



UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO

**UNIVERSIDAD CASA GRANDE  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS**

**MODELO DE NEGOCIO  
“NUTRIGETHER”:  
GERENCIA DE ESTUDIO FINANCIERO**

Elaborado por:

**Karen Tatiana Laborde Paredes**

Tutoría por: **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, **LABORDE PAREDES KAREN TATIANA** declaro libre y voluntariamente lo siguiente:

1. Que soy la autora del trabajo de titulación “**Nutrigether**”, “**Gerencia de Estudio Financiero**”, el cual forma parte del proyecto Modelo de Negocio “**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, Carlos Roger Escandón Montenegro, Paola Fernanda Fuentes Rizzo, 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.

---

**Karen Tatiana Laborde Paredes**

**CI: 0918971748**

Declaro que

**LABORDE PAREDES KAREN TATIANA** en calidad de autora y titular de del trabajo de titulación “Nutrigether, Gerencia de Estudio Financiero” 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.

---

**Karen Tatiana Laborde Paredes**

**CI: 0918971748**

## **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:**

- APP móvil: Es un tipo de aplicación diseñada para ejecutarse en un dispositivo móvil como un smartphone.
- Obesidad: Trastorno caracterizado por niveles excesivos de grasa corporal, que aumenta los riesgos de salud.
- Capital: Es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades.
- Presupuesto: Es el cálculo, planificación y formulación anticipada de los ingresos y gastos de una actividad económica.
- Nutrigether: App móvil creada con la finalidad de mejorar el estilo de vida de sus suscriptores.

### **CONSIDERACIONES ÉTICAS:**

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 fines académicos e investigativos.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

|         |  |    |
|---------|--|----|
| 1.6     | GERENCIA: ESTUDIO FINANCIERO                                       | 10 |
| 1.6.1   | Presupuesto  | 10 |
| 1.6.1.1 | Plan de inversiones, clasificación y fuentes de financiamiento     | 10 |
| 1.6.1.2 | Política de cobros y pagos   | 13 |
| 1.6.1.3 | Capital de Trabajo   | 13 |
| 1.6.1.4 | Programa y calendario de inversiones                               | 14 |
| 1.6.1.5 | Depreciaciones de activos fijos y amortizaciones activos diferidos | 16 |
| 1.6.1.6 | Programa de producción y ventas                                    | 16 |
| 1.6.1.7 | Costos de suministros y servicios, mano de obra indirecta.         | 18 |
| 1.6.1.8 | Gastos de administración, ventas y financieros.                    | 19 |
| 1.6.2   | Planeación Financiera  | 23 |
| 1.6.2.1 | Flujo de caja proyectado   | 23 |
| 1.6.2.2 | Estado de Pérdidas y Ganancias                                     | 25 |
| 1.6.3   | Evaluación del Proyecto  | 25 |
| 1.6.3.1 | Punto de Equilibrio  | 25 |
| 1.6.3.2 | Viabilidad financiera  | 26 |
| 1.6.3.3 | Análisis de Sensibilidad   | 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. 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, ya que no existe ninguna APP móvil que brinde ambos servicios en una sola aplicación. La falta de un guía particular personalizado 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 cada usuario. 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. Se encontró que esas experiencias de nuestros amigos y colegas tienen las mismas barreras, por lo que se decidió buscar información sobre la demanda en nutrición a través de un análisis cuantitativo. 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. Esta información nos permitió 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 para comenzar a tener una buena alimentación, en cualquier parte, a cualquier hora. Una herramienta digital práctica e interactiva que facilite su cumplimiento del objetivo de bajar de peso y tener un estilo de vida saludable. La personalización es clave en la propuesta de valor para los usuarios, ya que la mayoría carece de organización y disciplina. Una solución completa y sencilla de utilizar se vuelve altamente valorada por los usuarios con sobrepeso y en edad de entre 19 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 realizados 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.
- Evaluar la situación actual de la empresa y así mismo proyectar los posibles escenarios que podrían presentarse en un período de hasta 5 años.
- Mostrar las condiciones en las que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones con la finalidad de incrementar la utilidad.

## **DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO**

### **1.6 GERENCIA: ESTUDIO FINANCIERO**

El estudio financiero es de vital importancia para determinar la viabilidad de un proyecto, basados en el análisis realizado, lograremos determinar si la empresa materia de este análisis es viable y sustentable en el tiempo. (García V, 2015)

Nutrigether es una aplicación que busca atender y liderar el mercado en Guayaquil, principalmente al nicho de personas con sobrepeso. El siguiente análisis ha sido realizado tomando en cuenta la información los resultados de su estudio de mercado, sus aspectos legales, sus ventas inversiones y demás variables que podrían afectar a sus resultados.

#### **1.6.1 Presupuesto**

##### **1.6.1.1 Plan de inversiones, clasificación y fuentes de financiamiento**

El plan de inversiones está clasificado en tres partes, tales como:

- Activos Fijos
- Activos Diferidos
- Capital de Trabajo

Dentro de los Activos Fijos, tenemos a considerar Muebles y enseres y equipos de cómputo para los colaboradores que trabajan bajo relación de dependencia, estas actividades serán ejecutadas bajo la modalidad de teletrabajo, sin embargo se consideró que para un mejor rendimiento de sus colaboradores se les dotará de estos bienes por el tiempo en que ejecuten sus actividades.

Los activos diferidos, se componen de gastos pre-operativos como registro de la marca, gastos de constitución, I+D, desarrollo de la APP, hosting/dominio, gastos financieros preoperativos, patentes y licencias

Finalmente, el capital de trabajo necesario para empezar a operar Nutrigether, se han considerados gastos administrativos, gastos de venta y además tenemos un rubro del 5% destinado para imprevistos.

*Tabla #1 Plan de inversiones*

|                                       |                  |
|---------------------------------------|------------------|
| <b>Activos fijos</b>                  |                  |
| Equipos de computación                | 4.800            |
| <b>Total activos fijos</b>            | <b>4.800</b>     |
| <b>Activos diferidos</b>              |                  |
| 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              |
| <b>Total activo diferido</b>          | <b>22.200</b>    |
| <b>Capital de trabajo</b>             |                  |
| Factor caja                           | 5                |
| <b>Capital de trabajo operativo</b>   |                  |
| Mano de obra indirecta                | 199,47           |
| <b>Capital de trabajo adm. Y vtas</b> |                  |
| Gastos adm                            | 1.351,1          |
| Gastos de vtas                        | 922,26           |
| Imprevistos (5%)                      | 240              |
| Total capital de trabajo              | 2.712,84         |
| <b>Total plan de inversiones</b>      | <b>29.712,84</b> |

*Fuente: Elaboración propia*

Para llevar a cabo el modelo de negocios Nutrigether se requiere de una inversión inicial de \$29.712,84 financiado en un 50,48% por un préstamo bancario a BAN Ecuador de \$15.000 con una tasa de interés de 15,3% a 3 años plazo con un sistema de amortización francés cada 360 días.

Los \$14.712,84 restantes corresponden al 49,52% a un costo capital de 12% de la inversión, los mismos que serán un aporte individual de los 6 accionistas de Nutrigether.

Es decir que la inversión inicial estaría dividida entre un crédito bancario y el aporte de los accionistas, por lo que se establece una tasa de costo de capital del 13,67%

**Tabla #2 Fuente de financiamiento de Nutrigether**

| Fuentes de financiamiento | Monto     | %      | Costo de k |
|---------------------------|-----------|--------|------------|
| Préstamo bancario         | 15.000,00 | 50,48% | 15,30%     |
| Aporte de capital         | 14.712,84 | 49,52% | 12,00%     |
| Total financiamiento      | 29.712,84 | 100%   | 13,67%     |

*Fuente: Elaboración propia*

Los rubros del gasto financiero son el resumen de la tabla de pagos por el préstamo bancario, el mismo que está calculado bajo modalidad de amortización francesa, ver Anexo1

**Tabla #3 Tabla de amortización**

| TABLA DE AMORTIZACIÓN FRANCESA |                      |                               |                  |                  |
|--------------------------------|----------------------|-------------------------------|------------------|------------------|
| Institución Financiera         | BAN Ecuador          |                               |                  |                  |
| Monto                          | <b>15.000</b>        |                               | Dividendos año   | 1                |
| Tasa de interés                | <b>15,300%</b>       |                               |                  |                  |
| Plazo                          | <b>3</b>             | <b>Años</b>                   |                  |                  |
| Gracia                         | <b>1</b>             | <b>Año</b>                    |                  |                  |
| Moneda                         | Dólares              |                               |                  |                  |
| Amortización cada              | <b>360</b>           | Días                          |                  |                  |
| Número de períodos             | <b>3</b>             | <b>Para amortizar capital</b> |                  |                  |
| <b>No.</b>                     | <b>Saldo Inicial</b> | <b>Interés</b>                | <b>Principal</b> | <b>Dividendo</b> |
| 0                              | 15.000               |                               |                  |                  |
| 1                              | 15.000               | 2.295                         | 4.307,36         | 6.602,36         |
| 2                              | 10.692,64            | 1.635,97                      | 4.966,39         | 6.602,36         |
| 3                              | 5.726,25             | 876,12                        | 5.726,25         | 6.602,36         |
|                                |                      | 4.807,09                      | 15.000           | 19.807,09        |

*Fuente: Elaboración propia*

**Tabla #4 Tabla de gasto financiero**

|                             | <b>1</b> | <b>2</b> | <b>3</b> |           |
|-----------------------------|----------|----------|----------|-----------|
| Intereses                   | 2.295    | 1.636    | 876      |           |
| Pago de capital<br>préstamo | 4.307    | 4.966    | 5.726    |           |
| Total                       | 6.602    | 6.602    | 6.602    | 19.807,09 |

**Fuente: Elaboración propia**

### **1.6.1.2 Política de cobros y pagos**

Para Nutrigether es importante conocer el tiempo que pasa desde que se ha invertido el dinero hasta que el dinero retorna, este ciclo está comprendido por:

- El cobro por las suscripciones se realizará vía electrónica mediante convenio de débito o tarjeta de crédito, utilizando como canal nuestra página web ligada a la plataforma de pagos contratada para gestionar las transacciones.
- Los días de cobro se realizarán cada 35 días, es decir que al usuario se le debitará cada 30 días y la entidad bancaria tomará aproximadamente 5 días en efectivizar el pago a nuestras cuentas.
- Las cuentas por pagar correspondientes a pagos de sueldos o pagos a proveedores se las realizará cada 30 días.
- El factor caja comprende a la suma de los días de cobro en nuestro caso son 35 días más el inventario que equivale a 0, menos los 30 días de pago dando un resultado de 5 días.

**Tabla #5 Tabla de factor caja**

|                    |    |
|--------------------|----|
| Días de cobro      | 35 |
| Días de pago       | 30 |
| Días de inventario | 0  |

**Fuente: Elaboración propia**

### **1.6.1.3 Capital de Trabajo**

El capital de trabajo es el recurso económico que requiere Nutrigether para la ejecución de sus actividades ya que este garantiza que el negocio cuente con circulante para sus operaciones.

El capital de trabajo operativo se establece en 3 meses previos al lanzamiento de la APP, con la participación de la Jefatura de Operaciones que representa el monto de US\$199,47

En cuanto al capital de trabajo administrativo para los 3 primeros meses preoperativos asciende a un monto de US\$1.351,1 que cubre sueldo del personal administrativo.

Los gastos para efectuar la publicidad para estos 3 meses el monto es de \$922,26 además se ha proyectado un valor por imprevisto de US\$240 que equivale al 5% de sus activos fijos.

**Tabla #6 Conformación de capital de trabajo**

|   |                  |
|---|------------------|
| <b>Capital de trabajo</b>                         |                  |
| Factor caja                                       | 5                |
| <b>Capital de trabajo operativo</b>               |                  |
| Mano de obra indirecta                            | 199,47           |
| <b>Capital de trabajo administrativo y ventas</b> |                  |
| Gastos adm  | 1.351,1          |
| Gastos de vtas                                    | 922,26           |
| Imprevistos (5%)                                  | 240              |
| Total capital de trabajo                          | 2.712,84         |
| <b>Total plan de inversiones</b>                  | <b>29.712,84</b> |

*Fuente: Elaboración propia*

#### **1.6.1.4 Programa y calendario de inversiones**

Para programar las actividades hemos utilizado el Diagrama de Gantt, por lo que se ha considerado de la siguiente manera:

La planificación que hemos considerado, previa a la puesta en marcha del negocio, tiene una duración de 3 meses, en donde se realizará actividades divididas en 3 fases:

1) Operativa 2) Administrativa 3) Ejecución.

