$ (14,818.28)	\$ (218.53)	\$ 12,961.88	\$ 22,843.80	\$ 35,445.75	\$ 51,023.18
FLUJO DEL PROYECTO	\$ (19,757.71)	\$ (6,523.81)	\$ 6,656.60	\$ 16,538.51	\$ 35,445.75	\$ 51,023.18
FLUJO DEL INVERSIONISTA	\$ 4,939.43	\$ (6,523.81)	\$ 6,656.60	\$ 16,538.51	\$ 35,445.75	\$ 51,023.18

5.14.6. Evaluación Económica.

Tabla 43.

Gastos Operativos de Ventas

GASTOS DE OPERACIÓN (VENTAS)						
Descripcion	Cantidad	Categoría	Precio Unitario	Total	Mensual	Annual
Arriendo de local	1			\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00
Transporte	1			\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 480.00
Publicidad	1			\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 720.00
Total					\$ 1,300.00	\$ 15,600.00

Descripcion	Cantidad	Categoría	Precio Unitario	Total	Mensual	Annual
Suministros de Oficina	1			\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 360.00
Total					\$ 30.00	\$ 360.00

Tabla 44.

Gastos de Ventas Proyectados

PROYECCION DE GASTOS ADMINISTRATIVOS							
	ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Sueldos y salarios	\$ 10,433.48	\$ 10,433.48	\$ 10,624.24	\$ 10,818.49	\$ 11,016.28	\$ 11,217.70	
Alquiler de local	\$ 14,400.00	\$ 14,400.00	\$ 14,663.28	\$ 14,931.37	\$ 15,204.37	\$ 15,482.36	
Suministro de oficina	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 366.58	\$ 373.28	\$ 380.11	\$ 387.06	
Servicios Basicos	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 610.97	\$ 622.14	\$ 633.52	\$ 645.10	
Gasto depreciacion	\$ 459.00	\$ 459.00	\$ 459.00	\$ 459.00	\$ 459.00	\$ 459.00	
Gastos Activos Intangibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Gastos preoperacionales	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL	\$ 27,452.48	\$ 27,452.48	\$ 26,724.07	\$ 27,204.28	\$ 27,693.28	\$ 28,191.21	

Entre los gastos de cuentas se encuentran los pagos que se deben ejecutar recurrentemente tales como servicios básicos, al ser un servicio donde se tendrá contacto y poder contactar a través de llamadas telefónicas, se la considera como gastos de ventas.

Tabla 45.

Gastos de Servicios

Gastos Servicios Basicos		
	Costos Mensual	Costo Anual
Energia electrica	\$ 20.00	\$ 240.00
Agua	\$ 10.00	\$ 120.00
Telefono	\$ 10.00	\$ 120.00
Internet	\$ 10.00	\$ 120.00
Total	\$ 50.00	\$ 600.00

Tabla 46.

Gastos pre-operacionales

Gastos Pre-operacionales		
	Cantidad	Costo Total
Estudio de Prefactibilidad	1	\$ 500.00
Permisos de funcionamiento	1	\$ 200.00
Gastos de constitucion	1	\$ 500.00
Total		\$ 1,200.00

En los gastos administrativos intervienen directamente en la producción como el arriendo del local, costos de movilización y la mano de obra, teniendo en cuenta el nivel de producción.

Tabla 47.

Gastos de Arriendo

GASTOS DE ARRIENDO			
Descripción	Total	Anual	
Alquiler de local	\$ 1,200.00	\$	14,400.00
Total	\$ 1,200.00	\$	14,400.00

5.14.7. Evaluación Financiera.

De acuerdo a la evaluación financiera, los resultados fueron los siguientes:

Tabla 48.

VAN – TIR

TIR Y VAN	
TMAR	10,00%
TIR	46%
VAN	\$48,129.81

El cálculo del valor actual neto y la tasa interna de retorno, permiten evaluar un proyecto para tomar la decisión de invertir o no en el mismo, comparando utilidades o beneficios frente a los respectivos costos de producción del producto o

servicio ofrecido en dicho proyecto de prefactibilidad; es decir que las utilidades son mayores a los costos. El VAN indica el valor futuro del dinero que va a recibir el proyecto en diferentes periodos, recuperando la inversión, cubriendo los costos y obteniendo utilidades. La TIR, es la tasa financiera de rendimiento, o tasa de retorno efectivo, si la TIR es mayor a la tasa de descuento inicial 12% significa que el interés equivalente sobre el capital generado por el proyecto es superior al interés mínimo aceptado del capital bancario, en este caso el proyecto es aceptable por lo que recomienda su inmediata ejecución.

