

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

FACULTAD DE ADMINISTRACION Y CIENCIAS

TESIS DE GRADO PARA LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO COMERCIAL

“La Louncherita”

Luis Alberto Cazón Roque

Director: Ing. Washington Castillo

2012

Guayaquil, Ecuador

CERTIFICACION

Yo, **LUIS ALBERTO CAZON ROQUE**, declaro que soy el autor exclusivo de la presente investigación y que esta es original, autentica y personal mía. Todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de mi exclusiva responsabilidad.



Luis Alberto Cazón

C.I: 0921623179

Yo, **Washington Castillo**, declaro que, en lo que yo personalmente conozco, el señor **Luis Alberto Cazón Roque**, es el autor exclusivo de la presente investigación y que esta es original, autentica y personal suya.



Ing. Washington Castillo

Director

DECLARACION EXPRESA

"La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestos en este trabajo de grado, corresponden exclusivamente a su autor, y el patrimonio intelectual del trabajo de Grado corresponde a la Universidad Internacional del Ecuador".



Autor del trabajo de grado

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

En la ciudad de Guayaquil, a los 16 días del mes de agosto de 2012, se suscribe la siguiente acta de Defensa de Grado, del estudiante Luis Alberto Cazón Roque, de la carrera de Gestión Empresarial, siendo las principales autoridades: El Eco. Marcelo Fernández Sánchez, Rector de la Universidad Internacional del Ecuador, Ing. Xavier Fernández Orrantía, Vicerrector de la Universidad Internacional del Ecuador y Ab. Aldo Maino Isaías, Director Ejecutivo – Director Ejecutivo Extensión Guayaquil. Para lo cual doy fe.

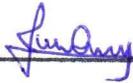


The image shows a circular official stamp of the Universidad Internacional del Ecuador. The stamp contains the text 'UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR' around the perimeter. Overlaid on the stamp is a handwritten signature in black ink, which appears to be 'Aldo Maino Isaías'. A horizontal line is drawn across the bottom of the stamp, just above the printed name.

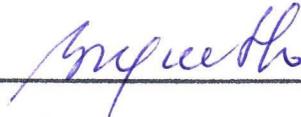
Ab. Aldo Maino Isaías

Director Ejecutivo – Extensión Guayaquil.

MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO



Miembro Principal



Miembro Principal



Miembro Principal

Damos fe de la elaboración de este Trabajo de Grado, que fue presentado en la fecha:

Guayaquil, 16 de Agosto del 2012



Director Ejecutivo

Extensión Guayaquil



Asesor del Trabajo de Grado

Agradecimiento

Agradezco a todos mis profesores que entregaron sus conocimientos con paciencia y apertura.

En especial a mi familia y amigos por apoyarme incondicionalmente en toda mi época universitaria cuando necesite de su ayuda para asuntos académicos.

Dedicatoria

Esta tesis está dedicada a todos los jóvenes emprendedores que desean ofrecer servicios de alimentos nutritivos a estudiantes que están en edad escolar priorizando la salud de ellos ante todo.

INDICE GENERAL

1. ANTECEDENTES.....	15
2. JUSTIFICACIÓN.....	17
3. DELIMITACIÓN.....	19
4. FUNDAMENTO TEÓRICO.....	21
5. IMPACTO SOCIAL	23
6. OBJETIVOS GENERALES.....	24
7. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	25
8. MISIÓN	26
9. VISIÓN.....	27
10. ANÁLISIS DE MERCADO.....	29
11. ENCUESTA	29
12. COMPOSICIÓN DE LA ENCUESTA.....	29
13. PERFIL DEL CONSUMIDOR	29
14. OBJETIVOS DE LA ENCUESTA	30
15. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	30
16. PREGUNTAS PARA LA ENCUESTA.	33
17. INDICADORES	42
18. ANALISIS DEL ENTORNO.....	45
19. ECONÓMICO.....	45
20. POLÍTICO.....	47
21. AMBIENTE DEMOGRÁFICO.....	47
22. TECNOLÓGICO	48
23. AMBIENTE CULTURAL.....	48
24. FUERZAS DE PORTER	49
25. RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES.....	49
26. AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES	50
27. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES.....	50
28. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES	51
29. AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	51
30. ANALISIS FODA.....	51
31. PROVEEDORES.....	53
32. PRODUCTO Y SERVICIO.....	55
33. ESTRATEGIAS DE PRECIOS Y SERVICIOS.....	55
34. MOTIVACIÓN PARA LA FUERZA DE VENTAS.....	55
35. RECLUTAMIENTO, SELECCIÓN E INDUCCION.....	57
36. EN LA HOJA DE VIDA OBSERVAMOS.....	57
37. FÍSICAMENTE OBSERVAMOS	57
38. COMPETENCIA.....	58
39. ESTRATEGIAS DE PROMOCION.....	58

40. ANALISIS OPERACIONAL	63
41. DESARROLLO DE PROCESOS.....	63
42. COMPRAS	63
43. PRODUCCION	65
44. VENTAS.....	67
45. LOCALIZACION DEL NEGOCIO.....	69
46. DISTRIBUCIÓN DEL LOCAL	70
47. REQUERIMIENTO DE EQUIPOS.....	71
48. ESTUDIO TECNICO	73
49. DESARROLLO DEL SERVICIO CALIDAD.....	76
50. TECNOLOGÍA.....	77
51. MECANISMOS DE CONTROL.....	78
52. PROYECCION DE VENTAS.....	78
53. INGRESOS POR VENTAS	78
54. ANALISIS ADMINISTRATIVO Y LEGAL.....	80
55. ORGANIGRAMA.....	80
56. SELECCIÓN DE PERSONAL POR PERFILES	81
57. PERFILES.....	83
58. ACUERDO INTERMINISTERIAL	85
59. SISTEMA DE INFORMACION	88
60. ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO.....	89
61. INVERSION EN ACTIVOS FIJOS INICIAL	89
62. PRESUPUESTO DE INGRESO	90
63. PRESUPUESTO DE SUELDOS Y SALARIOS.....	91
64. PRESUPUESTO DE GASTOS OPERATIVOS	92
65. PRESUPUESTO GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	93
66. ANALISIS DE SENSIBILIDAD	94
67. VAN, TIR Y TMAR.....	95
68. DESARROLLO DEL V.A.N., T.I.R Y T.M.A.R.	97
69. INVERSIÓN DE GANANCIAS ANUALES.....	98
70. RESUMEN ANÁLISIS FINANCIERO	98
71. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	100
72. BIBLIOGRAFIA.....	102
73. ANEXOS.....	103
74. RESUMEN	147
75. TRADUCCION AL INGLES	148

ÍNDICES DE CUADROS, GRÁFICOS, TABLAS, ILUSTRACIONES

1. BASE GEOGRÁFICA.....	29
2. BASE DEMOGRÁFICA.....	29
3. BASE PSICOGRÁFICA.....	29
4. BASE CONDUCTUAL.....	30
5. RESULTADOS DE LA ENCUESTA	35
6. ESTRATEGIAS, OBJETIVOS E INDICADORES.....	43
7. FUERZAS DE PORTER	49
8. MATRIZ F.O.D.A.	53
9. UBICACIÓN DEL LOCAL	69
10. ILUSTRACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN	70
11. REQUERIMIENTO DE EQUIPOS	71
12. DIAGRAMA ORGANIGRAMA	80
13. DIAGRAMA. SISTEMA DE INFORMACIÓN	83
14. TABLA. DETALLE INVERSIÓN INICIAL	89
15. PRESUPUESTO DE INGRESO.....	90
16. TABLA. DETALLE SUELDOS Y SALARIOS	91
17. TABLA DETALLE DE GASTOS OPERATIVOS.....	92
18. TABLA. DETALLE DE GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	93
19. DESARROLLO DEL V.A.N., T.I.R Y T.M.A.R.....	97
20. RESUMEN ANÁLISIS FINANCIERO.....	98

Síntesis

Esta tesis busca fomentar el hábito saludable de alimentarse nutricionalmente en las escuelas y colegios para garantizar una salud excelente a largo plazo.

CAPITULO1

1.1 Antecedentes

Desde siempre la humanidad ha dependido del entorno para subsistir. Del entorno ha tomado absolutamente todo y parte de este todo es el alimento que necesita para poder vivir

Esta necesidad de producir su propio alimento se ha modificado a través de milenios, más es necesario recordar que, básicamente este proceso de producción se reduce a suelo, semillas, agua, resistencia a las plagas y la cría de animales.

Las civilizaciones han empeorado su dieta a medida que el hombre ha mejorado su tecnología para poder producir mas y mejor, Esta producción masiva necesaria para mantener a la población global ha hecho se modifique formas de cultivo, métodos de riego y mejoramiento de conservación.

La vida moderna lleva al hombre a olvidar o abreviar la tradición de sentarse juntos ante una mesa donde los alimentos servidos son nutritivos y elaborados con paciencia y cuidando el balance necesario para estar sanos. En cada etapa de un individuo, desde que nace hasta que muere las necesidades alimentarias deben ajustarse a la realidad vivida en cada etapa.

Esta necesidad de dieta en cada etapa de la vida en todo ser humano nos lleva a reflexionar sobre los hábitos alimenticios de manera particular, comunitaria, y global. Reconocer la calidad de alimento, replantear la necesidad real, descubrir la realidad de poder de consumo , establecer patrones alimentarios decorosos y humanamente solidarios me hace encaminar mi tesis a la imperiosa necesidad de ofrecer un

servicio que reúna una dieta rica en todo aspecto, rica en lo social, económico, alimenticio y ecológica.

Este proyecto a través de asesoría de una experta en nutrición busca proveer de alimentos del agrado de los niños en edad escolar y a su vez que contengan un alto contenido nutricional distribuido desde los bares que se encuentran dentro de los planteles educativos. Algo tan sencillo que jamás se ha puesto en ejecución actualmente.

1.2Justificación

Cuando los niños ingresa a la etapa estudiantil que por lo general empieza desde los 4 años su hábitos alimenticios se van formando en base a lo que los padres ponen a su disposición al momento de enviarles la lonchera o cuando les dan dinero para que ellos compren lo que deseen en el bar.

Este estilo de alimentación basado por lo general en frituras y comidas rápidas de bajo nivel nutricional terminan convirtiéndose en algo diario, constante y habitual, es decir, tienen el deseo de comer y lo satisfacen con cualquier alimento poco funcional que a lo mejor es agradable para su paladar, rápido de preparar y servir pero bajo en niveles nutritivos, evidenciándose en enfermedades como diabetes juvenil, obesidad, hígado graso, colesterol elevado y enfermedades cardiacas.

Al terminar la etapa como estudiante es obvio que este comportamiento frente a la alimentación se va degradando cada vez más y más al punto de ser presa de las grandes cadenas y franquicias de comidas rápidas convirtiéndonos así en esclavos consumidores dependientes de esos productos de consumo-

Esta manera de ingerir alimentos de manera desordenada se establece como patrón social alimentario en nuestros hijos, familiares y amigos provocando un distanciamiento entre una nutrición sana, balanceada, nutritiva y el individuo.LA cultura de alimentarnos de manera balanceada se vuelve imperiosa, romper esa tendencia de consumir lo rápido y poco nutritivo debe estar ausente de nuestro estilo de vida y comportamiento, el consumir una dieta adecuada para cada etapa de vida del individuo es lo idóneo y a lo que debemos llegar.

Actualmente en el Ecuador, el 14 % de niños y niñas en edad escolar tienen exceso de peso, al igual que el 21 % de los adolescentes. Asimismo el 40 % de hombres y el 50 % de mujeres presentan también exceso de peso, según datos del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES)

Frente a estas cifras, el MIES ha emprendido una campaña con el objetivo de erradicar la malnutrición y lograr así reducir el sobre peso y eliminar la obesidad entre la población.

En la segunda fase de esta campaña, Mariana Galarza, coordinadora nacional del programa “Aliméntate Ecuador”, manifestó que lo que se quiere lograr es controlar los estos dos problemas ya que “son factores que acarrear enfermedades que han sido las causas del 80 por ciento de muertes en nuestro país” indicó.

1.3 Delimitación

La tesis está enfocada en mejorar la salud y el desempeño académico de los estudiantes. Para esto es necesario, ofrecer nuestros productos alimenticios en los diferentes bares de las instituciones educativas donde vayamos a laborar.

Nuestro principal proveedor de todos los ingredientes que vamos a utilizar en la elaboración de cada uno de los productos será el Mi Comisariato que ofrece productos orgánicos y diferentes variedades referente a los insumos que vamos a necesitar conociendo los estándares de calidad de este supermercado fue escogido sobre los demás proveedores.

Para conocer un poco más sobre los hábitos alimenticios de los estudiantes es necesario elaborar una encuesta con 7 preguntas básicas que nos revelara las verdaderas necesidades de nuestro grupo objetivo. Encuestaremos a 238 personas de nivel socioeconómico medio alto que residan en la parroquia la Puntilla, vía Samborondon, que sean padres de familia, hombres o mujeres de cualquier edad que tengan hijos en etapa escolar o colegial.

Contaremos con todos los recursos y logística necesario para poder cumplir con las necesidades de nuestros clientes.(cocina, permisos, utensilios etc.,)

El tiempo que tomaría implementar este proyecto donde se incluye.

- a. Obtener Permisos necesarios para funcionar como empresa (RUC, Permisos del Ministerio de Salud, Permisos del Ministerio de Educación, Municipio)

- b. Alquilar local para preparación de alimentos
- c. Adquirir implementos de cocina.
- d. Reclutamiento y selección de personal
- e. Obtener permisos de funcionamiento y manejo de alimentos por parte del Ministerio de Salud e Instituto de Higiene
- f. Capacitación de personal
- g. Comprar ingredientes para los productos
- h. Producir los alimentos.
- i. Llevarlos al bar donde se ofrecerán nuestros productos.

1.4 Fundamento Teórico

Hábitos alimenticios nutritivos durante la etapa estudiantil

Actualmente el estado ecuatoriano a través del ministerio de educaciones esta implementado un programa de alimentación escolar el cual beneficia a jóvenes de escasos recursos económicos otorgándoles alimentos altamente nutritivos durante su etapa escolar.(PAE)

Y es mi deber como estudiante comprometido con la sociedad promover un servicio similar al que plantea el gobierno ya que es notorio el deterioro de la salud de nuestros las personas jóvenes a causa de la mala nutrición que comienza a temprana edad.

Muchos niños y niñas de los países en desarrollo llegan a la adolescencia desnutridos, lo que los hace más vulnerables a las enfermedades y a una muerte prematura. En el otro extremo, el sobrepeso y la obesidad (otra forma de malnutrición, con consecuencias graves para la salud e importantes repercusiones financieras a largo plazo para los sistemas de salud) están aumentando entre los jóvenes, tanto en los países de ingresos bajos como en los de ingresos altos. Una nutrición adecuada y unos hábitos saludables de alimentación y ejercicio físico a esas edades sientan los cimientos de una buena salud en la edad adulta. Además, es importante prevenir los problemas nutricionales proporcionando asesoramiento, suplementos de alimentos y micronutrientes (por ejemplo a las adolescentes

mbarazadas), y detectando y tratando los problemas (como la anemia) con rapidez y eficacia en cuanto se producen.

1.5 Impacto Social

La creación de este negocio no solo es lucrar brindando un servicio rentable, sino velar por la buena alimentación que tienen las personas desde sus comienzos hasta poder crear un hábito saludable que garantice un estilo de vida de gran nivel en las personas evitando enfermedades provocadas por la ingesta de las comidas rápidas o comidas que no contengan un nivel nutricional idóneo que no permiten a las personas cumplir con todas las actividades físicas y mentales que se les presente durante el transcurso de su vida.

Ofrecer una alimentación saludable es una necesidad primordial que el gobierno deberá garantizar para los chicos en etapa escolar y colegial pero que lastimosamente en la actualidad casi no se cumple,

Con esto buscaremos cambiar ese mal hábito alimenticio que comienza a temprana edad en los estudiantes ofreciéndoles productos más balanceados y en pro a su bienestar.

1.6 Objetivos Generales

Proveer a estudiantes que cursan la etapa estudiantil de alimentos altamente nutritivos que mejoren significativamente su salud y desenvolvimiento académico esperando en un futuro contagiar este estilo de alimentación a los adultos que no están en etapa escolar.

1.7 Objetivos Específicos.

- a. Cambiar el hábito de ingerir comidas rápidas y frituras que no vayan en beneficio de la salud de los estudiantes reduciendo el riesgo de enfermedades a futuro
- b. Mejorar las habilidades, destrezas mentales y físicas de los estudiantes basados en una buena nutrición, dando como resultado mejoramientos en su rendimiento académico.
- c. Realizar un estudio de mercado a través de encuestas para conocer el comportamiento alimenticio que tienen los niños en etapa estudiantil.

1.8 Misión

Proveer a las comunidades educativas que se encuentran ubicadas en la vía a Samborondon el servicio de lunch escolar diseñado para alimentar de manera nutritiva y saludable respetando las normas indicadas por el ministerio de educación y los valores nutritivos sugeridos por la OMS

1.9 Visión

Estar poseionado en todos los planteles educativos privados y fiscales del Ecuador dentro de los próximos 5 años ofreciendo salud y bienestar para los que consuman nuestros productos

CAPITULO 2

ANÁLISIS DE MERCADO

2.1 Encuesta

2.1.1 Composición de la Encuesta.

2.1.1.1 Perfil del Consumidor

El perfil del consumidor me permitirá establecer conocer los diferentes rasgos o característica propios de los consumidores finales que adquirirán mi producto. Para ello es necesario clasificarlos e identificarlos por características similares en el ámbito geográfico, demográfico, psicografico y conductual. De este manera sabremos quienes será nuestros consumidores finales.

Base Geográfica:

Región:	Costa
Ciudad:	Guayaquil
Sector:	Urbano
Clima:	Tropical, húmedo y frío

Base Demográfica:

Sexo:	Femenino y Masculino
Edad:	Todas las edades
Ingresos:	Poder adquisitivo medio y alto
Ocupación:	Cualquiera
Religión:	No afecta
Orden étnico:	No afecta

Base Psicográfica:

Clase Social:	Clase media y media alta y alta
Personalidad:	No afecta

Se escogió esta clase social por la oportunidad de negocio que existe al poder atender los bares del Instituto Particular Abdón Calderón.

Base Conductual:

Beneficios buscados:	Salud y mejor desempeño académico del alumno
Tasa de uso/ consumo:	Intensivo
Actitud hacia el producto:	Positivo y entusiasta

2.1.2 Objetivos de la encuesta

A través de estas encuestas podrá conocer los hábitos alimenticios que tienen los niños y jóvenes en etapas estudiantiles por medio de los padres que son los que interceden directamente en su comportamiento frente a la comida. Ya que son ellos los que proveen de alimentación a sus hijos o les dan dinero para adquirir comida en los bares.

De esta manera podrá establecer estrategias para poder comercializar mi producto de mejor manera con mayor aceptación tanto por parte de los padres e hijos.

Esta encuesta está dirigida a todos los padres de familias tanto hombres como mujeres que tienen hijos en etapa estudiantil y que seguramente están interesados en la salud y bienestar de sus primogénitos dentro del IPAC.

2.1.2.1. Población y Muestra- Alumnos de la sección pre kínder a séptimo de básica.

Según datos del Instituto Particular Abdón Calderón (IPAC)¹ se han registrado alrededor de 2080 estudiantes que abarca desde la sección pre kínder hasta el séptimo año básico lo que representaría el universo a tomar en consideración para el cálculo de la muestra.

Universo: 2080 alumnos

¹ datos proporcionados por el Instituto Particular Abdón Calderón (IPAC)

Previo a la realización de encuestas se seleccionó el tamaño de muestra requerida para estimar este parámetro, con un límite para el error de estimación, basados en un muestreo aleatorio simple, que se determinó por la siguiente ecuación para población finita:

Muestra, será seleccionada mediante la aplicación del método del muestreo aleatorio simple de una población²:

$$n = \frac{1}{\frac{N-1}{N n_0} + \frac{1}{N}}$$

$$n_0 = \frac{z^2 p(1-p)}{d^2}$$

Donde:

N es el tamaño de la población.

P es la estimación a priori del porcentaje que se quiere estimar. Cuando no se tiene estimaciones previas se recomienda utilizar $p=0,5$ ya que da el tamaño de muestra más grande posible, dado un conjunto de parámetros determinados.

d es el error de diseño aceptado. Generalmente se usa 0,05, es decir, el porcentaje real estaría 5 puntos porcentuales por debajo o por encima de la estimación obtenida.

Z es el valor de una variable distribuida normal estándar tal que la función de probabilidad acumulada en ese punto es $F(z)=1-\alpha/2$. Usando un nivel de confianza de 90%, $\alpha = 0,1$ y z sería 1,64.

N	2080
N-1	2079
Nno	559436,80

² Thompson, S. (1992). *Sampling*. Wiley & Sons, Inc.