En la fase operativa se realizará la primera reunión entre los 6 accionistas, mediante la cual se designará al Representante legal bajo el cargo de Gerente General. Así mismo se realizará el desembolso de los aportes personales en la cuenta corporativa que deberá aperturarse en una entidad bancaria dentro de la primera semana de operaciones. Posteriormente se procederá a realizar los trámites correspondientes para la constitución de la compañía y registro de la marca ante los entes regulatorios este trámite se llevará a cabo hasta la segunda semana. Posteriormente se solicitará un crédito bancario por el valor de \$15.000 el mismo

que será desembolsado dentro de la tercera semana para el desarrollo de la APP, hosting/dominio, patentes y licencias este desarrollo tomará aproximadamente un mes.

Fase Administrativa En esta fase inicia en el segundo mes con la firma del contrato del espacio que será utilizado como coworking, la cual será utilizada para reuniones con posibles inversionistas. También se autorizará la adquisición de escritorios y sillas ejecutivas para todo el personal, esta fase culminará dentro de la cuarta semana de noviembre.

Fase Ejecución en esta fase se da inicio a las operaciones, en la que se procederá con la contratación del personal administrativo y personal que será responsable de las estrategias comerciales para dar a conocer el producto que ofrecemos. Luego de los 3 meses de las actividades listadas previo a un mes de pruebas y revisiones con el hosting de la plataforma, se iniciarán nuestras operaciones.

**Tabla #7 Cronograma de inicio de actividades de Nutrigether**

| Actividades  | Semanas<br>Octubre |   |   |   | Semanas<br>Noviembre |   |   |   | Semanas<br>Noviembre |   |   |   |
|--|--------------------|---|---|---|----------------------|---|---|---|----------------------|---|---|---|
|  | 1                  | 2 | 3 | 4 | 1                    | 2 | 3 | 4 | 1                    | 2 | 3 | 4 |
| Reunión entre accionistas y designación de Gerente General |                    |   |   |   |                      |   |   |   |                      |   |   |   |
| Desembolso de los aportes personales                       |                    |   |   |   |                      |   |   |   |                      |   |   |   |
| Apertura de cuenta corporativa                             |                    |   |   |   |                      |   |   |   |                      |   |   |   |
| Constitución de compañía                                   |                    |   |   |   |                      |   |   |   |                      |   |   |   |
| Registro de marca  |                    |   |   |   |                      |   |   |   |                      |   |   |   |
| Desembolso de crédito bancario                             |                    |   |   |   |                      |   |   |   |                      |   |   |   |
| Proceso de selección de personal                           |                    |   |   |   |                      |   |   |   |                      |   |   |   |
| Cotización de servidores                                   |                    |   |   |   |                      |   |   |   |                      |   |   |   |
| Cotización de mobiliario                                   |                    |   |   |   |                      |   |   |   |                      |   |   |   |
| Firma de contrato para coworking                           |                    |   |   |   |                      |   |   |   |                      |   |   |   |
| Adquisición de mobiliario                                  |                    |   |   |   |                      |   |   |   |                      |   |   |   |
| Contratación del personal                                  |                    |   |   |   |                      |   |   |   |                      |   |   |   |
| Periodo de pruebas finales del aplicativo                  |                    |   |   |   |                      |   |   |   |                      |   |   |   |

**Fuente: Elaboración propia**

### 1.6.1.5 Depreciaciones de activos fijos y amortizaciones activos diferidos

- Depreciaciones de activos fijos: El modelo de negocios Nutrigether contará con equipos de cómputo para todo su personal. Estos activos suman un gasto de depreciación de \$1.600,00 anuales y se deprecian conforme al siguiente cuadro:

*Tabla #8 Depreciaciones de activos fijos*

| <b>Depreciación</b>    | <b>Total</b> | <b>Anual</b> | <b>Mensual</b> |
|------------------------|--------------|--------------|----------------|
| Equipos de computación | 4.800        | 1600         | 133,3333333    |

*Fuente: Elaboración propia*

- Amortizaciones de activos diferidos: El total de activos diferidos es de \$ 22.200 cuya cantidad amortizada a cinco años de proyección del modelo de negocio arroja como resultado anual el valor de \$4.440

*Tabla #9 Amortizaciones activos diferidos*

| <b>Amortización</b>       | <b>Total</b> | <b>Anual</b> |
|---------------------------|--------------|--------------|
| Gastos de constitución    | 400          | 80           |
| I +d                      | 5.000        | 1000         |
| Registro de marca         | 200          | 40           |
| Desarrollo página WEB/APP | 15.000       | 3000         |
| Hosting/dominio           | 1.300        | 260          |
| Patentes y licencias      | 300,00       | 60           |
| Total amortización        | 22.200       | 4440         |

*Fuente: Elaboración propia*

### 1.6.1.6 Programa de producción y ventas

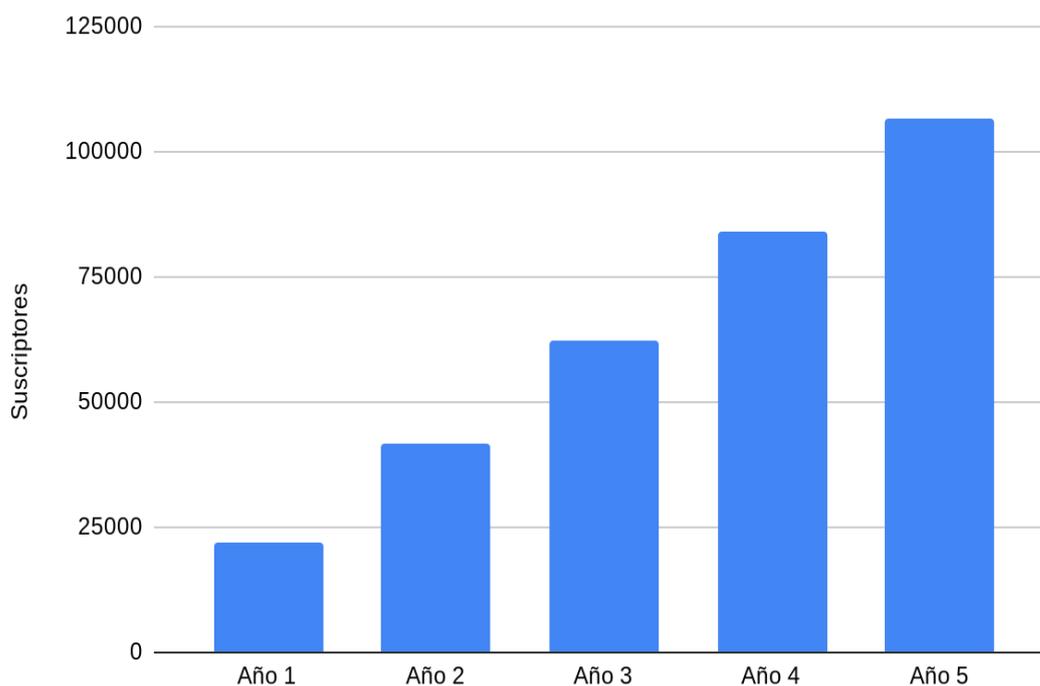
El modelo de producción y ventas de Nutrigether tiene su fundamento en un mercado potencial de 120.000 suscripciones proyectados para 5 años que están dispuestos a contratar de nuestros servicios de acuerdo al estudio de mercado, en base a la proyección realizada se determinó que en el primer año captaremos el 18,25% es decir partiremos con 21.900 suscriptores en el primer año y de acuerdo a la proyección realizada y con el agresivo plan de marketing que contaremos es posible incrementar anualmente el 5%.

**Tabla #10 Programa de producción y ventas**

| <b>Demanda</b>                   | <b>120000</b>    |                   | <b>Competencia</b> | <b>5</b>          |                   |
|----------------------------------|------------------|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------|
|                                  | <b>1</b>         | <b>2</b>          | <b>3</b>           | <b>4</b>          | <b>5</b>          |
| Producción                       | 21900            | 41610             | 62306              | 84036             | 106853            |
| Precio                           | \$ 13            | \$ 17,92          | \$ 19,74           | \$ 20,68          | \$ 21,26          |
| Ventas de suscripción            | 284.700          | 745.662           | 1.229.728,13       | 1.737.899,35      | 2.271.598,73      |
| Ventas de espacios publicitarios | 12.000           | 36.000            | 50.400             | 76.800            | 96.000            |
| Ventas (PXQ)                     | 296.700          | 781.662           | 1.280.128,13       | 1.814.699,35      | 2.367.598,73      |
| Costo variable                   | 85.410           | 223.698,6         | 368.918,44         | 521.369,8         | 681.479,62        |
| Costo fijo                       | 14.361,84        | 15.079,93         | 15.833,93          | 16.625,63         | 17.456,91         |
| <b>Costo total</b>               | <b>99.771,84</b> | <b>238.778,53</b> | <b>384.752,37</b>  | <b>537.995,43</b> | <b>698.936,52</b> |

*Fuente: Elaboración propia*

**Gráfico #1 Gráfico correspondiente al incremento de la demanda de Nutrigether a través de los 5 años que se establecieron como vida útil del proyecto**



*Fuente: Elaboración propia*

### 1.6.1.7 Costos de suministros y servicios, mano de obra indirecta.

La mano de obra indirecta son todos los trabajadores que no participan directamente en el proceso de producción del servicio.

Nutrigether cuenta únicamente con 4 colaboradores bajo relación de dependencia los mismos que se dividen en Jefatura de operaciones que corresponde a mano de obra indirecta, 2 personas administrativas como el Gerente General y Contador y 1 Asesor comercial que corresponde al gasto de ventas.

**Tabla #11 Tabla de sueldos y salarios**

| Sueldos de empleados   | Empleados | Mensual Sueldos base | XIII  | Aporte patronal | Vacaciones | Fondo reserva | Total unitario | Total mensual | Total anual |
|------------------------|-----------|----------------------|-------|-----------------|------------|---------------|----------------|---------------|-------------|
| <b>Indirectos</b>      |           |                      |       |                 |            |               |                |               |             |
| Jefe de operaciones    | 1         | 900                  | 75    | 109,35          | 37,50      | 74,97         | 1.196,82       | 1.196,82      | 14361,84    |
| <b>Administrativos</b> |           |                      |       |                 |            |               |                |               |             |
| Gerente general        | 1         | 1200                 | 100   | 145,8           | 50         | 99,96         | 1.595,76       | 1.595,76      | 19149,12    |
| Contador               | 1         | 700                  | 58,33 | 85,05           | 29,17      | 58,31         | 930,86         | 930,86        | 11170,32    |
| <b>Ventas</b>          |           |                      |       |                 |            |               |                |               |             |
| Asesor comercial       | 1         | 600                  | 50    | 72,9            | 25         | 49,98         | 797,88         | 797,88        | 9574,56     |

**Fuente: Elaboración propia**

En la siguiente tabla se detallan costos correspondientes a gastos por suministros de oficina que serán utilizados por el personal anteriormente mencionado.

**Tabla #12 Tabla de suministros**

| Suministros                 | Cantidad mensual | Mensual   | Anual      |
|-----------------------------|------------------|-----------|------------|
| Folders                     | 4                | 12        | 144        |
| Suministros de oficina      | 1                | 8         | 96         |
| Resmas de papel             | 2                | 10        | 120        |
| <b>Total de suministros</b> |                  | <b>30</b> | <b>360</b> |

**Fuente: Elaboración propia**

### 1.6.1.8 Gastos de administración, ventas y financieros.

Los gastos de administración están conformados por la carga salarial del personal administrativo y personal especializado para la atención de los usuarios, alquiler del espacio físico para realizar coworking, programa de RSE. A continuación se presenta la tabla en la que se desglosan los costos por los próximos 5 años además de presentar un incremento del 5%.

