



UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO

UNIVERSIDAD CASA GRANDE
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

MODELO DE NEGOCIO
“NUTRIGETHER”

GERENCIA DE ESTUDIO TÉCNICO

Elaborado por:

Carlos Roger Escandón Montenegro

Tutoría por: **Mgs. Fernando Ruiz**

GRADO

Trabajo previo a la obtención del Título de:

Licenciado en Administración de Empresas

Guayaquil, Ecuador
Agosto, 2022

CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, **ESCANDON MONTENEGRO CARLOS ROGER** declaro libre y voluntariamente lo siguiente:

1. Que soy el autor del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio APP Nutrigether**”, “**Gerencia de Estudio Técnico**”, el cual forma parte del proyecto Modelo de Negocio “**APP Nutrigether**”.
2. Que el trabajo de titulación contenido en el documento de titulación es una creación de mi autoría por lo que sus contenidos son originales, de exclusiva responsabilidad de su autor y no infringen derechos de autor de terceras personas.
3. Que el trabajo de titulación fue realizado bajo modalidad de aprendizaje colaborativo junto con los estudiantes María Gabriela Alcívar Cedeño, Norma Gabriela Beltrán Reina, Paola Fernanda Fuentes Rizzo, Karen Tatiana Laborde Paredes, Ana Isabel Peralta Dueñas.

En virtud de lo antes declarado, asumo de forma exclusiva la responsabilidad por los contenidos del trabajo de titulación, su originalidad y pertinencia y exonero a la Universidad Casa Grande de toda responsabilidad civil, penal o de cualquier otro carácter por los contenidos desarrollados en dicho trabajo.



Carlos Roger Escandón Montenegro

CI: 0923886071

Declaro que

ESCANDON MONTENEGRO CARLOS ROGER en calidad de autora y titular de del trabajo de titulación “**APP Nutrigether: Gerencia de Estudio Técnico**” de la modalidad Modelos de Negocio, autorizo a la Universidad Casa Grande para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en su Repositorio Virtual, con fines estrictamente académicos, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Asimismo, autorizo a la Universidad Casa Grande a reproducir, distribuir, comunicar y poner a disposición del público mi documento de trabajo de titulación en formato físico o digital y en cualquier medio sin modificar su contenido, sin perjuicio del reconocimiento que deba hacer la Universidad sobre la autoría de dichos trabajos.

A handwritten signature in blue ink that reads "Carlos Escandón". The signature is written in a cursive style with a horizontal line underneath.

Carlos Roger Escandón Montenegro

CI: 0923886071

RESUMEN EJECUTIVO

El presente modelo de negocios propone la creación de un servicio de asesoría personalizada en nutrición y entrenamiento físico con la implementación de una plataforma digital de una aplicación móvil. En esta, el usuario descarga la APP e ingresa información única, particular y personal, con lo que, esta aplicación le indicará los consejos en alimentación y entrenamiento físico a seguir para la persona que se registra. Todo esto por medio de información que se alimenta por medio de algoritmos informáticos que le permiten automáticamente responder con asesoría personalizada a su situación de edad, peso, estatura, circunferencia de cintura, estado de salud y otros indicadores. La aplicación móvil busca atender y liderar el mercado en Guayaquil, principalmente al nicho de personas con sobrepeso. Dentro de los primeros cinco años de operación, con una estrategia de negocio de posicionamiento y diferenciación, Nutrigether es el servicio de asesoría personalizada en nutrición y entrenamiento físico que combina flexibilidad, facilidad y accesibilidad para seguir un régimen de alimentación saludable que le garantiza al usuario lograr o mantener el peso adecuado. El modelo de negocio propuesto es de venta directa en combinación con el Comercio electrónico, donde el flujo de ingresos proviene de la suscripción de los usuarios, adultos jóvenes y adultos con nivel socioeconómico medio alto, que posean smartphone y cuenten con plan de datos de internet, con sobrepeso y con interés en cambiar sus hábitos alimenticios.

La investigación proyecta un mercado potencial de mínimo el 40% de la población con las características mencionadas y responde a un macroentorno favorable para el sector, con crecientes tendencias sociales relacionadas a la vida saludable. El marco competitivo aún es bajo, con pocos competidores directos, sin clara diferenciación entre las aplicaciones que, o son solo de nutrición o solo de entrenamiento físico, siendo Nutrigether la única que propone ambos servicios en una misma APP y personalizada a cada situación de cada usuario en particular.

Los estudios cualitativos y cuantitativos demuestran un alto nivel de aceptación a la propuesta de valor de Nutrigether, donde el 80% del público objetivo encuestado tendría la disposición de utilizar el servicio. Una vez realizado el análisis FODA, se plantea una postura ofensiva de ingreso al mercado, destinando una tasa promedio anual del 10% de las ventas como presupuesto de marketing, con una campaña en medios digitales masivos y un plan de relaciones públicas y de boca a boca que construya el posicionamiento de la marca a corto plazo.

La operación del negocio requiere para maximizar la percepción de calidad del servicio, el monitoreo a través de KPIs específicos en las revisiones operativas periódicas del comité de dirección, apuntando a la atención al cliente. Las actividades clave son el reclutamiento y

capacitación del personal, así como la fidelización de estos, para lo cual se ha diseñado un plan de carrera y la evaluación periódica de su desempeño en el servicio con el fin de elevar constantemente los estándares de atención. Otro aspecto importante que se considera es la funcionabilidad de la Plataforma Digital, ya que es un factor diferenciador de la APP Nutrigether en el mercado, y que está compuesto por el desarrollo y mantenimiento de la plataforma digital, y a la vez un constante enfoque de innovación, que requerirá de inversión permanente en I+D con el objetivo de mantener la diferenciación de la empresa respecto a otros competidores.

El crecimiento del negocio responde a una estrategia corporativa de desarrollo de mercados con responsabilidad social empresarial. Se ha considerado tanto al usuario interno como al cliente externo y después del primer año de perfeccionamiento de la operación en Guayaquil, se ejecutará un plan progresivo de expansión en una siguiente etapa. En el transcurso del primer año se espera alcanzar los 21.900 suscriptores y un crecimiento anual del 5% para los cinco años en que la empresa se desarrollará en otras partes del país y de ser posible en el mundo, significando esto un crecimiento de ventas.

El modelo de negocio en internet es muy ventajoso, debido a la escalabilidad, donde la inversión en costos fijos como la tecnología, se hace cada vez más eficiente, garantizando así la sostenibilidad del negocio. Como resultado la rentabilidad neta proyectada es muy interesante como se puede observar en la parte financiera del proyecto.

La viabilidad financiera del negocio está sustentada en un VAN positivo del 55.246,96 y un TIR del 67,95%. Respecto al capital de \$29.712,84 la evaluación financiera indica un ROI de 8,57%. Los principales riesgos del negocio se presentan en la operación, tanto en la atención al cliente, como el funcionamiento tecnológico y a los potenciales fraudes en el pago electrónico, para los cual se debe aplicar protocolos y procedimientos adecuados con el fin de controlar y minimizar su impacto.

Por último, el presente plan de negocios es viable, sustentado en las condiciones de mercado adecuadas y con una propuesta de valor diferencial en la personalización, siendo una propuesta atractiva de inversión, que mira a un mercado global con perspectiva de liderarlo, y que proyecta importantes niveles de retorno de capital. La empresa apuesta a la constante innovación estando en una era tecnológica, trabajando con los stakeholders con la finalidad de contribuir con la expansión de un estilo de vida saludable, dando una asesoría personalizada particular en nutrición y entrenamiento físico por medio de la APP Nutrigether para una vida sana.

Este documento es el resultado del trabajo colaborativo de Norma Gabriela Beltrán Reina, Paola Fernanda Fuentes Rizzo, Carlos Roger Escandón Montenegro, María Belén Alcívar Cedeño, Karen Tatiana Laborde Paredes, Ana Isabel Peralta Dueñas, y explica el plan de

negocios del proyecto denominado “Nutrigether”; por tal razón los contenidos están relacionados con los otros documentos que complementan el trabajo general, existiendo la posibilidad que ciertos datos se repitan, sin que esto implique plagio.

PALABRAS CLAVES:

- **PROTOTIPO:** Es el primer modelo que sirve como representación o simulación del producto final.
- **SUSCRIPTOR:** Persona que voluntariamente cede sus datos e información personal con la finalidad de recibir un servicio.
- **APP:** Es una herramienta que ha sido diseñada para el beneficio del usuario final.
- **SOBREPESO:** Habla acerca del peso por encima de lo que se considera saludable.
- **NUTRICIÓN:** Conjunto de procesos y hábitos saludables que permiten mejorar la calidad de vida.