5.14.8. Relación beneficio – costo

Tabla 49.

Relación costo beneficio

N°	FNE	(1+I)^	FNE (1+I)^
0	-19,757.71	100%	-19,757.71
1	-6,523.81	1.10	-5,930.74
2	6,656.60	1.21	5,501.32
3	16,538.51	1.33	12,425.63
4	35,445.75	1.46	24,209.93
5	51,023.18	1.61	31,681.38
	VAN		48,129.81

Cuando el beneficio costo es mayor que 1 el valor de los beneficios es mayor a los costos del proyecto por lo que se acepta el proyecto debido a que existen estos beneficios, dicho de otra manera, los ingresos son superiores a los egresos por lo que se afirma que por cada unidad monetaria invertida se obtendrá un retorno del capital invertido y una ganancia de 0,65 en consecuencia el proyecto resulta atractivo.

5.14.9. Tiempo de recuperación de la inversión

La inversión para el emprendimiento permitirá contar con dinero para que inicie la producción del servicio de comida nutritiva y con ello empezar a generar

oportunidades laborales, contribuyendo a una economía local.

Al aplicar la fórmula se obtiene:

$$PRI = \text{Año de recuperación} + \frac{\text{Diferencia (inversión - Flujo acumulado)}}{\text{Flujo neto del siguiente año}}$$

$$PRI = 4 + \frac{529,018.55 - 428,371.2}{34.257,23}$$

$$PRI = 4 + \frac{11,817.36}{34.257,23}$$

$$PRI = 4 + (0,34)$$

$$PRI = 4.34$$

Tabla 50.

Flujo de Actividad de Financiamiento

FLUJO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	\$ (4,150.54)	\$ (4,894.93)	\$ (5,772.82)	\$.	\$.	
(-) FLUJO NETO	\$ 4,939.43	\$ (6,523.81)	\$ 6,656.60	\$ 16,538.51	\$ 35,445.75	\$ 51,023.18
FLUJO DEL PRESTAMO	\$ (14,818.28)	\$ (218.53)	\$ 12,961.88	\$ 22,843.80	\$ 35,445.75	\$ 51,023.18
FLUJO DEL PROYECTO	\$ (19,757.71)	\$ (6,523.81)	\$ 6,656.60	\$ 16,538.51	\$ 35,445.75	\$ 51,023.18
FLUJO DEL INVERSIONISTA	\$ 4,939.43	\$ (6,523.81)	\$ 6,656.60	\$ 16,538.51	\$ 35,445.75	\$ 51,023.18

El resultado se interpreta que a principios del año 4 se recuperará la inversión requerida para ejecutar el presente proyecto.

Análisis de sensibilidad

En el análisis de sensibilidad compararemos varios escenarios de lo que pueda ocurrir durante la fase operativa de la empresa, en primera instancia se evidencia el resultado del escenario moderado, donde se considera que el mercado vaya en aumento, y las debidas proyecciones de egresos se evaluarán con la inflación supuesta por el BCE, obteniendo como resultado:

$$VAN = -I_0 + \sum_{j=1}^n \frac{FN_j}{(1+i)^j} \quad TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

TIR	46%
VAN	\$48,129.81

En el segundo escenario, **el pesimista** se considera un bajo nivel de ventas, lo que generaría que la empresa reduzca los presupuestos, despida a trabajadores, debido a estos factores la empresa no obtendrá una rentabilidad ni le permitiría recuperar la inversión a mediano plazo, es decir siempre tendrá pérdida durante los años de evaluación, conteniendo como resultado:

TIR	32.57%
VAN	\$ 21,918.85

En el escenario **optimista**, se tomará en consideración que la empresa tenga una alta demanda en sus servicios y que esta se mantenga constante, esto le permita a la empresa no depender de futuros clientes, obteniendo como resultado:

TIR	105%
VAN	\$ 114,759.60

En conclusión:

Tabla 51.

Análisis de sensibilidad

	PESIMISTA	ESPERADO	OPTIMISTA
		-5%	5%
PRECIO	3.05	3.21	3.53
COSTO VARIABLE		\$ 0.32	
COSTO FIJOS		\$ 8,120.09	
VAN	\$ 21,918.85	\$ 48,129.81	114,759.60
TIR	32.57%	46%	105%

5.15. Importancia

Este proyecto de emprendimiento posee como finalidad enfoque de estudios y análisis enfocado que permiten verificar la viabilidad económica y financiera de una investigación, por lo que su viabilidad será segura para la planificación, proceso y ejecución.