**Tabla #13 Composición de gastos administrativos**

| <b>Gastos Administrativo</b> | <b>1</b>  | <b>2</b>  | <b>3</b>  | <b>4</b>  | <b>5</b>  |
|------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Sueldo personal Adm          | 30.319,44 | 31.835,41 | 33.427,18 | 35.098,54 | 36.853,47 |
| Coworking                    | 2.400     | 2.520     | 2.646     | 2.778,3   | 2.917,22  |
| Servicios legales            | 6.000     | 6.300     | 6.615     | 6.945,75  | 7.293,04  |
| Especialista en nutrición 1  | 9.60      | 10.080    | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 2  | 9.600     | 10.080    | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 3  | 9.600     | 10.080    | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 4  | 0         | 10.080    | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 5  | 0         | 10.080    | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 6  | 0         | 10.080    | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 7  | 0         | 10.080    | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 8  | 0         | 10.080    | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 9  | 0         | 10.080    | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 10 | 0         | 10.080    | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 11 | 0         | 10.080    | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 12 | 0         | 10.080    | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 13 | 0         | 10.080    | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 14 | 0         | 10.080    | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 15 | 0         | 10.080    | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 16 | 0         | 0         | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 17 | 0         | 0         | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 18 | 0         | 0         | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 19 | 0         | 0         | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 20 | 0         | 0         | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 21 | 0         | 0         | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 22 | 0         | 0         | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 23 | 0         | 0         | 10.584    | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 24 | 0         | 0         | 0         | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 25 | 0         | 0         | 0         | 11.113,2  | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 26 | 0         | 0         | 0         | 0         | 11.668,86 |
| Especialista en nutrición 27 | 0         | 0         | 0         | 0         | 11.668,86 |

|  |           |            |            |            |            |
|--|-----------|------------|------------|------------|------------|
| Especialista en nutrición 28               | 0         | 0          | 0          | 0          | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 1  | 9.600     | 10.080     | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 2  | 9.600     | 10.080     | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 3  | 9.600     | 10.080     | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 4  | 0         | 10.080     | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 5  | 0         | 10.080     | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 6  | 0         | 10.080     | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 7  | 0         | 10.080     | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 8  | 0         | 10.080     | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 9  | 0         | 10.080     | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 10 | 0         | 10.080     | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 11 | 0         | 10.080     | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 12 | 0         | 10.080     | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 13 | 0         | 10.080     | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 14 | 0         | 10.080     | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 15 | 0         | 10.080     | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 16 | 0         | 0          | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 17 | 0         | 0          | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 18 | 0         | 0          | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 19 | 0         | 0          | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 20 | 0         | 0          | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 21 | 0         | 0          | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 22 | 0         | 0          | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 23 | 0         | 0          | 10.584     | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 24 | 0         | 0          | 0          | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 25 | 0         | 0          | 0          | 11.113,2   | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 26 | 0         | 0          | 0          | 0          | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 27 | 0         | 0          | 0          | 0          | 11.668,86  |
| Especialista en deporte y entrenamiento 28 | 0         | 0          | 0          | 0          | 11.668,86  |
| Suministros                                | 360       | 378        | 396,9      | 416,75     | 437,58     |
| Programa de RSE                            | 600       | 630        | 661,5      | 694,58     | 729,3      |
| Total gasto administrativo                 | 97.279,44 | 344.063,41 | 530.610,58 | 601.593,91 | 701.686,77 |

***Fuente: Elaboración propia***

Los gastos de ventas están compuestos por el valor estimado para publicidad y marketing, el mismo que permitirá llegar al consumidor, por lo que se estimaron los siguientes valores y su proyección de gastos a 5 años.

**Tabla #14 Composición de gastos de ventas**

| <b>Gasto de ventas</b>     | <b>1</b> | <b>2</b>   | <b>3</b>   | <b>4</b>   | <b>5</b>   |
|----------------------------|----------|------------|------------|------------|------------|
| Sueldos personal de ventas | 9574,56  | 10053,29   | 10555,95   | 11083,75   | 11637,94   |
| Comisiones                 | 240      | 1800       | 5040       | 11520      | 19200      |
| Marketing y publicidad     | 66.163   | 135.634,15 | 278.050,01 | 570.002,52 | 855.003,77 |
| Total gasto de ventas      | 66.403   | 137.434,15 | 283.090,01 | 581.522,52 | 874.203,77 |

**Fuente: Elaboración propia**

**Tabla #15 Composición de gastos de Marketing y publicidad**

| <b>Diseño y desarrollo de la web, landing page e infografías</b> |  |                             |  | <b>Suscripciones por website (mensual)</b>  | <b>Subtotal inversión publicidad anual</b> | <b>Proyección de venta mensual (\$4.99 x 12 pagos) por website</b>               |
|--|--|-----------------------------|--|---|--|--|
| Desarrollo web principal   |  |                             |  |   | <b>800</b>                                 |  |
| Desarrollador landing page                                       |  |                             |  | 100   | <b>250</b>                                 | <b>5.988</b>   |
| Desarrollo de infografías para web y anuncios                    |  |                             |  |   | <b>1.200</b>                               |  |
| <b>Promoción y publicidad redes sociales</b>                     | <b>Clics x año en (like en página)</b> | <b>Clics en (mensuales)</b> | <b>Leads efectivo de campaña (mensual)</b> | <b>Clientes suscritos pagados (mensual)</b> | <b>Subtotal inversión publicidad anual</b> | <b>Proyección de venta mensual (\$4.99 x 12 pagos) publicidad redes sociales</b> |
| Facebook ads (costo por clic "me gusta")                         |  |                             | <b>30%</b>                                 | <b>25%</b>                                  |  |  |
| Seguidores página de facebook (costo ≥ \$0.25)                   | 40.000                                 | 3333                        | 1000                                       | 250   | <b>10.000</b>                              | <b>14.970</b>  |
| Publicaciones (costo ≥ \$0.002)                                  | 177.000                                | 14750                       | 4425                                       | 1106  | <b>354</b>                                 | <b>66.242</b>  |
| Instagram ads (costo por clic "me gusta")                        |  |                             |  |   |  |  |

|   |        |      |                         |                       |   |  |
|---|--------|------|-------------------------|-----------------------|---|--|
| Seguidores página de instagram (costo $\geq$ \$0.45)      | 15.000 | 1250 | 375                     | 94                    | 6.750                                   | 5.614                                      |
| Publicaciones (costo $\geq$ \$0.25)                       | 40.000 | 3333 | 1000                    | 250                   | 10.000                                  | 14.970                                     |
| <b>Posicionamiento sem en Google</b>                      |        |      |                         |                       |   |  |
| Costo por clic Google ads (palabras clave $\geq$ \$0.25)  | 4.000  | 333  | 100                     | 25                    | 1.000                                   | 1.497                                      |
| <b>Eventos relacionados</b>                               |        |      |                         |                       | <b>Costo anual promoción en eventos</b> |  |
| Ferias de bienestar nutricionales y ejercitamiento        |        |      |                         |                       | 1.500                                   |  |
| Eventos de ejercitamiento físico y nutricional            |        |      |                         |                       | 1.500                                   |  |
| <b>Espacios publicitarios app</b>                         |        |      | <b>Marcas</b>           | <b>Valor mensual</b>  | <b>Valor total mensual</b>              | <b>Venta anual de espacio publicitario</b> |
| Ventas por espacios publicitarios app (2do semestre)      |        |      | 2                       | 400                   | 800                                     | 4.800                                      |
|   |        |      | Suscripciones mensuales | Suscripciones anuales | <b>Inversión anual</b>                  | <b>Proyección anual por ventas</b>         |
| <b>Costo anual total de inversión en medios digitales</b> |        |      | 1825                    | 21900                 | \$66.163                                | \$715.126,50                               |

*Fuente: Elaboración propia*

**Tabla #16 Proyección de suscripciones**

| PROYECCIÓN DE SUSCRIPCIONES            |              |             |              |                           |                 |                 |                 |                 |                 |
|--|--------------|-------------|--------------|---------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Medio                                  | Clics        | PROYECCIÓN  |              | CRECIMIENTO PROYECTADO 5% |                 |                 |                 |                 |                 |
|  |              | MENSUAL     | Leads        | Suscritos                 | Suscritos año 1 | Suscritos año 2 | Suscritos año 3 | Suscritos año 4 | Suscritos año 5 |
| Web landing page                       |              |             |              | 100                       | 1200            | 1260            | 1323            | 1389            | 1459            |
| Seguidores página Facebook             | 3333         | 1000        | 250          | 3000                      | 3150            | 3308            | 3473            | 3647            |                 |
| Publicaciones Facebook                 | 14750        | 4425        | 1106         | 13275                     | 13938,75        | 14636           | 15367           | 16136           |                 |
| Seguidores página Instagram            | 1250         | 375         | 94           | 1125                      | 1181,25         | 1240            | 1302            | 1367            |                 |
| Publicaciones Instagram                | 3333         | 1000        | 250          | 3000                      | 3150            | 3308            | 3473            | 3647            |                 |
| Google Ads                             | 4000         | 100         | 25           | 300                       | 315             | 331             | 347             | 365             |                 |
| Totales suscritos por año              | <b>26667</b> | <b>6900</b> | <b>1825</b>  | <b>21900</b>              | <b>22995</b>    | <b>24145</b>    | <b>25352</b>    | <b>26620</b>    |                 |
| Acumulado                              |              |             | <b>21900</b> |                           | <b>44895</b>    | <b>69040</b>    | <b>94392</b>    | <b>121011</b>   |                 |
| 15% desertados                         |              |             |              |                           |                 |                 |                 |                 |                 |
| Totales suscritos por año - desertados |              |             |              |                           | 18615           | 19546           | 20523           | 21549           |                 |
| Acumulado desertados                   | -            |             |              |                           | 41610           | 62306           | 84036           | 106853          |                 |

*Fuente: Elaboración propia*

## 1.6.2 Planeación Financiera

La planeación financiera es la herramienta que determina la viabilidad del proyecto además de que nos permite anticiparse a posibles escenarios futuros.

### 1.6.2.1 Flujo de caja proyectado

En la proyección presentada de flujo de caja hace referencia a la planificación de los pagos y cobros ligados a los gastos e ingresos del estado de resultado, es decir recoge los saldos

correspondientes a las entradas y salidas del dinero que se produce durante un periodo determinado

Para la elaboración del flujo de caja se consideraron todos aquellos costos, activos fijos, operacionales y no operacionales a las que se enfrenta Nutrigether previo a la toma de decisiones.