No	268,96
z2	2,6896
P	0,5
(1-p)	0,5
d2	0,0025
N	238,27

n= 238 Alumnos

2.1.2.2 Preguntas para la encuesta.

1. Sexo
 - a. Masculino
 - b. Femenino
2. ¿Cómo es la alimentación de su hijo en el instituto educativo?
 - a. Le envía dinero
 - b. Le envía comida preparada
 - c. Ninguna de las anteriores
3. Conoce usted sobre lo perjudicial que puede ser para la salud de su hijo una mala alimentación
 - a. Si
 - b. No
4. Conoce usted sobre los beneficios que puede ser para la salud y desempeño académico de su hijo una buena alimentación?
 - a. Si
 - b. No
5. Estaría de acuerdo en que los bares de las instituciones educativas ofrezcan productos alimenticios altamente nutritivos en vitaminas y minerales
 - a. Si
 - b. No
6. Estaría de acuerdo en pagar por un combo altamente nutritivo entre \$3 a \$5 sabiendo los beneficios que recibiría su hijo a nivel físico y mental?
 - a. Si
 - b. No
7. Escoja el combo a su elección:
 1. Sánduche de ensalada +B,Uva
 2. Sánduche de atún o pollo + B. Toque tropical;
 - 3.Sanduche de Espinaca+ B. Sueño de Naranja

TABLA COMPARATIVA ENTRE NUESTRO PRODUCTO VS COMPETENCIA

PRODUCTO	Sanduche Increible Hulk	Hamburguesa	Pizza
Calorías	150	1000	600
Grasas	10	70	40
Grasas saturadas	90	570	330
Colesterol	39	195	50
Sodio	280	1420	1050
Carbohidratos	13	46	41
Proteínas	12	52	21
Fibras	1	3	6
Azúcar	0	8	1

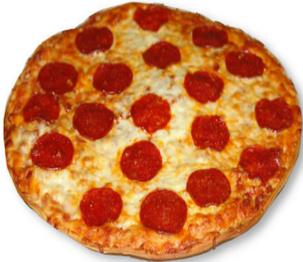


TABLA COMPARATIVA ENTRE NUESTRO BATIDO VS SODA

PRODUCTO	SODA	SUPER VAINILLA FROST
Calorías	43,40 kcal	63,40 kcal
Grasa	0mg	1 mg
Colesterol	0mg	12 mg
Sodio	8mg	95 mg
Carbohidratos	10,85g	10,30g
Fibra	0g	0,80 g
Azúcares	10,85	10,30g

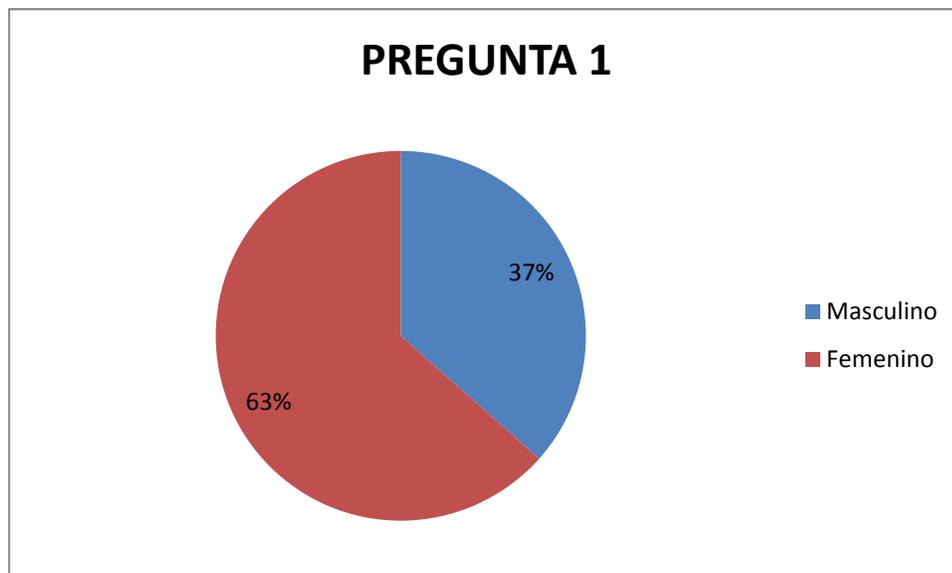
Proteínas	0g	2,90g
Vitamina A	0ug	22,80ug
Vitamina B12	0ug	0,20ug
Hierro	0,03 mg	0.09mg
Vitamina C	0mg	0,09mg
Calcio	4mg	110mg
Vitamina B3	0mg	0,74mg

2.1.2.3. Resultados de la encuesta dirigida a las empresas

Tabla 2.1.2.3.1.- Pregunta 1: Genero

	Freq	%
Masculino	87	36,55
Femenino	151	63,45
Total	238	100

Grafico 2.1.2.3.1.- Pregunta 1: Genero



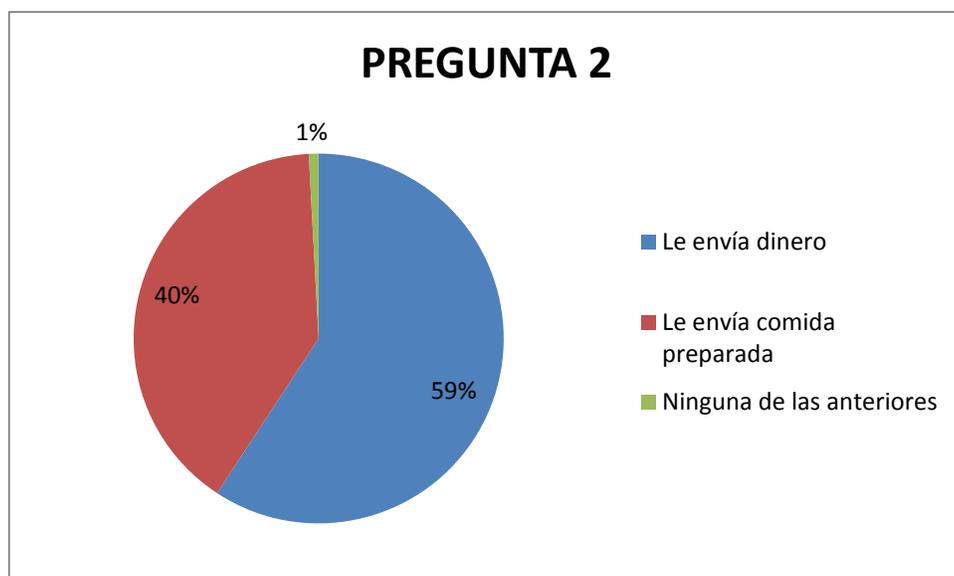
Fuente: Elaborado por el autor

El 63% de las personas encuestadas pertenecen al sexo femenino y el 37% de las personas son del sexo masculino.

Tabla 2.1.3.2.2.- Pregunta 2 ¿Cómo es la alimentación de su hijo en el instituto educativo?

	Freq	%
Le envía dinero	141	59,24
Le envía comida preparada	95	39,92
Ninguna de las anteriores	2	0,84
Total	238	100%

Grafico 2.1.3.2.2.- Pregunta 2 ¿Cómo es la alimentación de su hijo en el instituto educativo?



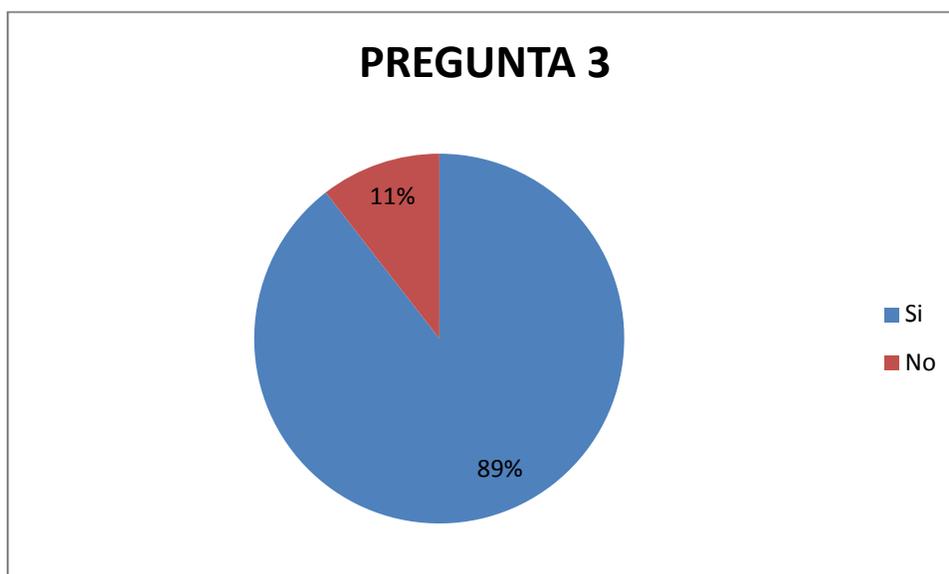
Fuente: Elaborado por el autor

El 59% de las personas encuestadas indican que le envían dinero, el 40% indican que le envían comida y el 1% indican ninguna de las anteriores.

Tabla 2.1.3.2.3.- Pregunta 3 ¿ Conoce usted sobre lo perjudicial que puede ser para la salud de su hijo una mala alimentación?

	Freq	%
Si	213	89,5
No	25	10,5
Total	238	100

Grafico 2.1.3.2.3.- Pregunta 3 ¿Conoce usted sobre lo perjudicial que puede ser para la salud de su hijo una mala alimentación?



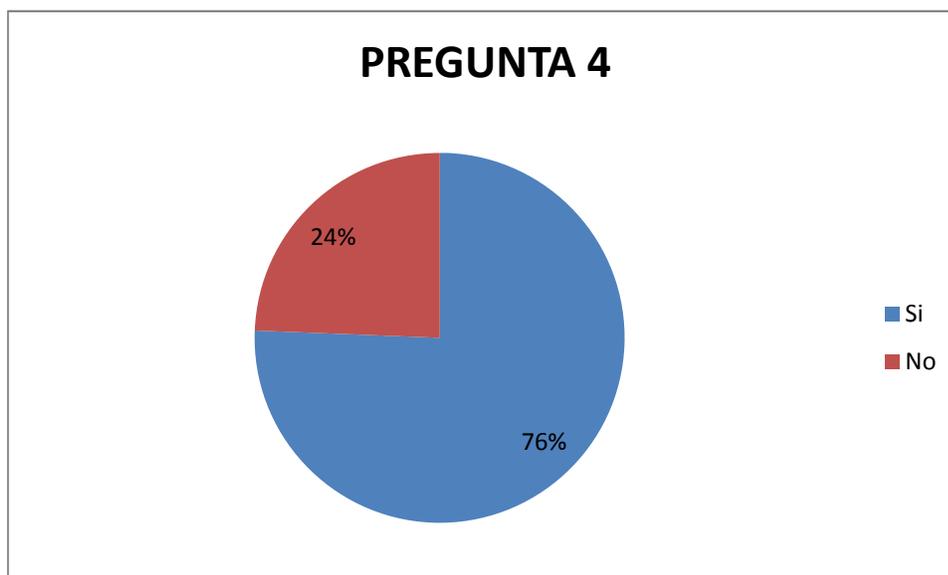
Fuente: Elaborado por el autor

El 89% de las personas encuestadas indican que conocen lo perjudicial en la alimentación de su hijo y el 11% lo desconocen.

Tabla 2.1.3.2.4.- Pregunta 4.- ¿Conoce usted sobre los beneficios que puede ser para la salud y desempeño académico de su hijo una buena alimentación?

	Freq	%
Si	180	75,63
No	58	24,37
Total	238	100

Grafico 2.1.3.2.4.- Pregunta 4.-¿ Conoce usted sobre los beneficios que puede ser para la salud y desempeño académico de su hijo una buena alimentación?



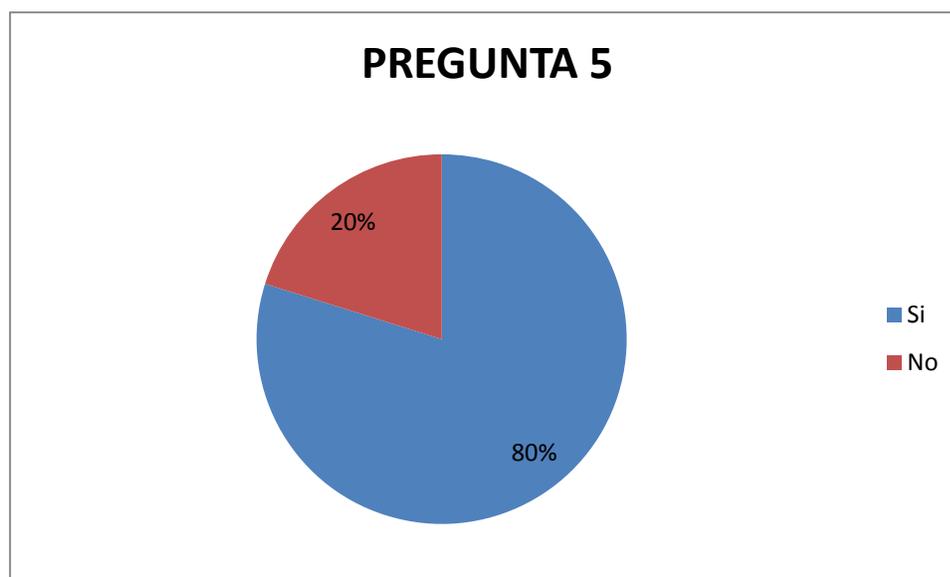
Fuente: Elaborado por el autor

El 76% de las personas encuestadas indican que conocen los beneficios de una alimentación balanceada para sus hijos y el 24% de las personas desconocen los beneficios.

Tabla 2.1.3.2.5.- Pregunta 5 ¿Estaría de acuerdo en que los bares de las instituciones educativas ofrezcan productos alimenticios altamente nutritivos en vitaminas y minerales?

	Freq	%
Si	190	79,83
No	48	20,17
Total	238	100

Grafico 2.1.3.2.5.- Pregunta 5 ¿Estaría de acuerdo en que los bares de las instituciones educativas ofrezcan productos alimenticios altamente nutritivos en vitaminas y minerales?



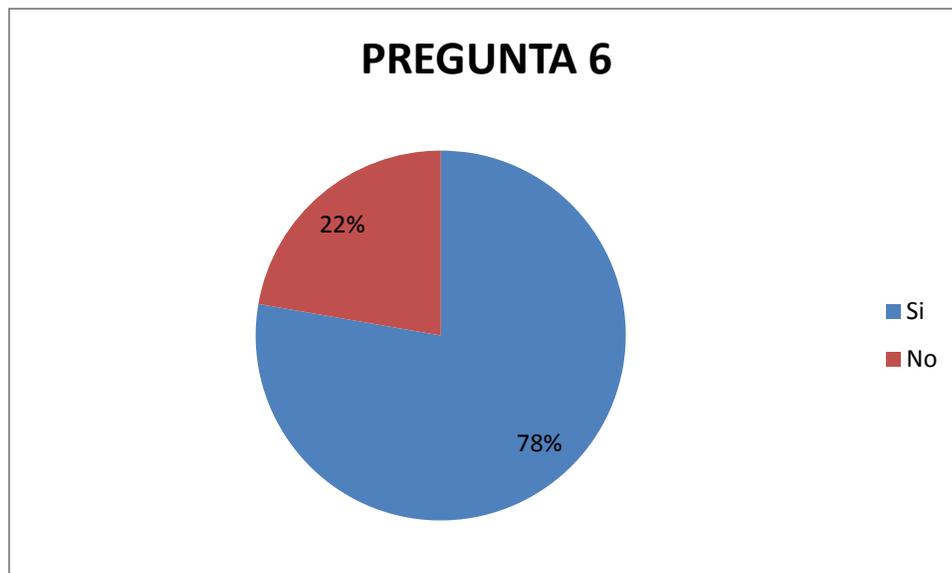
Fuente: Elaborado por el autor

El 80% de las personas encuestadas indican su aceptación y el 20% de las personas no están de acuerdo.

Tabla 2.1.3.2.6.- Pregunta 6 Estaría de acuerdo en pagar por un combo altamente nutritivo entre \$2 a \$2,50 sabiendo los beneficios que recibiría su hijo a nivel físico y mental?

	Freq	%
Si	185	77,73
No	53	22,27
Total	238	100

Grafica 2.1.3.2.6.- Pregunta 6 ¿Estaría de acuerdo en pagar por un combo altamente nutritivo entre \$2 a \$2,50 sabiendo los beneficios que recibiría su hijo a nivel físico y mental?



Fuente: Elaborado por el autor

El 46% de las personas encuestadas indican su aceptación con el combo 1; el 38% por el combo 2 y el 16% por el combo 3.

2.2. INDICADORES

Para tomar decisiones es necesario conocer los resultados que nos están dando las estrategias que estamos aplicando en nuestra empresa para vender nuestros productos para esto es necesario tener un registro histórico para llevar una medida cuantitativa de los diferentes procesos que se lleven a cabo en nuestro negocio.

2.2.1. ¿Cómo hacerlo?

Lo que debemos hacer es crear la estrategia para cualquier proceso, luego capacitar al recurso humano para que actúen en base a lo que queremos y luego ponerlo en práctica. Cada transacción con nuestro cliente podrá ser un indicador y saber sobre lo que percibe de nuestro producto.

	Variedad	Capacitación e información del producto	Comunicación con el cliente
Indicador	Satisfacción del cliente por variedad	Satisfacción del clientes	Recordación de la marca y el producto
Nombre	Mediana de la respuesta a la sgte. afirmación: Así me siento con los productos (Totalmente de acuerdo) (De acuerdo) (en desacuerdo)	Mediana de la respuesta a la sgte. afirmación: Así me siento con la capacitación y la información recibida (Totalmente de acuerdo) (De acuerdo) (en desacuerdo)	Porcentaje de personas que recordaron una publicidad realizada por la empresa
Fórmula	Mediana	Mediana	(Número de personas que recordaron una publicidad /Total de respuestas) x100
Frecuencia de Medición	Trimestral	Trimestral	Trimestral

Fuente: Elaborado por el autor

Tabla 2.2.2. Estrategias, Objetivos e Indicadores

Estrategia	Objetivos derivados de la estrategia	Indicadores
Publicitar y dar a conocer nuestra marca realizando diferentes ferias y casas abiertas en colegios.	Alcanzar un aumento de nuestros puntos de ventas en diferentes escuelas y colegios	Numero de nuevos contratos con escuelas o colegios por año
Tener información periódica de que es lo que hace mi competencia.	Capacitar sobre la nutrición a través de profesionales hacia directivos, padres de familia e hijos para que prefieran consumir nuestros productos	— % ventas mensuales
Firmar acuerdos estratégicos con diferentes marcas que tengan un gran porcentaje de posesión en el mercado donde se desarrollan.	Realizar alianzas con tiendas y proveedores en Guayaquil para poder comercializar nuestros productos y tener el respaldo de productos que ya tiene un mercado ganado.	—% de eventos por año

Fuente: Elaborada por el autor

2.3. ANALISIS DEL ENTORNO

2.3.1. Económico

Es necesario que la persona que vaya a emprender un negocio conozca aspectos elementales como la inflación, desempleo, petróleo entre los más importantes.

Estos indicadores nos pueden aclarar si nuestro negocio puede aprovechar las diferentes circunstancias económicas para poder vender nuestro producto.

La realidad económica me podrá ayudar a decidir si que precios puedo establecer, cual es mi mercado, que beneficios puedo recibir durante mis acciones como empresario etc.

FECHA	VALOR
Marzo-31-2012	6.12 %
Febrero-29-2012	5.53 %
Enero-31-2012	5.29 %
Diciembre-31-2011	5.41 %
Noviembre-30-2011	5.53 %
Octubre-31-2011	5.50 %

Septiembre-30-2011	5.39 %
Agosto-31-2011	4.84 %
Julio-31-2011	4.44 %
Junio-30-2011	4.28 %
Mayo-31-2011	4.23 %
Abril-30-2011	3.88 %
Marzo-31-2011	3.57 %
Febrero-28-2011	3.39 %
Enero-31-2011	3.17



Ecuador es el miembro más pequeño de la OPEP y los altos precios del petróleo han permitido al presidente Rafael Correa elevar los gastos en hospitales, carreteras y escuelas, que apuntalaron el crecimiento económico el año pasado e impulsaron la popularidad de Correa entre los pobres.

En tanto, la tasa de ocupación plena se ubicó en 49,9% a diciembre de 2011 en Ecuador, cuya población activa es de 8 millones de personas, de los cuales casi 4,5 millones están empleados.

Según la composición del mercado laboral, un 78,9% de los ocupados prestan servicio en el sector privado y un 21,1% en el público a diciembre pasado, señaló el Inec.

2.3.2 Político

Es necesario también conocer las tendencias políticas actuales por las que atraviesa nuestro país para saber si nuestro negocio tiene futuro con el pasar del tiempo ya que es importante conocer la ideología política que profesa el partido de gobierno que está en el poder ya que esto puede afectar en las decisiones políticas financieras que el presidente pueda tomar desde su punto de vista para bien.

Correa expone ante los ciudadanos y el mundo que la época de inestabilidad en Ecuador está quedando atrás y recordó que su mandato de más de tres años permite dar garantías después de que en una década se sucedieran siete presidentes.

Dice que Ecuador y la nueva Constitución de 2008 garantizan la seguridad jurídica para la inversión nacional y extranjera, y que existe un nuevo código de producción que ratifica las reglas de juego y da incentivos tributarios en el país.

2.3.3. Ambiente demográfico

Las cifras revelan que en Ecuador existen 14'483.499 habitantes y 4'654.054 viviendas particulares. El 72% de casas tienen agua proveniente de red pública y el 93.2% servicio eléctrico de red pública. Además, 2'438.056 familias tienen vivienda propia.

La provincia más poblada es Guayas, que concentra el 25,2% del total de la población, seguida por Pichincha con el 17,8%.

La ciudad más poblada es Guayaquil con 2'291.158 habitantes, le sigue Quito con 1'619.146, Cuenca con 331.888 y Santo Domingo con 305.632 personas.

El 7,3% del total de la población es afroesdendiente y el 7% indígena.

Los hogares de Ecuador tienen en promedio 3,8 integrantes y 1,6 hijos

2.3.4. Tecnológico

Es necesario para todos los negocios aplicar tecnologías que permitan un desarrollo sostenido de los diferentes procesos que estos apliquen garantizando eficiencia en los diferentes departamentos o campos que vayamos a implantar.