5.16. Metas del proyecto

Entre las metas propuestas del proyecto se mencionan:

- Posicionar el servicio de comida dietética en la mente del consumidor a nivel local, provincial y en un determinado plazo a nivel nacional.
- Fomentar la economía de todos quienes brindamos el servicio de alimentación dietética
- Alcanzar el nivel de ventas propuesta y lograr afiliaciones determinadas con otras entidades.

5.17. Finalidad de la propuesta

Con este proyecto de emprendimiento se espera que la propuesta de negocios sea un hecho positivo, por lo que será el eje de desarrollo para el crecimiento tanto de la empresa y sus colaboradoras brindando a la sociedad un servicio de calidad en alimentación y de esta forma contribuir con el crecimiento también del Estado.

Referencias

- Álvarez, M., & Pinotti, L. (2000). *A la mesa. Ritos y retos de la alimentación argentina*.
- Angellotti Martínez, G., Carbone Vidal, R., & Ventura Valderrama, C. (2013). Plan de negocios: Empresa de Cáterin “Sabores Delivery”.
- Baca Urbina. (2010). Evaluación de Proyecto. México: McGraw - Hill. Baca Urbina, G. (2013). Evaluación de Proyectos.
- Bastar Gómez, S. (2012). Metodología de la investigación. Recuperado el, 12.
- Bateman & Snell. (2000).
- Bernal, C. A. (2010). Metodología de la investigación (Tercera Edición ed.). Bogotá, Colombia: Pearson Education.
- Bitner, Z. &. (2002).
- Boiza, G. (2018). El Economista. Da Costa, J. (2008). Marketing.
- Diez de Castro. (1997). Distribución comercial. España: Mc Graw Hill.
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (2016). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American sociological review*, 147- 160.
- Dorosz. (2010).
- Espasa. (2005). <http://www.wordreference.com/definicion/convergencia>. Obtenido de <http://www.wordreference.com/definicion/convergencia>
- Franco Falcón, J. (2010). Costos para la toma de decisiones.
- García, D. (2014). Diccionario Contable. República de Colombia.
- Hernandez, V. &. (2015). PASOS PARA IMPLEMENTAR UN SERVICIO A DOMICILIO.

- Hurtado, J. (2010). Metodología de la Investigación. Guía para la comprensión holística de la ciencia, 4, 411-834.
- Kotler, P. (2010). Investigaciones en MArketing.
- Lizcano Álvarez, J., & Castelló Taliani, E. (2004). Rentabilidad Empresarial.
- March, J. G., & Simon, H. A. (2012). Organizations.
- Marketing directo. (s.f.). Diccionario marketing. Obtenido de <https://www.marketingdirecto.com/diccionario-marketing-publicidad-comunicacion-nuevas-tecnologias/consumidor-final>
- Olamendi, G. (2012). Diccionario de Marketing. Obtenido de <http://esgerencia.com/pdf/blogmkt/diccionario.pdf>
- Oliveri, J. (2010). Comercialización.
- OMS. (2016).
- Orjuela Córdova, S., & Sandoval Medina, P. (2002). Guía del Estudio de Mercado para la Evaluación de Proyectos.
- Paredes Garcés, W. (2011). Investigación Acción. Ecuador: RIJABAL Editores.
- Ponssa, E., Sánchez Abrego, D., & Rodríguez, G. (2015). Nociones básicas sobre formulación y evaluación de proyectos de inversión.
- Ramírez, T. (2013). Como Hacer un Proyecto de Investigación.
- Ríos Benavides, A. (02 de 09 de 2016). Una mala alimentacion. El Universo, pág. 3.
- Rojas, V. M. (2011). Metodología de la investigación. Bogotá: Ediciones de la U.
- Romero, A. J. (2010). Principios de Contabilidad.
- Sampieri. (2014).
- Sánchez, J. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. Análisis contable, 2.
- Sopena. (1980). Nuevo diccionario Ilustrado.
- Soriano, R. R. (2012). Investigación Social. San Salvador, El Salvador.

Vásquez, A., & Acosta, H. (2016). Pasos para implementar un servicio a domicilio.

Servicio a domicilio para las pequeñas empresas en el sector de comidas rápidas.