**Tabla #17 Flujo de caja proyectado**

| <b>Flujo de caja proyectado</b>        | <b>Inv. Inicial</b> | <b>1</b>         | <b>2</b>         | <b>3</b>         | <b>4</b>         | <b>5</b>         |
|--|---------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Ingresos operacionales</b>          |                     |                  |                  |                  |                  |                  |
| Recuperación por ventas                |                     | 271.975,00       | 741.248,50       | 1.238.589,29     | 1.770.151,75     | 2.321.523,78     |
| <b>Egresos operacionales</b>           |                     |                  |                  |                  |                  |                  |
| Pago a proveedores                     |                     | 78292,5          | 212174,55        | 356816,79        | 508665,52        | 668137,13        |
| Mano de obra indirecta                 |                     | 13165,02         | 13823,271        | 14514,43455      | 15240,15628      | 16002,16409      |
| Gastos administrativos                 |                     | 97.279,44        | 344.063,41       | 530.610,58       | 601.593,91       | 701.686,77       |
| Gastos de ventas                       |                     | 66.403,00        | 137.434,15       | 283.090,01       | 581.522,52       | 874.203,77       |
| Participación de empleados             |                     | 0                | 4.272,86         | 8.149,64         | 11.291,88        | 13.192,71        |
| Impuesto a la renta                    |                     | 0                | 6.053,22         | 11.545,32        | 15.996,83        | 18.689,67        |
| <b>Total egresos operacionales</b>     |                     | 255.139,96       | 717.821,46       | 1.204.726,76     | 1.734.310,82     | 2.291.912,21     |
| <b>Flujo de caja operacional</b>       |                     | 16.835,04        | 23.427,04        | 33.862,52        | 35.840,93        | 29.611,57        |
| <b>Ingresos no operacionales</b>       |                     |                  |                  |                  |                  |                  |
| Créditos bancarios                     | 15.000              |                  |                  |                  |                  |                  |
| Aporte de capital                      | 14.712,84           |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Total ingresos no operacionales</b> | 29.712,84           | -                | -                | -                | -                | -                |
| <b>Egresos no operacionales</b>        |                     |                  |                  |                  |                  |                  |
| Pago de intereses                      |                     | 0                | 2.295            | 1.635,97         | 876,12           | 0                |
| Pago de crédito bancario               |                     | 0                | 876,12           | 876,12           | 5.726,25         | 0                |
| <b>Activos fijos operativos</b>        |                     |                  |                  |                  |                  |                  |
| Muebles y enseres                      | 4.800               |                  |                  |                  |                  |                  |
| Activos diferidos                      | 22.200              |                  |                  |                  |                  |                  |
| Capital de trabajo                     | 2.712,84            |                  |                  |                  |                  |                  |
| Total egresos no operacionales         | 29.712,84           | -                | 3.171,12         | 2.512,09         | 6.602,36         | -                |
| Flujo no operacional                   | -                   | -                | -3.171,12        | -2.512,09        | -6.602,36        | -                |
| <b>Flujo neto generado</b>             | <b>-29.712,84</b>   | <b>16.835,04</b> | <b>20.255,93</b> | <b>31.350,43</b> | <b>29.238,57</b> | <b>29.611,57</b> |

*Fuente: Elaboración propia*

### 1.6.2.2 Estado de Pérdidas y Ganancias

En todo modelo de negocio lo que se desea es poder incrementar las utilidades, por esto es primordial que el estudio se realice con un reporte financiero proyectado a 5 años mostrando de manera detallada los ingresos y gastos que intervienen para así poder obtener el beneficio o pérdida que ha generado la empresa

**Tabla #18 Estado de Pérdidas y Ganancias**

| <b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO</b> |                  |                  |                  |               |                  |
|--|------------------|------------------|------------------|---------------|------------------|
|  | <b>1</b>         | <b>2</b>         | <b>3</b>         | <b>4</b>      | <b>5</b>         |
| Ventas                                 | 296.700          | 781.662          | 1.280.128,13     | 1.814.699,35  | 2.367.598,73     |
| Costo de ventas                        | 99.771,84        | 238.778,53       | 384.752,37       | 537.995,43    | 698.936,52       |
| Utilidad bruta                         | 196.928,16       | 542.883,47       | 895.375,76       | 1.276.703,92  | 1.668.662,20     |
| Gastos administrativos                 | 97.279,44        | 344.063,41       | 530.610,58       | 601.593,91    | 701.686,77       |
| Gastos de ventas                       | 66.403           | 137.434,15       | 283.090,01       | 581.522,52    | 874.203,77       |
| EBITDA                                 | 33.245,72        | 61.385,91        | 81.675,17        | 93.587,49     | 92.771,66        |
| Gastos de amortización                 | 4.440            | 4.440            | 4.440            | 4.440         | 4.440            |
| Gastos de depreciación                 | 320              | 320              | 320              | 320           | 320              |
| EBIT                                   | 28.485,72        | 56.625,91        | 76.915,17        | 88.827,49     | 88.011,66        |
| Gastos financieros                     | -                | 2.295            | 1.635,97         | 876,12        | -                |
| Utilidad antes de participación        | 28.485,72        | 54.330,91        | 75.279,20        | 87.951,37     | 88.011,66        |
| 15% participación                      | 4.272,86         | 8.149,64         | 11.291,88        | 13.192,71     | 13.201,75        |
| Utilidad antes de impuestos            | 24.212,86        | 46.181,27        | 63.987,32        | 74.758,67     | 74.809,91        |
| 25% impuestos                          | 6.053,22         | 11.545,32        | 15.996,83        | 18.689,67     | 18.702,48        |
| <b>Utilidad neta</b>                   | <b>18.159,65</b> | <b>34.635,95</b> | <b>47.990,49</b> | <b>56.069</b> | <b>56.107,43</b> |

*Fuente: Elaboración propia*

Se evidencia que dentro de la proyección realizada se determinó que en el primer año tendremos un valor de \$18.159,65 correspondiente a utilidad neta, sin embargo se estima que a lo largo de los 5 años Nutrigether contará con considerables utilidades netas, por lo que el negocio podría ser rentable a lo largo del tiempo.

### 1.6.3 Evaluación del Proyecto

#### 1.6.3.1 Punto de Equilibrio

Se pudo identificar dentro de los costos y ventas mediante el uso de la fórmula, que, según Padilla, 2008, se alcanza el punto de equilibrio en el que se gana o pierde en un negocio.

**Imagen #1 Fórmula de punto de equilibrio en valores**

$$\text{Relación costo / beneficio} = \frac{\text{Ingreso total}}{\text{Costo total}}$$

$$\text{P.E (producción)} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Precio unitario de venta} - \text{costo variable unitario}} \quad (11)$$

$$\text{P.E (ventas)} = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable unitario}}{\text{Precio de venta unitario}}} \quad (12)$$

**Fuente: Elaboración propia**

Que el punto de equilibrio en valor monetario sería de US\$ 20.516,91 nivel de ventas, todo valor que supere a éste de forma mensual podría ser considerado ya ganancia para la compañía. En adición el punto de equilibrio en el número de horas impartidas mediante el uso de la fórmula:

**Imagen #2 Fórmula de punto de equilibrio en unidades**

$$\text{Relación costo / beneficio} = \frac{\text{Ingreso total}}{\text{Costo total}}$$

$$\text{P.E (producción)} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Precio unitario de venta} - \text{costo variable unitario}} \quad (11)$$

$$\text{P.E (ventas)} = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable unitario}}{\text{Precio de venta unitario}}} \quad (12)$$

**Fuente: Elaboración propia**

Se estima que para lograr el equilibrio en unidades corresponde a 1105 suscripciones, correspondiente al 5% de la producción del primer año.

**1.6.3.2 Viabilidad financiera**

Para el calcular la viabilidad financiera de Nutrigether se toma en cuenta los siguientes índices:

**Tabla #19 Índices de rendimiento**

|     |           |
|-----|-----------|
| TIR | 67,95%    |
| VAN | 55.246,56 |

*Fuente: Elaboración propia*

Con los índices anteriormente mencionados se puede concluir que el negocio es viable, la explicación es que el negocio tiene un movimiento circulante muy dinámico lo cual nos permite tener liquidez, teniendo un retorno de la inversión en el quinto año y la recuperación del crédito bancario en el cuarto año.

### 1.6.3.3 Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad es un mecanismo muy importante ya que nos permite conocer acerca de la flexibilidad que tiene la empresa, los mismos que detallo a continuación:

- El primer escenario que se presenta es de la disminución de ventas en el 10%, debido a que un promedio de 2.190 clientes no fueron atendidos dentro del rango establecido ocasionando la cancelación de la suscripción, perjudicando al TIR y VAN de la siguiente manera:

*Tabla #20 Análisis de Sensibilidad con disminución del 10% en ventas*

|     |           |
|-----|-----------|
| TIR | 37%       |
| VAN | 31.318,99 |

*Fuente: Elaboración propia*

- El segundo escenario es el incremento del 15% al gasto administrativo, debido a que se presenta la propuesta de contratar a una consultora la que realizará un nuevo estudio de mercado con la finalidad de incrementar la demanda y mejorar la aplicación, afectando al TIR y VAN de la siguiente manera:

*Tabla #21 Análisis de Sensibilidad con incremento del 15% del gasto administrativo*

|     |           |
|-----|-----------|
| TIR | 27%       |
| VAN | 15.300,96 |

*Fuente: Elaboración propia*

Con estos datos el proyecto sigue siendo rentable, sin embargo, se tiene claro que a mayor ganancia, mayor riesgo.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- La situación actual del mercado al cual se encuentra enfocado APP Nutrigether es atractiva ya que el target al que apuntamos considera que es importante mantener una vida saludable ya que esto reducirá las posibilidades de contraer enfermedades. Desde el punto de vista de la Gerencia Financiera puedo concluir que crear proyectos de emprendimiento es un reto total sobre todo cuando nuestro modelo de negocios cuenta con significantes ingresos. En base al estudio realizado se puede determinar que existirá un 15% de deserción pese a esto se considera el proyecto es viable y que aún en posibles escenarios que podrían presentarse desde el primer año el rendimiento sigue siendo factible ejecutarlo.
- Como se ha podido observar en el análisis financiero, se necesitaría una inversión inicial de 29.712,84 y esto nos permitirá alcanzar un VAN de 55.246,56 y un TIR de 67,95%
- Dada la naturaleza del modelo de negocio y gracias el impacto que tiene vender a través de las redes sociales, se ha podido determinar que Nutrigether podrá escalar fácilmente hacia otras ciudades y provincias del Ecuador, para poder lograrlo debemos ser eficientes y oportunos en las actividades relacionadas al plan de marketing
- Como recomendación se podría mencionar que es necesario realizar constantemente la medición de los niveles de satisfacción, dado que esto nos permitirá mejorar e implementar nuevas opciones que atraigan al grupo objetivo
- Se recomienda realizar nuevas investigaciones de mercado con la finalidad de determinar si podríamos ampliar el mercado objetivo.
- Se recomienda implementar el servicio especializado de ayuda psicológica dado que existen ciertos consumidores que podrían necesitar conversar abiertamente con alguien objetivo, neutral e imparcial.

## **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/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](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://loupentlatam.com/es/blog/la-importancia-de-la-tecnologia-en-nuestra-vida-cotidiana/>

<https://www.euroinnova.ec/blog/el-uso-adeecuado-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%20tareass%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/>

## ANEXOS

### Tabla de amortización



#### Detalle Simulación de Crédito

|                          |                     |                         |            |
|--------------------------|---------------------|-------------------------|------------|
| <b>Tipo</b>              | Microcredito        | <b>Tasa Nominal(%)</b>  | 15.30      |
| <b>Destino</b>           | Capital de Trabajo  | <b>Tasa Efectiva(%)</b> | 15.30      |
| <b>Sector Económico</b>  | Comercio y Servicio | <b>Monto(USD)</b>       | 15,000.00  |
| <b>Facilidad</b>         | Emprendimiento      | <b>Plazo(Años)</b>      | 3          |
| <b>Tipo Amortización</b> | Cuota Fija          | <b>Fecha Simulación</b> | 2022-09-01 |
| <b>Forma de Pago</b>     | Anual               |                         |            |

**Recuerda:** Esta información es una simulación de crédito que permite familiarizarse con nuestro sistema. No tiene validez como documento legal o como solicitud de crédito.

| Periodo | Saldo    | Capital | Interés | Cuota   |
|---------|----------|---------|---------|---------|
| 0       | 15000.00 |         |         |         |
| 1       | 10692.64 | 4307.36 | 2295.00 | 6602.36 |
| 2       | 5726.25  | 4966.39 | 1635.97 | 6602.36 |
| 3       | 0.00     | 5726.25 | 876.12  | 6602.36 |

### Formato de la encuesta:

# Nutrigether

Saludos, la presente encuesta es parte de un estudio de mercado para la realización de una aplicación móvil, para ayudar con una mejor nutrición. Este es un proyecto de Tesis de grado de una Universidad de la Ciudad de Guayaquil. Llenar las preguntas no le tomará más de 3 minutos y agradecemos de su tiempo y colaboración con los estudiantes

**\*Cuál es su Nombre? (cómo le gusta que le llamen)**

**\*Sexo**

- Hombre  
 Mujer

**\*En qué rango de edad usted se encuentra?**

- 18 - 29  
 30 - 39  
 40 - 49  
 50 en adelante
-

**\*Cuál es su estado civil?**

- Soltero
- Casado
- Divorciado
- Unión Libre

**\*En qué sector de la ciudad de Guayaquil, vive usted?**

- Norte
- Centro
- Sur

**\*¿Considera usted que tiene una alimentación saludable en la actualidad?**

- Sí
- No
- A veces

**\*¿Tiene conocimiento sobre las calorías que debe consumir diariamente?**

- Sí
  - No
- 

**\*¿Sigue alguna rutina de ejercicios físicos o realiza algún tipo de meditación como ejercicio para reducir el estrés?**

- Sí
- No
- A veces

**\*¿Alguna vez ha realizado dieta o seguido algún régimen de alimentación?**

- Sí
- No

**\*¿En algún momento ha solicitado o recibido consulta de un especialista en nutrición?**

- Sí
  - No
-

**\*¿Cuándo busca información sobre este tipo de temas que medios utiliza?**

- Medios tradicionales (revistas, libros)
- Medios digitales (sitios web, videos, apps)

**\*¿Considera usted que cambiar su estilo de vida con un acompañante sería un estímulo de motivación para lograrlo?**

- Sí
- No
- Tal vez

**\*¿Le gustaría que exista una app de suscripción que le sirva de guía nutricional acorde a sus necesidades para lograr una mejor alimentación diaria?**

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Indiferente
- En desacuerdo
- Muy en desacuerdo

---

**\*¿Qué precio le gustaría que tuviese la suscripción mensual de la app?**

- \$4,99
- \$5,99
- \$6,99
- Otro valor

**Que Observaciones o sugerencias cree que podrían aportar para el desarrollo de una aplicación móvil para manejar la nutrición en parejas? (ya sean estas entre esposos, novios, hermanos, amigos, compañeros de trabajo)**

Muchas gracias por su colaboración y tiempo prestado para el presente estudio :)

 Guardar borrador



 Enviar

## **Entrevista:**

Hola Mayra, buenas noches ¿Cómo estás? Agradezco millón por tu tiempo y apertura para que podamos conversar un momento sobre tus hábitos alimenticios.

Pregunta: ¿Cuál es tu ocupación actual?

Respuesta: Soy Licenciada en Educación de Párvulos y trabajo de manera independiente.

Pregunta: ¿Cuántas veces comes al día?

Respuesta: Por lo general 3 veces.

Pregunta: ¿Consideras que existe una relación entre la salud y la nutrición?

Respuesta: Si claro que si

Pregunta: ¿Quién realiza la compra de los alimentos en tu hogar?

Respuesta: Mi esposo es quien realiza las compras mayoritariamente.

Pregunta: ¿Quién prepara los alimentos en tu hogar?

Respuesta: Mi esposo también generalmente.

Pregunta: ¿Qué tipo de proteína es la que más consumes?

Respuesta: Pollo y carne.

Pregunta: ¿Cuántas veces comes fuera de casa durante la semana?

Respuesta: Casi nunca.

Pregunta: ¿De qué alimentos está basado tu desayuno?

Respuesta: Está compuesto por frutas y carbohidratos.

Pregunta: ¿De qué alimentos está basado tu almuerzo?

Respuesta: Contiene: Proteína, vegetales y hortalizas.

Pregunta: ¿De qué alimentos está basada tu cena?

Respuesta: Principalmente: Vegetales y ensaladas.

Pregunta: ¿Qué tipo de alimentos comes entre comidas?

Respuesta: Entre comidas consumo frutas o galletas integrales.

Pregunta: ¿Cuáles son tus frutas y verduras favoritas?

Respuesta: De frutas son: papaya, manzana, guineo y en cuanto a verduras: brócoli zanahoria y lechuga.

Pregunta: ¿Cuántas veces a la semana comes comida chatarra?

Respuesta: Solo una vez a la semana.

Pregunta ¿Cuál es la comida chatarra que más consumes?

Respuesta: El helado.

Pregunta: Si eres vegetariano / vegano, ¿Qué tipo de proteínas consumes?

Respuesta: No soy vegetariana ni vegana.

Muchas gracias, Mayra por esta entrevista, pronto te daremos importantes noticias.

## ESTUDIO CUANTITATIVO REALIZADO A LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

Link de la encuesta: <https://ee.kobotoolbox.org/x/fbBF3SjK>

A continuación, mostramos los datos más relevantes de las entrevistas de profundidad realizadas a 50 personas, las otras respuestas a las preguntas del cuestionario de la encuesta general se verán reflejados en el análisis final del estudio de mercado.

| Fecha      | Nombre           | Sexo   | Estado civil | Observaciones   |
|------------|------------------|--------|--------------|---|
| 2022-05-16 | Alexa Sánchez    | Mujer  | Divorciado   | Tiempo para realización de ejercicios. Y medición del ritmo cardiaco  |
| 2022-05-16 | Stalin Loor      | Hombre | divorciado   | Tener una buena alimentación  |
| 2022-05-16 | Omar López       | Hombre | casado       | Hay muchas opciones que son gratis. Yo no pagaría   |
| 2022-05-16 | Eli Mosquera     | Mujer  | casado       | Diferentes alimentos semanales saludables para variar la dieta de acuerdo a la edad                               |
| 2022-05-17 | Carolina Yépez   | Mujer  | unión libre  | Me parece una buena iniciativa  |
| 2022-05-17 | Salvador Andrade | hombre | casado       | Éxitos en su emprendimiento   |
| 2022-05-17 | Alba Castro      | mujer  | divorciado   | Que las dietas no deben ser cobradas, el producto de consumir para seguir una dieta es el que debería tener costo |
| 2022-05-17 | Lucy Tobar       | mujer  | casado       | Notificación que haga acuerdo a ambas partes  |

|            |                      |        |            |  |
|------------|----------------------|--------|------------|--|
| 2022-05-17 | Yuli Méndez          | mujer  | soltero    | que comen  |
| 2022-05-17 | Mayte Díaz           | mujer  | soltero    | Un calendario nutricional o videos informativos  |
| 2022-05-17 | Margarita Valenzuela | mujer  | soltero    | Buena idea, felicitaciones   |
| 2022-05-17 | Karla Monard         | mujer  | soltero    | Se debería aclarar más que parejas   |
| 2022-05-17 | Paul González        | hombre | casado     | Debería el equipo tener un nutricionista profesional   |
| 2022-05-17 | Jorge Luis Diaz      | hombre | casado     | Alternativas de menú   |
| 2022-05-17 | Natalie Galarza      | mujer  | soltero    | Es importante que exista información proporcionada por nutricionistas con experiencia  |
| 2022-05-17 | Margarita Daza       | mujer  | divorciado | Es más fácil poder iniciar una dieta en compañía de una persona cercana que nos ayudará a continuar siempre en el proceso                                |
| 2022-05-17 | Natasha Pérez        | mujer  | casado     | Sea fácil de encontrar este medio o en los buscadores, que pueda recomendarse o compartirse por las redes sociales de una manera fácil para las personas |
| 2022-05-17 | Amira Vera           | mujer  | soltero    | Debería existir la posibilidad de solicitar almuerzos o comidas a domicilios o lugares de trabajo de la pareja interesada                                |

|            |                   |        |             |  |
|------------|-------------------|--------|-------------|--|
| 2022-05-17 | Tatiana Buestán   | mujer  | divorciado  | Que controle todo el tiempo con alertas según metas cumplidas  |
| 2022-05-17 | Cinthya Lindao    | mujer  | divorciado  | Que existan recordatorios de sugerencias para un mejor estilo de vida  |
| 2022-05-17 | Jesenia Rodríguez | mujer  | casado      | Puede ser ayuda de voz también para escuchar audios de consejos  |
| 2022-05-17 | Anastasia Pin     | mujer  | casado      | Podrían revisar otras aplicaciones existentes y ver los comentarios y sugerencias que ya publican sus usuarios en el play store  |
| 2022-05-17 | Juan Carlos Oleas | hombre | casado      | Es una excelente iniciativa, no se debería limitar a Guayaquil, sino también en cantones aledaños como Daule y Samborondón donde ahora viven muchos Guayaquileños que trabajan en la ciudad y que nacieron y crecieron en ella |
| 2022-05-17 | Juan Izquierdo    | hombre | casado      | Debería resaltarse que el valor de la suscripción es por parejas o de forma individual para en el registro poner los 2 nombres de la pareja  |
| 2022-05-17 | Tayi Zambrano     | hombre | unión libre | Recibir cuantas calorías a quemado mi pareja en el día y viceversa   |
| 2022-05-17 | Willy Roldán      | hombre | casado      | Dependiendo de los servicios que se brindarán, internet permite que la app no sea solo para la ciudad de Guayaquil, deberían al menos pensar en la provincia del Guayas o toda la Costa  |

|            |                      |        |            |  |
|------------|----------------------|--------|------------|--|
| 2022-05-17 | Estefanía Rodríguez  | mujer  | soltero    | Nutrición en familia, jóvenes, adultos mayores.  |
| 2022-05-17 | Marcela Vega         | mujer  | soltero    | además de las parejas, podrían existir también otras opciones para los diferentes integrantes de la familia que suelen ser de diferentes edades o tener algún tipo de enfermedad como diabetes o hipertensión                      |
| 2022-05-17 | Edmundo Castro       | hombre | casado     | Que sean recetas personales y de bajo costo  |
| 2022-05-17 | Ariana Ascencio      | mujer  | soltero    | Que sea pueda compartir por medio de algún código u cuenta.  |
| 2022-05-17 | Juan Carlos Garófalo | hombre | divorciado | Sería importante una especie de tabla de dietas por días para que los alimentos no sean siempre repetitivos  |
| 2022-05-17 | Franklin Arteaga     | hombre | soltero    | La verdad me es indiferente  |
| 2022-05-17 | José Viteri          | hombre | casado     | Interesante propuesta con un precio justo que están proponiendo, más barato que una suscripción de TV o entretenimiento y la salud es muy importante y a veces no le damos la valoración suficiente                                |
| 2022-05-17 | Francisco Quiroga    | hombre | soltero    | Sería chévere que sea para más ciudades en el país y no solo para Guayaquil, ojalá les vaya bien para que pueda haber una cobertura nacional o especie de franquicias en las otras ciudades para que sea un servicio personalizado |

|            |                    |       |             |  |
|------------|--------------------|-------|-------------|--|
| 2022-05-17 | Priscila Pita      | mujer | casado      | Un horario establecido   |
| 2022-05-17 | Priscila García    | mujer | casado      | Horario rutinas bien establecidas  |
| 2022-05-17 | Britany Calderón   | mujer | soltero     | Que se pueda compartir por medio un código o cuenta gratuita.  |
| 2022-05-17 | Diana Santana      | mujer | unión libre | Ninguna  |
| 2022-05-17 | Camila López       | mujer | soltero     | Felicitaciones   |
| 2022-05-17 | Anyel Caicedo      | mujer | unión libre | Un plan familiar   |
| 2022-05-17 | Zuelen Ramírez     | mujer | casada      | Ofrecer el servicio en empresas  |
| 2022-05-17 | Mariana Peralta    | mujer | soltero     | que sean amigables.  |
| 2022-05-17 | Catalina Rodríguez | mujer | divorciado  | Generalmente en las familias una persona es la encargada de la preparación de alimentos, habría que considerar esos casos y trabajar en una solución   |
| 2022-05-17 | Mariola Estupiñán  | mujer | divorciado  | Me gustaría que hubiera una herramienta que enseñen a leer las etiquetas nutricionales de los productos, a veces dicen que es light o que es sin azúcar, pero no siempre es así o no es suficiente |

|            |                      |        |         |   |
|------------|----------------------|--------|---------|---|
| 2022-05-17 | María Eugenia Poveda | mujer  | soltero | Por trabajo salgo de la ciudad, qué alternativas ofrecerán.   |
| 2022-05-17 | Denisse García       | mujer  | casado  | No se debe limitar a Guayaquil  |
| 2022-05-17 | Iván Mena            | hombre | casado  | Buena suerte en su proyecto   |
| 2022-05-17 | Jorge Castro         | hombre | soltero | Las personas tienen metabolismo a diferentes, enfermedades diferentes, etc. Debería especificarse cómo se hará la dieta en pareja, si solo es por costos o cada persona tendrá si dieta personalizada |
| 2022-05-17 | Washington Solórzano | hombre | casado  | No está claro si ese precio es por persona o si es por la pareja, quizás deba haber descuentos por pagos trimestrales, semestrales o anuales para incentivar a las personas                           |
| 2022-05-17 | Jairo Paulson        | hombre | soltero | Deberían existir consejos útiles diarios que la app proporcione a los suscriptores y también un periodo de prueba gratuito de registro así sea por mes para ver cómo funciona esa nota                |

## GRUPO FOCAL #1



Link de la grabación:

[https://drive.google.com/file/d/1gZlfhjfmGR2BR3WN8SyPiAkPVDo\\_Eoj3/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1gZlfhjfmGR2BR3WN8SyPiAkPVDo_Eoj3/view?usp=sharing)

### **Transcripción:**

Moderador: Buenas noches mi nombre es Carlos Escandón soy estudiante de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Casa Grande, actualmente mi grupo y yo estamos elaborando un proyecto el cual consiste en una aplicación para parejas con un rango de edad promedio de entre 24 a 36 años para la ciudad de Guayaquil el objetivo de este proyecto es el de fortalecer la relación de parejas y hacerlo optimizando los recursos económicos y evitando el desperdicio de alimentos, a partir de este momento la reunión queda grabada, para mí es muy importante poder contar con su presencia y me gustaria poder conocerlos un poco más acerca de sus intereses, empecemos por favor Jorge ayúdanos presentandote, danos tu nombre y qué edad tienes.

Jorge: Cómo están muy buenas noches soy el abogado Jorge rojas Rodríguez

Moderador: Hola Jorge

Jorge: Si se escucha sí sí sí cómo te indicaba para efectos de grabación mi nombre es el abogado Jorge Rodríguez y tengo 31 años

Moderador: Estado civil Jorge

Jorge: Soltero, soltero

Moderador: Eres pareja de Gianella

Jorge: Sí de la señorita Gianella

Moderador: Jorge cuéntanos a qué se dedican

Jorge: Bueno yo soy abogado en libre ejercicio tengo mi oficina en urdesa y la señorita Gianella es ingeniera comercial, es ingeniera en este caso ella es vendedora de materiales de seguridad para vehículos de carga pesada

Moderador: Perfecto Vito y Dome, qué edad tienen, cual es su estado civil

Vittorio: Cómo están mi nombre es Vittorio Péndola

Domenica: Mi nombre es Domenica

Vittorio: Tengo 26 años

Domenica: Yo tengo 25

Vittorio: Y bueno somos pareja, estamos comprometidos porque vamos a casarnos

Moderador: Perfecto, Ramón hola qué tal buenas noches, compartenos tu estado civil cómo te llamas y qué edad tienes

Ramon: Qué tal cómo están buenas noches, me llamo Ramón Cortés tengo 31 años y soy soltero y soy empleado privado.

Moderador: Listo muchas gracias, Gianella cuéntanos cómo evaluarías tus hábitos alimenticios

Gianella: Cómo están, Hola Hola Hola

Moderador: Hola sí te escuchamos perfectamente

Gianella: Cómo evaluaría mí hábitos alimenticios, bueno yo creería que seria un 80% o 70% bien

Moderador: Jorge por favor cuéntanos tu experiencia..

Jorge: Pues como se podrán dar cuenta en la grabación no es que tengo una vida fitness, pero me trato de cuidar en el ámbito de la salud, ya por problemas que se derivaron de esta situación del COVID quede con problemas cardíacos y realizó una dieta en un período determinado

Moderador: Vito cuéntanos ustedes que viven juntos, quien compra y prepara los alimentos en su hogar

Vittorio: Bueno, este realmente a nosotros nos gusta salir juntos hacemos las compras porque realmente tratamos de cuidar en lo que más podemos y al mismo tiempo como que disfrutamos el el hecho de poder ir al supermercado a comprar las cosas en algún momento que fue cosas si bien así entonces siempre vamos juntos a hacer las compras así lo compren cosas que no necesitamos

Moderador: Luciana, buenas noches

Luciana: Hola, buenas noches

Moderador: Hola, qué tal cuántas veces a la semana comes en la calle

Luciana: Bueno por lo general como llego cansada del trabajo eh no siempre como en casa, entonces a lo que estoy en camino a la casa compro cualquier cosa, sé que no esta bien, pero que será a la semana como en la calle eh de pronto unas 3 o 4 veces a la semana

Moderador: Oh listo ok, Ramón cuéntanos de qué alimentos normalmente se basa tu cena  
Ramon: Hola

Moderador: Bueno parece que tiene problemas Ramón

Ramón: Hola sí repite la pregunta por favor que no te escuche

Moderador: Si, de qué alimentos se basa en tu cena normalmente

Ramón: Bueno por lo general aquí en la casa siempre dejan comida de lo que hacen en la tarde, a veces como eso o sino a veces me preparo algo que me apetece, algo que me que se me antoje en ese momento, pero trato de comer lo hay o que yo preparo

Moderador: Oh ok listo, Gianella cuéntanos por favor

Gianella: Por lo general siempre como lo mismo de la tarde

Moderador: Gianella, cuéntanos con qué frecuencia realizas ejercicios, Jorge tú también puedes opinar

Gianella: Bueno sinceramente no es que tengo una vida llena de ejercicios, voy al gimnasio pero obviamente procuro realizar sentadillas procuro tener una vida activa entonces como mi vida es súper activa se que tengo que más que sea correr entonces eso, pero no es que yo voy siempre al gimnasio pero si tengo una rutina activa y trato obviamente de cuidarme en la comida y no comer mucha grasa, aunque es deliciosa la comida chatarra pero bueno como trato de no comer grasas, entonces está forma como quien dice trato de cuidarme

Jorge: Exacto yo no tengo una vida fit, yo en cambio por acá lo lo que sí trato de ir más allá del asunto de comidas y de mantenerme saludable no solo de manera integral y cuerpo simplemente también sé que es importante ya que el doctor me dijo que realice al menos 30 minutos de ejercicios o 20 minutos de ejercicio al día pero yo lo complemento con mi ritmo de vida cotidiano en que un día realizó unas no 20 o 30 minutos de caminar no tengo ni pasan dos días y vuelva a ser no estoy en el asunto de que todos los días hago ejercicio porque mentiría diciendo que lo hago siempre y lo otro es que lo trata de complementar hago por ejemplo un día lunes trote o caminata y de ahí pasó a miércoles y es así y en cuanto a otro tipo de alimentación que se basa en eso no trato de seguir una vida porque igual ya yo tengo mi cabeza que el ritmo de vida de nosotros estamos hablando 25 a 30 años y yo por ejemplo tengo 31 yo tengo que comenzar también a enfocar un poco esta situación porque los 40 pues ya comenzará a cobrar factura entonces ya hay que comenzar a cuidarse un poquito más aunque la vida también del profesional o de la de cualquier persona es una situación en que casi no hay tiempo para este tipo de actividades más sin embargo hay que hacerlo

Moderador: Perfecto Vitto y Dome ustedes con qué frecuencia realizan ejercicio

Domenica: Últimamente no hemos hecho nada de nada la verdad porque recién vine a vivir a Guayaquil estamos en el proceso de ajuste, pero ya quisiéramos comenzar la próxima semana a hacer la semana porque cuando vivíamos por separados si teníamos nuestra vida de ejercicios activo, la verdad pero estamos proceso de adaptación

Vittorio: O sea realmente siempre he llevado una vida de ejercicios, bueno ella sé que lo hacía en Mant, siempre salía a hacer ejercicio, trote, caminatas y a mí siempre me ha gustado ir al gimnasio pero así como dice el abogado es bien complicado todo el tiempo cuando uno está trabajando o sea la vida de profesionales es más complicado y todo pero uno tiene que hacerlo como dicen hay que darle el tiempo para poder realizar este tipo de cosas y es algo que si vamos a empezar a hacer próximamente

Moderador: Luciana cuéntanos por favor

Luciana: Bueno realmente no es que tenga una vida como que llena de ejercicio, pero trato de comer saludable lo que más pueda no siempre puedo porque no tengo mucho tiempo salgo de mi trabajo tarde, por lo general llevo algo por ahí las cosas repito lo que lo que pueda lo que alcanzo a ver, pero no tengo mucho tiempo como para ir al gimnasio y eso o sea pero trato igual en mi vida diaria así un poco es bastante movida entonces eso trato de llevar mi rutina diaria

Moderador: Luciana te gustaría que exista una aplicación que te sugiera que cenar

Luciana: Realmente lo que me gustaría es como que llegar a la casa y encontrar listo lo que quiero es decir lo que me gusta, obviamente sí si hubiera una aplicación basada en una dieta yo sería feliz

Jorge: No creo que la haya y me gustaría conocer si la hay, pero a mí me parece novedoso entonces obviamente si yo llego cualquier día a la casa y veo en la aplicación o que lo que hay que hacer y si no y si no es de mucho trabajo pues increíble hacerla porque no creo que haya por ejemplo yo por ejemplo si he visto he visto muchas aplicaciones para hacer ejercicio en casa

Moderador: Exacto

Jorge: Especialmente en el tiempo que sufrimos esta situación pandémica no he visto una aplicación que te ofrezca un servicio gratuito en el cual se pueda complementar alimentación con unos tips en que te puedan sugerir que puedes comer además de que esto esto te permite ahorrar tiempo además de que tu cuerpo se siente bien, porque después de todo nuestro cuerpo es tan tan tan rico en tantas proteínas en vitaminas y demás fuera increíble que la página se complementará con lo que necesitas para alimentarte. Para mi sería increíble que existiera una página en la cual diga una dieta según él el peso o las libras de la persona

obviamente hoy hay dietas especiales, así como para diabéticos o hipertensos entonces sí sería increíble porque de verdad nunca la he visto o sea más bien ahí para comer para engordar

Gianella: Claro por ejemplo hay aplicaciones que no te proponen una comida sana es más hay muchísimas aplicaciones, pero para consumir comida chatarra en cualquier restaurante, pero no hay una aplicación como tal como para una dieta para llegar a su casa y realizar me parece increíble claro porque el tipo en este caso una aplicación que te de esa opción es esa clase de tips en que tú puedas complementar tu alimentación

Jorge: Así como dijo Gianella hace pocos minutos nos gustaría que se brinde un tipo de de alimentos que sea la adecuada con mi altura y tal peso, en comparación con el del joven o como el del señor Ramón o la señorita Gianella, que no somos iguales, y sé que a la final el peso y la otra altura es diferente y tiene otra masa muscular Vitto es más delgado entonces eso llama mucho la atención y ahí la necesidad

Moderador: Bueno lo que nos gustaría que podamos cubrir con la aplicación que estamos realizando con mis compañeros sería de acuerdo a lo que están hablando justamente es de acuerdo a la persona, cada quien tiene su tipo de cuerpo, por favor cuéntenme qué necesidades les gustaría que podamos cubrir mediante la aplicación.

Vittorio: Nos gustaría que la aplicación esté basada en lo que son los estudios otros tipos de cuerpos sé que hay dos tipos de alimentos que necesitan de un soplo calórico un déficit calórico existen usuarios que tiene que saber qué es lo que necesitas si quieres ganar peso por aplicaciones incluso hasta para eso hay para ganar peso, perder peso entonces que simplemente la aplicación sepa lo que necesita el sentido de que quiero perder peso por ejemplo por mí con la estatura que mantengo me diga cuántas calorías debería consumir al día y qué tipo de alimentos debería de consumir y que digan cuántas calorías tiene cada alimento para así mantener ese como que esa meta añadía que se pueda pedir y pueda cumplir con ese déficit calórico

Jorge: Me encanta esta conversación sabes porque no existe esta situación de la creación de una app hasta la fecha que yo no he visto que haya no solo porque es creada en Ecuador sino en español porque yo he visto aplicaciones que brindan suplementos y alimentos que son que son extranjeros incluso está en inglés obviamente todo lo puede cambiar el idioma pero no es latinoamericana estamos hablando de aplicaciones en Europa, pero yo personalmente no he visto una que te realice una dieta perfecta

Moderador: Luciana por favor ayúdanos con tus comentarios

Luciana: Puedes repetir la pregunta, por favor

Moderador: Si consideras que esta aplicación te ayudará a optimizar tu tiempo al momento de llegar a casa a tú y a tu pareja

Luciana: Claro que sí cómo ya se mencionó anteriormente, es que si me ayudaría porque como digo yo realmente no tengo mucho tiempo entonces al llegar a casa encontrar ya lista la comida o al menos tener una sugerencia, porque me imagino que la aplicación me permitiría compartir mis gustos y preferencias entonces en base a eso me sugiere que yo podría comer, creería que esa la idea entonces sería perfecto llegar y encontrar listo o preparar algo rápido y con los alimentos que ya tengo todo comprado, todo este justo lo que me gusta y yo puedo ir poniendo lo que tengo en casa disponible para que me den una sugerencia, que me da la idea de una receta de algo rápido y con justo con los alimentos que ya tengo en casa sería muy bueno.

Moderador: Ramón cómo crees tú que podamos incentivar a otras parejas a utilizar nuestra aplicación

Ramón: Bueno, pues yo creo que con la función que tiene, para mí, claro que la voy a recomendar a 1000 veces porque 1 recomienda a veces las aplicaciones cuando la utiliza la práctica y ve que hay resultados. Así mismo uno le da la negativa a aplicaciones inservibles pero hay ciertas aplicaciones que son muy buenas y nos ayudan no solamente a las personas solteras que tenemos un poco más de tiempo libre que una que las personas que están casadas

Moderador: Vitto la misma pregunta para ti, cómo crees que podamos incentivar a otras para utilizar esta aplicación

Vittorio: Bueno, para eso o sea deberían poner en práctica un test de la aplicación este como se cómo que asegurándose de que en sí funciona y cumple las expectativas y así mismo que suceda después de un cierto tiempo por ejemplo imagino que después de un mes o dos meses pues creo que la mayoría de los resultados tú lo ves gracias a la por la dieta que llevas y es un 80% de la dieta y el 20% ejercicio entonces el resultado siempre va a depender de del usuario pero una vez demostrando resultados de personas que se rigen con una buena dieta que le brinda la aplicación pues la gente se va a sentir bien, porque realmente los resultados va a querer mejorar su estado físico de igual manera la recomendaría a otras parejas funcionando sí por supuesto

Moderador: Gianella, como servicio adicional que te gustaría que te brinde esta aplicación

Gianella: Como servicio adicional que está enfocada obviamente a la salud para una persona cardíaca para una persona con diabetes también no solamente para las personas que quieran hacer una dieta sino también para enfocado para ese tipo de personas claro que que es muy muy riesgoso porque ellos tienen que estar con su médico pero sería increíble que esta aplicación se fije también en la salud en las personas porque no todo porque los diabéticos,

los hipertensos no pueden tener como quien dice la misma dieta que una persona normal entonces enfocados pero sería bueno que hayan dietas también para ellos no solamente para nosotros que estamos prácticamente sanos

Jorge: Es más si tienes dietas para esas personas que tienen esas enfermedades en base como sí como tal vez si tienes en este caso este proyecto se puede enfocar y si se puede más esta situación se lo puedes aplicar en entidades públicas, y brindar este proyecto al Ministerio de Salud Pública, e indicar que este sería tu aporte para el país, para que a través de esta aplicación que se puede realizar en base a los diferentes tipos de interés general que de alguna manera y pues ayude con algo de manera gratuita o por qué no también poder facilitar a las personas que en este caso nos de alguna manera y no solo hacerlo en país sino a todas las personas a nivel mundial como actualmente es más fácil estar más conectados en la red, esto será a través de estas aplicaciones las personas tienen un mayor uso de estos de estos servidores electrónicos tenemos internet en casa en el celular y llegar a mucha mayor gama de personas, en comparación a lo sucedido en el año 2019, para atrás entonces tú lo puedes aplicar en con las con las con las medidas adecuadas a un ente público como el Ministerio de Salud Pública y explotar esta situación para recomendar a personas que realmente tengan estos problemas que vayan ellas estamos hablando de diabetes, hipertensión y problemas derivados incluso que resultaron posterior al COVID, entonces para toda esta situación, sería bueno el uso de una aplicación que pueda ayudar al interés general y este interés general está garantizado por la Constitución a nivel de salud y hacia las personas con atención prioritaria estamos hablando incluso de personas con cáncer, sida o enfermedades que ya se encuentran en etapas terminales, entonces es una muy buena es una muy buena oportunidad como para poder explotar esta aplicación que entonces nos estás contando

Gianella: bueno en esa parte sí discrepo ya que en las personas con enfermedades terminales no podrían ser darles la misma alimentación, me refiero que ellos podrían abarcar dentro de la aplicación, pero no comer lo mismo ya que tienen una enfermedad, cómo hace que parece sencillo pero obviamente no lo es el ser hipertensa y las personas que son diabéticos, porque estas personas ya tienen una enfermedad extrema pues obviamente ellos no pueden prepararse su alimento viendo internet no porque ahí sí obviamente para esas personas ya requieren de estar en el estar internado, entonces ahí sí no solamente con las personas los diabéticos en las hipertensas.

Moderador: Les gustaría que mediante la aplicación podamos llevar el control de sus metas a la semana y que tengan como que una membresía descuentos en gimnasios o algo similar

Jorge: Por supuesto que metas por cumplimiento así son 10% de descuento en un gimnasio o en comidas de diferentes no está hablando de lugares que son de digamos un lugar Vegano no entiendo mucho pero no pero no lo comparto mucho, pero de vez en cuando unas alitas.

Luciana: Sería muy bueno que en base al cumplimiento de pronto el cumplimiento semanal de pronto te regale una entrada al cine un cafecito un cafecito claro que motiva

Jorge: Super chévere cafecito americano

Moderador: De verdad les agradezco mucho por su tiempo brindado y por sus opiniones referente a este proyecto que queremos sacar adelante y poder brindarles en un futuro cercano, pues les doy las gracias por participar nuevamente como por su participación y atención, cuando la aplicación esté disponible van a atención van a tener una membresía gratis por dos meses la increíble

Jorge: Increíble en el 1022 va a ser el tiempo en que tengo que bajar de peso porque en el 2020 subí muchísimo.

Moderador: Muchísimas gracias les agradezco por la su atención que tengan buenas noches.

Jorge: Chao

Gianella: Chao

Luciana: Chao

## **GRUPO FOCAL #2**



Link de la grabación:

<https://drive.google.com/file/d/1f9iXXU03G7Lp3q2ZqVH4bwUvdd9rdm-A/view?usp=sharing>

Transcripción de la grabación:

Moderador: Buenas noches, les saluda Karen Laborde, estudiante de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Casa Grande, bueno primero les quiero agradecer por su tiempo, por estar aquí presente porque se que no es fácil a esta hora, bueno les quiero contar un poco acerca de qué se trata nuestro proyecto, bueno mis compañeros y yo estamos desarrollando una aplicación para parejas esta reunión del día de hoy nos permitirá conocer acerca de cómo deben mejorar los hábitos alimenticios las parejas entre 24 a 36 años de la ciudad de Guayaquil, fortaleciendo la salud, optimizando los recursos económicos y evitando el desperdicio de alimentos, nuestro objetivo específico de esta aplicación es fortalecer las relaciones de pareja ayudando a administrar de manera óptima el tiempo, motivar a las parejas a mejorar su estilo de vida, su bienestar y su apariencia física y también optimizar el tiempo brindando opciones de comida saludable bueno voy a comenzar preguntándole a cada uno de ustedes y me pueden contar sus nombres, su estado civil y a qué se dedican por favor

María José: Hola, buenas noches mi nombre es María José Briceño, soy docente y pues trabajo en una escuela

Moderador: Sebastián por favor

Sebastián: Hola buenas noches soy Sebastián tengo 25 años soy soltero y estudiante de derecho

Moderador: Sandra por favor

Sandra: Hola buenas noches mi nombre es Sandra Villamar tengo 35 años y soy estudiante de Comunicación

Moderador: Michel por favor

Michel: Buenas noches mi nombre es Miguel Paredes tengo 35 años soy casado, trabajo en una empresa de Seguros Médicos

Moderador: Hola Juan Carlos

Juan Carlos: Hola qué tal Karen como estas primero quiero pedirte disculpas porque mi esposa no pudo asistir porque todavía está en el trabajo y no pudo estar presente en estos momentos, yo me llamo Juan Carlos y trabajo en el 911 tengo 27 años

Moderador: Bueno me gustaría que por favor me compartan acerca de su vida un poquito, quisiera saber cuántas personas viven en su hogar en que sector de Guayaquil viven y qué actividades realizan en sus tiempos libres

Michel: Buenas noches, bueno vivimos en la parte norte de Guayaquil en sauces el tiempo libre es muy complicado porque trabajamos casi todo el día pasamos muy ocupados de repente fines de semana vamos al gimnasio o vamos por ahí con mi esposa que es lo más principal en el día a día

Moderador: Gracias Michel, María José nos puedes compartir por favor

María José: Sí este bueno en realidad, el nuestro día es complicado, muy acelerado por el trabajo solo tengo poco tiempo, pues hago demasiadas planificaciones hago mucho trabajo lo que es este también un poco administrativo y entonces el tiempo en realidad es muy corto el que tengo y pues los fines de semana me dedico pues a mi mamá, y pues a mis padres más que todo y pues también se me hace un poco complicado y ya pues los fines de semana también me dedico estar con mi esposo y al realizar las actividades que normalmente un fin de semana se hace como salir al parque hacer compras bueno en fin y pues que también podría decir que en el sentido de que estamos en viviendo ahorita como un mundo muy acelerado que tenemos que poco tiempo en hacer muchas otras actividades y estamos limitados no

Moderador: Gracias María José, Sandra por favor que podrías compartírnos

Sandra: Bueno yo creo que ya dijeron todos pues no en realidad el tiempo se pasa muy rápido este yo me dedico mi tiempo libre soy manicurista profesional, pero igual así mismo tengo dos niños me dedico a ellos cómo lo dijeron ya hace un momento el tiempo se pasa muy rápido y el fin de semana es cuando nosotros aprovechamos para estar con nuestra familia y eso

Moderador: Gracias Sandra, Sebastián nos puedes compartir por favor acerca a qué te dedicas en tu tiempo libre, en qué sector de Guayaquil vives.

Sebastián: Bueno si vivo en el sector de la Florida norte de ahí mis tiempos libres los fines de semana ya que el lunes a viernes trabajo, me dedico a hacer lo que son actividades deberes en la Universidad y ya después cuando termino la mayoría de estas, descanso, duermo y así, bueno lo que podría decir comentar sobre mi tiempo libre.

Moderador: Gracias Sebastián Juan Carlos por favor cuéntanos acerca con quién vives y en qué sector de Guayaquil vives y a qué actividades realizas en tu tiempo libre.

Juan Carlos: Sí este bueno en mi caso solamente somos mi esposa y yo vivimos en la Atarazana por los bloques de la FAE en el norte de Guayaquil bueno en mis tiempos libres la verdad si se me complica un poco realizar otras actividades por lo que en mi caso yo tengo lo que son horarios rotativos y mi esposa trabaja en horarios administrativos, ósea es muy poco normalmente en mis días libres que a veces que entre semana o muy rara vez fin de semana son suelo compartir con ella, lo que hacemos es salir, ir al cine y la verdad rara vez vamos a dar una vuelta por ahí, o hacemos cosas así o realizar alguna actividad en pareja

Moderador: Gracias Juan Carlos, bueno quisiera que por favor me cuenten acerca de cómo ustedes evaluarán sus hábitos alimenticios, no sé quién desea empezar de pronto Sebastián o Juan Carlos por favor.

Juan Carlos: En mi caso la verdad como como te acabo de decir por mis horarios sé que mis hábitos alimenticios la verdad si son un poco desordenados porque la mayoría de mi día almuerzo, cena, merienda lo hago en el trabajo o voy comprando lo que veo en el camino o si me toca llevar de la casa hago lo más simple un arroz blanco y carne, pollo o lo que lo que está a la mano y alcance para para salir directamente para el trabajo, o sea siempre lo que está a la mano y a la primera vista para para poder hacer y salir inmediatamente.

Moderador: Gracias Juan Carlos, Sebastián nos compartes por favor acerca qué opinas de acerca de tus hábitos alimenticios.

Sebastián: Bueno en lo personal mis hábitos alimenticios, como comentó el compañero al que también soy un poco desordenado, ya que hay veces me toca desayunar a veces tarde por motivos del trabajo que llego tarde también o me llevan el almuerzo y en la noche cuando llego a casa otra vez como lo mismo y hay veces que sé que soy un poco desordenado pero bueno por ahí vamos

Moderador: Gracias, Sandra ayúdanos por favor

Sandra: Bueno en mi caso como ya lo indiqué tengo 2 hijos ya es de acuerdo con lo que conocemos preparó según el poco conocimiento que se tiene sobre la nutrición entonces sí trato de darle como que una alimentación más adecuada y lo mismo como

Moderador: María José en tu caso qué opinas

María José: Bueno en el ámbito que me desempeño sé que siempre estoy contra el reloj contra el tiempo y se me hace un poco difícil lo que es el alimentarse adecuadamente entonces, lo que tenemos a la mano lo que podemos es seguir a preparar rápido que no sean que lleve mucho tiempo entonces este a veces con de pronto por hacer de una comida rápida estamos olvidando lo que es alimentarnos de manera saludable

Moderador: Gracias María José, Michel por favor algo que nos puedas compartir

Michel: Bueno por temas de salud, trato de comer lo más sano posible, pero en un momento sé que realmente por el tiempo no siempre se puede porque no alcanza el tiempo y para no cenar y todo eso entonces uno busca lo más rápido que es comer comida en la calle, comida chatarra y uno se despreocupa de comer, adecuadamente entonces se trata de balancear, pero si hay muchas veces que uno come en la calle y no se lo adecuado para la salud

Moderador: Bueno es verdad, yo también quiero compartirles yo también realmente tengo una vida bastante ocupada y por lo visto de acuerdo a sus opiniones veo que aquí todos son personas que trabajan personas, que estudian también y bueno realmente veo que pasan ocupados, quisiera que por favor me compartan acerca de quién compra los alimentos en su en su hogar y que me indiquen más o menos cuántas veces por semana ustedes comen en la calle, por favor, Sebastián me puedes ayudar con tu opinión

Sebastián: Sí claro bueno yo en mi casa vivo solo yo compro mis propios alimentos como digo o sea los fines de semana uno descansa y preparo lo básico una ensalada de atún, de sardinas, una tortilla de huevo y bueno la mayoría de las veces si me alimento en la calle ya que como hay trabajo y bueno entonces recurro a comenzar en locales y restaurantes y así mismo desayuno y bueno eso es lo que puede compartir gracias

Moderador: Gracias Sandrita, por favor nos puedes comentar un poco

Sandra: Aquí yo compro los alimentos y más, así como que comprar el la comida en la calle o salir y comer en la calle los fines de semana entre semana que obviamente cuando no se puede pero siempre trato de que sea claro algo saludable que no vas a conseguir porque y eso o sea no uno siempre trata de que sobre todo por los niños, darle una mejor alimentación y que sea lo adecuado, pero siempre que sea lo mejor no sobre todo por ellos

Moderador: Michel nos puedes compartir por favor acerca de quien compra y prepara los alimentos en tu hogar

Michel: Bueno por lo general, compro yo cuando porque paso más tiempo en la calle y soy el comprar los alimentos y los fines de semana pasamos con mi esposa juntos, ambos para que compremos alimentos y preparamos o salimos a comer, entonces trato de comprar lo más seguro sea posible pero no se puede también uno compra a veces, embutidos que comidas no saludables o comemos, así como snack o sea que son malas, para la salud pero trato de balancear también y evitar la comida chatarra

Moderador: María José me puedes compartir por favor acerca de que te gusta cenar, y de qué alimentos se basa tu cena por favor

María José: Bueno en la hora de la cena como que tengo un poco más tengo de tiempo, no siempre como lo mismo del almuerzo, y por cuestión de trabajo o como fuera, o como en la calle no restaurantes y etcétera, hoy en la noche ya estoy con mi esposo, y tenemos un poco más de tiempo, y pues qué hacemos ensaladas o a veces alguna proteína, o de pronto eh no sé arroz con alguna proteína, alguna ensalada, eso y por lo general de lunes a viernes o cómo está el día el fin de semana cenamos fuera y el resto pues en casa, los fines de semana tengo un poco más de tiempo para hacerlo en casa y pues salimos este así que el fin de semana también salimos a hacer las compras, de los alimentos con mi esposo y pues eso es lo que puedo decir

Moderador: Gracias Juan Carlos, nos puedes compartir por favor acerca de tu experiencia que te gusta cenar y de qué se basa tu cena

Juan Carlos: Sí bueno normalmente cuando yo llego primero a casa la verdad es que lo primero que hago es comprar lo típico pues una hamburguesa, qué sé yo compro para mí y para mi esposa pues no la verdad porque no soy muy como que muy fan de comidas ligeras

y sobre todo en las noches porque uno llega cansado y todo lo primero que hace es lo primero que ve comprar y comer eso y acostarse a dormir pero en los en los casos cuando me toca a mí llegar después de cosas ellas y como que se pega un poco más a alimentarnos de una manera un poco más ligera sobre todo en las noches no pero normalmente si si se trata de mí de mí solo escojo lo más fácil y como lo primero que veo a la carrera, se puede decir compro lo primero que se me ocurre para ir comiendo

Moderador: Gracias Juan Carlos de pronto le puedes comentar crees que actualmente tienes un peso adecuado y con qué frecuencia realizas ejercicios

Juan Carlos: La verdad como te lo comenté hace un momento sé que tengo sobrepeso pues no y actividad física la verdad a la semana no realizo mucho, la verdad es porque salgo cansado del trabajo y lo único que quiero es quedarme acostado pero la actividad física que realizo se puede decir los días que estoy libre y me invitan a jugar fútbol nada más

Moderador: Gracias Juan Carlos, María José nos ayudas por favor

María José: Bueno yo trato de hacer ejercicios, pero no siempre puedo, sé que estoy ligeramente pasada como no he ido al gimnasio, pero creo que todavía estoy en el rango en el que puedo recuperar mi estado físico normal eso por lo pronto

Moderador: Sandra nos puedes compartir un poco por favor acerca de tu experiencia sobre la primera pregunta o la segunda porque dijiste sobre la alimentación en la cena

Moderador: Bueno estaba consultando sí que por el momento realizan actividad física y qué consideras que tienes un peso adecuado

Sandra: No considero que tenga un peso adecuado porque igual creo que este hace poco me empecé y no tenía el peso adecuado pues no pero si uno trata de hacer este o sea en mi caso trato de hacer ejercicio pero lamentablemente pues no tenemos la alimentación adecuada ni el tiempo suficiente como para poder este lograr lo que realmente todos queremos pero de todas maneras creo que si uno se lo propone lo puede hacer pero con nuestras vidas que así corriendo para todos lados pues creo que yo sé que nada es imposible pero bueno pero de todas maneras tocará un proyecto que hacer lo mejor posible por nuestra salud sobre todo

Moderador: Bueno creo que todos coincidimos aquí que todos queremos poder mejorar nuestros hábitos alimenticios, les cuento poquito más acerca de la aplicación que estamos desarrollando esta aplicación está dirigida a parejas de un rango de edad de 26 a 35 años, entonces lo que queremos es poder con esta aplicación que se basaría de acuerdo a tu preferencia aquí elegimos lo que te gusta comer, porque tú ingresarías cuáles son tus gustos y tus preferencias, y la aplicación lo que haría sería darte una merienda saludable o una opción saludable de bajo costo y tú podrías prepararlos con los alimentos que tienes disponibles en ese momento en tu hogar entonces esto era lo que quería compartir acerca



comer sano créeme que yo como eso hay evitaría tantas frituras tanta comida de la calle y creo que eso a la larga pasaría factura no sí sería muy bueno y sería súper chévere que esta aplicación haga como para parejas más comentado para poder hacer una dieta equilibrada y una nutrición sana entre los dos

Moderador: Gracias Juan Carlos, Sandra nos puedes compartir tu favor tu opinión

Sandra: Considero que sí sería muy bueno porque o sea trataremos de alimentarnos mejor qué es lo que queremos todos y yo creo que para todos sería ideal, la aplicación me ayudaría mucho

Michel: Bueno realmente mi caso no he escuchado nunca un caso similar han escuchado pero sería muy buena también porque por ejemplo muchas veces uno piensa que comer o que preparar después de que uno piensa como media hora en que hacer para salir a buscarla los alimentos ir a buscar comprarlo en ciertas partes hay una cosa otra parte entre cosas y menores de comprar cosas y cocinar entonces el desarrollo de la aplicación así sería bueno porque ya te tengo listo en el lugar donde puede ser a adquirirlo y así ahorra tiempo

Moderador: Gracias Michel, Sebastián qué opinas de la aplicación

Sebastián: Qué bueno este yo anterior a eso yo usaba mi aplicación algo similar pero era una básica que estaba en mi celular Samsung, bueno la utilicé hace años y actualmente bueno sí me gustaría bueno utilizar la aplicación que tienen en mente porque puede ser para una persona esté trabajando y pasa ocupada y de pronto contar las calorías así como comenté al principio para así llevar un buen control de los alimentos saber que así evitaremos aumentar más de peso y bueno s entonces yo pienso que sí sería muy muy bueno en ese sentido y sugerir eso

Moderador: Muchas gracias, Sebastián, María José ya para poder finalizar con la reunión y bueno primero quiero agradecerles por su tiempo y entiendo que ya está ahora ya es un poquito complicado de verdad que les agradezco por estar presente quisiera que ya para finalizar me comenten acerca de cómo creen ustedes que podemos incentivar a las parejas a poder utilizar esta aplicación

María José: Bueno pienso que este se podría se primero ponerse de acuerdo en qué se debe mejorar el estilo de vida que llevamos no haciendo conciencia y alimentándonos de manera óptima y pues también con la aplicación nos serviría mucho para poder tener una vida saludable pero nunca podamos realizar en menos tiempo que podamos este equilibrar más que todas las calorías no y pues incentivar a un buen consumo de estos alimentos no novela es bueno hacerlo en pareja porque a veces el pienso que como que a veces necesitamos el impulso o el apoyo de nuestra pareja para poder tener una buena salud o para poder darnos cuenta que lo estamos comiendo de una manera de descontrolada o más desordenada

entonces por eso es bueno hacerlo en pareja porque incluso también hay pues podría ser que la aplicación también haya retos, de retos de comida saludable y pues bueno ahí este se puede existir una opinión diferente no en cuanto a él a tu pareja poder tener este llevar podría ser esto un reto para así al final de cada semana por ejemplo de cada mes poder pasando al siguiente nivel entonces deberías echarle ganas y así motivar a mi pareja

Moderador: Y más que todo que la aplicación de pronto puede tener algo que para poder seguir como tú dices de pronto subiendo de nivel o de categoría alguien más que me quisiera por favor compartir un último comentario ya para poder finalizar la reunión

Juan Carlos: La verdad sí sería bueno en esta aplicación que nos ayudaría pues y en mi caso bueno si a mí me dan de comer sano la verdad yo como a medias a no pues no pero como te lo he dicho en toda la reuniones cómo primero que veo pero como dijo María José este es la momento para hacerlo y como dices algún incentivo y todo sí sería súper chévere que si tú cumplas tu semanal no sé de la aplicación imagino que te hace un seguimiento cómo que qué te de premios pues no que te tomes un café aquí gratis o que me den un descuento en el gimnasio o cosas así o no sé entradas al cine como para que te motive más a seguir en el régimen más que sea por una entrada de cine gratis

Moderador: Gracias Juan Carlos, de pronto Michelle o Sandra o Sebastián quisiera dar un último comentario igual ya en la reunión está por finalizar

Michel: Cuando la aplicación salga a producción sería bueno que digan cual es para utilizar porque está muy buena muy buena la propuesta y para que todos lo podamos hacerlo claro,

Moderador bueno entonces este ya que no hay más comentarios, Sandra nos desea compartir algo un último comentario

Sebastián: Es verdad haciendo conciencia y sobre todo si tenemos la aplicación todo es mucho más fácil porque no nos ayudaría a incentivarlos a todos no tenía muy bueno

Moderador: Muchas gracias, Sebastián, Sandra nos va a ayudar con algún otro comentario

Sandra: Claro sí sería bueno que nos pidan que bueno seguir utilizando digamos que hayan así premios, pero como yo comenté mi compañero Juan Carlos entradas al cine al supermercado que se yo en alguna oferta para para sí mismo tener una dieta balanceada y que nos ayuden nos ayude sería muy bueno también como comenté el compañero Michel nos compartan como se llama la aplicación para utilizarla

Moderador: Gracias, bueno chicos muchísimas gracias y la reunión ya lo voy a finalizar y nuevamente les agradezco por su tiempo que tenga buenas noches gracias

Michel: Chao gracias igual