En mi caso pienso que utilizare toda la tecnología que solicita el Ministerio de Educación de Ecuador para poder desarrollarme en ambiente optimo de trabajo seguro y que garantice a nuestros clientes la higiene y manipulación correcta de los alimentos.

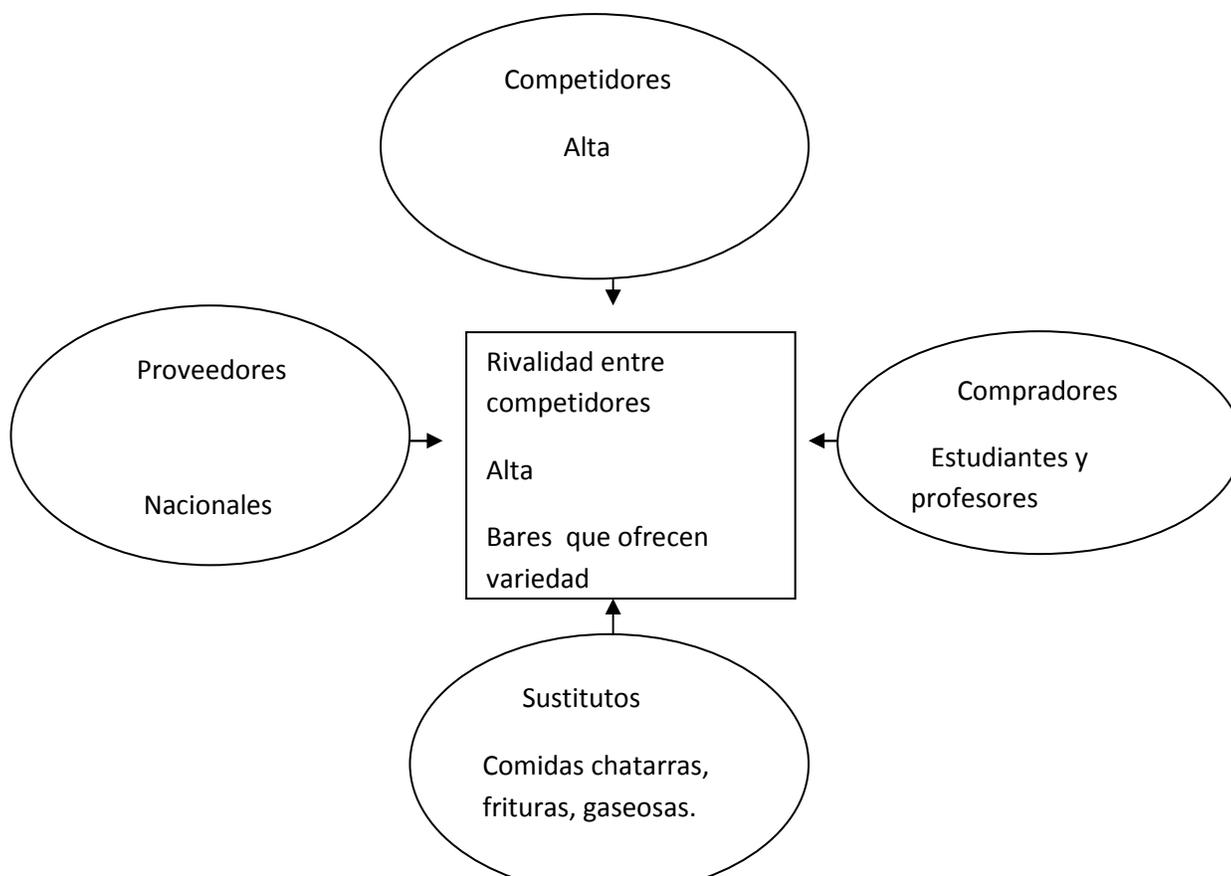
Referente a publicidad utilizaremos las redes sociales, páginas webs, emails, mensajes de pin, etc para poder dar a conocer nuestros productos, precios, promociones o eventos que vayamos a organizar en un futuro.

2.3.5. Ambiente cultural

Por lo general en Ecuador se importan muchas modas de Occidente es especial de Estados Unidos y a diario lo podemos observar como es el uso de Celulares con internet, aplicaciones informáticas como el Facebook, Hi, lo cual nos ha mal acostumbrado a tener lo que deseamos en poco tiempo o aun click de distancia.

A nivel alimenticio lastimosamente hemos emulado la manera nutritivos con comidas rápidas bajas en nutrientes a causa de la creciente aumento de las cadenas de restaurantes de diferentes franquicias que ofrecen productos contrarios a la ideología que pienso implantar.

2.4. FUERZAS DE PORTER



2.4.1. Rivalidad entre competidores existentes:

En todo el colegio seremos vendedores exclusivos de los 4 bares que maneja el IPAC es decir no tendremos competidores cerca de nuestra área de trabajo.

2.4.2. Amenaza de nuevos competidores:

Hace referencia a la entrada potencial de empresas que vendan el mismo tipo de producto. Al intentar entrar a una industria, se podría tener barreras de entradas tales como la falta de experiencia, lealtad del cliente, cuantioso capital requerido, falta de canales de distribución, falta de acceso a insumos, saturación del mercado, etc. Pero también podrían fácilmente ingresar si es que cuenta con productos de calidad superior a los existentes, o precios más bajos. Nuestros competidores directos son las madres que envían lonchera a sus hijos y los productos de snaks que existen en el mercado como Kchitos, Sanduches de Gasolineras, Sodas etc.

Esto nos obliga a nosotros como empresa establecer las barreras que permitirán tratar de bloquear el ingreso de nueva competencia. Esto puede ser tener tecnología eficiente, productos de alto nivel nutricional con sabores agradables a todos los

estudiantes, experiencia garantizada por un excelente servicio con los estudiantes, precios accesibles para los estudiantes y a su vez a los padres, retroalimentación continua con nuestra clientela creando un ambiente de fidelidad.

2.4.3. Poder de negociación de los compradores:

Nuestra capacidad de negociación será mayor ya que tenemos elevada demanda de consumidores de nuestros productos ya que el ser los únicos en proveer alimentos en horario de recreo solo pueden buscarnos a nosotros. Esto nos compromete mas a ser una empresa que ofrezca calidad en todos los aspectos ya que somos la única fuente de obtención de comida para los alumnos.

2.4.4. Poder de negociación de los proveedores:

Hace referencia a la capacidad de negociación con que cuentan los proveedores, por ejemplo, mientras menor cantidad de proveedores existan, mayor será su capacidad de negociación, ya que al no haber tanta oferta de insumos, éstos pueden fácilmente aumentar sus precios.

En este caso los Supermercados pueden ser más flexibles ya que en la actualidad cadenas como Megamaxi, Mi Comisariato, Almacenes Tía, Almacenes Akí, El Coral entre otros ofrecen productos similares a diferentes precios. Se podría buscar fácilmente otra opción en caso de no poder negociar a favor de nuestros intereses con alguna de ellas.

2.4.5. Amenaza de productos sustitutos:

Hace referencia a la entrada potencial de empresas que vendan productos sustitutos o alternativos a los de la industria.

En este caso existen productos como sandwiches caseros, de Gasolineras o negocios como Life To Go que expenden productos similares a los nuestros.

2.5. ANALISIS FODA

2.5.1. Fortalezas:

1. Conocimiento de la necesidad primordial que desea satisfacer los padres y directivos del colegio
2. Capacidad del personal.
3. Productos con niveles nutricionales superiores a la competencia
4. Personal calificado y listo para emprender este modelo de negocio
5. Precios competitivos
6. Excelente servicio de atención con su respectiva retroalimentación.

2.5.2. Oportunidades:

1. Puntos de ventas fijos en diferentes lugares de la ciudad.
2. Realizar alianzas estratégicas.
3. Ser los únicos proveedores de alimentos en las instituciones educativas
4. Oportunidad de ser auspiciantes de eventos para realzar la marca.

2.5.3. Amenazas:

1. Clima adverso que afecte los precios de nuestra materia prima
2. Campaña agresiva de las grande cadenas de comidas rápidas

2.5.4. Debilidades:

1. Empresa nueva no conocida, lo que significará minimizar errores para acelerar el proceso de fidelizacion con los clientes y los directivos del colegio.

2.5.5. Matriz F.O.D.A.

2.5.5.1 Matriz F.O.D.A.

	OPORTUNIDADES O	AMENAZAS A
	1. Alianzas estrategicas 2. Eventos	1. Clima Adverso 2. Competencia Potencial
FORTALEZAS F	ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA FA
1. Capacidad de personal 2. Producto Ofrecido 3. Excelente Servicio 4. Precios Competitivos	1. Realizar alianzas 01 ,F2 2. Fortalecer imagen de la empresa 02, F3, F2	1. Desarrollo de un nuevo servicio A2
DEBILIDADES D	ESTRATEGIA DO	ESTRATEGIA DA
1. Negocio nuevo 2. Habitos Aliment.	1. Promocionar la empresa 02, 01	Posicionamiento del mercado A1, D1

2.6. PROVEEDORES

Nuestro Proveedor principal será el Mi Comisariato porque comprobamos que ellos ofrecen mayor variedad de productos acordes a nuestra línea nutricional que lo que pueden ofrecer los mercados municipales o Supermaxi, Almacenes Tía, El Coral o Gran Aki.

En caso de no encontrar los productos deseados optaremos por ir al Supermaxi ya que tiene igual o mayor cantidad de oferta de productos aunque sus precios son superiores al de Mi Comisariato entre un 5% a 15%

CAPITULO 3

PRODUCTO Y SERVICIO

3.1. Estrategias de precios y servicios

Nuestros sandwiches y batidos serán vendidos a un precio de \$1,75 y \$0,75 respectivamente, precio el cual según nuestras encuestas nuestros consumidores aceptan pagar. A diferencia de nuestra competencia en nosotros tenemos un precio superior a ellos de hasta 25% el cual es justificado ya que proveemos un producto de calidad nutricional superior a la competencia.

3.1.1. Motivación para la fuerza de ventas

- Charlas a nuestros empleados sobre su aporte en nuestra empresa y el valor que ellos aportan para que la misma pueda funcionar.
- Organizar una tarde deportiva una vez cada 3 meses para integrarlos más al proyecto en el cual ellos se desenvuelven.
- Reconocer a los empleados que durante cada vez han demostrado sacrificio y eficiencia en su área de trabajo
- Realizar reuniones donde ellos estén presente en la cual se notifiquen cualquier cambio y a su vez para escuchar sugerencia de ellos sobre ciertas cosas que no estén de acuerdo.
- Trazar metas sobre cada uno de ellos las cuales será medidas mediante encuestas o cajas de sugerencias

- Estar cerca de nuestro personal en el ámbito profesional, es decir conocer sus necesidades y poder brindarles apoyo académico si es que están interesado en tomar alguna carrera educativa.

PROGRAMA DE CAPACITACION ANUAL		
FECHA	ACTIVIDAD	OBJETIVO
1era Sem. Enero	Manipulación e higiene con alimentos	Garantizar sanidad e higiene en nuestros productos
1era Sem. Abril	Nutrición Básica	Actualizar conocimientos de nuestros empleados.
1era Sem Agosto	Contabilidad Básica	Ilustrar a los empleados sobre el manejo del dinero.
1era Sem Diciembre	Introducción a la Neurolingüística	Conocer nuevas técnicas sobre manejo de clientes.
PROGRAMA DE MOTIVACION ANUAL		
FECHA	ACTIVIDAD	OBJETIVO
1era Sábado Junio	Cena con Karaoke en un Restaurant	Estrechar lazos de amistad entre compañeros.
1era Sem. Diciembre	Cena y entrega de Juguetes a los empleados	Fidelizar a los empleados a su trabajo.

3.1.2. Reclutamiento, Selección e Inducción.

Primero a través de un anuncio de periódico haremos el reclutamiento de personal. Después evaluaremos las hojas de vida de cada uno de ellos para seleccionar a los más idóneos y posteriormente se les hará una breve inducción de las funciones y procesos que se realizarán mientras trabajen para la Louncherita.

3.1.2.1. En la hoja de vida observamos:

- Conocer su pasado laboral para tener una referencia de que estará familiarizado en el ámbito de la atención al cliente
- Conocer su preparación académica ya que sabremos si es una persona que conozca elementos básicos como operaciones matemáticas básicas, comportamiento adecuado con las personas etc.
- Referencias laborales ya que esto nos permitirá conocer un poco más acerca del comportamiento dentro del área de trabajo de nuestro futuro empleado

3.1.2.2. Físicamente observamos:

- La actitud de la persona para conocer si estará dispuesta a esforzarse por ofrecer un servicio eficiente y cada día mejor
- La manera de expresarse ya que así determinaremos un poco como será la relación cara a cara con nuestros clientes, ya que debe ser claro para no cometer mal entendidos.

- La presentación física ya que ellos estarán en un área donde la higiene es nuestra carta de presentación de nuestra empresa
- Pruebas psicológica para conocer si existen problema personales de los empleados que puedan influir en su comportamiento durante su jornada de trabajo.

3.2. COMPETENCIA

La competencia que vamos a tener en este caso físicamente no existirá ya que manejaremos los 4 bares que posee la institución, pero si nuestro producto no es del agrado de los estudiantes, ellos comenzaran a traer comida preparada sus hogares que por lo general suele ser comida chatarra, frituras o gaseosas y a la larga pueden ocasionar quejas que lleguen a oídos de los directivos del Colegio, los cuales pueden reaccionar con la culminación del contrato de venta de alimentos. Por eso debemos de ofrecer un producto nutricional que también tenga el agrado y aceptación que tenían por los productos que expendían los bares anteriormente.

3.3. ESTRATEGIAS DE PROMOCION

3.3.1. Información a transmitir al consumidor

"La combinación de Calidad, Precio y originalidad" es la clave de distinción" Adicional realizaremos conferencias y charlas a los estudiantes con sus respectivos padres para darles a conocer lo que estamos ofreciendo explicando los beneficios nutricionales que obtienen al ingerir nuestros productos. Adicional en estas charlas se realizaran foros donde intercambiaremos información con los estudiantes y los

padres sobre procedimientos, ingredientes, permisos y demás que deseen conocer sobre nosotros.

3.3.2 Atributos especiales del producto

Precio, calidad y cumplimiento son los principales atributos del producto.

Debemos mantenernos atentos siempre con estas tres variantes las cuales nos permitirán posesionarnos de la mente de los estudiantes, padres de familia y directivos que son nuestros evaluadores que diariamente calificaran nuestro trabajo en las diferentes aéreas que tenga alcance nuestra empresa. En el precio deberemos estar a la par de nuestra competencia para cerrar ese camino de economía que por lo general escogen los padres. Lo que respecta a la calidad es necesario cumplir con los estándares de calidad establecidos por la Louncherita que permitirán ofrecer un servicio excelente y por último la originalidad lo cual será un factor determinante para llamar la atención de nuestros clientes siendo creativos y estando actualizados con ellos.

3.3.3. Característica distintiva

Nosotros debemos resaltar de los bares anteriores, para lo cual se ha capacitado a nuestro personal para ofrecer un servicio agradable permisible a la retroalimentación.

Nuestra gama de productos alimenticios serán diferentes a los anteriores con sabores agradables y propiedades nutricionales superior a las pasadas.

Aparte de eso nuestros sandwiches estarán envueltos en funda de embalaje junto a una servilleta. Lo llamativo de nuestros sandwiches será que estarán bien expuestos y colocados los ingredientes produciendo el deseo de consumirlo inmediatamente similar al momento en que uno observa los carteles de productos y precios en los diferentes locales de los patios de comidas de los Malls.

Nuestros productos llevaran nombres atractivos para los estudiantes, al igual que el sabor de los productos que sin ser Hamburguesas o Hot dogs ofrecerán sabores nuevos y más persuasivos para ellos. Para esto la nutricionista que nos asesora nos tiene el menú desarrollado para nuestros futuros clientes, dicho menú que ha sido probado en diferentes ferias en instituciones educativas y ha tenido una gran aceptación.

3.3.4 Medios que está expuesto el segmento de mercado

Buscaremos medios masivos como periódicos que se comercializan en la parroquia la Puntilla.

En esta ocasión el periódico Viva de Samborondon que se distribuye de manera gratuita y que tiene gran aceptación de la gente que vive en ese sector.

También usaremos las redes sociales como Tivtter, Facebook, Mensajes Blackberry para difundir todo acerca de nosotros, productos, servicios, beneficios etc.

Campaña RRPP en Televisión

En vez de tener publicidad pagada en diferentes canales de televisión buscaremos que nos inviten a programan en vivo conocidos como Revistas Familiares, en este caso puede ser, En Contacto de Ecuavisa, El Club de la Mañana, Despertándose de TC Televisión etc. Para explicar a que nos dedicamos y cuál es nuestro aporte hacia la sociedad.

También que nos realicen reportajes que aparecen en categoría de Salud y Sociedad en los noticieros de los diferentes canales donde se enfatice nuestro aporte a la sociedad.

Adicional esto nos permitirá mostrarnos a los demás colegios y ellos podrán notar nuestra preocupación por los niños.



CAPITULO 4

ANALISIS OPERACIONAL

4.1. DESARROLLO DE PROCESOS

4.1.1. Compras

GERENTE. Verifica el inventario que existe en cada bar

GERENTE Revisa Software para confirmar en pantalla

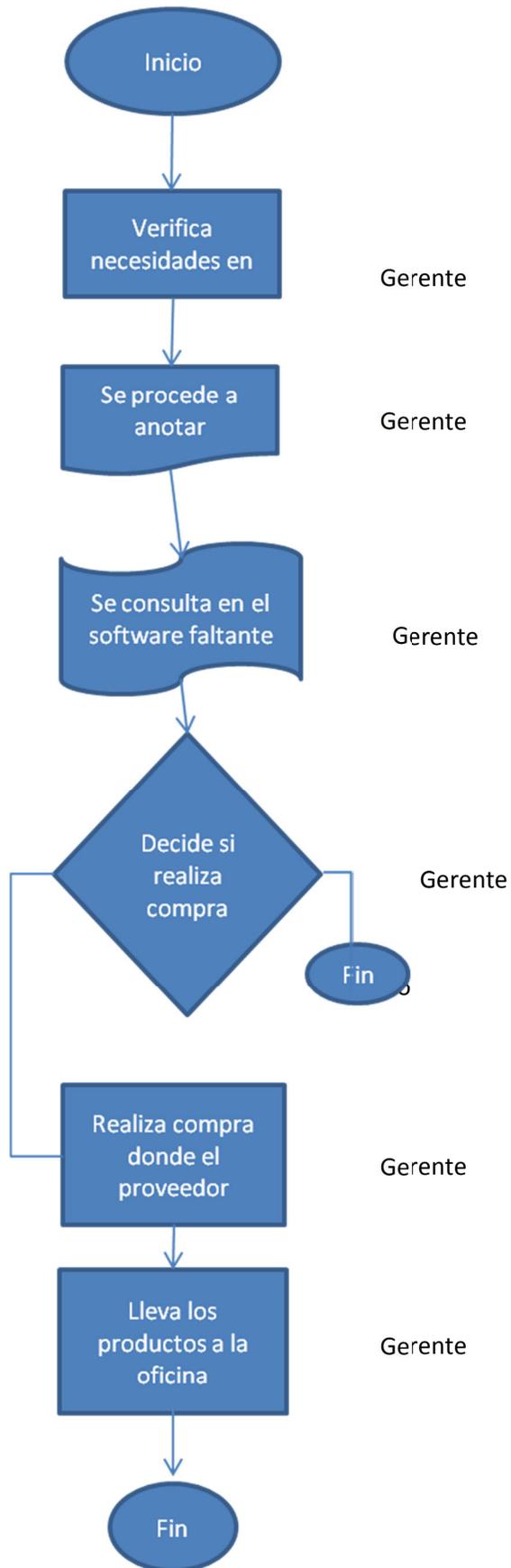
GERENTE Decide si es necesario realizar compra de suministro de cocina.

GERENTE. Realiza la compra donde el Proveedor en este caso Mi Comisariato

GERENTE. Paga a proveedor

GERENTE Lleva el producto a la Oficina donde también se encuentra el área de preparación de alimentos.

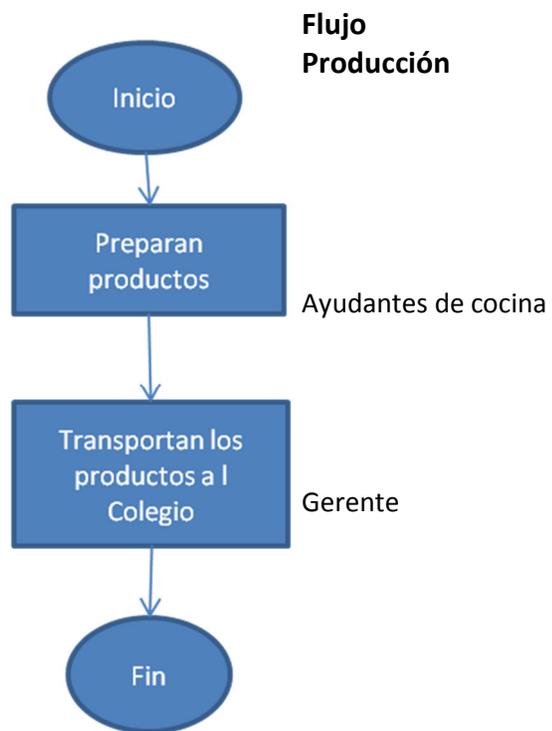
Flujo de Compras.