CONSIDERACIONES ETICAS:

Nutrigether como modelo de negocio nace del trabajo colaborativo de seis compañeros, quienes aspiran el fortalecimiento profesional, este proyecto fue desarrollado con la finalidad de mejorar la calidad de vida de sus usuarios, tomando en cuenta que los datos brindados en la investigación realizada tanto cuantitativa y cualitativa son confidenciales y serán únicamente utilizados para afines académicos e investigativos.

Índice de Contenido

1.4	GERENCIA: ESTUDIO TÉCNICO	10
1.4.1	Descripción del servicio	10
1.4.2	Descripción del prototipo	18
1.4.3	Proceso producción de prestación del servicio	21
1.4.4	Determinación de la capacidad productiva	22
1.4.5	Ubicación del Proyecto	23
1.4.6	Diseño arquitectónico	24
1.4.7	Costos	24
1.4.7.1	Muebles y Enseres	25
1.4.7.2	Materiales e insumos	26
1.4.8	Vida Útil del Proyecto	26
1.4.9	Estructura jurídica del negocio	27
1.4.10	Propiedad intelectual	27
1.4.11	Contratos	27

ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

Se origina por las experiencias personales con servicios de nutrición y entrenamiento físico, los cuales son independientes cada uno en el servicio que brindan y con costos distintos, además la poca oferta de aplicaciones móviles personalizadas a la situación particular del usuario en cuanto al servicio de guía y asesoramiento en nutrición y ejercitamiento, además que no existe ninguna APP móvil que brinde ambos servicios en una sola aplicación y con guía particular personalizada en base a parámetros y algoritmos alimentados por los datos de cada usuario en cuanto a su condición física, edad, peso, circunferencia de cintura, estatura, entre otros parámetros que dan las condiciones para que la aplicación decida automáticamente los consejos que requiere el cliente. Es importante considerar que la motivación de tener una vida sana, muchas veces es superada por barreras como falta de tiempo y falta de practicidad para el cumplimiento de los regímenes alimenticios y de ejercicio, por lo que contrastamos esas experiencias con las de nuestros amigos y colegas, y se observó las mismas barreras, por lo que se decidió buscar información sobre la demanda en nutrición a través de un análisis cuantitativo y se encontró que existen miles de búsquedas en internet sobre temas relacionados a nutrición, dietas, salud y alimentación, y que se han incrementado en los últimos años, considerando que solo en Ecuador el 62,8% de los adultos entre 19 y 59 años tienen sobrepeso (El Universo, 2017). Esto presenta una creciente oportunidad de mercado en combinación con las experiencias cualitativas recogidas, fueron el insumo para cuestionar el modelo de negocio tradicional de servicio presencial y las pocas aplicaciones con servicio sin personalización en el mercado de nutrición y entrenamiento físico para conseguir el peso adecuado, todo esto sentó las bases para la idea de negocio de Nutrigether.

La facilidad y conveniencia de aprender a tener una buena alimentación, en cualquier parte, a cualquier hora, con una herramienta digital práctica e interactiva que facilite su cumplimiento del objetivo de bajar de peso y tener un estilo de vida saludable, además de la personalización, la cual es clave en la propuesta de valor para los usuarios, ya que la mayoría carece de organización y disciplina, por lo que, una la solución completa y sencilla de utilizar se vuelve altamente valorada por los usuarios con sobrepeso y en edad de entre 20 y 59 años (Primicias, 2019), donde se concentra la mayoría de la población con esta necesidad según los resultados de los estudios cualitativos y cuantitativos realizamos para validar esta idea de negocio.

NUTRIGETHER tiene como modelo de negocio en internet el modelo B2C o Business-to-Consumer (B2C), es decir Empresa a Consumidor, por lo que, gracias a la cantidad de datos

e información sobre los usuarios, se tiene una gran ventaja a la hora de personalizar el servicio y enfocar el contenido de la información que se ofrece.

OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO

OBJETIVO GENERAL. Desarrollar una Aplicación móvil con asesoría personalizada en planes nutricionales y entrenamiento físico para personas en la ciudad de Guayaquil.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las necesidades de los usuarios que buscan asesoría personalizada en nutrición y entrenamiento físico.
- Establecer la demanda de una APP que brinde asesoría personalizada en nutrición y entrenamiento físico en personas que viven en la ciudad de Guayaquil.
- Describir la fundamentación teórica de las estrategias de marketing para la comercialización de la aplicación móvil especializada en asesoría personalizada en nutrición y entrenamiento físico.
- Determinar los medios de comunicación que frecuentan los usuarios de una aplicación móvil que brinde asesoría personalizada en nutrición y entrenamiento físico.
- Definir, direccionar, planificar, organizar, implementar, controlar y validar las actividades para el correcto funcionamiento de la APP.
- Analizar regularmente el correcto avance del modelo de negocio con sus directivos.

1.4 GERENCIA: ESTUDIO TÉCNICO

La Gerencia del Estudio Técnico tiene como propósito principal definir, direccionar, planificar y validar las actividades del proyecto para alcanzar los objetivos preestablecidos en nuestro modelo de negocios.

1.4.1 Descripción del servicio

NUTRIGETHER es una APP Móvil desarrollada para asesorar, aconsejar y guiar de forma personalizada en lo referente a la alimentación nutritiva y ejercitamiento físico saludable para una vida sana a las personas que requieren reducir o controlar su peso.

La propuesta de NUTRIGETHER es la personalización del servicio de guía y asesoría en nutrición y entrenamiento físico para la salud y el bienestar, el cual va dirigido a las personas que buscan bajar y controlar su peso

Para su funcionamiento el usuario descargará de manera gratuita la aplicación del menú Play Store o App Store y deberá ingresar los datos personales básicos antes de recibir la guía y asesoría personalizada.

Luego el usuario ingresará su nombre y apellidos, email, celular, sexo, edad, estatura, peso, circunferencia de cintura, indica si padece una enfermedad crónica de una lista provista. Con esta información que el usuario ingresa en la aplicación NUTRIGETHER, se le brindará de manera personalizada el menú semanal de alimentación ya sea para reducción o control de peso e indicaciones sobre la rutina de ejercicios para alcanzar su objetivo.

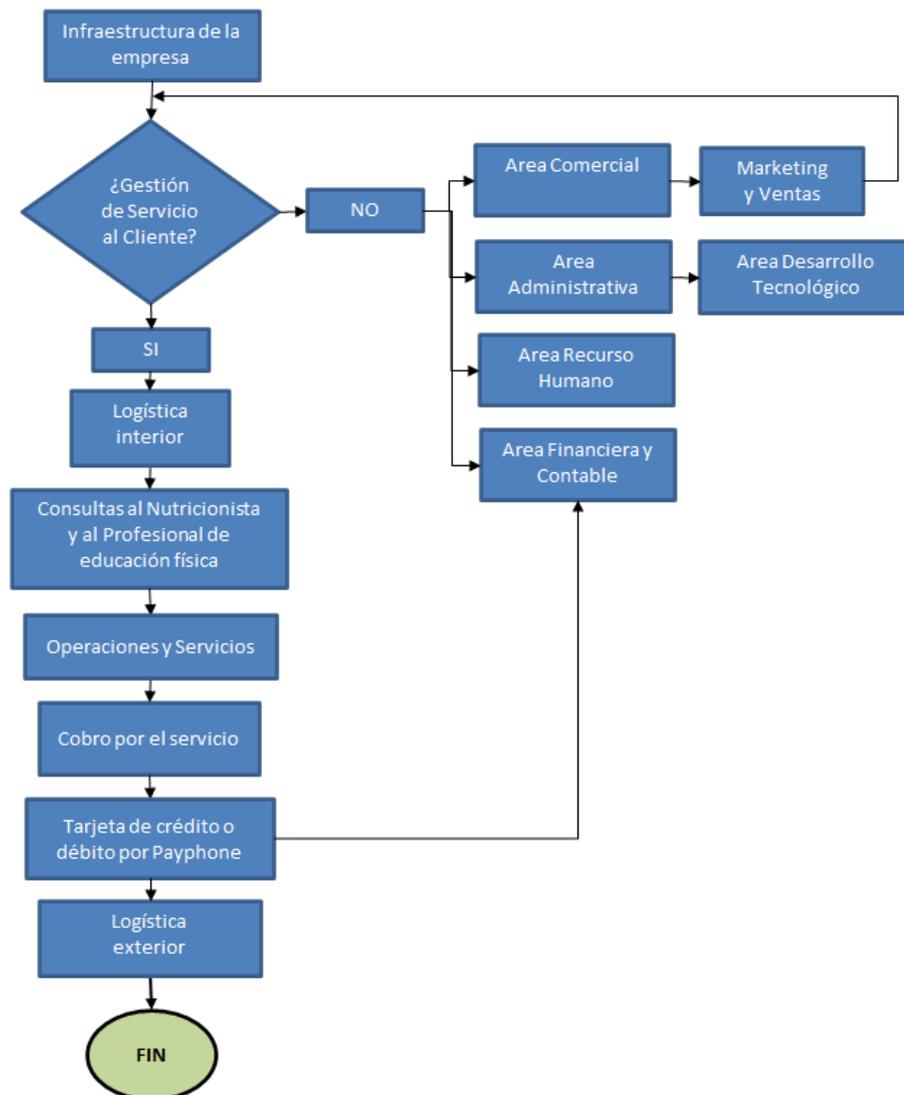
Esta aplicación es gratuita para el usuario durante 30 días con ambas guías, luego de lo cual, sólo mantendrá tips de como poder llevar una vida más sana y si desea el servicio completo deberá cancelar una cuota mensual de \$2 y cuyo costo anual se estableció en \$24 el mismo que le permitirá obtener planes nutricionales