APÉNDICES

Apéndice A Encuesta



CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Encuestas dirigidas a los residentes de la Urbanización Puerto Azul Objetivos:

Conocer los criterios u opiniones de los residentes de la Urbanización Puerto Azul sobre: El servicio de distribución a domicilio de comida dietética “Diet Good”, para establecer su rentabilidad financiera, en la urbanización Puerto Azul, ubicada en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, periodo 2018.

Analizar las respuestas de los residentes en relación a su elección al momento de adquirir comida nutritiva de manera rápida y sencilla.

Instrucciones:

- Emplee un lápiz o bolígrafo para llenar el cuestionario.
- No hay respuestas correctas o incorrectas. Éstas simplemente revelan su opinión personal.
- Todas las preguntas tienen cuatro opciones de respuesta, elija la que mejor describa lo que piensa usted. Solamente una opción.
- Recuerde: NO se deben marcar dos opciones. Marque así: X
- Si no puede contestar una pregunta o si la pregunta no tiene sentido para usted, por favor pregúntele a la persona que le entregó este cuestionario.

De antemano: ¡**MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!**

Atentamente,

Martha E. Cruz Salvador y Olga V. Montalván Chiriboga

Estudiantes de la Carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial - Universidad San Gregorio.



CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Encuestas dirigidas a los residentes de la Urbanización Puerto Azul

- 1) ¿Estaría usted, interesado en consumir alimentos saludables para beneficio de su salud?
SI___ NO___

- 2) ¿Conoce usted, los beneficios que ofrece el consumir comida dietética?
SI___ NO___

- 3) ¿Usted estaría interesado en el servicio de comida dietética, a domicilio?
SI___ NO___

- 4) ¿Estaría dispuesto a asistir a charlas con profesionales en el campo de nutrición?
SI___ NO___

- 5) ¿Usted estaría interesado en que se implemente un restaurante de comida dietética en la Urbanización Puerto Azul?
SI___ NO___

- 6) ¿Estaría interesado que la empresa brinde planes mensuales, trimestrales y anuales de servicio de comida dietética, a domicilio?
SI___ NO___

- 7) ¿Si usted está interesado en los planes que brinda la empresa, determine qué tipo de plan nutricional desearía elegir?
Semanal___ Mensuales___ Trimestrales___ Anuales___

- 8) ¿Usted está interesado en el uso de plásticos desechables o contenedores,

para la distribución de comida dietética?

SI____NO____

9) ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar por comer en un restaurante de comida dietética?

Entre \$ 3.00 y \$3.75 De \$5.00 en adelante

10) ¿Qué tipo de comida le gustaría que brinde el restaurante Diet Good?

Dietético____ Vegetarian____



CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Entrevista dirigida al Presidencia de la Urbanización Puerto Azul

Objetivos:

Conocer los criterios u opiniones del Presidente de la Urbanización Puerto Azul sobre: El servicio de distribución a domicilio de comida dietética “Diet Good”, para establecer su rentabilidad financiera, en la urbanización Puerto Azul, ubicada en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, periodo 2018.

Analizar las respuestas del presidente en relación a su elección al momento de adquirir comida nutritiva de manera rápida y sencilla.

Entrevistado: Ab. Gustavo Delgado Uscocovich

Cargo: Presidente de la Urbanización Puerto Azul

Periodo: 2017-2019

- 1) ¿Qué tan fundamental es para usted conocer los beneficios que pueden brindar la comida saludable?

.....
.....
.....

- 2) ¿Cuenta con algún proyecto que sea dirigido a un plan nutricional que brinde beneficios para los residentes de la Urbanización Puerto Azul?

.....
.....

.....
3) ¿Qué tipo de lugares o establecimientos cuenta la Urbanización Puerto Azul en relación a la alimentación de los residentes?

.....
.....
.....

4) ¿Es importante implementar una opción viable a los residentes en la cual se les brinda comida nutritiva de forma rápida y sencilla?

.....
.....
.....

5) ¿Considera usted que la implementación de un proyecto de comida nutritiva dirigida a los residentes de la Urbanización Puerto Azul mejore la calidad de vida y sobre todo brindarle más beneficios en alimentación?

.....
.....
.....

Gracias por su colaboración.

FODA del Proyecto de Investigación

FODA	
Fortalezas Personal capacitado. Producto de Alta Calidad. Alto desarrollo de innovaciones.	Oportunidades Competencia limitada. Mercado en constante movimiento. Oportunidad de crecimiento.
Debilidades Infraestructura inadecuada. Carencia de experiencia en el tipo de mercado.	Amenazas Aumentos de precio de materia prima. El personal y los proveedores pueden no ser fieles.