4.1.3Produccion

Ayudantes de Cocina: Preparan los productos alimenticios con la Supervisión del Gerente

Gerente: Lleva los alimentos preparados a los bares de la escuela



4.1.3. Ventas

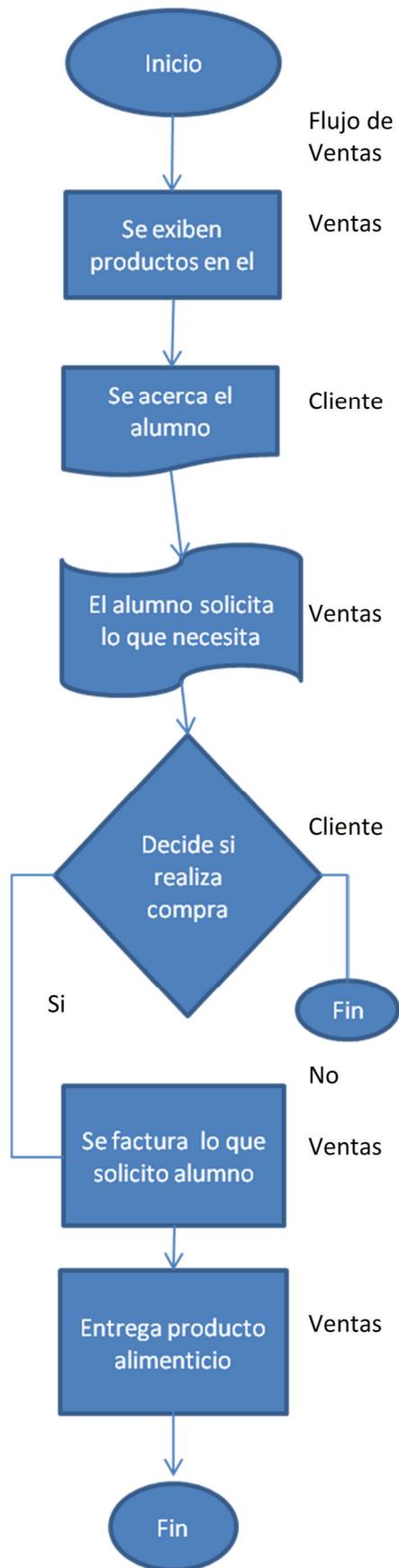
Se exhibe en el bar, se acerca el cliente y solicita lo que necesita

Se indica las opciones que tenemos / si no tenemos el cliente se retira

El cliente se decide por alguna opción / si no tenemos el cliente se retira

Se factura y Cancela

Se le entrega su compra y se retira



4.2. LOCALIZACION DEL NEGOCIO

Los bares están ubicados dentro del Instituto Particular Abdón Calderón el cual está ubicado en el km 2 vía Samborondon, Parroquia la Puntilla.

4.2.1. Ubicación del local



Fuente: www.ipac.edu.ec/

4.2.2. Distribución del local

4.2.2.1. Ilustración de la distribución



Fuente: Elaborado por el Ministerio de Educación

4.2.3. Requerimiento de equipos

Tabla 4.2.3.1 Detalle de requerimientos

Cantidad	Descripción
1	Computadora
1	Escritorios para computadoras de oficina
4	Escritorio para caja registradora
1	Sillas para escritorio
1	Camioneta con balde metálico cerrado
4	Cajas Registradora
1	Archivador
	Equipos de Cocina
1	Impresora
5	Extintores

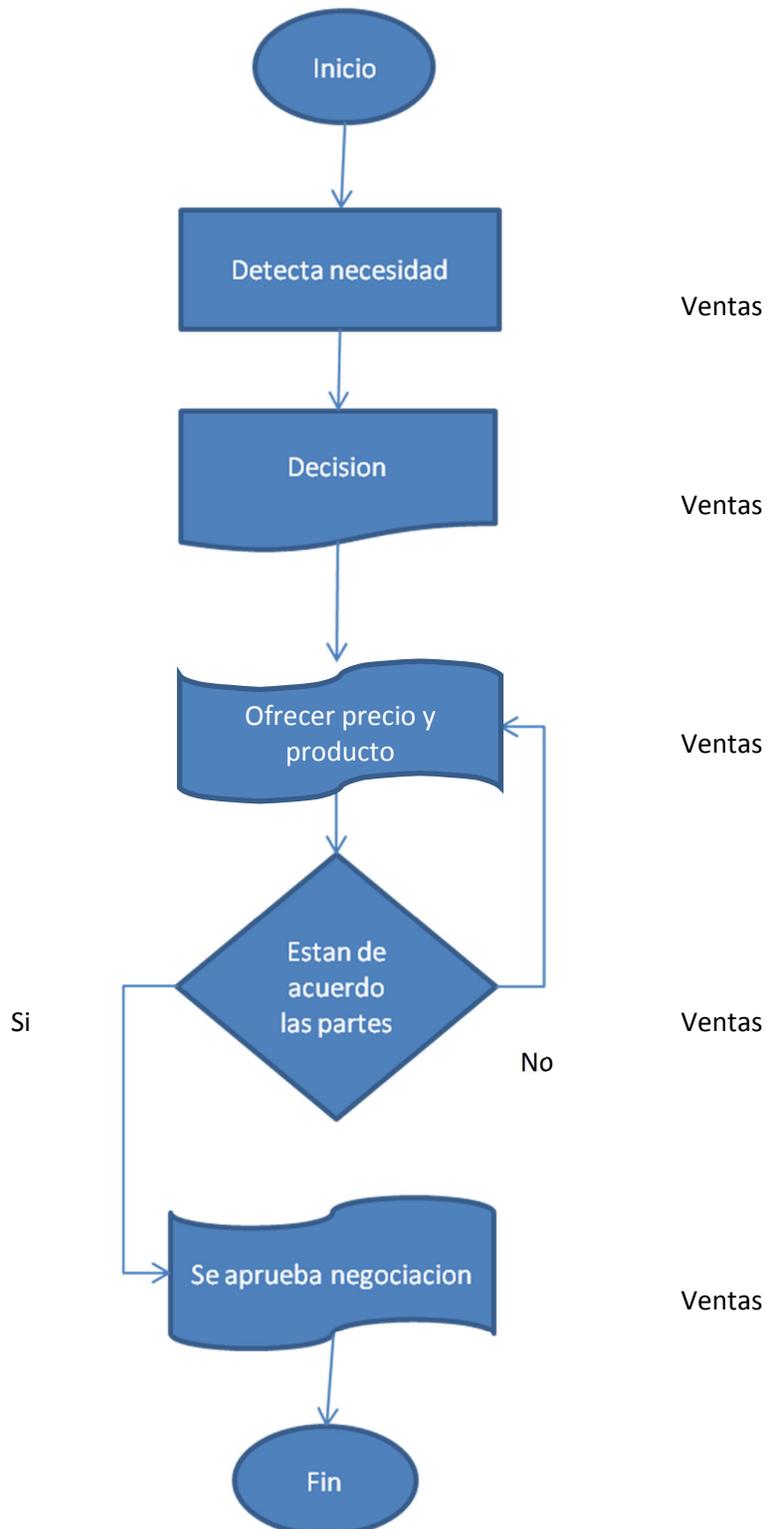
Fuente: Elaborado por el autor

CAPITULO 5

ESTUDIO TECNICO

5.1. DIAGRAMA DE FLUJO DEL SERVICIO A OFRECER

Diagrama 5.1.1. Detalle del servicio



5.2. DESARROLLO DEL SERVICIO

5.2.1. Calidad

Desde que hacemos el contacto con el directivo de la institución educativa, el trato hacia él debe ser de lo más cordial y ameno. Desde ese momento vamos enseñando nuestra carta de presentación.

Desde el día en que comienzan nuestros labores ofreciendo el servicio de bar todos también arranca nuestra campaña de ser mejores cada día en el área que nos estemos desarrollando.

Es primordial para nosotros tener una trata no tan formalizada con los jóvenes estudiantes ya que muchas veces esto puede crear una barrera entre los empleados y los estudiantes, perjudicando directamente a nosotros.

Para que esto no ocurra me tome la molestia de reunir al personal y establecer ciertos parámetros que se deben manejar dentro del bar.

1. Saludar a todos de la misma manera: Buenos días le gustaría.
2. Aconsejar a los estudiantes sobre precios e ingredientes de los sandwiches cuantas veces sea necesario manteniendo la cordura y los buenos modales.

3. Ser expresivos, es decir, toda la información que van a transmitir al consumidor, hacerla con alegría, reflejada en la cara y en las expresiones corporales.
4. Si la persona que compra los alimentos lo está degustando cerca del bar, preguntarle acerca del mismo, conocer su opinión, y si tienen alguna queja o comentario, anotarlo y depositarlo en el buzón de sugerencias.
5. Mantener el bar limpio y en orden al igual que la apariencia de cada uno de los empleados. Los mismos que deberán estar con su respectiva gorra, mandil y guantes.
6. Tener la lista de precios en un lugar visible y que sea fácil de comprender.
7. Atender de manera rápida y sin atolondramientos para evitar cualquier tipo de accidente con nuestros clientes. Ser eficientes.

Es necesario para que se cumplan todos estos puntos evaluar periódicamente a nuestros empleados y encuestar a los consumidores.

5.2.2. Tecnología

Ilustración 5.2.2.1 Detalle de gestión



Fuente: http://calidad-gestion.com.ar/boletin/46_iso_9000_cuadro_mando_integral.html

5.3. MECANISMOS DE CONTROL

5.3.1. Tipos de control

Utilizaremos 2 tipos de controles para nuestra empresa que son: control previo y concurrente

5.3.1.1. Control previo

Para ser no perder dinero es necesario ser precavidos y no esperar equivocarnos para tomar medidas que soluciones.

Es importante que el personal antes de comenzar a laborar reciba la inducción y capacitación del caso, seguido de una evaluación para conocer el grado de comprensión que tuvieron.

También es importante que la retroalimentación se cumpla con cambios en caso de ser necesario. Esto quiere decir que cualquier queja, duda o comentario deber ser tratada por el gerente con carácter de urgente ya que un cliente que perdemos es más difícil que vuelva a creer en nosotros.

Trabajaremos con clientes fantasmas para poder evaluar como es el trato de las personas que van atender los bares y conocer su verdadero comportamiento frente a los clientes.

5.3.1.2. Control Concurrente

Los controles serán a través de las evaluaciones que se le realicen a los empleados, encuestas a los estudiante, verificando que todos los procesos se cumplan acorde lo establecido.

En caso de que los resultados arrojen cifras que puedan perjudicar el nombre de la empresa se tomaran medidas inmediatas que pueden ir desde una amonestación verbal hasta la renuncia del individuo.

5.4. PROYECCION DE VENTAS

5.4.1. Calculo del pronóstico de ventas y presupuesto de ventas

La empresa aspira captar el 100% del mercado objetivo interno por las personas que llevan lunch y las que compran sus alimentos en el bar a corto plazo. Este porcentaje es un estimado real considerando el tiempo de posicionamiento de la marca, la competencia en el mercado, la aceptación del producto, y la difusión y promoción del negocio en este año.

INGRESOS POR VENTAS

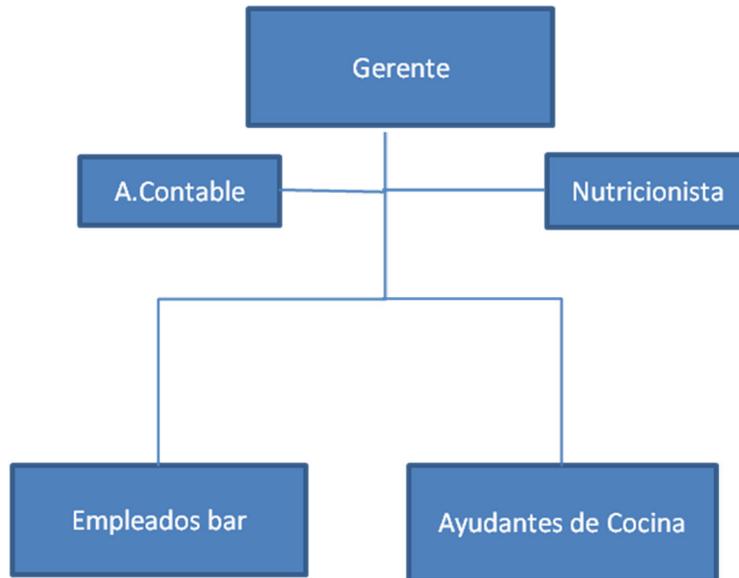
De los beneficios que constituyen movimiento de capital y aumentan la liquidez de la empresa, solo se tendrán los ingresos por la venta del producto.

CAPITULO 6

ANALISIS ADMINISTRATIVO Y LEGAL

6.1. ORGANIGRAMA

Diagrama 6.1.1. Organigrama



6.2. SELECCIÓN DE PERSONAL POR PERFILES

6.2.1. Capacitación

Dada la naturaleza de nuestro negocio, se vuelve indispensable mantener un personal motivado y capacitado. Fundamentalmente el concepto es el vender productos comestibles en los colegios, pero a la vez es necesario que los empleados del bar conozcan con exactitud la mentalidad e ideología comercial, que se basa en una sola cosa: “Brindar un excelente servicio y proveer nutritivos productos”.

Dentro de un marco de un buen servicio, se requiere contratar a las personas idóneas para los puestos. Por lo tanto, previo a la inducción y capacitación, concentramos esfuerzos para seleccionar a aquellas personas que estén dispuestas a seguir con los lineamientos antes descritos, y que a la vez tenga vocación de servicio. Acción que implementamos con entrevistas previas y test psicológicos que demostraban las aptitudes y actitudes de los entrevistados. Cabe recalcar, que somos conscientes que dentro de este tipo de labores, y de acuerdo a la estadística analizada previamente, en la cual encontramos como punto importante el alto nivel de rotación de los empleados. Es decir que los empleados que trabajan por corto periodo de tiempo, y luego renuncian ya que el modelo tradicional de bares implicaba largas horas de trabajo y pobres remuneraciones, y en ciertos casos malas condiciones en el lugar de trabajo. Por lo que en el momento de recibir mejor oportunidad de trabajo, ellos renunciaban. Motivo por el cual nosotros hemos decidido otorgar una estructura laboral sólida, en la que todo empleado es acreedor de todos los beneficios sociales y de ley, más un sueldo digno, con incentivos económicos y demás.

6.2.1.1 Como hacerlo

Una vez terminado el ciclo de selección de personal decidimos inducir y capacitar a nuestros empleados utilizando el periodo previo al inicio escolar, mientras se desarrolla los cursos vacacionales. Esta modalidad permite instruir a los empleados mientras se encuentren laborando, atendiendo, cobrando, perchando y despachando los productos. Una vez terminada la atención de los alumnos, se pasa a una sala donde se los entrena y capacitación en los temas más relevantes. Entre los cuales se presentan los productos, los precios, los detalles, etc. Una parte importante de estas charlas es mantener motivados a los empleados, que en definitiva es un reto importante para todos los empresarios en general, en cualquier industria o comercio. Para este tema, hemos desarrollado una política de incentivos económicos, que se mide por el comportamiento, puntualidad, aseo personal, y servicio al cliente, sentido de colaboración y trabajo en equipo.

Adicionalmente, hemos desarrollado un formulario de calidad de nuestros productos el mismo que es llenado por padres de familia y por los colaboradores del colegio. Estos resultados nos permiten ajustar los menús y aquellos temas que son de trascendencia para nuestro servicio.

6.2.2. Perfiles

6.2.2 Perfiles

- Propietario
 - Edad: mayor de 25 años
 - Perfil Académico: Nutrición y/o Administración de empresas
 - Conocimientos: Inventarios, Personal, Proveedores, Cuentas por Pagar y Cobrar.
- Ayudante de Cocina
 - Edad: mayor a 30 años
 - Profesión: Conocimiento básico de cocina
 - Capacidades: Ordenado, Limpio y Eficiente con recursos
- Cajero/Despachador
 - Edad: mayor a 25 años
 - Profesión: de preferencia bachiller
 - Capacidades: Habilidades numéricas, ordenado y limpio

6.2.3 Manual de Funciones

- Propietario
 - Control de Inventarios
 - Compra de Suministros
 - Supervisión de Personal
 - Atención a clientes
 - Manejo de Cuenta Bancaria

- Rol de Pagos y Beneficios Sociales Empleados
- Trámites legales y de funcionamiento
- Distribución de productos

- Ayudante de Cocina
 - Preparación y embalaje de Productos Alimenticios
 - Limpieza de Cocina y Área de cocina
 - Perchaje de Alimentos

- Cajero/Despachador
 - Cobrar a clientes
 - Cuadre de Caja
 - Orden de suministros de cocina y oficina
 - Orden de Documentos
 - Apertura y Cierre del Local
 - Inventarios

6.3. ACUERDO INTERMINISTERIAL: MINISTERIOS DE SALUD PÚBLICA Y DE EDUCACION.

El Ministerio de Educación suscribió un reglamento para el funcionamiento de los bares escolares, en el que se incluyen nuevos requisitos para su administración y control, así como el fomento y promoción de hábitos alimenticios saludables.

La aplicación del acuerdo N.º 0001-10 es obligatoria en todos los establecimientos educativos fiscales, fiscomisionales, particulares y municipales.

En su articulado dispone que los procedimientos de contratación de servicios para la administración de bares acogerán lo establecido en la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública.

Prohíbe la participación en el concurso a docentes, autoridades, personal administrativo, asociaciones, comité central de padres de familia y personal que labore en el plantel; así como a familiares de directivos hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad.

Esto, según el director nacional de Educación, Teodoro Barros, porque "los bares escolares no deben ser para lucrar a costa de los estudiantes, sino para cuidar de su alimentación y su salud".

También, regula la ubicación de los locales que deberán estar alejados de baterías sanitarias o instalaciones de aguas servidas y exige el fácil acceso a los estudiantes, incluidos los de capacidades diferentes. Por lo que dispone que los bares sean contruidos con dichas especificaciones o readecuados para cumplir la normativa.

Para la directora de la escuela femenina Espejo, Pilar Vega, la idea es buena; sin embargo, "hay que tomar en cuenta que en muchos casos, como sucede en esta escuela, hace falta espacio físico y recursos económicos".

En ese mismo sentido, se pronunció Juan Villamar, administrador del bar de esa institución, quien dijo que en el caso del edificio en donde funciona la escuela Espejo, por ser patrimonio de la ciudad, "cualquier remodelación debe pasar por la aprobación del Fondo de Salvamento del Patrimonio Cultural (Fonsal)", señaló.

Villamar consideró que la aplicación de la nueva normativa debe realizarse a mediano y largo plazo. "Si en la ciudad tenemos dificultades para cumplir con todos los requisitos, cómo va a ser en la zona rural", se preguntó. (CRR)

La comida sana y nutritiva también entra en normativa

El acuerdo incluye normas propuestas por el Ministerio de Salud con el objetivo de fomentar el consumo de alimentos sanos y bajar las cifras de obesidad y consumo de comida "chatarra" entre los estudiantes. Según datos del Ministerio de Salud

Pública, el 22% de niños y adolescentes sufre de sobrepeso. Asimismo, el estudio señaló que el 70% de la oferta de productos que tiene los bares corresponde a los denominados "snacks" o comida chatarra.

Requisitos necesarios para funcionar como un bar

1. Ruc (sin costo)
2. Rup (sin costo)
3. Permiso de funcionamiento otorgado por el Departamento de Salud Pública.(35 dólares)
4. Certificado ocupacional de salud (empleado y empleador) (5 dólares)
5. Certificado de capacitación de manipulación de alimentos, alimentación y nutrición.(9 dólares)

Los tramites demoran entre 2 a 5 días y tienen el costo de

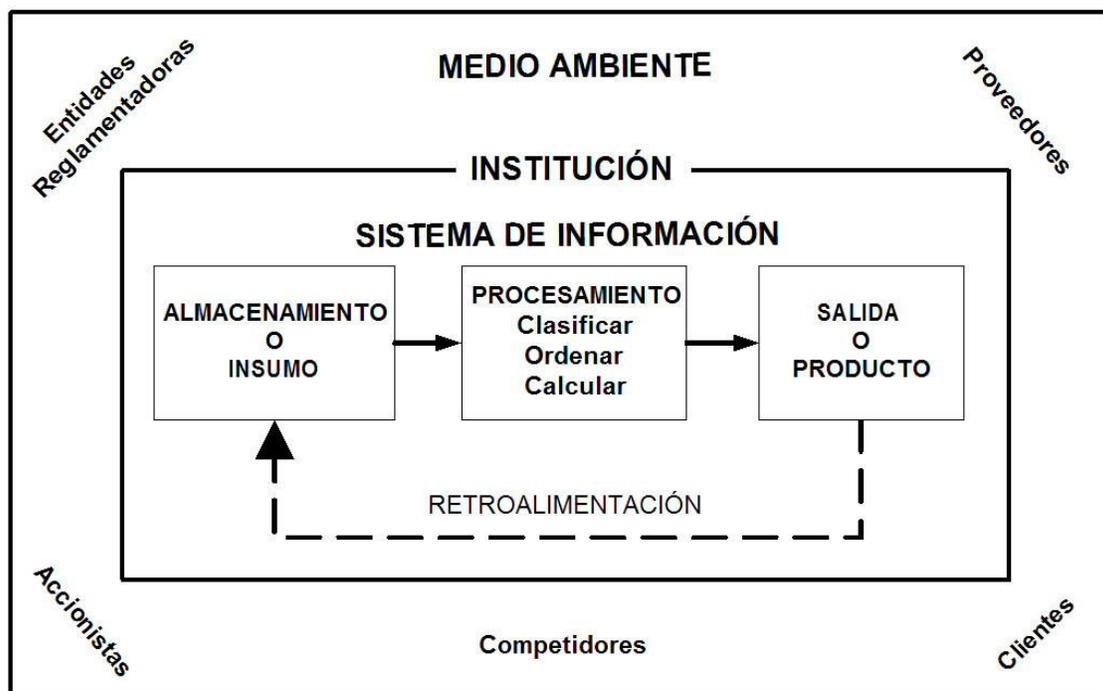
6.4 SISTEMA DE INFORMACION

6.4.1 Sistema de Información

Dentro de la plataforma de control, la empresa ha invertido una suma importante de dinero en la compra de un Aplicativo de Computación en el cual se registra todo tipo de transacción del negocio. Además permite llevar un control de lo perecibles y de sus inventarios, el mismo que comunica con alertas las fechas de vencimiento y agotamientos de los stocks, fechas de pago, visitas de proveedores, etc. EL bar presenta una atractiva herramienta en la que lleva la contabilidad básica del negocio. Lo cual permite llevar recuento de las obligaciones y además de aquellas cuentas por cobrar a los clientes.