Proceso Interno Administrativo

La estructura operativa interna de la empresa está definida en el servicio al usuario, cliente interno o áreas de la empresa. En el caso del proceso del usuario la logística interior involucra la asesoría de médicos nutricionistas y profesionales de cultura física para la elaboración de los algoritmos a aplicarse de acuerdo a un sistema de valoración de la situación particular del usuario. Para emitir el resultado de los

menús o sugerencias de entrenamiento físico, previamente debe haber tomado el plan personalizado y haber cancelado el monto correspondiente a la suscripción mensual cuyo costo se estableció en su estudio de mercado como \$2 y de \$24 de manera anual. Nutrigether contará con diferentes medios de pago como: tarjeta de crédito, débito a cuenta o payphone.

Imagen 1. Flujo del Proceso de Administrativo en NUTRIGETHER.



Fuente: Elaboración propia

Triángulo de servicios en APP NUTRIGETHER

Nutrigether es una aplicación que brinda servicio, por lo tanto, centra sus esfuerzos en lograr que los clientes tengan una experiencia satisfactoria. Para entender cómo lograr este cometido, se ha utilizado una herramienta denominada “Triángulo de servicios”, que es un diagrama donde se explica la relación existente entre la estrategia, los sistemas y el personal,

cuando convergen en relación al cliente, lo que permite entender de forma más clara la experiencia que recibe el cliente en función de las variables descritas. (Carzlon, 1991)

En este contexto, la satisfacción que tengan los clientes sobre el servicio que reciban hará que el cliente se conserve, de modo que atender sus necesidades es vital para la supervivencia de la compañía. (García, 2016)

Cliente.- Es el centro del modelo de servicios en APP NUTRIGETHER, es el usuario quien descarga la aplicación a su móvil para recibir el servicio de guía y asesoría nutricional y de ejercitamiento saludable para controlar su peso y salud. Vivirá la experiencia que se desprenda antes, durante y después de la descarga de la APP del Play Store para sistema Android o App Store para sistema IOS.

Imagen 2. Segmentación de mercado de NUTRIGETHER

SEGMENTACIÓN	
USUARIOS DE APP PARA ASESORÍA PESONALIZADA EN NUTRICIÓN Y ENTRENAMIENTO	
Segmentación Demográfica	
Variable	Característica
Sexo	masculino y femenino
Edad	19 a 59 años
Etapas de vida	Jóvenes adultos y adultos
Nivel de ingresos	2 salarios mínimos en adelante
Educación	medio y superior
Segmentación Geográfica	
Localidad	Guayaquil
Segmentación Psicográfica	
Clase social	medio alto y alto
Estilo de vida	orientados a la acción y con disponibilidad de recursos
Personalidad	alto grado de autoestima
Segmentación conductual	
Beneficios buscados	verse bien y perder peso
Hábitos	mejorar nutrición, bienestar y salud

Fuente: Elaboración propia

El cliente ideal o perfil adecuado del usuario se muestra en la imagen 2, donde destaca la segmentación demográfica, dirigida a hombres y mujeres, entre 19 y 59 años, es decir en la etapa de vida de jóvenes adultos y adultos, con un nivel de ingresos superior a 2 salarios mínimos vitales (SMV) y que tengan un nivel de educación media y superior.

En cuanto a la segmentación geográfica, los prospectos están localizados principalmente en la ciudad de Guayaquil, sin embargo, cualquier persona puede utilizar los servicios desde cualquier lugar del mundo.

Respecto a la segmentación psicográfica, se apunta a una clase social media alta y alta, con un estilo de vida orientado a la acción y con disponibilidad de recursos, con una personalidad que refleje un alto grado de autoestima.

Finalmente se considera en la segmentación conductual, los beneficios buscados de las personas que desean verse bien y perder peso, cuyos hábitos sean la búsqueda de nutrición, bienestar y salud.

Estrategia.- Una vez que se tiene conocimiento del usuario, debemos definir qué será lo que voy a ofrecerle diferente a lo que ofrecen mis competidores, esto se tangibiliza desde la definición de esa promesa de valor del servicio y además permite establecer una posición competitiva en el mercado. En el caso de APP NUTRIGETHER la estrategia es la “personalización de la asesoría en nutrición y entrenamiento saludable de acuerdo con la condición de salud particular del usuario que lo distingue como una aplicación móvil única en su tipo”. La estrategia relacionada con “el cliente” sobre elaborar planes de alimentación y entrenamiento físico a la medida de lo que requiere y necesita el usuario de la aplicación, esto requiere de profesionales especializados en el desarrollo del algoritmo, esto es expertos en nutrición, entrenamiento físico. Otra estrategia enfocada con el cliente es fidelizarlo a través de recompensas otorgadas por referir nuevos usuarios.

En cuanto a la estrategia relacionada con “la gente”, se tiene contemplada la capacitación, reconocimiento e incentivos a los colaboradores de la empresa. Dentro de esa línea se considera un plan de carrera para la profesionalización de los empleados y su crecimiento.

En lo referente a una estrategia que considera “los sistemas” de desarrollo tecnológico donde se consideran los algoritmos bajo el modelo de negocio es Business-to-Consumer (B2C), por medio de la generación de una base de clientes que se registren en la aplicación, es decir, que permita la relación Empresa a Consumidor, por lo que, gracias a la cantidad de datos e información sobre los usuarios que se obtenga, se tiene una gran ventaja a la hora de personalizar el servicio y enfocar el contenido de la información que se ofrece.

Sistemas.- Se refiere a los sistemas que permiten hacer realidad lo que se ofrece. En lo relacionado con “el cliente”, se propone un algoritmo para poder personalizar el servicio de nutrición y entrenamiento físico personalizado. Otro algoritmo relacionado con el cliente es el plan de recompensas en base al gusto y necesidades del cliente. Desde este punto se diseñan aquellas herramientas físicas y/o técnicas que se le ofrecen al usuario para que se facilite el uso de la APP desde su descarga, hasta su uso. En cuanto a lo relacionado con “la gente” se considera sistemas de incentivos y manejo del personal de la empresa que operan directa o indirectamente para el ofrecimiento del servicio, como son los sistemas de control

de personal interno en cuanto a trabajar por resultados, y dar incentivos y reconocimiento a los colaboradores de mayor creatividad con un sistema de evaluación por ejemplo y flexibilidad de horarios. Todo esto, está relacionado con “la estrategia de cliente” sobre elaboración de planes de alimentación y entrenamiento físico a la medida de los usuarios y por otro lado con “la estrategia de la gente” la flexibilización de horarios y la gerencia de puertas abiertas, así como la participación de los colaboradores de la empresa en el desarrollo del algoritmo para la personalización del servicio con el usuario.