65. Sistema a aplicar

Diagrama 6.5.1 Sistema de información



Fuente: <http://fimyjemagi.wordpress.com/sistema-de-informacion-gerencial/>

ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO

7.1. INVERSION EN ACTIVOS FIJOS INICIAL

Tabla 7.1.1. Detalle inversión inicial

INVERSION FIJA				
	VEHICULO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	Monto (U.S. Dólares)
Camioneta con cajón		\$ 15.000,00	1	\$ 15.000,00
TOTAL				\$ 15.000
	EQUIPO DE COMPUTO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	Monto (U.S. Dólares)
Computadora		\$ 400,00	1	\$ 400,00
Impresora para oficina		\$ 250,00	1	\$ 250,00
Caja registradora		\$ 350,00	4	\$ 1.400,00
Equipos de cocina		\$ 103,00	13	\$ 1.339,00
Software		\$ 500,00	1	\$ 500,00
TOTAL				\$ 3.889
	EQUIPO DE OFICINA	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	Monto (U.S. Dólares)
Escritorios para computadoras de oficina		\$ 150,00	1	\$ 150
Escritorio para caja registradora		\$ 50,00	4	\$ 200
Sillas para escritorio		\$ 150,00	1	\$ 150
Archivador		\$ 80,00	1	\$ 80
Extintores		\$ 60,00	5	\$ 300
TOTAL				\$ 880

Fuente: Elaborado por el autor

7.2. PRESUPUESTO DE INGRESO

DETALLE	0	1	2	3	4	5
Ingresos por Ventas		980.100	980.100	980.100	980.100	980.100
Ingresos Totales		980.100	980.100	980.100	980.100	980.100
Costos variables		581.472	581.472	581.472	581.472	581.472
Costos fijos (*)		47.401	47.401	47.401	47.401	47.401
Depreciación		4.472	4.472	4.472	3.176	3.176
Amortización Intang.		1.396	1.396	1.396	1.396	1.396
Egresos Totales		634.742	634.742	634.742	633.445	633.445
Utilidad antes Imp.		345.358	345.358	345.358	346.655	346.655
Impuestos		125.192	125.192	125.192	125.662	125.662
Utilidad neta		220.166	220.166	220.166	220.992	220.992
Depreciación		4.472	4.472	4.472	3.176	3.176
Amortización Intang.		1.396	1.396	1.396	1.396	1.396
Inversión inicial (**)	26.750					
Inversión capital trabajo	52.218					
Valor residual						
Flujo de Caja	-78.968	226.034	226.034	226.034	225.565	225.565
Flujo acumulado	-78.968	147.066	373.101	599.135	824.700	1.050.264

7.3. PRESUPUESTO DE SUELDOS Y SALARIOS

Tabla 7.3.1. Detalle sueldos y salarios

DESEMBOLSOS EN SUELDOS Y SALARIOS

Cargo	Cantidad	Monto/ mes (S/.)	Total/mes (U.S. \$)	Total Año (U.S. \$)
Personal Administrativo				
Gerente	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Nutricionista	1	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 600,00
Contador	1	\$ 292,00	\$ 292,00	\$ 3.504,00
Ayudante cocina	2	\$ 292,00	\$ 584,00	\$ 7.008,00
Empleado	8	\$ 292,00	\$ 2.336,00	\$ 28.032,00
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS			\$ 3.762,00	\$ 45.144,00

DESEMBOLSOS DIVERSOS

Rubro	Cantidad/mes	Total/mes (U.S. \$)	Total/año (U.S. \$)
Arriendo(4 locales)	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 72.000,00
Arriendo oficina	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Seguros	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Servicio de Internet	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 240,00
Suministros de oficina	\$ 185,00	\$ 185,00	\$ 2.220,00
Servicios básicos	\$ 251,00	\$ 251,00	\$ 3.012,00
Gasto de combustible	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Ingredientes para sandwiches y batidos	\$ 41.250,00	\$ 41.250,00	\$ 495.000,00
TOTAL MATERIA PRIMA INSUMOS		\$ 48.456,00	\$ 581.472,00

Fuente: Elaborado por el autor

7.4. PRESUPUESTO DE GASTOS OPERATIVOS

Tabla 7.4.1. Detalle de gastos operativos

INVERSION FIJA				
	VEHICULO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	Monto (U.S. Dólares)
	Camioneta con cajón	\$ 15.000,00	1	\$ 15.000,00
TOTAL				\$ 15.000
	EQUIPO DE COMPUTO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	Monto (U.S. Dólares)
	Computadora	\$ 400,00	1	\$ 400,00
	Impresora para oficina	\$ 250,00	1	\$ 250,00
	Caja registradora	\$ 350,00	4	\$ 1.400,00
	Equipos de cocina	\$ 103,00	13	\$ 1.339,00
	Software	\$ 500,00	1	\$ 500,00
TOTAL				\$ 3.889
	EQUIPO DE OFICINA	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	Monto (U.S. Dólares)
	Escritorios para computadoras de oficina	\$ 150,00	1	\$ 150
	Escritorio para caja registradora	\$ 50,00	4	\$ 200
	Sillas para escritorio	\$ 150,00	1	\$ 150
	Archivador	\$ 80,00	1	\$ 80
	Extintores	\$ 60,00	5	\$ 300
TOTAL				\$ 880

EQUIPOS DE COCINA	CANTIDAD	PRECIO	TOAL
Cocinetas industriales	4	100	400
Licuada Oster	4	100	400
Mesa de trabajo de cocina 230*70*90	1	680	680
Coladeras	4	33	132
Cucharon de 11oz	1	5,41	5,41
Cajas de carton	100	0,25	25
Tabla de picar de 15"	2	12	24
Cuchillo Grande	1	15	15
Paila recortada Umco	4	21	84
Tanque de Gas	4	55	220
Tachos de Basura	5	70	350
Extractor de Humo Tipo Campana 90cm	1	290	290
Total			2625,41

Fuente: Elaborada por el Autor.

7.5. PRESUPUESTO GASTOS ADMINISTRATIVOS

Tabla 7.5.1. Detalle de gastos administrativos

INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO

DESEMBOLSOS EN SUELDOS Y SALARIOS

Cargo	Cantidad	Monto/ mes (S/.)	Total/mes (U.S. \$)	Total inicial (U.S. \$)
Personal Administrativo				
Gerente	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
Supervisora	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Vendedor	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Vendedor	2	\$ 400,00	\$ 800,00	\$ 9.600,00
Instructor de moda	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS			\$ 3.100,00	\$ 37.200,00

DESEMBOLSOS DIVERSOS

Rubro	Cantidad/mes	Total/mes (U.S. \$)	Total/año (U.S. \$)
Arriendo	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
Seguros	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Gastos de publicidad*	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Suministros de oficina	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Servicios básicos	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Asesoría contable	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Transporte	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 3.000,00
Teles	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 120.000,00
TOTAL MATERIA PRIMA INSUMOS		\$ 13.400,00	\$ 160.800,00

Fuente: Elaborado por el autor

7.6. ANALISIS DE SENSIBILIDAD

7.6.1. Punto de equilibrio

El llamado punto de equilibrio consiste en determinar el volumen de ventas necesario para cubrir los gastos operativos; en ese momento la empresa no pierde ni gana, es decir obtiene equilibrio con utilidad cero.

A partir del punto de equilibrio hacia la derecha tenemos el área de utilidades mientras que hacia la izquierda se presentan las pérdidas. Para esto, normalmente se trabaja con la utilidad operativa, lo que significa que se considera la utilidad antes de intereses, impuestos y otros gastos no operacionales.

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO		286,00%
Σ FLUJOS	\$ 1.129.232,30	
TIEMPO (AÑOS)		5
INVERSION INICIAL	\$ 78.968,00	

INDICES DESCONTADOS

VAN	\$ 707.814,39
TASA DE DESC.	13,40%
TASA MINIMA REQUERIDA	23,76%
INDICE DE RENTABILIDAD	14,30
INDICE DE RENTABILIDAD REAL	1329,99%
TIR	285,89%

EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ 121.990,85
% DE CAPACIDAD DE EQUILIBRIO	12,45%

7.7. VAN, TIR y TMAR

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Basta con hallar VAN de un proyecto de inversión para saber si dicho proyecto es viable o no. El VAN también nos permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. Incluso, si alguien nos ofrece comprar nuestro negocio, con este indicador podemos determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de lo que ganaríamos de no venderlo.

Si la suma de estos flujos descontados a una mínima tasa alternativa de inversión es cero o positiva se considera rentable el proyecto. El VAN obtenido con la tasa de descuento es de \$ 707.814,39 que es mayor a 0, por lo tanto el proyecto es rentable

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

La TMAR o tasa mínima aceptable de rendimiento se forma de dos componentes que son:

La inflación se puede eliminar de la evaluación económica si se dan resultados numéricos similares, por tanto, lo que realmente importa es la determinación del índice de riesgo.

La tasa de descuento con la que traerá a valor presente los Flujos de Caja de la empresa es de 14.4%.

La TIR debe superar a la tasa de descuento establecida en 285,89%.

El proyecto obtuvo una TIR final del 285,89% que resulta del flujo de caja.

Con esta tasa queda demostrado que el proyecto es rentable.

Tabla 7.7.1. Desarrollo del V.A.N., T.I.R Y T.M.A.R.

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

DETALLE	0	1	2	3	4	5
Ingresos por Ventas		980.100	980.100	980.100	980.100	980.100

Ingresos Totales		980.100	980.100	980.100	980.100	980.100
-------------------------	--	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Costos variables		581.472	581.472	581.472	581.472	581.472
Costos fijos (*)		47.401	47.401	47.401	47.401	47.401
Depreciación		4.472	4.472	4.472	3.176	3.176
Amortización Intang.		1.396	1.396	1.396	1.396	1.396

Egresos Totales		634.742	634.742	634.742	633.445	633.445
------------------------	--	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Utilidad antes Imp.		345.358	345.358	345.358	346.655	346.655
----------------------------	--	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Impuestos		125.192	125.192	125.192	125.662	125.662
-----------	--	---------	---------	---------	---------	---------

Utilidad neta		220.166	220.166	220.166	220.992	220.992
----------------------	--	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Depreciación		4.472	4.472	4.472	3.176	3.176
Amortización Intang.		1.396	1.396	1.396	1.396	1.396
Inversión inicial (**)	26.750					
Inversión capital trabajo	52.218					
Valor residual						

Flujo de Caja	-78.968	226.034	226.034	226.034	225.565	225.565
----------------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Flujo acumulado	-78.968	147.066	373.101	599.135	824.700	1.050.264
------------------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	------------------

Valor residual = Utilidad neta en el año 5/Costo de oportunidad del capital propio

(*) No incluye la depreciación

(**) No incluye capital de trabajo

INDICADORES ECONÓMICOS	
VAN	707.814
TIR	285,89%

Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN = Costo de oportunidad del capital propio :	13%
--	-----

7.7.1. Inversión de ganancias anuales

Se invertirá las ganancias en abrir nuevos bares en diferentes colegios de la zona de la vía a Samborondon

7.7.2. Resumen Análisis Financiero

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO		286,00%
Σ FLUJOS	\$ 1.129.232,30	
TIEMPO (AÑOS)		5
INVERSION INICIAL	\$ 78.968,00	

INDICES DESCONTADOS

VAN	\$ 707.814,39
TASA DE DESC.	13,40%
TASA MINIMA REQUERIDA	23,76%
INDICE DE RENTABILIDAD	14,30
INDICE DE RENTABILIDAD REAL	1329,99%
TIR	285,89%

EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ 121.990,85
% DE CAPACIDAD DE EQUILIBRIO	12,45%

Fuente: Elaborado por el autor

CAPITULO 8

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1. CONCLUSIONES (1)

Es necesario implementar más de estos bares a nivel nacional ya que por muchos años lastimosamente se ha implantado la cultura del facilismo. El facilismo me refiero a preparar alimentos agradables al paladar pero sin sustento nutricional para el que lo ingiere creando un arma de doble filo, el filo del placer y el filo de lo perjudicial para la salud.

RECOMENDACIONES (1)

Exigir como ciudadanos que deseamos el bienestar de nuestra salud y la de nuestros hijos a los entes de control como comisarías de salud, intendencia del Guayas entre otros, supervisar, controlar y evaluar los alimentos que ofrecen los bares actualmente en el Ecuador y acorde a la ley sancionarlos.

CONCLUSIONES (2)

La mayoría de las personas conocernos beneficios de una buena alimentación pero debido a hábitos de comida implantados de generación en generación han tomado como patrón de conducta, buscar alimentos como comidas chatarras o rápidas que con el pasar del tiempo debido a su excesivo contenido en grasas, azúcares, conservantes o químicos va degenerando poco a poco el funcionamiento del cuerpo humano.

Esta se manifiesta en enfermedades como obesidad, enfermedades al corazón, diabetes entre otras

RECOMENDACIONES (2)

Por esto creo que es una obligación de todos, padres de familia, alumnos, entidades de control público y los directivos de institutos educativos ser radicales y desterrar viejas costumbres alimentarias que no permitan formar de la mejor manera a nuestros niños a nivel físico e intelectual a causa de la ingesta de comidas poco nutritivas.

Para esta clase de negocios pienso que existen dos puntos primordiales por tomar en cuenta.

El primero es contar con una persona profesional, en este caso, la nutricionista, la cual va a ser nuestra guía en el tema de la preparación de nuestros productos.

Ello en base a sus conocimientos y estudios es la que define el contenido de los sandwiches, batidos y demás enfocados a cubrir las necesidades que necesitan los estudiantes durante su etapa escolar.

El otro punto se refiere a la creatividad. Creatividad para colocar ingredientes que por lo general nuestros niños no ingieren por su apariencia o saber.

Para esto se realizaron pruebas con diferentes niños que sin decirles que estaban ingiriendo, en su mayoría todos los alimentos que les ofrecimos fueron de su total agrado.

También es importante variar en el menú para que evitar que los estudiantes se aburran de ingerir los mismos productos y puedan probar nuevos sabores.

8.3. BIBLIOGRAFIA

<http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs345/es/index.html>

http://alimescolar.sistematizacion.org/fileadmin/user_upload/Ecuador_Insuficiencia_Nutricional_Ecuador.pdf

<http://www.elinec.gov.ec>

<http://www.bce.fin.ec>

<http://www.eluniverso.com.ec>

<http://www.micip.gov.ec>

<http://www.sri.gob.ec>

([http://www.nutrinfo.com/pagina/info/tesis_paola\[1\].pdf](http://www.nutrinfo.com/pagina/info/tesis_paola[1].pdf))

<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/los-bares-escolares-con-nueva-normativa-409587.html> (Adjunto en Anexos)

http://www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com_zoo&task=item&item_id=14378&Itemid=2

ANEXOS

Entrevista con la Doctora Martha Montalván

1. ¿Que se podría considerar como una mala alimentación?

Se considera una “mala o inadecuada alimentación” aquella conducta alimentaria que no está regida por las recomendaciones adecuadas para cada ciclo de la vida del ser humano, que no guarda relación con la conservación de la salud, que se realiza en condiciones antihigiénicas, sin guardar armonía con las porciones, sin seguir un horario y con el riesgo de no ingresar los nutrientes que el organismo humano necesita relacionado con los requerimientos nutricionales por edad, sexo y actividad física.

2. ¿Conociendo que en la mayoría de los bares de las instituciones educativas expenden comidas rápidas y frituras, podría explicarnos usted las consecuencias que se producen a causa de la ingesta constante de estos alimentos?

La llamada “comida rápida” es una combinación de opciones de fácil preparación para satisfacer los gustos individuales o para solucionar un problema de falta de tiempo para cocinar y cumplir con una comida casera, el envío de un lunch a la escuela o simplemente por que es la opción que se acomoda al estilo de vida. La comida rápida en sus

diferentes manifestaciones tiende a ser una opción en donde prima la “calidad” entendida como la “satisfacción del paladar individual o colectivo” es decir que se fundamenta en que la persona (s) encuentre el “placer” al comer o degustar algo categorizado como “rico”.

Lamentablemente desde el punto de vista nutricional y de salud, este tipo de opciones que no solamente están en el bar del colegio sino distribuidas en toda la ciudad a través de pequeños restaurantes, fondas, quioscos y hasta cadenas internacionales, tiene las siguientes características que ponen en riesgo el equilibrio nutricional y la salud:

- Son hipocalóricas es decir independientemente del tamaño de la opción las calorías por porción pueden rebasar el requerimiento diario y promover la formación de los depósitos grasos causando obesidad.
- Las calorías en exceso pueden estar representadas por Calorías de carbohidratos simples en cuyo caso se promueve un exceso de azúcar simple circulante lo cual es una agresión metabólica al páncreas y al hígado promoviendo problemas médicos como la resistencia a la insulina, diabetes mellitus 2 , hígado graso, obesidad, hipertrigliceridemia (aumento de triglicéridos –lípidos/grasas-circulantes)
- En otras ocasiones el exceso de Calorías es dependiente al contenido de grasa saturada lo cual promueve un exceso de grasa circulante y dificultades en su metabolismo ocasionando hipercolesterolemia (aumento de colesterol), aterosclerosis, riesgo

- cardiovascular. La grasa no solo está en las frituras, alimentos con contenido graso evidente sino en los embutidos y en la pastelería.
- Tienen mucho SODIO lo cual promueve alteraciones en la regulación de los líquidos y en el control de la presión arterial.
 - Generalmente no guardan relación con los REQUERIMIENTOS CALORICOS Y NUTRICIONALES y tampoco con las PORCIONES ALIMENTICIAS DIARIAS RECOMENDADAS al ofrecer por módicos precios porciones gigantes lo cual duplica o triplica las características anteriormente descritas.

3. ¿Se podría decir que enfermedades como la obesidad, diabetes o ciertos problemas cardiacos son a consecuencia de una mala nutrición que arranca desde edad escolar y se manifiestan a mediano plazo?

Efectivamente, las alteraciones relacionadas a una ingesta alimentaria inadecuada, hipercalorica, con exceso de grasa saturada y de AZUCARES SIMPLES empieza a temprana edad por costumbres adquiridas de los padres, propaganda y promociones de toda índole y el resultado es un cambio radical en el comportamiento alimenticio que afecta a naciones industrializadas o no y que se conoce como TRANSICION EPIDEMIOLOGICA NUTRICIONAL que está ligada con la coexistencia de alteraciones nutricionales por déficit (carencia, desnutrición, delgadez) como por exceso (sobrepeso – obesidad) asociado a alteraciones conocidas como ENFERMEDADES CRONICAS

NO TRANSMISIBLES : Obesidad, Síndrome Metabólico, Diabetes Mellitus 2, Cáncer, Osteoporosis, Riesgo Cardiovascular (ATEROSCLEROSIS, INFARTO, ANGINA DE PECHO, ACCIDENTE CEREBRO VASCULAR)

4. ¿Qué tan necesario es complementar una alimentación adecuada con actividad física para los estudiantes en etapa escolar y colegial?

La actividad física considerada como un trabajo físico regular capaz de conservar el peso corporal, es parte de lograr el EQUILIBRIO ENERGETICO ya que parte de la energía consumida con los alimentos debe utilizarse y gastarse para evitar que se acumule en forma de GRASA CORPORAL.

5. ¿Qué tan grave es consumir productos con aceites reciclado como: Hamburguesas, hot dogs, etc.?

La GRASA SATURADA que se emplea en las frituras de las comidas rápidas o en diferentes opciones de comidas de ciertos restaurants (comidas típicas o comidas a base de frituras) son perjudiciales porque al refreír se convierten en GRASAS TRANS de mayor agresividad endotelial (endotelio es la capa interna de las arterias) promoviendo la formación de PLACAS DE ATEROMAS y evidentemente todos los problemas de que promueven el RIESGO CARDIOVASCULAR

6. ¿A nivel de desempeño académico cuales serían las consecuencias de una nutrición balanceada para los estudiantes?

El desempeño académico de los ESCOLARES (de 5 a 18 años), niños, niñas y adolescentes esta relacionado con una ALIMENTACION EQUILIBRADA que relaciona el CONSUMO DE TODOS LOS ALIMENTOS de forma completa, segura y armonizada con sus REQUERIMEINTOS NUTRICIONALES con la finalidad de que no solo cumplan con el CRECIMIENTO PONDOESTATURAL (peso y talla para la edad) sino que cumplan con las funciones metabólicas y especialmente con la FUNCIONES COGNOSCITIVAS es decir el APRENDIZAJE tan necesario para su desarrollo integral, también con las FUNCIONES PSICOSOCIALES que se desarrollan en relación al ámbito de socialización de grupos y búsqueda de su identidad, en etapas ulteriores como la PREADOLSECENCIA y ADOLESCENCIA, con el desarrollo hormonal y psicológico. Estos procesos naturales y normales de niños, niñas y adolescentes son garantizados por la NUTRICION y están involucrando el consumo no solo de alimentos ESPECIFICOS de contenido considerable de MACRONUTRIENTES como CARBOHIDRATOS, PROTEINAS y GRASAS saldables sino de MICRONUTRIENTES y OLIGOELEMENTOS trascendentales en la Nutrición Equilibrada a esa edad como VITAMINAS Y MINERALES (COMPLEJO B, Vitam. C, Vitam. A, Biotina, HIERRO, CALCIO, ZINC , MAGNESIO etc.)

7. ¿Por qué productos reemplazaría usted estos combos que por lo general se expenden en los bares de escuelas y colegios y adicional podría indicar los beneficios de cada uno?

- a. Hot-Dog + Cola
- b. Hamburguesa + Cola
- c. Empanada + Cola
- d. Taco + Cola

Es importante saber que las opciones como HOT DOG, HAMBURGUESA, EMPANADA Y TACO no son el problema porque se pueden adaptar en su preparación y a escoger la forma en la cual sean opciones nutritivas sin exceso de calorías o alimentos con grasa TRANS como por ejemplo:

HOT- DOG : una opción es consumirla con un pan de agua o pan baguette o pan integral con la forma tradicional, salchicha (de buena calidad) de pollo cocida y no frita con aderezos bajos en grasas (mayonesa light, salsa de tomate y mostaza con poco sodio) o sin utilizarlos .

HAMBURGUESAS: se puede escoger el pan integral o el pan tradicional, la carne debe ser PULPA, PAJARLLA, LOMO DE ASADO (CARNES MAGRAS SIN GRASA) que se tritura o muele de forma convencional y prepararla con condimentos bajos en irritantes y sodio (poca sal, elegir ajo, cebolla perla o roja y perejil que son buenos para la

salud y dan mucho sabor a las comidas) y en vez de freír se puede hornear o cocer a la plancha.

EMPANADA: son excelentes opciones para incluir entre de ellas los alimentos importantes para ingerir con nutrientes adecuados para los escolares como huevos, vegetales, verduras, carne, pollo. Lo importante es que sean con harina sin grasas trans (hojaldre) y al horno, con rellenos de buena calidad, con poca sal y sin refreír los ingredientes.

TACOS: son una manera muy innovadora de promover el consumo también de alimentos sustanciosos nutritivos así como las empanadas y pueden ser rellenos de jamón (de pollo , de espalda , de pierna que son menos grasos), queso, frutas, carnes de pollo o res, atún etc.

SOBRE LAS COLAS: si son opciones no aconsejadas pues están promoviendo costumbres inadecuadas desde el punto de vista alimenticio y nutricional ya que son bebidas hipocalóricas , azucaradas y algunas contienen cafeína. Es preferible consumir JUGOS DE FRUTAS NATURALES de acuerdo a nuestra gran variedad de opciones, con poco edulcorante y así obtener de ellos las VITAMINAS, los MINERALES y parte del AGUA necesaria para el equilibrio NUTRICIONAL

8. **¿Piensa usted que es necesario llegar al vegetarianismo para poder completar una nutrición acorde a la necesidades del cuerpo humano?**

El vegetarianismo es casi una forma de vida y religión y quienes lo practican saben exactamente como suplir las deficiencias que acarrea su conducta alimentaria la misma que está relacionada a la aparición de ANEMIA FERROPRIVA, DEFICIT DE VITAMINAS DEL CUMPLEJO B Y DE ACIDOS GRASOS ESENCIALES que se ocasiona por no consumir cárnicos ni derivados donde se encuentran vitaminas, Minerales, ácidos grasos esenciales y proteínas que son indispensables para todos los procesos en el ciclo de la vida.

La solución es estar consciente de la importancia de la alimentación, del respeto a las porciones de acuerdo a la edad, de la importancia de los nutrientes para cumplir su rol en el ciclo de la vida y que los alimentos no se dividen en buenos y malos, todos son necesarios e importantes y de ahí su bondad. Los alimentos están organizados por necesidad en un concepto educativo que se llama PIRAMIDE ALIMENTICIA la misma que complementa opciones, porciones, clases de alimentos con las recomendaciones de hidratación, frecuencia de consumo y actividad física.

- 9. Qué consejo le daría usted a los padres de familia para que concienticen un poco al momento de enviar el lunch a sus hijos o dinero para que ellos compren sus refrigerios?**

Es muy importante que los padres refuercen las costumbres alimentarias saludables de sus hijos con la práctica de los mismos cuando tengan la oportunidad de consumir alimentos juntos y de elegir opciones cuando van de compras o paseos, así ellos adquirirán conductas adecuadas, también es gravitante que los padres se informen y traten el tema en la escuela o colegio y ambos desarrollen esfuerzos en conjunto para que el niño pueda repetir lo aprendido en casa o viceversa. Deben controlar su peso y promover ejercicio o deporte para que así ellos puedan equilibrar el gasto energético y consumir alimentos nutritivos que no deben suspenderse porque están en proceso de desarrollo, de crecimiento y de aprendizaje

Entrevista al Rector del Instituto Particular Abdón Calderón, Lcdo. Abelardo García Calderón.

1. ¿Cómo percibe la nutrición en los estudiantes del Ipac?

Existen vacíos por llenar conociendo que los bares han hecho un giro para mejorar la comida que ofrecer también es cierto que ellos traen comida chatarra.

Es necesario hacer un trabajo de familia para concientizar a la familia y hacerlos notar que no se le hace un mal a los niños quitándoles chifles, tostitos o las gaseosas sino que es para mejorar su nivel de salud.

2. ¿Estaría de acuerdo en implementar un plan nutricional a nivel de los bares?

Por supuesto también es necesario trabajar con los alumnos para que valoren cosas como los refrescos o jugos naturales, que a veces ni ha tenido la oportunidad de probarlos

3. ¿Dónde radica el problema de la nutrición escolar, en la familia o la Institución educativa?

Concientizando al alumno y la familia. Incluso la escuela puede colaborar por medio de materias como ciencias Naturales o Educación para la Salud de manera que influyan en el niño al momento de decidir cómo alimentarse.

En cuanto a la administración de la lonchera, ahí sí es desde casa donde se deben tomar previsiones sabiendo que es difícil mandar alimentos que van a estar mucho tiempo en la lonchera y pueden dañarse pero, aunque ya todos nuestros salones poseer aires acondicionados. En eso es envidiable el pueblo mexicano que comen frutas en todos los lugares y a cualquier hora

4. ¿Cuales es la posición del estado frente a este tema y las medidas que han optado actualmente?

Existe un convenio firmado por el Ministerio de Educación y el Ministerio de Salud que regula estrictamente todo aquello que se deben vender en los bares, no uso de grasas saturadas, frituras y comida chatarra. Actualmente ya prohibieron la venta de gaseosas lo cual se está cumpliendo actualmente.

En términos generales es necesario ser creativos por parte de los administradores del bar para poder llegar a los niños con alimentos que por lo general no consumen.

Es un trabajo en conjunto, bares niños, familia y profesores por supuesto.

5. ¿Existe la posibilidad de poder emprender este proyecto conociendo las intenciones del mismo dentro de su plantel educativo?

Claro que si las puertas están abiertas y no tendríamos ningún problema.

Formularios necesarios de llenar para poder obtener solicitud para permisos de la Dirección Provincial de Salud.



Dirección de Salud del Guayas - Windows Internet Explorer

http://186.3.14.4/prepermisos/

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Favoritos Dirección de Salud del Guayas

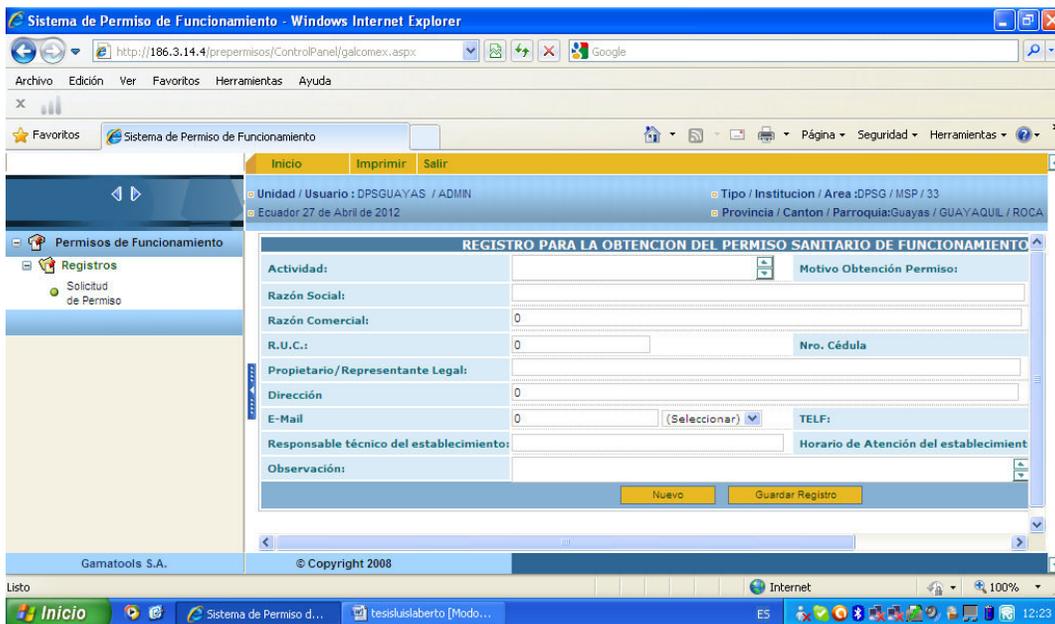
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO 2012

Registra tu establecimiento Online, para que realicen las inspecciones sanitarias previo a la obtención del permisos de funcionamiento

Registrate Aquí

Administrator

Internet 100% 12:20



Sistema de Permiso de Funcionamiento - Windows Internet Explorer

http://186.3.14.4/prepermisos/ControlPanel/galcomex.aspx

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Favoritos Sistema de Permiso de Funcionamiento

Inicio Imprimir Salir

Unidad / Usuario : DPSGUAYAS / ADMIN Tipo / Institucion / Area :DPSG / MSP / 33
Ecuador 27 de Abril de 2012 Provincia / Canton / Parroquia:Guayas / GUAYAQUIL / ROCA

Permisos de Funcionamiento

Registros

Solicitud de Permiso

REGISTRO PARA LA OBTENCION DEL PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO

Actividad: [dropdown] Motivo Obtención Permiso: [dropdown]

Razón Social: [text box]

Razón Comercial: 0

R.U.C.: 0 Nro. Cédula: [text box]

Propietario/Representante Legal: [text box]

Dirección: 0

E-Mail: 0 (Seleccionar) TELF: [text box]

Responsible técnico del establecimiento: [text box] Horario de Atención del establecimiento: [text box]

Observación: [text box]

Nuevo Guardar Registro

Gamatools S.A. © Copyright 2008

Internet 100% 12:23

Fuente: <http://186.3.14.4/prepermisos/>

No. 0004 - 10

ACUERDO INTERMINISTERIAL

LOS MINISTERIOS DE EDUCACIÓN Y DE SALUD PÚBLICA

CONSIDERANDO:

Que, la Constitución de la República del Ecuador, en el Título II, Capítulo II, hace referencia a los derechos del Buen Vivir, y el Art. 13 ordena: "Las personas y colectividades tienen derecho al acceso seguro y permanente a alimentos sanos, suficientes y nutritivos; preferentemente producidos a nivel local y en correspondencia con sus diversas identidades y tradiciones culturales.

El Estado ecuatoriano promoverá la soberanía alimentaria";

Que, la Carta Suprema, dispone en su Art. 44: "El Estado, la sociedad y la familia promoverán de forma prioritaria el desarrollo integral de niñas, niños y adolescentes, y asegurarán el ejercicio pleno de sus derechos; y se atenderá al principio de su interés superior y sus derechos prevalecerán sobre los de las demás personas";

Que, la Ley Orgánica de Salud, manda en su Art. 16: "El Estado establecerá una política intersectorial de seguridad alimentaria y nutricional, que propenda a eliminar los malos hábitos alimenticios, respete y fomente los conocimientos y prácticas alimentarias tradicionales, así como el uso y consumo de productos y alimentos propios de cada región y garantizará a las personas, el acceso permanente a alimentos sanos, variados, nutritivos, inocuos y suficientes. Esta política estará especialmente orientada a prevenir trastornos ocasionados por deficiencias de micronutrientes o alteraciones provocadas por desórdenes alimentarios";

Que, la Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria en su Art. 27 indica: "Incentivo al consumo de alimentos nutritivos.- Con el fin de disminuir y erradicar la desnutrición y malnutrición, el Estado incentivará el consumo de alimentos nutritivos preferentemente de origen agroecológico y orgánico, mediante el apoyo a su comercialización, la realización de programas de promoción y educación nutricional para el consumo sano, la identificación y el etiquetado de los contenidos nutricionales de los alimentos; y la coordinación de las políticas públicas";

Que, la Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria en su Art. 28 establece: "Se prohíbe la comercialización de productos con bajo valor nutricional en los establecimientos educativos, así como la distribución y uso de

[Firmas manuscritas]



estos en programas de alimentación dirigidos a grupos de atención prioritario. El Estado incorporará en los programas de estudios de educación básica contenidos relacionados con la calidad nutricional, para fomentar el consumo equilibrado de alimentos sanos y nutritivos. Las leyes que regulan el régimen de salud, la educación, la defensa del consumidor y el sistema de la calidad establecerán los mecanismos necesarios para promover, determinar y certificar la calidad y el contenido nutricional de los alimentos, así como la promoción de alimentos de baja calidad a través de los medios de comunicación.”;

- Que,** la Ley Orgánica de Educación, en su Título I Capítulo I Objeto de la Ley y en su Art. 1 dice: “La presente Ley tiene como objeto fijar los principios y fines generales que deben inspirar y orientar la educación, establecer las regulaciones básicas para el gobierno, organización y más funciones del sistema educativo, y determinar las normas fundamentales que contribuyen a promover y coordinar el desarrollo integral de la educación”;
- Que,** el Plan Decenal de Educación en su política 6 establece el “Mejoramiento de la calidad y equidad de la educación e implementación de un sistema nacional de evaluación y rendición social de cuentas”;
- Que,** el Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013, objetivo 2, expresa que es responsabilidad del Estado “Mejorar las capacidades y potencialidades de la población” y, en la política 2.1, “Asegurar una alimentación sana, nutritiva, natural y con productos del medio para disminuir drásticamente las deficiencias nutricionales”; y el objetivo 3 en la política 3.1, dispone “Promover prácticas de vida saludable en la población”; con sus literales c, d y f.
- Que,** de acuerdo a las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud 2008 es necesario regular la comercialización de alimentos y bebidas no alcohólicas dirigidas a niños, niñas y adolescentes, porque éstas representan un riesgo para el desarrollo de las enfermedades crónicas no transmisibles a escala mundial;
- Que,** en el marco de la cooperación interministerial de los Ministerios de Educación y de Salud Pública se ha visto la necesidad de perfeccionar el “Reglamento que regula el funcionamiento de bares escolares del sistema educativo nacional”, expedido mediante Acuerdo Interministerial 0001-10 del 14 de abril de 2010, publicado en el Registro Oficial 200 del 26 de mayo de 2010.

[Firmas manuscritas]

EN USO DE LAS ATRIBUCIONES QUE LES CONFIEREN LOS ARTS. 151 Y 154 NUMERAL 1 DE LA CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, Y EL ART. 17 DEL ESTATUTO DEL RÉGIMEN JURÍDICO Y ADMINISTRATIVO DE LA FUNCIÓN EJECUTIVA:

ACUERDAN:

EXPEDIR EL REGLAMENTO SUSTITUTIVO PARA EL FUNCIONAMIENTO DE BARES ESCOLARES DEL SISTEMA NACIONAL DE EDUCACIÓN

CAPÍTULO I

DEFINICIONES, OBJETO Y ÁMBITO

Art. 1. Los bares escolares son locales que se encuentran dentro de las instituciones educativas, autorizados para la preparación y expendio de alimentos y bebidas, naturales y/o procesados, que brindan una alimentación nutritiva, inocua, variada y suficiente.

Art. 2. El presente Reglamento tiene por objeto:

- a. Establecer requisitos para el funcionamiento de los bares escolares, su administración y control;
- b. Controlar los parámetros higiénicos e indicadores nutricionales que permitan que los alimentos y bebidas que se preparan y expenden sean sanos, nutritivos e inocuos, y
- c. Promover hábitos alimentarios saludables en el sistema nacional de educación.

Art. 3. El presente Reglamento es de aplicación obligatoria en todos los bares de las instituciones educativas del país.

CAPÍTULO II

CARACTERIZACIÓN DE LOS BARES ESCOLARES

Art. 4. Todas las instituciones educativas del país, sin importar su financiamiento, ubicación o tamaño, deben generar espacios saludables, confortables y seguros para el consumo de alimentos al interior de sus instalaciones, adecuando, de ser el caso, recesos y recreos en función de que permitan a sus estudiantes disponer del tiempo suficiente para asearse, adquirir los alimentos e ingerirlos, además de realizar actividades de recreación; se implementarán medidas especiales, como horarios diferenciados o filas preferenciales, para

(Handwritten signatures and initials)



facilitar el acceso a los bares escolares a estudiantes con discapacidades o de los grados y cursos inferiores.

Se incentivará al estudiantado a observar normas higiénicas y sanitarias, y a establecer, en todo momento, prácticas democráticas y valores como el respeto, la solidaridad y la generosidad, en el marco de aplicación del Buen Vivir.

Art. 5. Los bares escolares, según su dimensión y el servicio que prestan, se clasifican en:

- a) **Punto de expendio:** Local de reducidas dimensiones con una superficie no mayor a 6 metros cuadrados, autorizado para el expendio de alimentos preparados o procesados en el interior de los establecimientos educativos. Dependiendo de la naturaleza de los alimentos que expendan deberá disponer de una adecuada cadena de frío que garantice la conservación de los mismos. No requiere del permiso de funcionamiento, pero está sujeto al control de la autoridad de salud correspondiente.
- b) **Bar escolar simple:** Local cerrado, con una superficie no mayor a 16 metros cuadrados, en el cual pueden prepararse alimentos para el expendio, siempre y cuando cumplan con las condiciones apropiadas para el efecto que se encuentran descritas en el presente Reglamento; en estos locales pueden expendirse también alimentos procesados, cumpliendo las condiciones normativas vigentes.
- c) **Bar escolar comedor:** Local cerrado, cuyas dimensiones superan los 16 metros cuadrados, y que cuenta con equipamiento e infraestructura completa, tanto para la preparación de alimentos como para el servicio de los mismos en sus propias instalaciones; de contar con servicios higiénicos y lavamanos, estos estarán aislados físicamente de las áreas de elaboración y servicio de los alimentos.

Art. 6. Los bares escolares deben estar ubicados a mínimo diez metros de los servicios higiénicos y lavabos que proporcione la institución educativa, los mismos que observarán un buen estado físico y de higiene. Todos los bares escolares contarán, al menos, con lavaderos y agua segura.

Art. 7. Los bares escolares deben ubicarse en lugares accesibles, tomando en especial consideración a las personas discapacitadas; deben estar en ambientes independientes de las baterías sanitarias y/o instalaciones de aguas servidas, alejados de cualquier foco de contaminación y malos olores, y mantenerse en todo momento en buenas condiciones higiénicas y sanitarias.

Art. 8. Los bares escolares deben ser construidos, adecuados o readecuados de conformidad con las normas de construcción vigentes, utilizando materiales resistentes, anti inflamables, anticorrosivos, recubiertos hasta el techo con

[Firma]



superficies lisas y de colores claros, fáciles de limpiar y desinfectar. Su diseño debe permitir el desplazamiento interior del personal de servicio, la ubicación de equipos, además de una superficie para la preparación adecuada de alimentos y bebidas, su exhibición y expendio, dependiendo del tipo de bar escolar.

- Art. 9.** Los bares escolares deben contar con iluminación y ventilación suficientes, de preferencia de fuentes naturales, deberán tener acceso formal a los servicios públicos con los que contare la institución educativa, como luz eléctrica, agua potable, alcantarillado, manejo de desechos, y observar todas las normas sanitarias y de seguridad vigentes.

CAPÍTULO III

ALIMENTOS, BEBIDAS, EQUIPOS Y UTENSILIOS

- Art. 10.** Los alimentos, bebidas y preparaciones que se expendan en los bares escolares y que sean preparados en los mismos, deben ser naturales, frescos y nutritivos, con características de inocuidad y calidad, a fin de que no se constituyan en riesgo para la salud de los que los consuman; el proveedor del servicio de bar escolar y su personal expenderán alimentos aplicando medidas de higiene y protección. Se deberá promover el consumo de agua segura y de alimentos ricos en fibra.

Los alimentos y bebidas preparados en el bar y/o procesados industrialmente deben cubrir el 15 por ciento de las recomendaciones nutricionales para la edad.