Gente.- Es determinante que cada integrante de la compañía, y particularmente aquellos que tienen interacción directa con el usuario, tenga completo conocimiento de la estrategia definida para ser aplicada de la mejor forma; es por eso que en este punto se deben concentrar los mayores esfuerzos frente a artefactos, capacitaciones y demás elementos necesarios para que se preste un servicio de calidad. En el caso de lo relacionado con “la estrategia” se tiene contempla capacitar, reconocer a los mejores y darles incentivos a los colaboradores de la empresa, por lo que se considera un plan de carrera para la profesionalización de los empleados y su crecimiento. En cuanto a “los sistemas relacionados con la gente”, se contempla sistemas de incentivos y manejo del personal de la institución que operan directa o indirectamente para la oferta del servicio, como son sistemas de control de personal que mida el trabajo por resultados, y brindar incentivos y reconocimientos a los empleados que demuestren mayor creatividad con un sistema que valore sus resultados y considere horarios flexibles.

En la relación “de la gente con el cliente”, se considera la participación de los colaboradores en los algoritmos especializados en el cliente, por ejemplo, la personalización del servicio de asesoría en nutrición y entrenamiento físico saludable, con actividades que aporten con su creatividad para mejorar el servicio.

En lo relacionado con “las estrategias con la empresa”, es necesario cubrir las necesidades de cada uno de los colaboradores de la APP para realizar su trabajo. Facilitarles los procesos y sistemas que permitan que su trabajo fluya fácilmente. En lo relacionado con el cliente, se puede conocer al usuario, definir una estrategia correcta, tener los mejores sistemas; pero sin el compromiso del personal de la gente de la empresa, todo lo anteriormente mencionado e incluso el mismo servicio se puede ver afectado y opacado.

Imagen 3. Triángulo de Servicios y sus relaciones de APP NUTRIGETHER.



Fuente: Elaboración propia

Relaciones del triángulo de servicios en APP NUTRIGETHER

a) Estrategia – Sistema

La principal estrategia se enfoca en la personalización del servicio de asesoría y guía nutricional y de entrenamiento físico saludable para la situación particular y única de cada usuario que utiliza la APP NUTRIGETHER, para esto se requiere elaborar un sistema de planes de alimentación y entrenamiento físico a la medida de lo que requiere y necesita el usuario. Para el efecto se solicita al usuario información de su situación física y de salud en particular consultando su edad, estatura, peso, medida de cintura y si tiene alguna enfermedad crónica. Esta información permite evaluar su condición única y valorar la dieta y ejercicio adecuado para su situación.

En cuanto a una estrategia enfocada en “los sistemas” de desarrollo tecnológico, se trata de considerar los algoritmos bajo el modelo de negocio B2C, como ya se ha explicado, generando una base de clientes aplicando un CRM, con el registro en la aplicación de los datos para el registro de clientes, es decir, que permita la relación Empresa a Consumidor.

b) Estrategia – Gente

La estrategia de APP NUTRIGETHER para motivar a su gente a su personal es apuntar al desarrollo del talento humano con capacitación permanente, además de manejar una flexibilidad de horarios que permita trabajar por resultados y dar incentivos y

reconocimiento a los colaboradores de mayor creatividad y que destaquen en sus labores como resultado de una valoración de sus tareas cumplidas y la calidad de su trabajo. Por ejemplo, una placa al colaborador del año, un viaje pagado para las vacaciones del colaborador más productivo en la evaluación anual.

Se refiere a la interacción o relación entre la empresa y sus colaboradores. Por lo tanto, generar confianza y valor, capacitación adecuada y, lo más importante, empoderar a los empleados, son algunas de las formas en que NUTRIGETHER puede hacer felices a sus trabajadores. A cambio, sus clientes obtendrán una influencia positiva y una alta calidad de servicio.

En cuanto a la estrategia relacionada con “la gente”, se tiene contemplada la capacitación, reconocimiento e incentivos a los colaboradores de la empresa. Dentro de esa línea se considera un plan de carrera para la profesionalización de los empleados y su crecimiento.

c) Estrategia – Cliente

El enfoque estratégico de la empresa NUTRIGETHER para con el usuario es su fidelización a través de los resultados efectivos de la asesoría personalizada y las recompensas otorgadas por referir nuevos usuarios que adquieran una experiencia similar y se consiga un efecto dominó que incremente la base de usuarios de la APP. Incentivos como descuentos en productos naturales, restaurantes, gimnasios, entre otros servicios de interés del usuario.

En la interacción estrategia-cliente, la empresa intenta resaltar y comunicar la ventaja de sus servicios para los clientes potenciales. La comunicación adecuada de la estrategia de servicio a los clientes potenciales ayuda a generar confianza en la marca y puede convertir a los usuarios en clientes leales.

La estrategia con relación al “cliente” sobre la elaboración de planes de alimentación y entrenamiento físico a la medida de lo que necesita el usuario de la aplicación, requiere de profesionales especializados en el desarrollo del algoritmo, esto es expertos en nutrición, entrenamiento físico. Otra estrategia enfocada con el cliente es fidelizarlo a través de recompensas otorgadas por referir nuevos usuarios.

d) Gente – Cliente

Este es el más importante ya que se refiere a la interacción entre el empleado de NUTRIGETHER y el usuario. La forma en que el colaborador trata a los clientes es muy importante y puede hacer que los clientes sean leales o estén insatisfechos. En el caso de la APP es limitado el contacto, sin embargo, es vital la participación del personal de la empresa en el desarrollo del algoritmo para poder personalizar el servicio de nutrición y entrenamiento físico único de acuerdo a su situación en particular. Evitar fallas en el servicio

de tiempo de descarga de la aplicación o presentar la información correcta para cada cliente constituye una relación directa entre los colaboradores de la empresa y los usuarios.

En la relación “de la gente con el cliente”, se ha considerado la participación de los empleados en el desarrollo de los algoritmos enfocados en el cliente, por ejemplo, la personalización del servicio de asesoría en nutrición y entrenamiento físico saludable, con acciones que aporten con su creatividad para la mejora del servicio.

e) Gente – Sistema

El ambiente laboral influye directamente en la motivación del personal y para mantenerla en alto, se debe crear la atmósfera exacta, que favorezca las relaciones entre todos los miembros. Por ello se establece en NUTRIGETHER la política de puertas abiertas para que cualquier colaborador tenga fácil acceso a la gerencia, además de un sistema de reconocimiento a los colaboradores más eficientes con premios anuales que incluyen viajes, placas, financiación de estudios superiores, entre otras formas de comprometer a los colaboradores.

En cuanto la relación del sistema con “la gente”, se considera sistemas de incentivos y manejo del personal de la institución, operando directa o indirectamente para la mejora de la oferta del servicio, como los sistemas de control de personal en lo referente al trabajo por resultados, e incentivos con reconocimientos a los empleados con mucha creatividad con un sistema de evaluación por ejemplo y flexibilización de horarios.

f) Sistema – Cliente

Como ya vimos anteriormente, los sistemas son importantes para la empresa, pero su importancia es muchas veces mayor para los clientes. Por eso es importante tener en cuenta a los clientes al diseñar dichos sistemas. Dar prioridad a la empresa sobre los clientes al diseñar dichos sistemas puede dejar a los clientes insatisfechos, lo que significa pérdida de negocios. Por eso en NUTRIGETHER se desarrolla un algoritmo para Plan de recompensas en base al gusto y necesidad del usuario, enfocado a generar referidos para incrementar la cantidad de usuarios saludables gracias al beneficio de la guía de la APP. Un sistema de pagos en línea para comodidad de los usuarios. Un sistema de descarga de su reporte histórico de usuario de los avances de su control de peso ideal, entre otros sistemas que apuntan a que el usuario se mantenga fiel en el largo plazo. Sistemas de descuentos para afiliados en comercios relacionados con la salud, ejercicio y nutrición, como centros de salud, gimnasios y restaurantes.

En lo relacionado con “el cliente”, el sistema propuesto es un algoritmo para la personalización del servicio de nutrición y entrenamiento físico. Otro algoritmo referente al cliente es el plan de recompensas en base al gusto y necesidades del usuario. Desde este enfoque se elaboran herramientas físicas y/o técnicas que se le ofertan al usuario para que tenga fácil acceso y uso de la APP desde su descarga.

1.4.2 Descripción del prototipo

La APP NUTRIGETHER tiene como logotipo de color verde manzana, con un fisiculturista dentro de un recipiente de comida nutricional con una cuchara y unas hojas con el nombre NUTRIGETHER (nutrimos) debajo del logo.

Imagen 4. Prototipo de APP NUTRIGETHER (plan personalizado).



Fuente: Elaboración propia

Además, como ya se ha mencionado, las características que hacen única a esta APP es la guía personalizada de nutrición y ejercitamiento saludable a cada usuario, dependiendo de la información que le proporcione a la aplicación móvil. La APP funcionará mediante algoritmo cuantitativo la misma que permitirá al usuario ingresar instrucciones o características de acuerdo a sus condiciones, para que a través de cálculos numéricos permitan hallar una solución específica

Imagen 5. Dieta semanal personalizada en APP NUTRIGETHER.



Fuente: Elaboración propia

El precio de la suscripción al servicio de la APP NUTRIGETHER es de \$2 mensuales y \$24 anuales el plan full personalizado de nutrición y ejercicio saludable.

Imagen 6. Dieta diaria personalizada en APP NUTRIGETHER.



Fuente: Elaboración propia

También se realiza una asesoría sobre rutina de ejercicios saludables dependiendo de la información personal del usuario ingresada a la APP.

Imagen 7. Guía y asesoría de ejercicios diario personalizado en APP NUTRIGETHER



Fuente: Elaboración propia

El usuario ingresa su nombre y apellidos, email, celular, sexo, edad, estatura, peso, circunferencia de cintura, indicar si padece una enfermedad crónica de una lista proporcionada. Con esta información que el usuario ingrese en la aplicación NUTRIGETHER, se le indicará de forma personalizada el menú semanal de alimentación para reducir peso o controlar su peso.

Imagen 8. Información personalizada del usuario solicitado por la APP NUTRIGETHER



Fuente: Elaboración propia

1.4.3 Proceso producción de prestación del servicio

El proceso de producción del servicio personalizado de nutrición y ejercitamiento saludable inicia cuando el usuario ingresa a Play Store y descarga la APP NUTRIGETHER. Previamente debe crear un usuario y una contraseña que será su identificación. Registrará nombres, cédula, dirección, ubicación, teléfono, correo electrónico, fecha de nacimiento y redes sociales que frecuenta. Siendo obligatorios solamente los nombres, el teléfono, la fecha de nacimiento y el mail.

Una vez que inicia la sesión se le brindará un mensaje de bienvenida donde se explican brevemente las instrucciones para el uso de la APP.

Luego se le consulta si desea tener el peso ideal y si responde negativamente se solicita un nuevo usuario, caso contrario si responde afirmativamente, entonces se solicita datos de su situación física como sexo, edad, peso y medida de la cintura, así como la estatura. Posteriormente se le consulta al usuario si tiene alguna enfermedad crónica, si responde negativo, entonces aplica el algoritmo de tipo de asesoría de salud B, generando un menú nutricional y una rutina semanal de ejercicios adecuada a su situación particular.

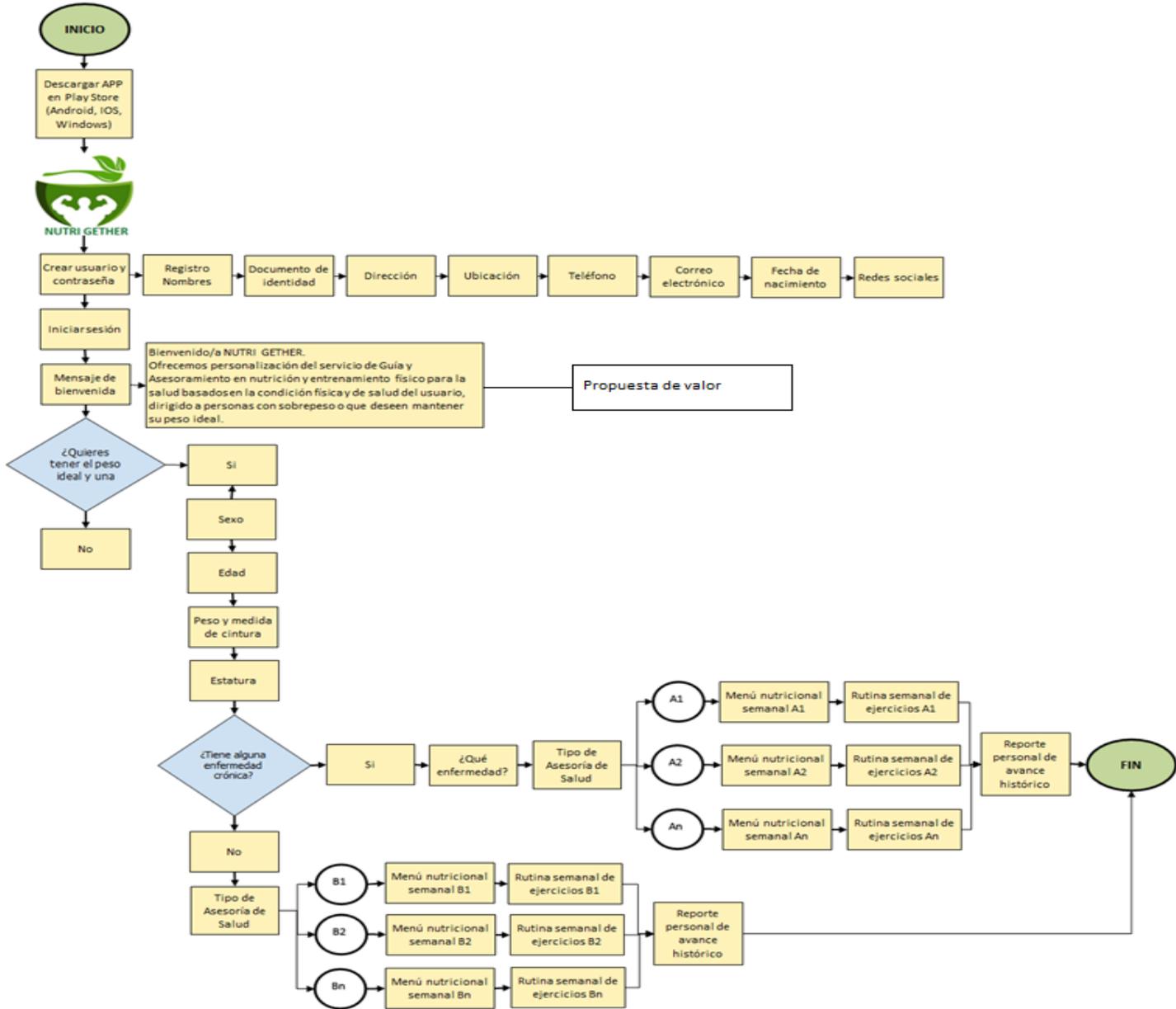
Si el usuario no tiene una enfermedad crónica, entonces aplica el algoritmo de tipo de asesoría de salud A, generando un menú de acuerdo al objetivo que desea lograr es decir si desea una dieta hipocalórica, dieta hipercalórica, dieta cetogénica, dieta mediterránea, dieta vegetariana además de una rutina semanal de ejercicios adecuada a su preferencia el mismo que comprende 3 niveles que son: nivel principiante, nivel intermedio y nivel avanzado.

En esta fase la aplicación funcionará mediante algoritmo probabilístico ya que le brindará al usuario soluciones aproximadas al problema y luego se aplicará el algoritmo determinista debido a que este actúa de forma lineal ya que cada paso tiene un predecesor y un sucesor, por lo tanto se conoce su forma de proceder ante cada situación.

Al final en ambos casos se genera un recordatorio con la finalidad de realizar seguimiento a los suscriptores, así mismo se otorgará un reporte personal de avance histórico del usuario en los resultados en su control de peso producto de la aplicación de la asesoría nutricional y física personalizada.

Imagen 9. Flujo del Proceso de Producción del Servicio personalizado de nutrición y ejercitamiento de la APP NUTRIGETHER.

Flujo Proceso de Producción del Servicio APP NUTRI GETHER



Fuente: Elaboración propia

1.4.4 Determinación de la capacidad productiva

La capacidad productiva implica el número de usuarios que puedan ser atendidos en la plataforma, así como la cantidad necesaria de especialistas que necesitaríamos para la correcta ejecución de nuestras actividades y permitir que el usuario sea atendido dentro del plazo establecido. Para hacer efectivo el cálculo se necesita conocer las capacidades del servidor y las personas que podrían utilizar el servicio, a continuación, se describen las características del servidor.

Imagen 10. Características del servidor de la APP NUTRIGETHER.

Características del Servidor Ubuntu Server 18.x LTS 64-bit



Fuente: Proformas de servidores del exterior

Con las características encontradas en este servidor se aprecia que tienen una capacidad de conectar de forma simultánea a 1.000 usuarios en una hora sin que existan problemas y funcionen de forma adecuada. Eso implica que el algoritmo puede dotar a los clientes 500 sugerencias de menú al mismo tiempo dentro del periodo indicado.

El cliente ideal o perfil adecuado del usuario se muestra en la imagen 2, donde destaca la segmentación demográfica, dirigida a hombres y mujeres, entre 19 y 59 años, es decir en la etapa de vida de jóvenes adultos y adultos, con un nivel de ingresos superior a 2 salarios mínimos vitales (SMV) y que tengan un nivel de educación media y superior, es decir que de acuerdo al estudio de mercado se determinó que existe un mercado potencial de 120.000 usuarios

Tomando esto como referencia y considerando que se trabajan 8 horas diarias, se pueden atender en un día hasta 7.000 usuarios de la APP. Además, si se trabajaran 20 días al mes serán 140.000 personas que podrían llegar a ser atendidas.

1.4.5 Ubicación del Proyecto

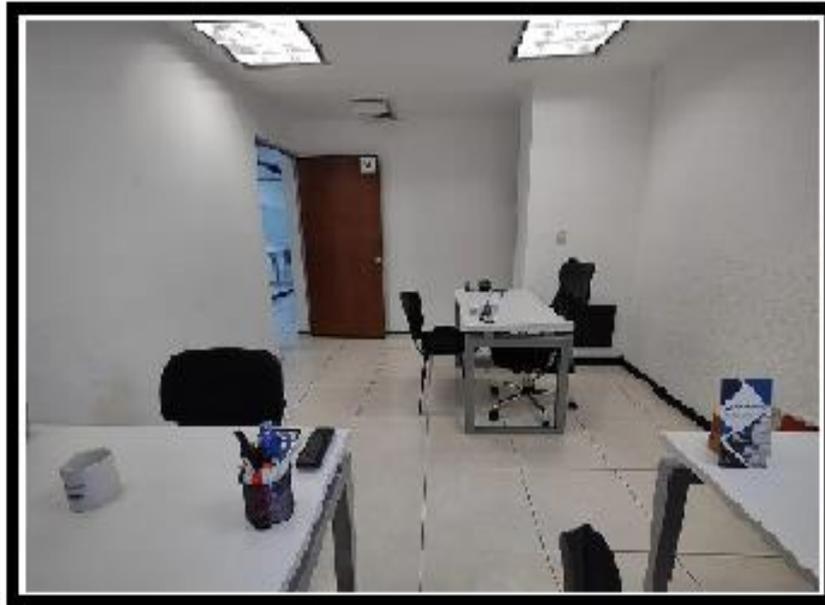
Nutrigether funcionará bajo la modalidad de teletrabajo por este motivo se les reconocerá a sus colaboradores que se encuentran bajo relación de dependencia una bonificación de teletrabajo, los cuales el colaborador podrá destinarlos de acuerdo a su conveniencia.

Sin embargo, se ha considerado un espacio de trabajo contratado como coworking, cuyo costo es de \$200,00 mensuales, este espacio estará ubicado en el sector Norte de Guayaquil en la ciudadela Alborada 12ava etapa. Es preciso mencionar que este espacio será utilizado con la finalidad de tener reuniones ya sea con proveedores, personal o para la creación de futuras alianzas con empresas interesadas en nuestro modelo de negocio.

1.4.6 Diseño arquitectónico

En la siguiente figura se muestra un pequeño diseño de cómo será la estructura de la oficina contratada bajo la modalidad de coworking de Nutrigether, dicho espacio servirá para realizar las actividades comerciales y operacionales.

Imagen 11. Determinación de la capacidad productiva



*Fuente: Imagen referencial del espacio que será contratado, tomado de su red social
Instagram*

1.4.7 Costos

Para poder empezar con el proyecto de inversión es necesario definir todos los costos de inversión inicial, que incluyen todos los ítems que van a utilizarse para que el negocio funcione, además se describen todos los costos operativos, es decir, aquellos que permitan el funcionamiento mensual de la plataforma y sus usuarios.

Tabla #1 Plan de inversiones

Activos fijos	
Equipos de computación	4.800
Total activos fijos	4.800
Activos diferidos	
Gastos de constitución	400
I +D	5.000
Registro de marca	200
Desarrollo página web/app	15.000
Hosting/dominio	1.300
Patentes y licencias	300
Total activo diferido	22.200
Capital de trabajo	
Factor caja	5
Capital de trabajo operativo	
Mano de obra indirecta	199,47
Capital de trabajo adm. Y vtas	
Gastos adm	1.351,1
Gastos de vtas	922,26
Imprevistos (5%)	240
Total capital de trabajo	2.712,84
Total plan de inversiones	29.712,84

Fuente: Elaboración propia

1.4.7.1 Muebles y Enseres

Para los costos de muebles y enseres se ha considerado la adquisición de 3 escritorios básicos con su respectiva silla ejecutiva y 3 equipos de cómputo de gama media, los mismos que serán dotados al personal que será contratado bajo relación de dependencia como Gerente General, Contador y Jefe de operaciones.

Tabla 2. Activos fijos de Nutrigether

Depreciación	Total	Anual	Mensual
Equipos de computación	4.800	1600	133,3333333

Fuente: Elaboración propia

1.4.7.2 Materiales e insumos

Los costos de materiales de oficina y otros insumos se ha proyectado un valor anual de \$1.200,00 los mismos que corresponden a \$100,00 mensuales.

Tabla 3. Tabla de suministros

Suministros	Cantidad mensual	Mensual	Anual
Folders	4	12	144
Suministros de oficina	1	8	96
Resmas de papel	2	10	120
Total de suministros		30	360

Fuente: Elaboración propia

Para la creación del negocio de la APP NUTRIGETHER se puede distinguir los bienes como equipos de oficina, muebles de oficina, equipos de cómputo como lo básico para iniciar como infraestructura física, además de los materiales de uso y papelería. En los costos de producción se observan el costo del desarrollo de la APP nativa compatible con Android, el dominio o nombre de la aplicación en internet y el hosting o servidor donde se alojará la información. Los costos indirectos como los servicios básicos como agua, luz, teléfono e internet, así también el arriendo. Los costos del personal que en todos los casos se manejará como honorarios facturados bajo un contrato mercantil sin relación de dependencia. Finalmente los costos variables que involucran los honorarios por servicios de programación, diseño gráfico, administración de las redes sociales, además de los costos de promociones e incentivos de ventas a clientes internos y usuarios externos.

1.4.8 Vida Útil del Proyecto

Se considera como vida útil cuyo periodo de uso tendrá el servicio que ofreceremos, para Nutrigether se ha proyectado que este tendrá un tiempo de 5 años. Sin embargo se considera que es necesario que constantemente se realicen actualizaciones y se agreguen ideas innovadoras para así poder permanecer en el mercado.

1.4.9 Estructura jurídica del negocio

Nutrigether será constituida bajo el modelo de compañía SAS (Sociedad por acciones simplificadas) debido a que esta nueva modalidad societaria apoya el desarrollo comercial y facilita al emprendedor la realización de sus actividades mercantiles mediante incentivos y menores costos administrativos. Por ello, aunque no requiera de capital mínimo, cada accionista hará una aportación individual de \$66,67, considerando que existirán 6 accionistas, resultando el total de constitución es de \$400.

Los organismos de control que regulan las actividades comerciales de Nutrigether son:

- SRI
- Registro Mercantil
- Superintendencia de Compañías

1.4.10 Propiedad intelectual

Para nosotros es importante proteger la marca por lo que el trámite de solicitudes de registro, inscripción o concesión de derecho de Marcas tiene el costo de \$200 USD, el mismo que se deberá generar la solicitud en línea en el portal de la SENADI. La protección de la marca tiene una duración de 10 años, y siendo renovables indefinidamente, la renovación se la puede realizar con seis meses de anticipación.

Para Nutrigether, las regulaciones para las actividades correspondientes para el registro de la marca se encuentran establecidas en la Ley de Propiedad Intelectual (Codificación No. 2006-013).

Art. 217.- El registro de la marca confiere a su titular el derecho de actuar contra cualquier tercero que la utilice sin su consentimiento y, en especial realice, con relación a productos o servicios idénticos o similares para los cuales haya sido registrada la marca, alguno de los actos siguientes: a) Usar en el comercio un signo idéntico o similar a la marca registrada, con relación a productos o servicios idénticos o similares a aquellos para los cuales se la ha registrado, cuando el uso de ese signo pudiese causar confusión o producir a su titular un daño económico o comercial, u ocasionar una dilución de su fuerza distintiva.

1.4.11 Contratos

Contrato de trabajo

El artículo 44 de la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación determina un régimen especial de contratación de personal para emprendimientos con el objetivo de incentivar la

generación de empleo y la formalización del trabajo en los procesos de emprendimiento. Por lo que, mediante el acuerdo ministerial Nro. MDT-2020-222 emitido por el Ministerio de Trabajo y es bajo esta reglamentación que se suscribirá los contratos de trabajo con los siguientes miembros del equipo:

- Gerente General
- Contador
- Jefe de operaciones

Cabe recalcar, que el contrato de emprendimiento será la mejor opción debido a que permitirá la sostenibilidad del negocio a través del tiempo y proporcionará un ahorro significativo en indemnizaciones del equipo de trabajo y la flexibilidad en el manejo del personal que no proporciona el régimen ordinario.

Así mismo se suscribirán contratos civiles de prestación de servicios entre el siguiente personal:

- Asesoría legal
- Especialista en nutrición.
- Especialista en cultura física y deportiva
- Especialista en Marketing Digital
- Asesor Comercial establecimientos

Con respecto a los contratos de confidencialidad suscritos en paralelo al contrato principal, este protege una negociación, información calificada como confidencialidad, protege un negocio jurídico. En este contrato intervienen dos partes, el otorgante y el receptor. El otorgante, puede ser una persona natural o jurídica y es quien contrata un servicio profesional o quien revela la información confidencial para que el receptor pueda cumplir con el objeto del contrato. El receptor también puede ser una persona natural o jurídica y es quien recibe la información confidencial, es quien va a cumplir con el objeto del contrato.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Nutrigether nace como una alternativa digital para control de peso y mejorar la calidad de vida de sus usuarios, mediante la personalización del servicio. Luego de analizar la viabilidad técnica para la implementación del proyecto, pudimos conocer que este modelo de negocio es factible ya que localmente no existe este tipo de servicios unificados.
- Se contará con los servicios profesionales de personal capacitado en programación, con la finalidad del desarrollo de la aplicación para su correcto funcionamiento, de la misma manera se prevé que se realicen actualizaciones cada 3 meses. El prototipo del servicio planteado posee el desarrollo de un proceso sistemático que está orientado a que el usuario tenga una experiencia satisfactoria.
- El prototipo planteado para el desarrollo de la APP brindará su servicio mediante un proceso sistemático que está orientado a que el usuario tenga una experiencia satisfactoria, en un ambiente virtual donde pueda sentirse cómodo y sienta que sus necesidades están realmente siendo atendidas.
- Las actividades se llevarán a cabo en la modalidad de teletrabajo, pese a esto se tiene considerado la contratación de un espacio para coworking en caso de que exista alguna reunión con el personal o creación de alguna alianza.
- El modelo de negocios es un reto personal para cada usuario, pero es necesario que exista el compromiso propio y motivar al usuario a que recomiende la aplicación a familiares y amigos.
- Se estima que de acuerdo con el crecimiento esperado del sector en que se desarrolla el proyecto, los ingresos podrían incrementarse en 5% anual por un periodo de 5 años consecutivos, fecha en la que la vida útil del proyecto llega a su término.
- Las consideraciones legales del proyecto tienen sustento en dos fuentes, una que rige los organismos de control nacionales como: SRI, Superintendencia de Compañías y la segunda que tiene implementación en mercados de usos digitales para lo que se ha considerado el desarrollo legal de los Términos de uso y políticas de privacidad.
- Recomiendo que se establezca un horario para el envío del plan nutricional para que la APP no sea únicamente manejada por el Bot, que es quien otorga mediante el algoritmo las sugerencias de planes nutricionales o de entrenamiento, sino que este sea previamente revisado y aprobado por sus

especialistas dado que la finalidad del modelo de negocios es brindar un servicio personalizado.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

<https://psicologiaymente.com/clinica/beneficios-acudir-terapia-psicologica>

[https://www.revistaespacios.com/a19v40n36/19403605.html#:~:text=En%20Ecuador%20C%206%20de%20cada,%20C%20y%20Schmidt%20C%202016\).](https://www.revistaespacios.com/a19v40n36/19403605.html#:~:text=En%20Ecuador%20C%206%20de%20cada,%20C%20y%20Schmidt%20C%202016).)

<https://fisiobahia.net/que-es-la-auriculoterapia/#:~:text=Permite%20mejorar%20en%20trastornos%20de,la%20depresi%C3%B3n%20o%20el%20estr%C3%A9s.>

<https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/sociedad/6/obesidad-pandemia-siglo-xxi>

<https://www.eluniverso.com/noticias/informes/pandemia-aumenta-el-sobrepeso-y-la-obesidad-en-ecuador-nota/>

https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/ENSANUT/Presentacion%20de%20los%20principales%20%20resultados%20ENSANUT.pdf

<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/salud-salud-reproductiva-y-nutricion/>

<https://aprende.com/blog/bienestar/nutricion/importancia-de-la-nutricion/>

<https://www.universitatcarlemany.com/actualidad/la-importancia-de-la-nutricion-en-la-salud>

Alvino, C. (5 de Mayo de 2021). <https://branch.com.co/>. Obtenido de <https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-deecuador-en-el-2020-2021/>

Bernal Torres, C. A. (2016). Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales (Cuarta ed.). Naucalpan de Juárez: Pearson Educación. Obtenido de

https://www.academia.edu/44228601/Metodologia_De_La_Investigaci%C3%B3n_Bernal_4ta_edicion

Diario El Universo. (17 de Junio de 2017). <https://www.eluniverso.com/>. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2017/06/11/nota/6224809/obesidad-seduplico-ano-guayaquilenos/>

Gurrea, M. (8 de Enero de 2022). <https://mariagurrea.com/>. Obtenido de <https://mariagurrea.com/el-analisis-5-c-como-punto-de-partida-de-un-buen-dafo/>

<https://ienutricion.com/tipos-de-dietas/>

<https://loupenlatam.com/es/blog/la-importancia-de-la-tecnologia-en-nuestra-vida-cotidiana/>

<https://www.euroinnova.ec/blog/el-uso-adecuado-de-la-tecnologia>

<https://datascope.io/es/blog/la-importancia-de-la-tecnologia-en-los-negocios/#:~:text=La%20tecnolog%C3%ADa%20puede%20optimizar%20las,la%20automatizaci%C3%B3n%20de%20areas%20espec%C3%ADficas.>

<https://www.beetrack.com/es/blog/tecnologia-en-los-negocios-logistica-ejemplos-reales>

<https://www.finanzas.gob.ec/indicador-de-situacion-financiera/>

<https://retos.ups.edu.ec/index.php/retos/article/view/22.2021.03/4696>

ANEXOS

Pasos para realizar inscripción en el Registro Nacional de Emprendimiento (RNE) la cual contempla los siguientes pasos a seguir:

1. Ingresar a www.produccion.gob.ec.
2. En Servicios en línea, elegir la opción RNE (CLIC AQUÍ).
3. Luego dar clic en el botón verde que dice «Ingrese al sistema».
4. Seleccione la opción Categorización.
5. Llene la información general que le solicita el sistema: RUC/RISE, teléfono, correo electrónico, género, edad, giro de negocio, ciudad, y descripción de la actividad del comercio.
6. Luego complete la información con los datos del proyecto o emprendimiento: nombre comercial, productos principales, servicios, fuente de inversión inicial, si cuenta o no con registro de marca, tiempo de inicio de actividades, etc.
7. Adjunte los requisitos solicitados: copia simple de la escritura de la empresa o copia del Registro Único de Contribuyentes, entre otros.
8. El sistema se conectará con el SRI para validar la información tributaria. Después le llegará un correo electrónico con un link de acceso que le permitirá confirmar la solicitud e imprimir su certificado de registro.

Artículos contemplados para la elaboración de los contratos

- Art. 3.- Del contrato de emprendimiento. - Es aquel contrato de trabajo celebrado entre un empleador inscrito en el Registro Nacional de

Emprendimiento (RNE) y un trabajador que prestará sus servicios bajo relación de dependencia para el emprendimiento. De conformidad con lo establecido en el artículo 44 de la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, el contrato de trabajo emprendedor podrá celebrarse por jornada completa o jornada parcial, atendiendo a las necesidades del emprendimiento.

- Art. 4.- Del contrato y su registro. - El contrato de emprendimiento deberá celebrarse por escrito y contendrá, además de los requisitos establecidos en el artículo 21 del Código del Trabajo; el tipo de jornada pactada, el horario en que será ejecutada la labor por el

trabajador, la indicación expresa del emprendimiento cuyo desarrollo se pretende, el plazo previsto por el empleador para cumplir exitosamente con el emprendimiento; y, las actividades que serán desarrolladas por el trabajador. Una vez suscrito el contrato de emprendimiento, este deberá ser registrado por el empleador en el Sistema Único de Trabajo (SUT) dentro del término de quince (15) días contados a partir de su suscripción junto con el certificado emitido por el Registro Nacional de Emprendimiento (RNE). La información registrada en el Sistema Único de Trabajo (SUT) será responsabilidad exclusiva del empleador.

- Art. 5.- De la duración del contrato de emprendimiento. - La duración del contrato de emprendimiento será de un año, dentro del cual se podrá acordar un período de prueba de hasta noventa (90) días en la primera contratación; y, podrá ser renovado de común acuerdo por las partes hasta por el plazo en el cual este vigente la certificación del Registro Nacional de Emprendimiento (RNE). Al finalizar el último plazo acordado, el contrato terminará de pleno derecho, salvo que las partes de manera tácita o expresa acuerden continuar con la relación laboral, en cuyo caso se entenderá a partir de ese momento, para todos los efectos legales, como un contrato de trabajo indefinido. El contrato indefinido mantendrá las condiciones establecidas en los términos de la contratación inicial.

Artículos a contemplar para la protección de datos del consumidor

Para Nutrigether, las regulaciones para las actividades correspondientes para la protección de datos del consumidor se encuentran establecidas en la Ley Orgánica de defensa del consumidor de Propiedad Intelectual (Ley No.2000-21).

Derechos y obligaciones de los consumidores

Artículos 4 y 5

ARTÍCULO 4 Derechos del consumidor.

Son derechos fundamentales del consumidor, a más de los establecidos en la Constitución Política de la República, tratados o convenios internacionales, legislación interna, principios generales del derecho y costumbre mercantil, los siguientes:

Derecho a la protección de la vida, salud y seguridad en el consumo de bienes y servicios, así como a la satisfacción de las necesidades fundamentales y el acceso a los servicios básicos;

Derecho a que proveedores públicos y privados oferten bienes y servicios competitivos, de óptima calidad, y a elegirlos con libertad; 3. Derecho a recibir servicios básicos de óptima calidad;

Derecho a la información adecuada, veraz, clara, oportuna y completa sobre los bienes y servicios ofrecidos en el mercado, así como sus precios, características, calidad, condiciones de contratación y demás aspectos relevantes de los mismos, incluyendo los riesgos que pudieren presentar;

Derecho a un trato transparente, equitativo y no discriminatorio o abusivo por parte de los proveedores de bienes o servicios, especialmente en lo referido a las condiciones óptimas de calidad, cantidad, precio, peso y medida;

Derecho a la protección contra la publicidad engañosa o abusiva, los métodos comerciales coercitivos o desleales;

Derecho a la educación del consumidor, orientada al fomento del consumo responsable y a la difusión adecuada de sus derechos;

Derecho a la reparación e indemnización por daños y perjuicios, por deficiencias y mala calidad de bienes y servicios;

Derecho a recibir el auspicio del Estado para la constitución de asociaciones de consumidores y usuarios, cuyo criterio será consultado al momento de elaborar o

reformular una norma jurídica o disposición que afecte al consumidor; y,

Derecho a acceder a mecanismos efectivos para la tutela administrativa y judicial de sus derechos e intereses legítimos, que conduzcan a la adecuada prevención sanción y oportuna reparación de su lesión;

Derecho a seguir las acciones administrativas y/o judiciales que correspondan; y,

Derecho a que en las empresas o establecimientos se mantenga un libro de reclamos que estará a disposición del consumidor, en el que se podrá notar el reclamo correspondiente, lo cual será debidamente reglamentado.

Artículo citado en: 5 sentencias, 2 artículos doctrinales, 6 disposiciones normativas
ARTÍCULO 5 Obligaciones del consumidor.

Son obligaciones de los consumidores:

Propiciar y ejercer el consumo racional y responsable de bienes y servicios;

Preocuparse de no afectar el ambiente mediante el consumo de bienes o servicios que puedan resultar peligrosos en ese sentido;

Evitar cualquier riesgo que pueda afectar su salud y vida, así como la de los demás, por el consumo de bienes o servicios lícitos; y,

Informarse responsablemente de las condiciones de uso de los bienes y servicios a consumirse.

CAPÍTULO III

Regulación de la publicidad y su contenido

Artículos 6 a 8

ARTÍCULO 6 Publicidad prohibida.

Quedan prohibidas todas las formas de publicidad engañosa o abusiva, o que induzcan a error en la elección del bien o servicio que puedan afectar los intereses y derechos del consumidor.

Artículo citado en: una disposición normativa

ARTÍCULO 6.1 Información o comunicación comercial.

El proveedor en llamadas telefónicas comerciales permitirá al consumidor dejar constancia de su oposición a seguir recibiendo propuestas comerciales de dicho proveedor.

Artículo agregado por la LEY ORGÁNICA PARA DEFENDER LOS DERECHOS DE
LOS CLIENTES DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL Y EVITAR COBROS
INDEBIDOS Y SERVICIOS NO SOLICITADOS.

Información con la que contará la APP de Nutrigether para aceptación de sus usuarios:

1. Información sensible: El "CLIENTE" deberá proporcionar ciertos datos personales que serán solicitados a fin de poder suministrarle el servicio, el "CLIENTE" brindará toda la información verdadera, precisa y completa, esta información provista por el "CLIENTE" se actualizará en línea. En caso de que el "CLIENTE" proporcione información falsa, imprecisa o incompleta el "PRESTADOR" podrá dar por concluido este contrato.

2. Confidencialidad: El Servicio está disponible para personas mayores de edad (la legislación ecuatoriana establece que las personas hábiles y capaces para contratar son los mayores de 18 años, de acuerdo a lo establecido en el artículo 1489 del Código Civil). Sin limitar lo anterior, el Servicio no está disponible para (a) menores de edad, (b) para miembros suspendidos temporal o permanentemente del Servicio y/o (c) para personas que tengan prohibición impuesta por la ley para ejecutar ciertos actos.

3. Política de privacidad: Por la prestación de este servicio, el "PRESTADOR" podrá recopilar información de registro, información que pasará a terceros cuando ésta sea requerida por la ley o por acciones legales para las cuales esta información es relevante, como cuando se trate de una orden judicial o a propósito para prevenir un delito o fraude. En cuyo caso se entenderá que el "CLIENTE" ha dado su permiso para revelar la información constante por la ejecución del servicio.

Pasos para la constitución de la Compañía

La constitución de la sociedad se puede realizar de tres formas: Electrónica, Semieletrónica y Física. En este caso, se utilizará la vía electrónica por la facilidad y rapidez de la misma que conlleva la emisión de firmas electrónicas para cada accionista, la cual contempla los siguientes pasos a seguir:

1. Ingresar al portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros www.supercias.gob.ec
2. Seleccionar la opción PORTAL DE CONSTITUCIÓN ELECTRÓNICA DE COMPAÑÍAS.
3. Presionar la opción CONSTITUIR UNA COMPAÑÍA. Luego, seleccionar CONSTITUCIÓN ELECTRÓNICA SAS.
4. Ingresar su usuario y contraseña.
5. Seleccionar la reserva de denominación que desea utilizar en el proceso de constitución.
6. Responda el cuestionario de legalidad.
7. Ingresar la información en el formulario SOLICITUD DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍAS SAS. La información se divide en: Datos de la compañía, Socios o accionistas, Cuadro de suscripciones y pago de capital, Representantes Legales, Contrato y nombramientos, Anexos de legalidad y Generación de

Inscripciones.

8. Por cada registro, adjuntar los documentos habilitantes requeridos por el sistema.

9. El sistema generará el contrato o acto unilateral de constitución, el o los nombramientos y el anexo de legalidad, según la información ingresada en la solicitud.

10. Revise los documentos generados por el sistema y fírmelos electrónicamente.

11. Aceptar condiciones del proceso electrónico y presione el botón CONSTITUIR COMPAÑÍA. De esta manera el sistema generará automáticamente las inscripciones de los documentos.

12. Finalmente, una vez inscritos los documentos en el Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, usted recibirá una notificación con la confirmación de la constitución exitosa de su compañía. El proceso de inscripción es automático. En la notificación usted recibirá adjunta la siguiente documentación generada en formato pdf:

- Contrato o Acto Unilateral
- Anexo de Legalidad
- Nombramientos generados

13. Adicionalmente, el Sistema le preguntará si desea realizar la solicitud de inscripción del RUC de forma virtual hacia el SRI