- Art. 11** Los alimentos y bebidas procesados que se expendan en los bares escolares deben contar con registro sanitario vigente, estar rotulados de conformidad con la normativa nacional y con la declaración nutricional correspondiente, especialmente de las grasas totales, grasas saturadas, grasas trans, colesterol, carbohidratos totales y sodio. No podrán expenderse alimentos y bebidas procesadas y/o preparadas en el bar, que contengan cafeína, edulcorantes artificiales (excepto sucralosa) y alimentos que sean densamente energéticos con alto contenido de grasa, hidratos de carbono simple y sal, según se detalla en el siguiente cuadro:

[Handwritten signatures]



Cuadro 1

CONTENIDO DE NUTRIENTES E INDICADORES DE EXCESO

Nutrientes indicadores	Bajo Contenido	Mediano Contenido	Alto Contenido
Grasas totales	Contenido menor o igual a 3 gramos en 100 gramos. Contenido menor o igual a 1,5 gramos en 100 mililitros.	Contenido mayor a 3 y menor a 20 gramos en 100 gramos. Contenido mayor a 1,5 y menor a 10 gramos en 100 mililitros.	Contenido mayor o igual a 20 gramos en 100 gramos. Contenido mayor o igual a 10 gramos en 100 mililitros.
Grasas Saturadas	Contenido menor o igual a 1,5 gramos en 100 gramos. Contenido menor o igual a 0,75 gramos en 100 mililitros.	Contenido mayor a 1,5 y menor a 5 gramos en 100 gramos. Contenido mayor a 0,75 y menor a 2,5 gramos en 100 mililitros.	Contenido mayor o igual a 5 gramos en 100 gramos. Contenido mayor o igual a 2,5 gramos en 100 mililitros.
Grasas trans	Contenido menor o igual a 0,15 gramos en 100 gramos Contenido menor o igual a 0,075 gramos en 100 mililitros	Contenido mayor a 0,15 y menor a 1 gramo en 100 gramos Contenido mayor a 0,075 y menor a 0,50 gramos en 100 mililitros	Contenido mayor o igual a 1 gramo en 100 gramos. Contenido mayor o igual a 0,50 gramos en 100 mililitros
Azúcares adicionados (incluye monosacáridos + disacáridos)	Contenido menor o igual a 5 gramos en 100 gramos. Contenido menor o igual a 2,5 gramos en 100 mililitros.	Contenido mayor a 5 y menor a 15 gramos en 100 gramos. Contenido mayor a 2,5 y menor a 7,5 gramos en 100 mililitros.	Contenido mayor o igual a 15 gramos en 100 gramos. Contenido mayor o igual a 7,5 gramos en 100 mililitros.
Sal	Contenido menor o igual a 0,3 gramos en 100 gramos. Contenido menor o igual a 0,3 gramos en 100 mililitros. (equivale a 120 miligramos de sodio)	Contenido mayor a 0,3 y menor a 1,5 en 100 gramos Contenido mayor a 0,3 y menor a 1,5 gramos en 100 mililitros. (equivale a entre 120 a 600 miligramos de sodio)	Contenido mayor o igual a 1,5 gramos en 100 gramos. Contenido mayor o igual a 1,5 gramos en 100 mililitros (equivale a más de 600 miligramos de sodio)

Se podrán expendir alimentos que cumplan con contenidos nutricionales bajos y medianos indicados en el cuadro 1.

Art. 12. Los proveedores incluirán en su oferta permanente alimentos, bebidas y preparaciones tradicionales, aprovechando los productos de temporada e incentivando los hábitos y costumbres propios de la población. Se respetarán,

Mano firmante

Mano firmante



irrestringidamente, las disposiciones establecidas en normativas ambientales en relación a la fauna y flora en peligro de extinción.

Art. 13. Es responsabilidad del prestador del servicio evitar la descomposición prematura o vencimiento de los alimentos antes de su expendio, se aplicará el método PEPS ("Lo primero que entra es lo primero que sale"); la materia prima para la preparación, así como los alimentos y bebidas procesados, semi-elaborados y elaborados, deben conservarse en congelación, refrigeración o en ambiente fresco y seco, en vitrinas adecuadas o recipientes limpios y con tapa, dependiendo de las características del producto, a fin de protegerlos de agentes contaminantes, tomando en especial consideración aquellos de alto riesgo epidemiológico. Se debe evitar la exposición inadecuada de los alimentos durante su preparación, transporte y expendio.

Art.14. Los equipos y utensilios destinados a la preparación y transporte de alimentos deben ser de material resistente, inoxidable y anticorrosivo, fáciles de limpiar, lavar y desinfectar; los utensilios serán almacenados en vitrinas, al igual que la vajilla y cualquier otro instrumento que se use para su manipulación, preparación y expendio; el aseo y mantenimiento del menaje se hará con la periodicidad y en las condiciones que establece la normativa sanitaria vigente. En todo momento se evitará tocar con los dedos la superficie de la vajilla y utensilios que entre en contacto con los alimentos.

CAPÍTULO IV

HIGIENE Y ESTADO DE SALUD DEL PERSONAL DE SERVICIO

Art.15. En concordancia con la normativa sanitaria nacional, el personal que labore en los bares escolares deberá presentar un buen estado de salud, respaldado con el certificado de salud ocupacional que otorga el Ministerio de Salud Pública, actualizado anualmente, sin perjuicio de aplicación de programas de medicina preventiva.

Art.16. En caso de conocer o sospechar que el personal que trabaje en los bares escolares padezca de una enfermedad infecciosa, presente heridas infectadas o irritaciones cutáneas, no debe manipular alimentos.

Art.17. El personal que labore en los bares escolares observará las siguientes medidas básicas de higiene y protección:

- a) Impedir el acceso a personas extrañas a las áreas de preparación y manipulación de alimentos.
- b) Usar delantal de color claro, limpio, en buen estado de conservación.
- c) Mantener las manos limpias, uñas cortas, sin pintura y sin joyas

[Firmas manuscritas]

- d) Llevar en todo momento el cabello recogido y gorro protector de color claro, limpio y en buen estado de conservación.
- e) No manipular simultáneamente dinero y alimentos.
- f) Lavarse las manos con agua circulante, jabón y desinfectarse antes de comenzar el trabajo, cada vez que salga y regrese al área asignada, después de usar el servicio higiénico y de manipular cualquier material u objeto que represente riesgo de contaminación.

Art.18. Todo local debe contar con un desinfectante para el uso permanente de quienes manipulen los alimentos.

CAPÍTULO V

DISPOSICIONES PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE EXPENDIO DE ALIMENTOS EN BARES ESCOLARES DE INSTITUCIONES EDUCATIVAS PÚBLICAS.

Art.19. Los procedimientos para la prestación de servicios de expendio de alimentos en bares escolares a seguirse por parte de las instituciones educativas públicas se someterán a lo establecido en el artículo 51 numeral 1 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, y el artículo 58 del Reglamento General de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, y en lo pertinente al presente Reglamento.

Art.20. Las instituciones educativas públicas que constituyan unidades ejecutoras harán los procedimientos para la prestación de servicios de expendio de alimentos en bares escolares, sujetándose a lo previsto en el artículo anterior.

Art.21. Las instituciones educativas públicas que no constituyen unidades ejecutoras realizarán la contratación para la prestación de servicios de expendio de alimentos en bares escolares a través de las respectivas unidades ejecutoras.

Art.22. El contrato para la prestación de servicios de expendio de alimentos en bares escolares de las instituciones educativas públicas durará dos años lectivos.

Art.23. En el proceso de selección para la contratación del proveedor del servicio de los bares escolares de las instituciones públicas, actuará el Comité Institucional, detallado en el Art. 47 de este Reglamento, en representación de la institución educativa a excepción del delegado de la Unidad de Salud correspondiente del Ministerio de Salud Pública y para la celebración del contrato con el adjudicado, será el representante de la institución educativa quien lo suscriba.

Art.24. Para la prestación de servicios de expendio de alimentos y la utilización de la infraestructura física y sanitaria de bares escolares de las instituciones públicas se deberá hacer constar el valor que será cancelado por el proveedor, cada fin

Uog *AM* *UPL* *J. J. C. S.*



de mes de forma improrrogable, exceptuando diciembre, que deberá ser cubierto hasta el 10 de dicho mes, y será calculado de la siguiente manera:

- a) El 40 % del total de estudiantes legalmente matriculados en el año lectivo que corresponde al primer año de vigencia del contrato.
- b) Ese 40% del número de estudiantes matriculados multiplicado por:
 - 0,25 (veinticinco centavos) de dólar de los Estados Unidos de Norteamérica para las instituciones urbano-marginales y rurales;
 - 0,35 (treinta y cinco centavos) de dólar de los Estados Unidos de Norteamérica para las demás instituciones educativas.
- c) El valor resultante (que se considerará un valor diario) se multiplicará por el número de días de asistencia a clases durante el mes.
- d) De este último valor se calculará el 10%, y ese monto será el costo que la institución educativa debe cobrar al administrador por concepto de la utilización de la infraestructura física y sanitaria del bar escolar; a este valor deberá añadirse el impuesto al valor agregado (IVA).

La institución educativa no tendrá relación alguna de tipo laboral y de seguridad social con el proveedor o con el personal que labore en los bares escolares.

El valor así calculado, según los literales anteriores, se depositará mensualmente en la cuenta rotativa de ingresos que la unidad ejecutora mantiene en un Banco Corresponsal del Banco Central del Ecuador. En el caso de unidades ejecutoras que no tengan esta cuenta, deberán aperturarla en un banco corresponsal del Banco Central, estableciendo en el convenio que se suscriba para el efecto, que: los recursos se transferirán automáticamente a la cuenta de registro que cada institución mantiene en el Banco Central, en un plazo no mayor a cuatro días. Los recursos que se generen por concepto de bares escolares, deben regresar a cada plantel educativo que lo generó. Dichos recursos se destinarán para la construcción, mejoramiento y mantenimiento de la infraestructura física y sanitaria del bar escolar prioritariamente, en proyectos con fines educativos vinculados a la salud, alimentación, nutrición, ambiente, actividades deportivas y apoyo a estudiantes de escasos recursos económicos para que puedan acceder a los alimentos del bar escolar.

Art.25. En caso de que una misma institución educativa pública dispusiere de varios bares, estos deben estar bajo un solo proveedor.

Art.26. El proveedor adjudicado para la prestación de servicios de expendio de alimentos y la utilización de la infraestructura física y sanitaria de bares escolares de las instituciones públicas, clasificados en el Art. 5 de este

UWJ *MD* *EF* *J*

f



Reglamento como bar escolar simple o bar escolar comedor deberá presentar, al Comité Institucional, los siguientes documentos, en copias debidamente certificadas:

- a) Registro Único de Contribuyentes (RUC), donde conste la actividad que desarrolla;
- b) Registro Único de Proveedores (RUP);
- c) Permiso de Funcionamiento, otorgado por la Dirección Provincial de Salud correspondiente a su jurisdicción;
- d) Certificado Ocupacional de Salud, otorgado por el centro de salud del Ministerio de Salud Pública, más cercano a su jurisdicción, del administrador y del personal que va a laborar en cada bar;
- e) Certificado de Capacitación en Manipulación de Alimentos, Alimentación y Nutrición, otorgado por la Dirección Provincial de Salud correspondiente a su jurisdicción.

Art.27. El proveedor adjudicado para la prestación de servicio de expendio de alimentos y utilización de la infraestructura física y sanitaria de bares escolares de instituciones públicas clasificados en el Art. 5 de este Reglamento como Punto de Expendio, se sujetará al control de la autoridad de salud correspondiente.

Art.28 El proveedor de servicios de expendio de alimentos del bar escolar deberá presentar trimestralmente al Comité Institucional el listado detallado de los alimentos, bebidas y preparaciones, y con los precios individualizados, para su aprobación, con una semana de anticipación al trimestre para el que se oferta.

CAPÍTULO VI

DISPOSICIONES PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE EXPENDIO DE ALIMENTOS Y UTILIZACIÓN DE INFRAESTRUCTURA FÍSICA Y SANITARIA EN BARES ESCOLARES DE INSTITUCIONES FISCOMISIONALES Y PARTICULARES

Art.29 En las instituciones educativas fiscomisionales y particulares, los procedimientos de contratación para la prestación de servicios de expendio de alimentos y utilización de la infraestructura física y sanitaria de bares escolares se regirán por el marco normativo del derecho privado, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 324 del Reglamento General de la Ley Orgánica de Educación.

Art.30. El proveedor de servicios de expendio de alimentos y utilización de la infraestructura física y sanitaria de bares escolares de instituciones fiscomisionales y particulares deberá presentar al Comité Institucional los siguientes documentos, en copias debidamente certificadas:

[Handwritten signatures and initials]

- a) Permiso de Funcionamiento, otorgado por la Dirección Provincial de Salud correspondiente a su jurisdicción;
- b) Certificado Ocupacional de Salud, otorgado por el centro de salud del Ministerio de Salud Pública, correspondiente a su jurisdicción, para el administrador y el personal que va a laborar en cada bar;
- c) Certificado de Capacitación en Manipulación de Alimentos, Alimentación y Nutrición, otorgado por la Dirección Provincial de Salud correspondiente a su jurisdicción.
- d) Registro Único de Contribuyentes (RUC), donde conste la actividad que desarrolla;

Art.31. El proveedor de servicios de expendio de alimentos del bar escolar deberá presentar trimestralmente al Comité Institucional el listado de los alimentos, bebidas y preparaciones, detallado y con los precios individualizados, para su aprobación, con una semana de anticipación al trimestre para el que se oferta.

CAPÍTULO VII

PROHIBICIONES

Art.32 Se prohíbe la participación en el concurso de ofertas para la contratación de servicios para la prestación de servicios de expendio de alimentos y la utilización de la infraestructura física y sanitaria de bares escolares de las instituciones públicas de: docentes, autoridades, personal administrativo, asociaciones, comités y personal de servicio que laboren en la Institución; así como de sus familiares, hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad, conforme a los Arts. 22 y 23 de la Codificación del Código Civil y lo dispuesto en los Arts. 62 y 63 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública.

Art.33 Se prohíbe expresamente que los recursos generados por concepto de utilización de la infraestructura física destinada para los bares escolares de las instituciones públicas, se utilicen en la ejecución de actividades y adquisición de bienes que no estén contemplados en el artículo Art. 24 de este Reglamento.

Art.34 Las autoridades de las instituciones educativas públicas y el proveedor adjudicado para la prestación de servicios de expendio de alimentos y la utilización de la infraestructura física y sanitaria de bares escolares, quedan totalmente prohibidos de recibir y dar bienes, dinero y otros beneficios que no estén contemplados en el contrato. Dentro de este contexto, los adjudicados tendrán la facultad de ejercer la acción pública para denunciar actos que impliquen falta de transparencia. Las denuncias serán tramitadas de

los *mn* *ef* *2*

H



conformidad con las leyes y reglamentos vigentes. Los transgresores tendrán responsabilidad administrativa, civil y penal.

Art.35 Se prohíbe que los bares escolares sean sitios de vivienda o dormitorio, y que se mantengan bajo su cuidado a niños y niñas de cualquier edad. Se prohíbe la presencia de animales.

Art.36 Se prohíbe ofertar o publicitar alimentos, bebidas o preparaciones que contengan edulcorantes artificiales (excepto sucralosa), cafeína y alimentos calificados con alto contenido de nutrientes que son indicadores de exceso, dentro de las instituciones educativas.

Art. 37 Se prohíbe la reutilización de aceites y grasas para la preparación de alimentos por ser nocivos o peligrosos para la salud humana.

Art.38 Se prohíbe la utilización de material informativo sobre alimentación y nutrición dirigida a los escolares sin la autorización de las instancias técnicas de los ministerios de Salud y Educación.

Art.39 Se prohíbe el expendio y consumo de cigarrillos, productos del tabaco y/o bebidas alcohólicas, así como la publicidad y promoción en general dentro de las instituciones educativas, en cumplimiento de la Ley Orgánica de Salud. No podrán destinarse, bajo ningún concepto, espacios para fumadores, ni aun en actividades sociales, culturales, deportivas y extracurriculares.

CAPÍTULO VIII

SANCIONES

Art.40 La inobservancia parcial o total del presente Reglamento y las infracciones que cometieren los proveedores de los bares de los establecimientos educativos se sujetarán a lo previsto en la normativa vigente que corresponda.

Art.41 Cuando la inobservancia o falta sea atribuible a los directivos y docentes de las instituciones educativas públicas, se aplicará la causal establecida en el numeral 3 del Art. 32 de la Ley de Carrera Docente y Escalafón del Magisterio Nacional, previo sumario administrativo correspondiente.

CAPÍTULO IX

EJECUCIÓN, CONTROL Y SEGUIMIENTO

Art. 42 Para la aplicación y cumplimiento cabal y permanente del presente Reglamento se conformará un comité nacional, provinciales e institucionales.

Art. 43 El Comité Nacional estará integrado por:

[Handwritten signatures and initials]

- El Ministerio de Educación a través de los delegados de:
 - Programa Nacional de Educación para la Democracia, quien lo presidirá
 - Dirección Nacional de Apoyo y Seguimiento
 - Orientación y Bienestar Estudiantil
- El Ministerio de Salud Pública a través de los delegados de:
 - Nutrición
 - Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria
 - Control y Mejoramiento en Salud Pública (Promoción de la Salud y Epidemiología)

El Comité Nacional se reunirá, ordinariamente con carácter obligatorio, al inicio y final del año escolar, de acuerdo a los regímenes, y extraordinariamente cuando se requiera.

Art. 44 El Comité Nacional tendrá como funciones:

- Elaborar un programa de alimentación, nutrición y control epidemiológico y sanitario para el sistema nacional de educación.
- Establecer los lineamientos generales para la implementación y monitoreo de este Reglamento y otros documentos relacionados.
- Realizar el monitoreo y seguimiento a los comités provinciales.

Art. 45 El Comité Provincial estará integrado por:

- La Dirección Provincial de Educación a través de los delegados de:
 - Coordinación Provincial del Programa de Educación para la Democracia, quien lo presidirá
 - Supervisión
 - Orientación y Bienestar Estudiantil
- La Dirección Provincial de Salud a través de los delegados de:
 - Nutrición
 - Vigilancia Sanitaria
 - Control y Mejoramiento en Salud Pública (Promoción de la Salud y Epidemiología)

El Comité Provincial se reunirá, ordinariamente con carácter obligatorio, al inicio y final del año escolar, de acuerdo a los regímenes, y extraordinariamente cuando se requiera.

Art. 46 El Comité Provincial tendrá como funciones:

- Ejecutar el programa de alimentación, nutrición y control epidemiológico y sanitario para el sistema nacional de educación.
- Contar con una base de datos actualizada de los bares escolares existentes en su jurisdicción.
- Ejecutar las demás directrices que se deriven del Comité Nacional.

Art. 47 El Comité Institucional estará integrado por:

- Rector/a o Director/a de la Institución, quien lo presidirá

[Handwritten signatures and initials]



- Jefe del departamento de Orientación y Bienestar Estudiantil; donde no hubiere lo sustituirá un docente de la institución educativa con formación académica vinculada al tema.
- Presidente/a del Comité Central de Padres de Familia.
- Presidente/a del Consejo Estudiantil.
- Delegado/a de la Unidad de Salud del Ministerio de Salud Pública correspondiente a su jurisdicción.

El Comité Institucional se reunirá, ordinariamente con carácter obligatorio, al inicio y final del año escolar, y extraordinariamente cuando se requiera.

Art. 48 El Comité Institucional tendrá como funciones:

- Coordinar acciones de sensibilización, capacitación y control con las unidades respectivas del Ministerio de Salud Pública, en temas relacionados con salud, alimentación y nutrición.
- Coordinar acciones de sensibilización y control con la municipalidad respectiva en relación a las ventas ambulantes de alimentos que se ubicaren en los alrededores de los establecimientos educativos.
- Aplicar el programa de alimentación, nutrición y control epidemiológico y sanitario para el sistema nacional de educación.
- Vigilar el cumplimiento de las actividades regulares para eliminación y control de fauna nociva en los bares escolares de su Institución.
- Organizar acciones educativas y pedagógicas sobre salud, alimentación, nutrición y control epidemiológico y sanitario en su institución educativa.
- Aplicar las demás directrices que se deriven de los comités Nacional y Provincial.

El rector/a o director/a de la institución educativa reportará a la unidad de salud más cercana y/o al área de salud correspondiente los posibles casos de enfermedades transmitidas por alimentos (ETA).

Art. 49 Los comités Nacional, Provinciales e Institucionales, podrán solicitar apoyo técnico y financiero a las instancias y dependencias pertinentes, para la operativización del presente Reglamento.

DISPOSICIONES GENERALES

PRIMERA.- En el caso de que un mismo establecimiento educativo disponga de varios bares escolares, el permiso de funcionamiento será otorgado para cada uno de ellos.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

PRIMERA.- Se concede el plazo de 18 meses a partir de la fecha de expedición del presente Reglamento para que los proveedores de los bares escolares obtengan el permiso de funcionamiento respectivo, cumpliendo con todos los requisitos establecidos en este Reglamento y demás normativa aplicable.

Durante este periodo, las direcciones provinciales de Salud, a través de las coordinaciones de Vigilancia Sanitaria provinciales, harán seguimientos periódicos del mejoramiento continuo del funcionamiento de los bares escolares a fin de que, una vez concluido dicho plazo se otorgue el permiso de funcionamiento respectivo.



SEGUNDA.- Para el cabal cumplimiento del presente Reglamento, los Ministerios de Educación y de Salud Pública expedirán, en un plazo no mayor a 60 días, un Instructivo de Operativización, que facilite la ejecución del mismo.

TERCERA.- Si existieren proveedores que a la fecha de promulgación de este Reglamento disponen del permiso de funcionamiento vigente, éste se considerará válido hasta la fecha de su caducidad, siempre y cuando este proveedor sea la persona que resultó favorecida con la adjudicación para la prestación de servicios de expendio de alimentos y utilización de infraestructura física y sanitaria del bar escolar; caso contrario este permiso de funcionamiento será cancelado. Para la renovación del permiso de funcionamiento por parte del proveedor adjudicado se aplicará lo dispuesto en la primera disposición transitoria.

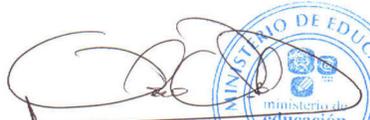
DISPOSICIONES FINALES

PRIMERA.- Derógase el Acuerdo Interministerial 0001-10 expedido por los ministerios de Educación y de Salud Pública el 14 de abril del 2010.

SEGUNDA.- De la ejecución del presente Reglamento, que entrará en vigencia a partir de la fecha de su expedición, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial, encárguense los ministerios de Educación, a través de su Programa Nacional de Educación para la Democracia, y el Ministerio de Salud Pública, a través de la Dirección General de Salud.

Comuníquese y publíquese.

DADO Y FIRMADO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, A 15 OCT. 2010


Gloria Vidal Illingworth
MINISTRA DE EDUCACIÓN


David Chiriboga Allnutt
MINISTRO DE SALUD PÚBLICA


LMA/TB/CC/IVV/HTM

CL/VF/RC/MS/FC/LG/VF/AA/PC/EH/MC





Para constancia de lo actuado firman las dos instituciones presentes:

Ministerio de Educación

Luis Monteros

Helen Tamayo

Iván Yerovi

Teodoro Barros

Sergio Mayorga

Christian Escobar

Ministerio de Salud

Rocío Caicedo

Flor Cuadrado

Verónica Flor

Alexandra Arteaga

Patricio Calvopiña

Lidia García

Magda Saltos

Margarita Cañar

Elina Herrera

Vilma Freire

Dra. Martha Montalvan de Tettamanti Doctora en Medicina –
Magister en Nutrición Clínica Hospital Clínica Kennedy

NUTRICARE Medical Solutions HOSPITAL CLINICA KENNEDY (Policentro) Sección
OMEGA Consultorio No. 21 Tlefax. 2692725 – Celular: 098728270 – Email.
Dieta_nutricare@yahoo.com.ar – web: www.dramarthamontalvan.com

RECETAS PARA LUNCH NUTRITIVOS

*Dra. Martha Montalvan de Tettamanti

Medico Nutricionista de NUTRICARE Medical Solutions – Miembro del Staff Medico Clínica Kennedy Programa
Medico Preventivo – Directora Médica Clínica Rendón. Coordinadora Hospitalaria Carrera de Medicina UEES –
Docente de Nutrición Clínica Carrera de Medicina UCSG - Carrera de Medicina UEES – Carrera de Nutrición UCSG
– Carrera de Nutrición UEES.

Sandwiches delixiosos

CANTIDADES INGREDIENTES

Los panes pan sin miga

PREPARACIÓN

Roseta de baguette, pan árabe grande, 2 panes integrales grandes de molde, pan francés o de leche sin miga.

CANTIDADES INGREDIENTES

Los rellenos 1. Sándwich de ensalada; 2. Sándwich de atún o pollo;
3. Espinaca; 4. Sándwich de asado o jamón

PREPARACIÓN

1. Rodaja de tomate, aguacate, 2 rodajas de huevo duro, 1 hoja de lechuga, salsa de ensaladas al gusto.+

2. ¼ T. De pollo o atún picado, lechuga picada, apio picado, pimiento y 2 cuch.
Mayonesa normal o al gusto mayonesa de dieta.

3. Espinaca hervida o cruda picada, 2 pasas picadas, 2 nueces picadas, mayonesa dieta o 1 C. queso blanco.

4. 1 rodaja delgada de asado o jamón, salsa de cebollas y lechuga.

Sanduche de jamón y queso: Pan de molde untado con mantequilla o crema de queso, lechuga, tomate, jamón de pierna, queso mozzarella, holandez o cheddar (puede poner las tres variedades en tajadas finas), aderezo al gusto (mostaza, mayonesa, crema agria, crema de yogur)

Sanduche Proteico: Pan (de molde o baguette) untado con mayonesa o

mostaza,lechuga romada, tomate al gusto y cebolla perla en rodajas finas. Elegir entre

pollo (pechuga), carne de res (lomo fino), atún o ventresca, huevos cocidos enteros.

Aderezo al gusto-

Tacos, Frejol hervido, sasonado con especies, carne o pollo cocinado. Adicional se le

puede juntar alverjitas, nueces y otras legumbres. Esto se envuelve en una tortilla

integral o envueltas en un gluten o harina.

Dra. Martha Montalvan de Tettamanti Doctora en Medicina –

Magister en Nutrición Clínica Hospital Clínica Kennedy

NUTRICARE Medical Solutions HOSPITAL CLINICA KENNEDY (Policentro) Sección

OMEGA Consultorio No. 21 Tlefax. 2692725 – Celular: 098728270 – Email.

Dieta_nutricare@yahoo.com.ar – web: www.dramarthamontalvan.com

Pan árabe relleno: Pan árabe o de pita con relleno de pollo (cocido deshilachado)+ lechuga en tiritas+jamón en tiritas+ mayonesa. Mezclar y aderezar al gusto con aceitunas o perejil picado.

Burritos: Torta blanda de mama Fanny rellena de frejolitos (tipo menestra –casera o de tarro -) + carne de res en tiritas o pollo en tiritas (cocido o asado o frito) + crema de aguacate (aguacate+crema de leche o de queso: licuado)

BATIDOS CON LECHE O YOGUR

CHCOLÁTANO

- ☑ 250 ml leche
- ☑ 3 cubitos de hielo (opcional)
- ☑ 1 banano
- ☑ 2 cucharadas de cocoa
- ☑ Miel para endulzar

ALBOROTO DE FRAMBUEZA

- ☑ 1/3 taza de frambuesas, frescas o congeladas
- ☑ 250 ml leche
- ☑ 1/2 plátano
- ☑ 4-6 cubitos de hielo (opcional)
- ☑ Miel para endulzar

MOKA LOCA

- ☑ Una medida de Fórmula 1 de Chocolate
- ☑ 1/2 plátano
- ☑ 250 ml leche
- ☑ 4-6 cubitos de hielo (opcional)
- ☑ Miel para endulzar

BOUNTY

- ☑ Una medida de Fórmula de Chocolate
- ☑ 100 grs.de yogur de coco

Dra. Martha Montalvan de Tettamanti Doctora en Medicina –
Magister en Nutrición Clínica Hospital Clínica Kennedy
NUTRICARE Medical Solutions HOSPITAL CLINICA KENNEDY (Policentro) Sección
OMEGA Consultorio No. 21 Tlefax. 2692725 – Celular: 098728270 – Email.
Dieta_nutricare@yahoo.com.ar – web: www.dramarthamontalvan.com

- ☐ 150 ml leche
- ☑ Miel para endulzar

SELVA NEGRA

- ☑ Una medida de Fórmula de Chocolate
- ☑ 1/2 cucharadita de esencia de nuez negra
- ☑ 250 ml leche
- ☑ 1/2 platano
- ☑ 4-6 cubitos de hielo (opcional)
- ☑ Miel para endulzar

CAPUCHINO

- ☑ Una medida de Fórmula de Chocolate
- ☑ 150 ml leche
- ☑ 100 grs. de yogur de vainilla desnatado congelado
- ☑ 3 cubitos de hielo (opcional)
- ☑ Miel para endulzar

BATIDO DE SANDÍA

- ☑ Una medida de Fórmula de Vainilla
- ☑ 1 plátano
- ☑ 250 ml leche
- ☑ 1 taza de sandía
- ☑ 1 taza de melón
- ☑ 4-6 cubitos de hielo (opcional)
- ☑ Miel para endulzar

VAINILLA FROST

- ☑ Una medida de Fórmula de Vainilla
- ☑ 1 manzana fresca, pelada y sin el corazón
- ☑ 250 ml leche
- ☑ Miel para endulzar

MELOCOTON

- ☑ Una medida de Fórmula de Vainilla
- ☑ 1 melocotón fresco

Dra. Martha Montalvan de Tettamanti Doctora en Medicina –
Magister en Nutrición Clínica Hospital Clínica Kennedy
NUTRICARE Medical Solutions HOSPITAL CLINICA KENNEDY (Policentro) Sección
OMEGA Consultorio No. 21 Tlefax. 2692725 – Celular: 098728270 – Email.
Dieta_nutricare@yahoo.com.ar – web: www.dramarthamontalvan.com

- 250 ml leche
- 4-6 cubitos de hielo (opcional)
- Miel para endulzar

SUEÑO DE NARANJA

- Una medida de Fórmula de Vainilla
- 1 naranja grande
- 250 ml leche
- 4-6 cubitos de hielo (opcional)
- Miel para endulzar

CÓCTEL DE KIWI

- Una medida de Fórmula de Vainilla
- 250 ml leche
- 1 kiwi
- 1 plátano
- 2 cucharadas de piña licuada
- 2 tapones de Herbal Aloe concentrado
- 3-6 cubitos de hielo (opcional)
- Miel para endulzar

FRESA FRESCA

- Una medida de Fórmula de Fresa
- 1 naranja fresca (pelada y sin pepitas)
- 1/2 plátano
- 4 cucharadas de yogur de fresa
- 200 ml leche desnatada
- Miel para endulzar

ARÁNDANOS

- Una medida de Fórmula de Fresa
- 1 taza de arándanos frescos
- 250 ml leche semidesnatada
- Miel para endulzar

MULTIFRUTAS

- Una medida de Fórmula de Fresa

Dra. Martha Montalvan de Tettamanti Doctora en Medicina –
Magister en Nutrición Clínica Hospital Clínica Kennedy
NUTRICARE Medical Solutions HOSPITAL CLINICA KENNEDY (Policentro) Sección
OMEGA Consultorio No. 21 Tlefax. 2692725 – Celular: 098728270 – Email.
Dieta_nutricare@yahoo.com.ar – web: www.dramarthamontalvan.com

- ☐ 1 taza de fresas
- ☒ 1/2 pomelo
- ☒ 250 ml leche
- ☒ 4-6 cubitos de hielo (opcional)

☒ Miel para endulzar

SENSACION FRUTAL

- ☒ medida de Fórmula de Fresa
- ☒ 1/2 pomelo
- ☒ 1 papaya mediana
- ☒ 250 ml leche
- ☒ 3 cubitos de hielo (opcional)

TOQUE TROPICAL

- ☒ FÓRMULA FRUTA TROPICAL
- ☒ taza de piña licuada
- ☒ 1 naranja de tamaño mediano (pelada y sin pepitas)
- ☒ 1/2 plátano
- ☒ 200 ml leche
- ☒ 4-6 cubitos de hielo
- ☒ Miel para endulzar

UVA

- ☒ Una medida de Fórmula de Vainilla
- ☒ 10 uvas grandes sin pepitas
- ☒ 250 ml leche
- ☒ 1/2 taza de hielo picado
- ☒ Miel para endulzar

DULZURA

- ☒ Una medida de Fórmula de Vainilla
- ☒ 1 melocotón fresco
- ☒ 1 albaricoque fresco
- ☒ 250 ml leche
- ☒ 3-6 cubitos de hielo (opcional)
- ☒ Miel para endulzar

KIWI

Dra. Martha Montalvan de Tettamanti Doctora en Medicina –
Magister en Nutrición Clínica Hospital Clínica Kennedy
NUTRICARE Medical Solutions HOSPITAL CLINICA KENNEDY (Policentro) Sección
OMEGA Consultorio No. 21 Tlefax. 2692725 – Celular: 098728270 – Email.
Dieta_nutricare@yahoo.com.ar – web: www.dramarthamontalvan.com

- Una medida de Fórmula de vainilla
- 3 kiwis pelados
- Miel para endulzar
- 250 ml leche

MANDARINA

- Una medida de Fórmula de Vainilla
- 250 ml leche
- 1 taza de gajos de mandarina enlatados sin almíbar
- Zumo de 1/2 limón
- 3 cubitos de hielo (opcional)

COSTOS

DESCRIPCION	VALOR	CANTIDAD	TOTAL MES	TOTAL ANUAL
Sueldo empleado	292	8	2336	28032
Sueldo ayudante cocina	292	2	584	7008
Sueldo gerente	500	1	500	6000
Contador	292	1	292	3504
Consulta nutricionista	50	1	50	600
Arriendo bar	1500	4	6000	72000
Luz bares	40	4	160	1920
Agua bares	14	4	56	672
Servicio de Internet oficina	20	1	20	240
luz oficina	20	1	20	240
Agua oficina	15	1	15	180
Alquiler de oficina	400	1	400	4800
Transporte combustible	10	20	200	2400
Total			10633	127596

EQUIPOS DE OFICINA	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	
Escritorio de Oficina	150	1	150	
Silla para escritorio	150	1	150	
Archivador	80	1	80	
Computadora	400	1	400	
Mesas para caja registradora	50	4	200	
Cartuchos	25	1	25	
Impresora	250	1	250	
Caja registradora	350	4	1400	
Equipos de cocina			1339	
Camioneta con cajon	15000	1	15000	
Rollo caja registradora	1	160	160	mes
Extintores de 15 libras	60	5	300	
Gastos de constitución de empresa			0	

19454

CALCULO DE COSTOS DE SANDUCHES Y BATIDOS.

Costos Sanduches				
Sanduche	Cantidad	Costo Diario	Costo Mensual	Costo Anual
Atun	300	300	6000	72000
Pollo	280	274,4	5488	65856
Ensalada	350	171,5	3430	41160
Asado	320	361,6	7232	86784

Costos Batidos				
Sanduche	Cantidad	Costo Diario	Costo Mensual	Costo Anual
Chocolatano	300	0,61	12,2	146,4
Moka Loka	280	0,605	12,1	145,2
Bounty	350	0,68	13,6	163,2
Vainilla	320	0,64	12,8	153,6

Total		1110,04	22200,70	266408,40
--------------	--	----------------	-----------------	------------------

Determinación de precios

SANDUCHE DE ATUN	
INGREDIENTES	COSTO
1 porcion atun picado	0,4
1 porcion de lechuga picada	0,04
apio picado	0,02
pimiento picado	0,07
2 cucharadas de mayones light	0,3
pan integral	0,17
TOTAL	1
PRECIO *3	3

SANDUCHE DE POLLO	
INGREDIENTES	COSTO
1 porcion atun picado	0,38
1 porcion de lechuga picada	0,04
apio picado	0,02
pimiento picado	0,07
2 cucharadas de mayones light	0,3
pan integral	0,17
TOTAL	0,98
PRECIO *3	2,95

SANDUCHE DE ENSALADA	
INGREDIENTES	COSTO
1 rodaja de tomate	0,04
1 porcion picada de aguacate	0,1
2 rodajas de huevo duro	0,05
1 hoja de lechuga	0,04
salsa de ensalada al gusto	0,09
pan integral	0,17
TOTAL	0,49
PRECIO *3	1,5

SANDUCHE DE ASADO	
INGREDIENTES	COSTO
1 rodaja de asado	0,48
Salsa de cebollas	0,07
lechuga al gusto	0,04
pimiento picado	0,07
2 cucharadas de mayones light	0,3
pan integral	0,17
TOTAL	1,13
PRECIO *3	3,4

BATIDO CHOCOLATANO	
INGREDIENTES	COSTO
250 ml leche	0,35
1 banano	0,05
2 cds de cocoa	0,11
miel para endulzar	0,1
TOTAL	0,61
PRECIO*3	1,85

BATIDO MOKA LOKA	
INGREDIENTES	COSTO
250 ml leche	0,35
1 medida de formula de 1 chocolt	0,13
1/2 platano	0,025
miel para endulzar	0,1
TOTAL	0,605
PRECIO*3	1,81

BATIDO BOUNTY	
INGREDIENTES	COSTO
150 ml leche	0,15
1 medida de formula de 1 chocolt	0,13
100 gr yogur de coco	0,3
miel para endulzar	0,1
TOTAL	0,68
PRECIO*3	2,05

BATIDO VAINILLA FROST	
INGREDIENTES	COSTO
250 ml leche	0,35
1 manzana fresca y pelada	0,13
1 Medida de Formula de Vainilla	0,06
miel para endulzar	0,1
TOTAL	0,64
PRECIO*3	1,95

PRECIOS DE INGREDIENTE

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO
Pan baguette integral	1 u	0,72
Pan arabe Pastelo	10 u	2,22
Pan integral molde La española	24 cortes	1,32
Sal yodada Crisal	1 funda 1kg	0,21
Lata de Arvegita	1 lata 425 kg	1,02
Tomate	1 kl	1,44
Aguacate	1 kl	1,54
Huevos	1 caja x12	1,78
Lechuga	1 u	0,79
Salsa de ensalada Caesars	1 botella	2,3
Pechuga de Pollo Mr.Pollo	Empaque 4 pech	4,85
Atun Santa Isabel	1 lata grande	5,95
Apio	1 atado	0,28
Pimiento	1 kl	2,55
Mayonesa ligth Alacena	1 funda 220 cm3	1,25
Espinaca	1 kl	1,01
Pasas	1 funda 480 gr	2,02
Queso blanco La chonta	1 porcion 500 gr	3,29
Azucar Splenda	1 caja x 200 sobres	11,39
Aceite de Girasol	1litro	2,45
Jamon de Pierna Plumrose	1 funda x12 reb	2,89
Queso Holandes Floralp	1 funda x 25 reb	3,15
Queso mozzarella Kiosco	1 porcion 900 gr	6,39
Mostaza Maggie	1 funda 1000 gr	336
Crema de Yogur El Pino	1 tarrina 100 gr	1,36
Cebolla Perla	1 kl	2,13
Lomo de Res	1 kl	9,7
Ventresca Real	2 latas medianas	3,91
Aceitunas Superba	1 envase 500 gr	2,86
Frejo cholo bolon Pastoral	1 funda 500 gr	1,71
Miel	1 envase 620 gr	5
Leche Deslactosada La Lechera	1 litro	1,41
Leche Semidescremada La Lechera	1 litro	1,41
Cocoa Ricacao	1 funda 170 gr	0,88
Fresas	1 kl	2,66
Guineo	1 kl	0,07
Nueces	1 funda 500 gr	3,9
Sandia	1 u	3
Melon	1 kl	1,68
Escencia de Vainilla Flavor	1 franco 30 ml	0,95

Naranja	10 unidades	2,52
Piña	1 u	1,5
Servilleta La Familia	1 funda x 200 u	1,48
Platos Plasti util 6x6	1 funda x 25 u	1,22
Vasos Rumba	1 funda x 12	0,78
Sorbetes Popular	1 funda x 100 u	1,1
Plastic Wrap funda	1 empaque 30,4m	0,79

448,83

Proveedor	Comisariatos
Promocion	Frutas y legumbres 25 descuento Miercoles
Tipo de Pago	Contado

PRODUCTOS USADOS POR PRONACA Y NIRSA

8.5 FORMULARIO DE RESUMEN DE TESIS

<p style="text-align: center;">UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRAFICO DE TESIS</p>
--

FACULTAD DE INGENIERIA EN ADMINISTRACION Y CIENCIAS

<p>ESCUELA DE ADMINISTRACION</p> <p>TITULO: La Louncherita</p> <p>DIRECTOR: Washington Castillo</p> <p>ENTIDAD QUE AUSPICIO LA TESIS:</p> <p>FINANCIAMIENTO: NO</p>
--

<p>FECHA DE LA ENTREGA DE LA TESIS:</p> <p>GRADO ACADEMICO OBTENIDO:</p> <p>No. Págs.: 94 No. Ref. Bibliográfica:9 No. Anexos:</p>

RESUMEN:

La tesis se enfoca en proveer productos alimenticios niños de edad escolar desde que va desde los 3 hasta los 18 años ofreciendo comida sana y nutritiva y dejando atrás comidas tradicionales y poco funcionales como la hamburguesa, el hot-dog, empanadas entre otros.

La elaboración de los menú de comida que se van a ofrecer en los bares estuvo a cargo de la distinguida Nutricionista Martha Montalván la cual en base a sus estudio tomo los ingredientes necesarios para formar cada uno de los sandwiches y batidos, tomando en cuanto las propiedades nutricionales que ofrecerán dichos productos a los estudiantes.

Con este proyecto se espera aportar mucho en la mentalidad de las personas dentro y fuera de la entidad educativa. Cambiar esos malos hábitos al momento de alimentarse y tomarse un poquito más de tiempo a la hora de elegir sus alimentos o preparar la lonchera a sus hijos.

La alimentación es uno de los factores más determinantes en la vida de una persona para garantizar una salud óptima del individuo y por ende un estilo de vida más óptimo y lleno de energías.

Es necesario que todos se comprometan para poder llevar este proyecto a planos mayores, para lo cual desde nuestra trinchera lucharemos a traves de charlas, campañas, reportajes televisivos etc. para desterrar malas prácticas alimentarias del pasado promoviendo y poniendo en práctica una sana nutrición.

PALABRAS CLAVES Nutrición, alimentación, salud, habito**MATERIA PRINCIPAL:** GERENCIA ESTRATEGICA

TRADUCCION AL INGLES

TITLE: The Louncherita

This Graduation Thesis will consist on a complete business research based on providing food services to children and teenagers between the ages of 3 to 18 years old. The food that will be offered is going to contain nutritious and healthy ingredients, which will abolish the tendency of eating junk food, such as hamburgers, hotdogs, fries, etc.

The food menus have be created by a well-respected nutritionist, Martha Montalvan, who has study and specialized in feeding children in the school ages. The food will be prepared based on nutritious ingredients and properties, such as sandwiches, smoothies, and will be sold at the school cafeteria at convenient prices.

The main purpose of the extensive research is to educate parents and students on how to eat healthy and enjoy a better life while doing so. As a matter of fact we want parents to create a good eating habit by only investing a couple of minutes in preparing their children's lunch.

We must all commit to bring this project to higher levels, for which from our side fight right through talks, campaigns, television reports and so on. To terminate past's bad food habits by promoting and putting into practice healthy nutrition.

Key words: Nutrition, eating, health, habit

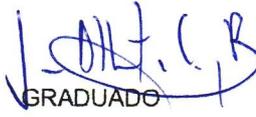
Main Subject: Strategic Management

FIRMAS:

DIRECTOR



GRADUADO



NOTAS: