

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**  
**ESCUELA DE POSGRADO**



**Modelo Prolab: Loncherita Feliz**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN  
ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESAS OTORGADO  
POR LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**

**QUE PRESENTA:**

**WENDY, CAMAYO LLALLICO**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN  
ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESAS OTORGADO  
POR LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**

**QUE PRESENTA:**

**CHRISTIAN JOSE, PASCUAL MENDOZA**

**JESUS JAVIER, SANTOS BARRENECHEA**

**HAROLD STEV, VIVAR CUELLAR**

**ASESOR**

**Juan Carlos García Antúnez de Mayolo**

**Surco, octubre, 2024**

## Declaración Jurada de Autenticidad

Yo, Juan Carlos García Antúnez de Mayolo, docente del Departamento Académico de Posgrado en Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú, asesor(a) de la tesis/el trabajo de investigación titulado “Modelo Prolab: Loncherita Feliz” de los autores:

Camayo Llallico, Wendy, DNI: 46113255

Pascual Mendoza, Christian Jose, DNI: 45875797

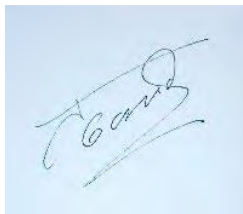
Santos Barrenechea, Jesus Javier, DNI: 74930343

Vivar Cuellar, Harold Stev, DNI: 73822521

Dejo constancia de lo siguiente:

- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 20%. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el *software Turnitin* el 05/10/2024.
- He revisado con detalle dicho reporte y confirmo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio alguno.
- Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las pautas académicas.

Lugar y fecha: Lima, 06 de octubre de 2024

Apellidos y nombres del asesor: García Antúnez de Mayolo, Juan Carlos	
DNI: 15735431	Firma
ORCID: 0009-0006-6908-6895	

## Agradecimientos

Agradezco a mis compañeros de grupo, Harold Vivar, Jesús Santos y Christian Pascual por el tiempo compartido a lo largo de estos 18 meses, por las risas, preocupaciones y amanecidas que permitieron lograr el objetivo.

Camayo Llallico, Wendy.

Agradezco a mis compañeros de estudios y de trabajo que me apoyaron con su tiempo y conocimientos, en los momentos más difíciles.

Pascual Mendoza, Christian José.

No podría haber alcanzado esta meta sin el apoyo de mis compañeros de la maestría Wendy Camayo, Harold Vivar y Christian Pascual, quienes han sido pilares fundamentales en este camino. A cada uno de ellos, mi más sincero agradecimiento por creer en mí y ayudarme a cumplir mis objetivos.

Santos Barrenechea, Jesús Javier.

Agradezco a mi grupo de tesis: Wendy, Jesús y Christian, por su compañerismo, dedicación y esfuerzo compartido durante este largo trayecto. También doy gracias a Dios por su guía y apoyo constante en mi desarrollo profesional y personal.

Vivar Cuellar, Harold Stev.

## Dedicatorias

Dedico este grado a mi mamá y Walter por todo su apoyo, soporte y amor incondicional. A Dios, por darme fortaleza y bendiciones a lo largo de mi vida.

Camayo Llallico, Wendy.

Se lo dedico a Dios, por cuidarme en el camino. A mis padres y amigos de tesis, que me apoyaron en esta gran aventura.

Pascual Mendoza, Christian José.

Dedico este logro a mis queridos padres, Gloria Barrenechea y Elvis Santos, quienes han sido mi soporte y mi inspiración. Gracias a su amor y apoyo incondicional, he podido dar este importante paso en mi vida profesional y personal. También a mis hermanos, Alex y Fátima, por estar siempre a mi lado en cada desafío que he enfrentado.

Santos Barrenechea, Jesús Javier.

Dedico esta tesis a mi abuela Blanca, que siempre está en mi corazón, y a mis pilares: Juan, Elva, Bianca, Saira e Ysabelle. Gracias por su amor, apoyo y por creer en mí siempre.

Vivar Cuellar, Harold Stev.

## Resumen Ejecutivo

Loncherita Feliz es un modelo de negocio que surge como una opción de solución sostenible para los padres y madres de familia de niños y niñas en edad escolar de Lima Metropolitana, quienes no poseen tiempo para preparar alimentos saludables para sus hijos(as). Las loncheras representan una alternativa para el segmento seleccionado al considerarse nutritivas y balanceadas, además de perfectas para el desarrollo físico y mental de los niños y niñas. Se identificó que los padres y madres (clientes) necesitan conocer cuáles son los alimentos adecuados para el crecimiento de sus hijos(as); así como conocer cuáles son los más saludables, cuáles no deben consumir para evitar enfermedades, y de qué manera pueden proporcionarles a sus hijos(as) en edad escolar una alimentación acorde a sus necesidades. Se determinó que sí existe disposición de pago por parte de los clientes de un monto entre S/8 y S/10 y se estableció el valor de la inversión inicial de S/612,384.75 para comenzar operaciones. Del mismo modo, se estimaron cuántas loncheras se deben vender para satisfacer las expectativas de los inversionistas y generar rentabilidad. Se identificó el impacto que tiene la propuesta sobre los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2, 3, 8, y 12 y se comprobó que Loncherita Feliz tiene sostenibilidad y responsabilidad en cuanto a producción y buen uso de recursos. La inversión se recuperará en cinco meses y 19 días y permitirá obtener un VAN de S/ 4'261,086.88 (\$1'121,338.65 a una tasa de cambio de 3.8; una TIR de 218%, una TIRM de 77%, y un VANS de S/7'936,741.36 (\$2'088,616.15 a una tasa de cambio de 3.8). Por esta razón, Loncherita Feliz se puede considerar un proyecto sostenible que traerá beneficios a los inversionistas y comunidad en general.

## Abstract

Loncherita Feliz is a business model that comes up as a sustainable solution option for parents of school-age boys and girls in Metropolitan Lima, who do not have time to prepare healthy foods for their children. Loncherita Feliz represents an alternative for the selected segment as they are considered nutritious and balanced, as well as perfect for the physical and mental development of boys and girls. It was identified that parents (clients) need to know what foods are appropriate for the growth of their children; as well as knowing which ones are healthier, which ones they should not eat to avoid illnesses, and how parents can provide their school-age children with healthy diets according to their needs. It was determined that there is a willingness to pay an amount between S/8 and S/10 by the clients, besides the value of the initial investment of S/612,384.75 to begin operations was set. Likewise, it was estimated how many lunch boxes must be sold to meet investor expectations and get profitability. The impact that the proposal has on Sustainable Development Goals 2, 3, 8, and 12 was identified and it was proven that Loncherita Feliz has sustainability and responsibility in terms of production and good use of resources. The investment will be recovered in five months and 19 days and will allow obtaining an NPV of S/ 4'261,086.88 (\$1'121,338.65 at an exchange rate of 3.8); an IRR of 218%, a MIRR of 77%, and an NPV of S/7'936,741.36 (\$2'088,616.15 at an exchange rate of 3.8). For this reason, Loncherita Feliz can be considered a sustainable project that will bring benefits to investors and the community in general.

## Tabla de Contenidos

<b>Lista de Tablas .....</b>	<b>X</b>
<b>Lista de Figuras.....</b>	<b>xii</b>
<b>Capítulo I: Definición del Problema .....</b>	<b>1</b>
1.1 Contexto del Problema a Resolver .....	1
1.2 Presentación del Problema a Resolver .....	3
1.3 Sustento de la Complejidad y Relevancia del problema a Resolver .....	3
<b>Capítulo II: Análisis del Mercado .....</b>	<b>5</b>
2.1 Descripción del Mercado o Industria .....	5
2.2 Análisis Competitivo Detallado .....	6
2.2.1 Poder de Negociación de los Clientes .....	7
2.2.2 Poder de Negociación de los Proveedores .....	7
2.2.3 Amenaza de Nuevos Competidores Entrantes .....	7
2.2.4 Amenaza de Nuevos Productos Sustitutos .....	8
2.2.5 Rivalidad entre los Competidores .....	8
<b>Capítulo III: Investigación del Usuario (Cliente) .....</b>	<b>10</b>
3.1 Perfil del Usuario .....	10
3.2 Mapa de Experiencia de Usuario .....	11
3.2.1 Momentos Positivos .....	14
3.2.2 Momentos Negativos.....	14
3.3 Identificación de la Necesidad .....	14
<b>Capítulo IV: Diseño del Producto o Servicio.....</b>	<b>17</b>
4.1 Concepción del Producto o Servicio .....	17
4.2 Desarrollo de la Narrativa .....	21
4.3 Carácter Innovador o Novedoso del Producto o Servicio .....	23

4.4 Propuesta de Valor .....	24
4.5 Producto Mínimo Viable (PMV).....	24
<b>Capítulo V: Modelo de Negocio .....</b>	<b>29</b>
5.1 Lienzo del Modelo de Negocio .....	29
5.2 Viabilidad del Modelo de Negocio .....	31
5.3. Escalabilidad/Exponencialidad del Modelo de Negocio.....	34
5.4. Sostenibilidad del Modelo de Negocio .....	35
<b>Capítulo VI: Solución Deseable, Factible y Viable .....</b>	<b>37</b>
6.1 Validación de la Deseabilidad de la Solución.....	37
6.1.1 Hipótesis para Validar la Deseabilidad de la Solución .....	37
6.1.2 Experimentos Empleados para Validar las Hipótesis.....	38
6.2 Validación de la Factibilidad de la Solución.....	41
6.2.1 Plan de Mercadeo.....	41
6.2.2 Plan de Operaciones .....	43
6.2.3 Simulaciones Empleadas para Validar las Hipótesis.....	46
6.3 Validación de la Viabilidad de la Solución.....	48
6.3.1 Presupuesto de Inversión.....	48
6.3.2 Análisis Financiero.....	51
6.3.3 Simulaciones Empleadas para Validar las Hipótesis de Viabilidad.....	55
6.3.4 Resultados Consolidados de las Simulaciones Empleadas .....	57
<b>Capítulo VII: Sostenibilidad de la Solución .....</b>	<b>58</b>
7.1 Relevancia Social de la Solución .....	58
7.2 Rentabilidad Social de la Solución.....	60
7.2.1 Beneficios Sociales .....	60
7.2.2 Costos Sociales .....	61

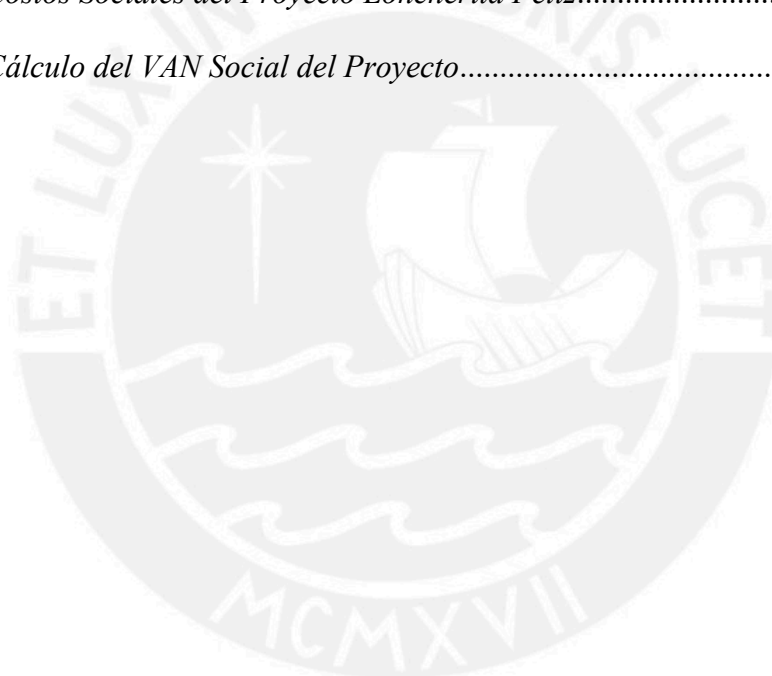


<b>Capítulo VIII: Decisión e Implementación.....</b>	<b>63</b>
8.1 Plan de Implementación y Equipo de Trabajo .....	63
8.2 Conclusiones .....	65
8.3 Recomendaciones.....	66
<b>Referencias.....</b>	<b>67</b>
<b>Apéndice A: Entrevista para Identificar el Perfil del Usuario .....</b>	<b>70</b>
<b>Apéndice B: Entrevista para Identificar el Perfil del Usuario Final.....</b>	<b>105</b>
<b>Apéndice C: Entrevista para Identificar las Necesidades .....</b>	<b>125</b>
<b>Apéndice D: Escalabilidad del Negocio – Lienzo ExO Canvas.....</b>	<b>137</b>
<b>Apéndice E: Encuesta para Validar la Deseabilidad.....</b>	<b>138</b>
<b>Apéndice F: Validación de Hipótesis de Deseabilidad .....</b>	<b>142</b>
<b>Apéndice G: Validación de la Hipótesis de Factibilidad .....</b>	<b>147</b>
<b>Apéndice H: Validación de la Hipótesis de Viabilidad.....</b>	<b>149</b>

## Lista de Tablas

<b>Tabla 1</b>	<i>Comparativo de Opciones Existentes en el Mercado – Competidores.....</i>	<i>9</i>
<b>Tabla 2</b>	<i>Necesidades Identificadas.....</i>	<i>15</i>
<b>Tabla 3</b>	<i>Identificación del Costo - Impacto de las Ideas Propuestas.....</i>	<i>18</i>
<b>Tabla 4</b>	<i>Evaluación Financiera (Escenarios) del Proyecto.....</i>	<i>33</i>
<b>Tabla 5</b>	<i>Flujo de Caja Proyectado para Loncherita Feliz.....</i>	<i>33</i>
<b>Tabla 6</b>	<i>Resultados de la Validación – Hipótesis 1.....</i>	<i>39</i>
<b>Tabla 7</b>	<i>Resultados de la Validación – Hipótesis 2.....</i>	<i>39</i>
<b>Tabla 8</b>	<i>Resultados de la Validación – Hipótesis 3.....</i>	<i>39</i>
<b>Tabla 9</b>	<i>Resultados de la Validación – Hipótesis 4.....</i>	<i>39</i>
<b>Tabla 10</b>	<i>Resultados de la Validación – Hipótesis 5.....</i>	<i>40</i>
<b>Tabla 11</b>	<i>Validación de las Hipótesis de Deseabilidad de Loncherita Feliz.....</i>	<i>40</i>
<b>Tabla 12</b>	<i>Precio de la Loncherita Feliz.....</i>	<i>42</i>
<b>Tabla 13</b>	<i>Presupuesto Estimado de Marketing para Loncherita Feliz.....</i>	<i>43</i>
<b>Tabla 14</b>	<i>Evolución de la Demanda Anual de Loncherita Feliz.....</i>	<i>46</i>
<b>Tabla 15</b>	<i>Simulación de Montecarlo para el Plan de Mercadeo para Loncherita Feliz.....</i>	<i>46</i>
<b>Tabla 16</b>	<i>Simulación de Montecarlo para el Plan de Operaciones para Loncherita Feliz.....</i>	<i>47</i>
<b>Tabla 17</b>	<i>Cálculo del Presupuesto de Inversión para Loncherita Feliz.....</i>	<i>48</i>
<b>Tabla 18</b>	<i>Cálculo de la Inversión por Activo Intangible para Loncherita Feliz.....</i>	<i>49</i>
<b>Tabla 19</b>	<i>Cálculo del Presupuesto de Inversión por Activo Tangible para Loncherita Feliz.....</i>	<i>50</i>
<b>Tabla 20</b>	<i>Cálculo del Presupuesto de Inversión por Capital de Trabajo para Loncherita Feliz.....</i>	<i>50</i>
<b>Tabla 21</b>	<i>Cálculo del WACC para Loncherita Feliz.....</i>	<i>51</i>

<b>Tabla 22</b>	<i>Estado de la Situación Financiera de Loncherita Feliz</i> .....	52
<b>Tabla 23</b>	<i>Estado de Resultados de Loncherita Feliz</i> .....	53
<b>Tabla 24</b>	<i>Indicadores Financieros de Loncherita Feliz</i> .....	54
<b>Tabla 25</b>	<i>Análisis de la Sensibilidad de Loncherita Feliz</i> .....	54
<b>Tabla 26</b>	<i>Simulación del VAN de Loncherita Feliz</i> .....	55
<b>Tabla 27</b>	<i>Resultados Consolidados de las Simulaciones Empleadas</i> .....	57
<b>Tabla 28</b>	<i>Principales Metas Impactadas de los ODS con Loncherita Feliz</i> .....	58
<b>Tabla 29</b>	<i>Beneficios Sociales del Proyecto Loncherita Feliz</i> .....	60
<b>Tabla 30</b>	<i>Costos Sociales del Proyecto Loncherita Feliz</i> .....	61
<b>Tabla 31</b>	<i>Cálculo del VAN Social del Proyecto</i> .....	62



## Lista de Figuras

<b>Figura 1</b>	<i>Sobrepeso y Obesidad en Niñas, Niños, Adolescentes y Mujeres en Edad Fértil.....</i>	<i>1</i>
<b>Figura 2</b>	<i>Sobrepeso y Obesidad en Niñas, Niños y Adolescentes de 6-13 Años.....</i>	<i>2</i>
<b>Figura 3</b>	<i>Lienzo Perfil del Usuario – Cliente.....</i>	<i>12</i>
<b>Figura 4</b>	<i>Lienzo Perfil del Usuario Final.....</i>	<i>13</i>
<b>Figura 5</b>	<i>Mapa de Experiencia.....</i>	<i>16</i>
<b>Figura 6</b>	<i>Lienzo 6x6.....</i>	<i>19</i>
<b>Figura 7</b>	<i>Matriz Costo – Impacto.....</i>	<i>20</i>
<b>Figura 8</b>	<i>Lienzo Blanco de Relevancia.....</i>	<i>21</i>
<b>Figura 9</b>	<i>Lienzo de Propuesta de Valor.....</i>	<i>25</i>
<b>Figura 10</b>	<i>Opciones de Loncheras 1.....</i>	<i>26</i>
<b>Figura 11</b>	<i>Opciones de Loncheras 2.....</i>	<i>27</i>
<b>Figura 12</b>	<i>Logotipo de Loncherita Feliz.....</i>	<i>28</i>
<b>Figura 13</b>	<i>Modelo de Negocio – Loncherita Feliz.....</i>	<i>32</i>
<b>Figura 14</b>	<i>Organigrama Propuesto para Loncherita Feliz.....</i>	<i>44</i>
<b>Figura 15</b>	<i>Diagrama de Operaciones de Loncherita Feliz.....</i>	<i>45</i>
<b>Figura 16</b>	<i>Histograma de la Simulación de Montecarlo para el Plan de Mercadeo.....</i>	<i>47</i>
<b>Figura 17</b>	<i>Histograma de la Simulación de Montecarlo para el Plan de Operaciones... </i>	<i>48</i>
<b>Figura 18</b>	<i>Histograma de la Simulación del VAN de Loncherita Feliz.....</i>	<i>56</i>
<b>Figura 19</b>	<i>Flourishing Business Canvas de Loncherita Feliz.....</i>	<i>59</i>
<b>Figura 20</b>	<i>Diagrama Gantt del Proyecto Loncherita Feliz.....</i>	<i>63</i>
<b>Figura 21</b>	<i>Etapas 1: Constitución del Negocio.....</i>	<i>64</i>
<b>Figura 22</b>	<i>Etapas 2: Gestión del Negocio.....</i>	<i>64</i>
<b>Figura D1</b>	<i>Lienzo ExO Canvas.....</i>	<i>137</i>

<b>Figura E1</b>	<i>Respuestas a la Interrogante: “¿Estaría Usted Interesado(a) en Brindarle a su Hijo(os) un Servicio de Alimentación Saludable según sus Necesidades?”</i> ..139
<b>Figura E2</b>	<i>Respuestas a la Interrogante: “¿Estaría Usted Dispuesto(a) a Mejorar la Salud Física y Psicológica de su Hijo(os) a través de una Alimentación Saludable?”</i> .....139
<b>Figura E3</b>	<i>Respuestas a la Interrogante: “¿Estaría Usted Interesado(a) en Fortalecer el Desarrollo de su Hijo(os)?”</i> .....140
<b>Figura E4</b>	<i>Respuestas a la Interrogante: “¿Estaría Usted Dispuesto(a) a Recomendar el Producto de Loncherita Feliz como un Producto para la Alimentación Saludable para Niños y Niñas a Otros Padres y Madres de Familia?”</i> .....140
<b>Figura E5</b>	<i>Respuestas a la Interrogante: “¿Estaría Usted Dispuestos(as) a Pagar por una Lonchera Saludable para su Hijo(os) un Costo entre S/7 y S/10?”</i> .....141
<b>Figura F1</b>	<i>Validación de la Hipótesis 1</i> .....142
<b>Figura F2</b>	<i>Validación de la Hipótesis 2</i> .....143
<b>Figura F3</b>	<i>Validación de la Hipótesis 3</i> .....144
<b>Figura F4</b>	<i>Validación de la Hipótesis 4</i> .....145
<b>Figura F5</b>	<i>Validación de la Hipótesis 5</i> .....146
<b>Figura G1</b>	<i>Validación de la Hipótesis del Plan de Mercadeo</i> .....147
<b>Figura G2</b>	<i>Validación de la Hipótesis del Plan de Operaciones</i> .....148
<b>Figura H1</b>	<i>Validación de la Hipótesis del Plan Financiero</i> .....149

## Capítulo I: Definición del Problema

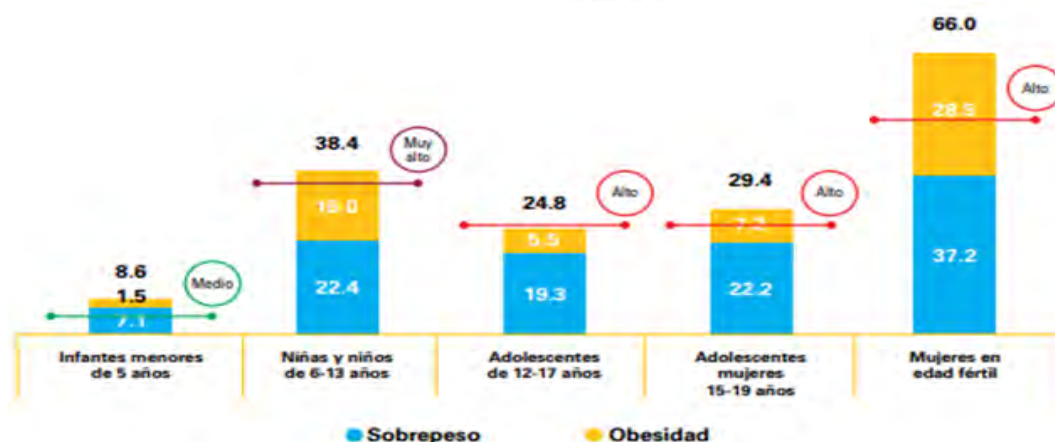
En este capítulo se expone la situación en la que se encuentran los niños y niñas en etapa escolar respecto al problema de la malnutrición por falta de tiempo de los padres de familia y la dificultad que presentan en la obtención y elaboración de alimentos saludables. La necesidad no cubierta es la de garantizar una nutrición adecuada para estos niños y niñas, lo cual es esencial para su crecimiento, desarrollo y desempeño académico.

### 1.1 Contexto del Problema a Resolver

Según la Organización Mundial de la Salud (2024) la nutrición se debe considerar como un elemento trascendental para la salud y el progreso del individuo; por su parte, cuando se habla de malnutrición se asocia a todo lo que puede de cierto modo afectar negativamente la salud de las personas, sobre todo es importante hacer mención a las personas que tienen una doble carga de morbilidad (subnutrición y sobrepeso). En la Figura 1 se puede apreciar que el 22.4% de los niños y niñas entre seis y 13 años sufre de sobrepeso y el 16% de obesidad (Unicef, 2023). Cabe señalarse que estos porcentajes son alarmantes, ya que la malnutrición continúa siendo uno de los problemas más grandes de combatir en los niños y niñas menores de 13 años.

**Figura 1**

*Sobrepeso y Obesidad en Niñas, Niños, Adolescentes y Mujeres en Edad Fértil*

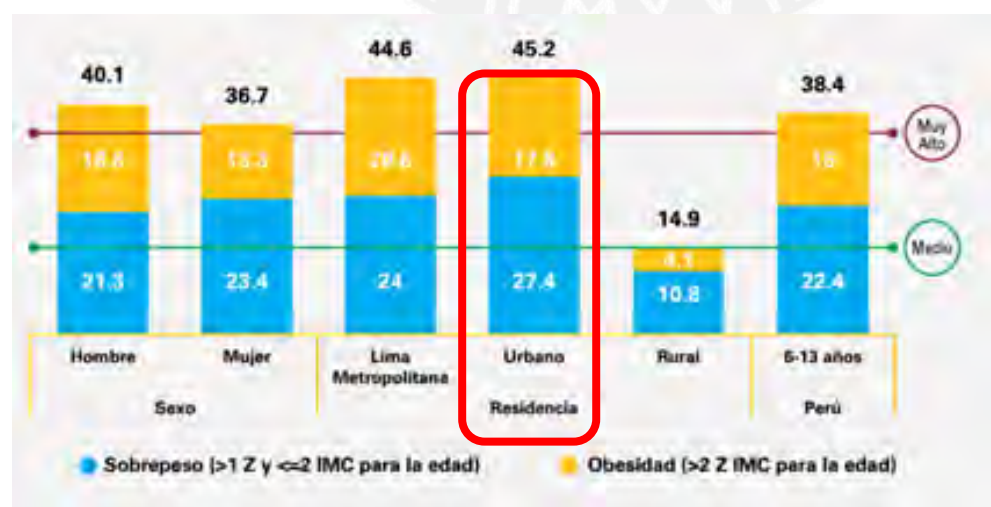


*Nota:* Tomado de “Análisis del panorama del sobrepeso y la obesidad infantil y adolescente en Perú” por Unicef, 2023 (<https://www.unicef.org/lac/media/42516/file/Resumen-Ejecutivo-Obesidad-en-Perú.pdf>)

Por otro lado, el 45.2% de estos niños se encuentra en la zona urbana y el 44.6% de los mismos, se ubican en Lima Metropolitana (Unicef, 2023); ambos grupos cuentan con prevalencias muy por encima de los niños que residen en zonas rurales, de manera que las estadísticas posicionan a este grupo de niños con sobrepeso y obesidad en un nivel de problema muy alto (ver Figura 2). Resulta significativo destacar que la obesidad y sobrepeso son el principal problema que afecta a los niños y niñas menores de 13 años, ya que, a temprana edad, no solo tienen que lidiar con un tema físico, sino también emocional que los hace vulnerables ante otros niños, adolescentes o adultos. Un niño o niña con sobrepeso u obesidad, es más propensa a ser víctima de *bullying*, baja autoestima, depresión, y problemas cardiovasculares que comprometen la salud y al llegar a su etapa de adultez, sea una persona llena de inseguridades (Brito et al., 2023). En la dieta de los niños y niñas en edad escolar debe garantizar suficiente fibra, hierro, tiamina, riboflavina y ácido fólico, además de estar basada en las necesidades de glucosa cerebral con el fin de evitar sobrepeso, obesidad, caries dental, problemas gastrointestinales, diabetes, entre otras afecciones (Centro de Investigación y Desarrollo, 2023).

## Figura 2

*Sobrepeso y Obesidad en Niñas, Niños y Adolescentes de 6-13 Años*



*Nota:* Tomado de “Análisis del panorama del sobrepeso y la obesidad infantil y adolescente en Perú” por Unicef, 2023 (<https://www.unicef.org/lac/media/42516/file/Resumen-Ejecutivo-Obesidad-en-Perú.pdf>)

## **1.2 Presentación del Problema a Resolver**

Luego de constatar la existencia real del problema en su contexto actual, el trabajo se da en los colegios donde los niños y niñas presentan problemas de nutrición, sea de malnutrición u obesidad, por lo que es crucial que los padres y representantes puedan manejar estos problemas que afectan la salud de sus hijos. Por esta razón, en esta investigación se muestra una realidad vinculada con la salud de los niños y niñas en edad escolar, quienes requieren de acciones más saludables que eliminen la posibilidad de desarrollar trastornos alimentarios, desorden o enfermedades (Vega, 2024). El problema social a resolver es la malnutrición de los niños y niñas en edad académica, por lo que los dolientes o usuarios identificados son precisamente los niños y niñas de seis a 13 años quienes están expuestos a enfermedades que afectan su salud

Es preciso que los niños y niñas reciban la alimentación adecuada, la cual, sin duda, ayudará a su crecimiento; por consiguiente, las condiciones de este escenario requieren de la asesoría de profesionales altamente calificados para cubrir las necesidades. El problema se centra en la dificultad que encuentran los padres para asegurarse que sus hijos se alimenten adecuadamente durante su horario escolar, dado que en la gran mayoría de estas instituciones no brindan facilidades para una alimentación saludable de los niños. Por último, es de suma importancia fomentar hábitos alimentarios saludables para prevenir la aparición de trastornos nutricionales a corto y largo plazo.

## **1.3 Sustento de la Complejidad y Relevancia del problema a Resolver**

La relevancia y complejidad del problema antes expuesto se sustenta en la criticidad de las necesidades de los niños y niñas en edad escolar, especialmente, con el tema de su alimentación. La relevancia de este problema fue evaluada desde distintas perspectivas:



- La nutrición adecuada en la etapa escolar es esencial para el desarrollo físico y cognitivo de los niños y niñas, lo que influye directamente en su capacidad de aprendizaje y su futuro desarrollo.
- La malnutrición puede llevar a problemas de salud a largo plazo, como la obesidad o la desnutrición, además de afectar su sistema inmunológico y su rendimiento diario.
- La falta de tiempo de los padres de familia para proporcionar una alimentación saludable se relaciona con los desafíos actuales del estilo de vida moderno, donde muchas familias tienen múltiples responsabilidades laborales y domésticas.
- La elección de los alimentos que serán consumidos por los niños y niñas puede garantizar que estos reciban una amplia gama de nutrientes esenciales y mantener la sensación de saciedad; además de aportarles energía.
- Resolver este problema no solo beneficia a los niños y niñas, sino también a los padres, al reducir su estrés y preocupación por la alimentación de sus hijos.

## Capítulo II: Análisis del Mercado

En este segundo capítulo se puede apreciar la oferta vigente en el mercado respecto a las diferentes opciones de alimentación para los niños y niñas en edad escolar. De igual modo, se detallan las cinco fuerzas de Porter a través de un análisis competitivo.

### 2.1 Descripción del Mercado o Industria

En el Perú los niños y niñas están propensos a desnutrición crónica, sobrepeso, obesidad y deficiencia de micronutrientes ocasionándole anemia nutricional y problemas de malnutrición en el país (Observatorio de Nutrición y Estudio de Sobrepeso y Obesidad, 2023). De acuerdo con Rivas (2023) la situación actual de la alimentación de los niños y niñas del Perú es grave, dado que el 38.4% de niños y adolescentes entre seis y 13 años, viven con este problema y ello les afecta en su desarrollo diario. Por este motivo, se deben tomar medidas urgentes para mejorar la alimentación de la niñez peruana y revertir la condición de malnutrición haciendo cambios en los hábitos alimenticios (Ávila et al., 2018; Russo, 2020). Para Paredes (2020) el mal estado nutricional de los niños se presenta como el resultado del desequilibrio de la ingesta alimentaria y/o enfermedades y ello afecta considerablemente los factores socioeconómicos, sociodemográficos y ambientales de los hogares.

Para Luis Quintanilla Gutiérrez, titular de la Dirección Regional de Educación de Lima Metropolitana (DRELM), en esta zona de Lima, existen alrededor de 2.5 millones de escolares, que asisten tanto a escuelas públicas como privadas (“El 100 % de colegios de Lima Metropolitana”, 2023); este número representa un valor significativo en relación con la problemática presentada en el primer capítulo. En términos de la distribución de las instituciones educativas, el 74% de los colegios ubicados en Lima Metropolitana corresponde a la educación privada, mientras que el 26% de estos son instituciones públicas (Arias, 2024). Esta información es esencial para comprender el mercado objetivo de niños y niñas que se

debe atender con respecto a la alimentación saludable que requieren. En este punto es relevante destacar que, en la última década, en Perú, se ha logrado dar significativos pasos en cuanto a la reducción de la desnutrición crónica de los niños, pese que aún se mantienen las desigualdades a nivel regional y en zonas de pobreza extrema, razón por la cual es fundamental que se exhorte a la comunidad de las acciones destinadas a disminuir estas brechas económicas y sociales (Huaylinos, 2023).

Es esencial destacar que la industria de alimentos y bebidas es altamente dinámica, ya que continuamente está innovando y mejorando para el beneficio de los consumidores; además, es una de las industrias más reguladas debido a su importante papel en la vida de los ciudadanos de un país, así como en la generación de empleo y producción (Gómez et al., 2024). En Perú, existe una gran variedad de platos, los cuales se preparan con algún tipo de carne, ya sea pollo, pescado, cerdo, entre otros; siendo el pollo uno de los productos cárnicos de mayor consumo (Ministerio de Agricultura y Riego, 2020). En el caso en particular de los alimentos a ser consumidos por los niños y niñas en edad escolar en Lima Metropolitana, se debe destacar que los padres de familia, ya sea por desconocimiento o falta de tiempo, recurren a opciones prácticas como el uso de productos procesados, los cuales no siempre brindan la calidad nutricional que deben proporcionarse a los niños y niñas. Estos alimentos pueden ser *snacks*, bebidas gasificadas o saborizadas; sin embargo, existen en el mercado muy pocas opciones más saludables que se preparen con vegetales, frutas, carne, pollo, verduras, entre otros.

## **2.2 Análisis Competitivo Detallado**

A continuación, en esta sección se examina el mercado de alimentos nutritivos a nivel nacional, que son sencillos de cocinar y fáciles de conservar en poco tiempo, con el propósito de analizar la propuesta de valor y el valor añadido.

### ***2.2.1 Poder de Negociación de los Clientes***

Para David (2017) la competencia en un sector industrial se puede definir como el poder de negociación que poseen los clientes con respecto a las empresas que producen el bien o servicio y se lo comercializan. Se puede asociar este poder con la capacidad que tienen los clientes al seleccionar entre los productos que una empresa presenta en el mercado; por lo que estudia de cierto modo, la disponibilidad de los productos, sus características particulares y la cantidad que se puede comprar. En este sentido, considerando que no existen tantas opciones saludables para la alimentación de niños y niñas en edad escolar en Lima Metropolitana, se asume un poder de negociación de los clientes medio.

### ***2.2.2 Poder de Negociación de los Proveedores***

En esta fuerza, se debe destacar que se vincula con la cantidad de proveedores, por lo que, al menor número de proveedores, el poder de negociación de estos incrementa, es decir, su capacidad de negociación es más alta, dado que cuando la oferta de insumos es limitada, los precios suelen subir fácilmente, haciendo que el cliente tenga una menor flexibilidad de sus exigencias (David, 2017). En este caso, considerando que los proveedores de la materia prima de los alimentos saludables para los niños y niñas en edad escolar pueden aumentar los precios, o disminuir la calidad y disponibilidad de los insumos, además de que cuánto más importante es el insumo para el cliente, mayor es el poder del proveedor, por lo que el poder de negociación de los proveedores es medio.

### ***2.2.3 Amenaza de Nuevos Competidores Entrantes***

Se incrementa la intensidad de la competencia cuando aparecen nuevas empresas que ingresan con un dinamismo similar, sin afrontar grandes barreras de entrada, por lo que la competencia entre las empresas se intensifica (David, 2017). La competencia directa se presenta si las empresas se enfrentan en el mismo mercado, lo que quiere decir que toman la decisión de comercializar sus productos a los mismos clientes. En este caso en particular, se

debe considerar que existe una amenaza de nuevos competidores entrantes media, tomando en cuenta que se tiene facilidad para acceder a los insumos necesarios para producir el producto que satisfaga la necesidad de los niños y niñas en edad escolar de Lima Metropolitana.

#### ***2.2.4 Amenaza de Nuevos Productos Sustitutos***

Cuando existen una amplia gama de productos que pueden satisfacer la demanda de los clientes, el precio se afecta a la baja; además conforme el costo en el que incurren los consumidores por cambiar a ellos también se reducen (David, 2017). En este caso, si existen opciones que pueden sustituir los alimentos saludables que deben ingerir los niños y niñas en edad escolar de Lima Metropolitana, a pesar de que no sean estos los más recomendables. De manera que será fundamental que se diferencie el producto intensificando la política comercial; en este caso en particular, la amenaza de nuevos productos sustitutos es media.

#### ***2.2.5 Rivalidad entre los Competidores***

Se define a esta rivalidad como la interacción entre las organizaciones que se encuentran en un mismo mercado, y que compiten por los mismos clientes, es decir, son empresas que cuentan con similares capacidades de operación (David, 2017). El problema de la alimentación para los niños y niñas en edad escolar de Lima Metropolitana impulsa la búsqueda de opciones de alimentos que ayuden a que estos tengan un adecuado desarrollo físico y cognitivo. Esta rivalidad es media, por lo que en la Tabla 1 se puede apreciar la matriz de competidores más representativos del mercado, tomando en consideración productos saludables que satisfagan las necesidades tanto de los clientes como de los usuarios.

**Tabla 1***Comparativo de Opciones Existentes en el Mercado – Competidores*

Criterio	Memito's Loncheras	Loncheras <i>Power Lunch</i>	<i>Pack Ligero</i> – Pastelería San Antonio	<i>Lunch Box</i> - La Mora - Cafetería	Desayuno Tropical – Don Mamino
Descripción	Empresa Catering de producción de loncheras y almuerzos <i>delivery</i> con más de siete años en el rubro. Los precios son de 10 soles. A continuación, un ejemplo de menú saludable por una semana	La lonchera más llenita presentada en combo	Sándwich y bebida de 12 oz. a elección, ensalada de frutas, yogurt natural Tigo y tarjeta de dedicatoria.	Alternativa saludable para niños y niñas.	Desayuno saludable
Ubicación	Jesús María	La Molina	Miraflores	Miraflores	Miraflores
Precio	S/15	S/35	S/35	S/27	S/26.80
Propuesta de Valor	Servicio de comida a domicilio	Servicio a domicilio	Servicio a domicilio	Servicio a domicilio	Servicio a domicilio
Productos Ofrecidos	Loncheras y almuerzos incluyendo líquidos, carbohidratos, proteínas y vitaminas.	Lonchera compuesta por tres jugos de frutas sin colorantes ni saborizantes, solo endulzado con estevia; cinco barras nutritivas bar de quinua, kiwicha y ajonjolí, tres barras de choco maní bar al 55% cacao; tres galletas sin saborizantes ni colorantes, solo endulzadas con panela.	Pack de alimentos compuesto por <i>croissant</i> de pollo o mixto, y jugo de naranja o jugo surtido.	<i>Box</i> compuesto por dos minis petipan de pollo, dos <i>croissants</i> con jamón y queso, un paquetito de galletas chocochips, frutas variadas y una chicha morada natural.	Desayuno compuesto por jugo natural de naranja (500 ml), ensalada de frutas, yogurt, miel y granola.
Canal de comunicación	WhatsApp	Aplicativos de comida	Aplicativos de comida	Aplicativos de comida	Aplicativos de comida

Nota: Adaptado de “Memito's Loncheras Infantiles,” por Memito's, 2024

([https://www.facebook.com/MemitosLoncheras/?locale=ur\\_PK&paipv=0&eav=AfaIDatVNV9IOWt430K1qewilvq7U1XNAhovkj4xbniHJwsRF\\_TcFHopwFAuxlNZA7g&rd](https://www.facebook.com/MemitosLoncheras/?locale=ur_PK&paipv=0&eav=AfaIDatVNV9IOWt430K1qewilvq7U1XNAhovkj4xbniHJwsRF_TcFHopwFAuxlNZA7g&rd)); “Lonchera Power Lunch,” por La Ensenada, 2024 (<https://laensenadafoods.com/product/PR-439899BD>); “Pack Ligero,” por Pastelería San Antonio – Leuro, 2024 (<https://www.rappi.com.pe/restaurantes/3345-pasteleria-san-antonio>); “Lunch Box,” por La Mora – Cafetería, 2024 (<https://www.rappi.com.pe/restaurantes/45-la-mora-cafeteria>); “Desayuno Tropical,” por Don Mamino - San Antonio, 2024 (<https://www.rappi.com.pe/restaurantes/40222-don-mamino>)

### **Capítulo III: Investigación del Usuario (Cliente)**

En este tercer capítulo se ofrece el perfil del usuario creado a partir de las respuestas recopiladas durante las entrevistas. Posteriormente, se desarrolló un mapa de experiencias para identificar los momentos de mayor y menor satisfacción de los clientes al abordar las necesidades de sus familias y, por último, se analiza la necesidad más apremiante del consumidor.

#### **3.1 Perfil del Usuario**

Para definir el perfil del usuario se aplicaron 50 entrevistas a madres y padres de familia con niños y niñas en edad escolar en Lima Metropolitana; todo ello con el propósito de conocer las características del cliente y del usuario (ver Apéndice A y Apéndice B). En una primera instancia se entrevistaron a los padres y madres de familia, dado que serían los que van a pagar finalmente por la solución al problema (clientes) y en una segunda instancia como representantes de los niños y niñas en edad escolar (quienes son los usuarios finales).

El perfil del cliente se basa en una mujer entre 29 y 45 años de edad (María), trabajadora dependiente, quien vive con su esposo e hijos (as) y se preocupa por la salud de ellos. En cuanto a las actividades, se puede decir que trabaja todos los días desde las 7:30 am, se ocupa de los quehaceres de la casa, le gusta salir a caminar, ver series en la tv, viajar y pasar tiempo en familia y para alistar a su hijo(a) para el colegio le prepara los alimentos y el uniforme. En relación a la familia, María tiene dos hijos(as) y está casada, por lo que su familia está compuesta por su esposo e hijos(as); cumple el rol de madre y apoyo dentro del hogar y en su familia prevalece el respeto, el amor, la confianza y la honestidad.

Su círculo social está conformado por familiares, amigos y compañeros del trabajo; también le gusta tener reuniones en casa, apoya actividades de la comunidad y no tiene muchos amigos. Con respecto a las creencias, María es católica, cree en Dios, su mayor motivación es su familia y respeta a las personas que tienen otras creencias. En cuanto a los

problemas, no tiene mucho tiempo para preparar la lonchera de su hijo(a); tiene poco conocimiento sobre la dieta que debe cumplir su hijo(a) en edad escolar y le gustaría que su hijo(a) tenga una mejor alimentación, es decir, más saludable (ver Figura 3). La guía de entrevista está en el Apéndice A.

El perfil del usuario final se basa en un niño o niña entre seis y 13 años, quien tiene un hermano (a), nació en Lima y es un niño (a) creativo(a), extrovertido(a), inteligente, sensible y respetuoso(a). En cuanto las actividades que desarrolla: asistir al colegio, le gusta hacer deportes, dibujar, jugar con la pelota, bailar juegos de mesa en familia e ir al parque, además de ver tv. Con respecto a su familia, el niño o niña apoya en su casa e interactúa activamente con la familia (padres y hermanos). En relación a su círculo social, se puede decir que tiene muchos amigos en su colegio; le gusta asistir a reuniones con sus amigos del colegio y prefiere más salir que quedarse en casa.

Sus creencias se basan en su fe en Dios, por lo que es religioso(a) y muy respetuoso(a) con otras personas. Sus problemas se fundamentan en que los alimentos que consume en el colegio no son muy saludables; reconoce que es importante tener una alimentación saludable, pero no sabe cuáles alimentos debe consumir; y no es muy consciente de los alimentos que le causan afecciones en su salud (ver Figura 4). La guía de entrevista está en el Apéndice B.

### **3.2 Mapa de Experiencia de Usuario**

A través de este lienzo se presentan las emociones que el usuario cliente experimenta, por lo que es crucial para entender cómo se siente durante el proceso de alimentación a sus hijos(as) en edad escolar. Se aplicó una guía de entrevista a los padres y madres de familia (ver Apéndice C, y Figura 5).



**Figura 3**

*Lienzo Perfil del Usuario - Cliente*

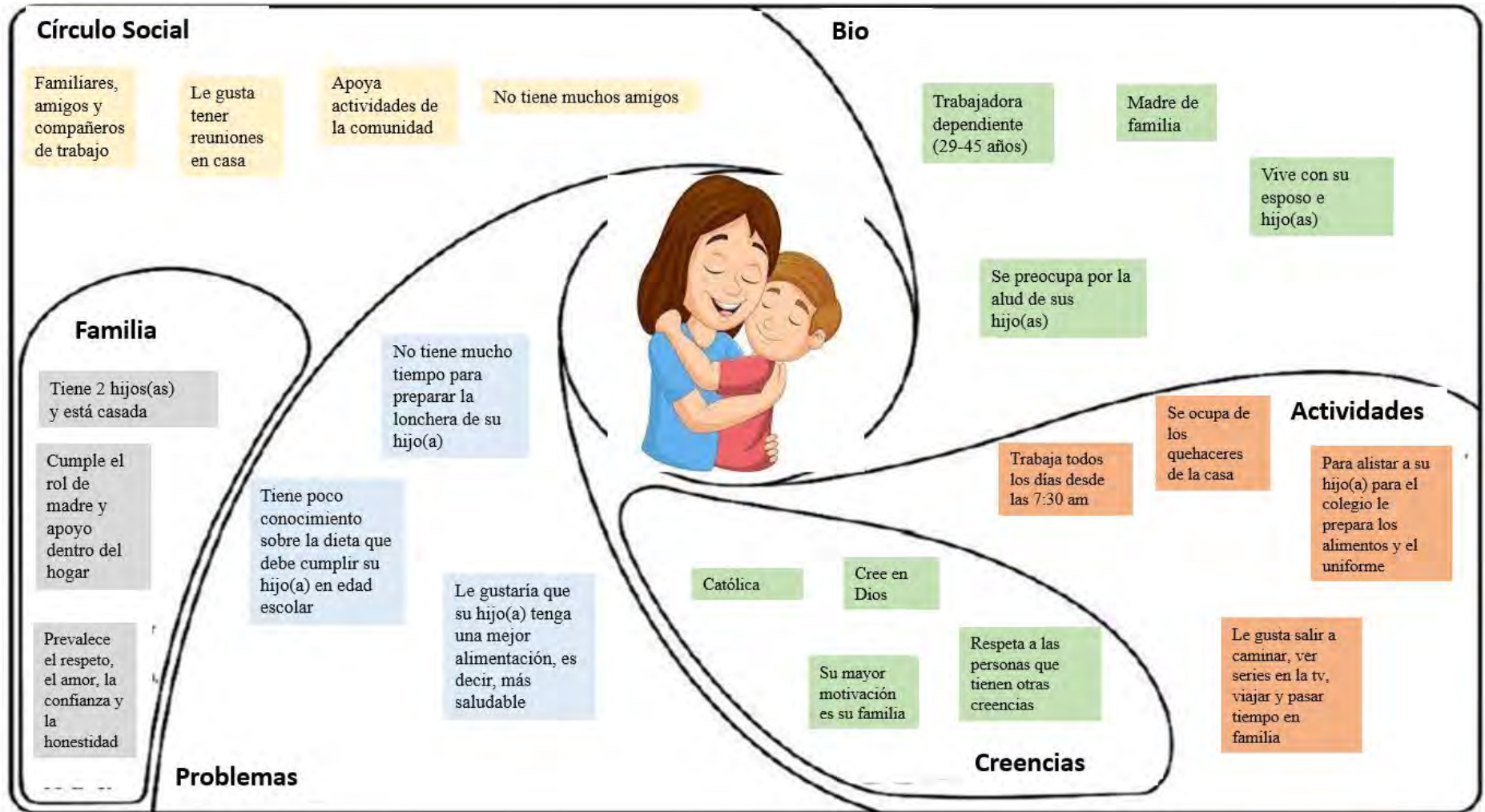
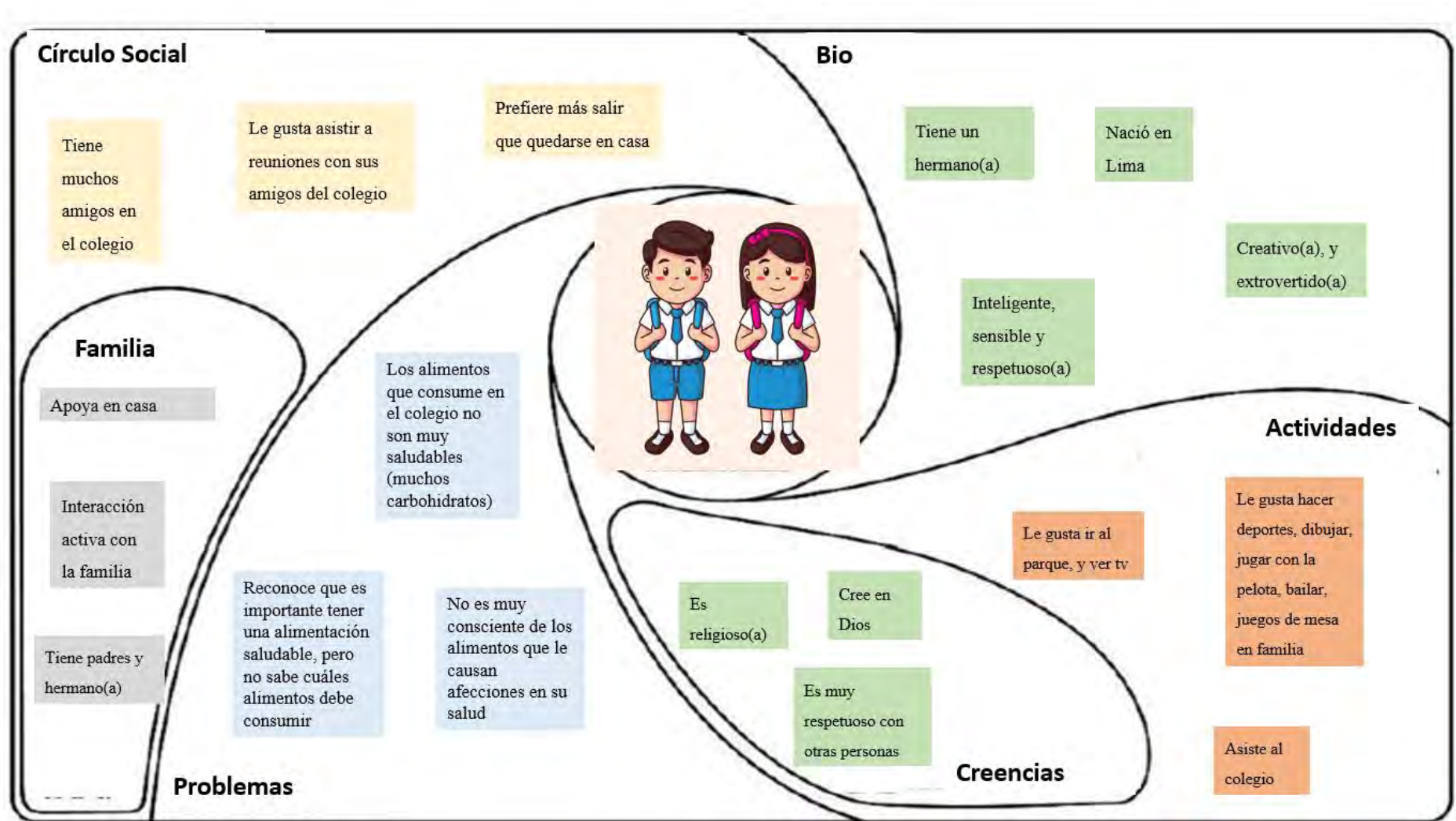


Figura 4

Lienzo Perfil del Usuario Final



### **3.2.1 Momentos Positivos**

El usuario cliente trata de preparar los alimentos que consumen sus hijos(as) en el colegio porque así se podría asegurar el equilibrio en las comidas, además de que sean lo más nutritivas posibles y se siente tranquila al seleccionar los alimentos para el consumo de su hijo(a) considerando que tenga proteína, que sea natural y fresco.

### **3.2.2 Momentos Negativos**

El usuario cliente se enfrenta un desafío al momento de preparar los alimentos para el colegio de sus hijos(as) porque debe realizar una lonchera variada, rica, nutritiva y que le agrade al niño(a). Tampoco conoce del todo el alimento que debe consumir su hijo(a) y se debe levantar más temprano para preparar los alimentos de la lonchera de su hijo(a). Se siente angustiada porque necesita de asesoramiento para mejorar la calidad nutricional de los alimentos que consumen sus hijos(as) y le preocupa que los alimentos se venzan o no estén en buen estado, es decir, que no estén frescos. Uno de los problemas que más le concierne es la falta de tiempo a la hora del preparar los alimentos para el consumo de su hijo(a) en el colegio y que tampoco conoce mucho cuáles son los alimentos que necesita consumir su hijo(a) de acuerdo a su edad para que tenga un adecuado desarrollo físico y cognitivo. Se preocupa porque desconoce cuáles son los alimentos que necesita consumir su hijo(a) para que no tenga afecciones en su sistema inmunológico y tampoco tiene a una persona a quien consultar sobre la selección y preparación de alimentos saludables para su hijo(a) en edad escolar.

### **3.3 Identificación de la Necesidad**

Se aplicó una entrevista a los padres y familias de niños y niñas en edad escolar en Lima Metropolitana sobre las necesidades que tienen sobre el tema de la alimentación de sus hijos(as) y las respuestas se presentan en la Tabla 2.

**Tabla 2***Necesidades Identificadas*

Comentarios de los Entrevistados	Necesidades Identificadas
1. Me gustaría conseguir productos que no se fermenten con el calor o con el paso de las horas.	1. Necesita saber cuáles son los productos que se fermentan con el calor o con el paso de las horas
2. Me gustaría que los alimentos que consuma mi hijo(a) le den energía y sean formadores para su crecimiento	2. Necesita que su hijo(a) consuma alimentos adecuados para su crecimiento
3. Definitivamente me sentiría mejor y más aliviada si conozco de más opciones de alimentos saludables para mi hijo(a)	3. Necesita saber cuáles son los alimentos más saludables para su hijo(a)
4. No tengo mucho tiempo para proporcionarle los alimentos que consumirá mi hijo(a) en el colegio	4. Necesita una alternativa que le facilite el problema del tiempo en la preparación de los alimentos de sus hijos(as)
5. No conozco cuáles son los alimentos que mi hijo(a) necesita para que no desarrolle trastornos alimentarios o desorden de este tipo	5. Necesita asesoría nutricional de los alimentos que debe consumir su hijo(a) para evitar problemas de salud
6. Debo enviar loncheras saludables para que mi hijo(a) tenga una mejor alimentación	6. Necesita una opción de lonchera saludable para su hijo(a)
7. Debo darle alimentos que beneficien el desarrollo físico, mental e inmunológico a mi hijo(a)	7. Necesita proporcionarle a su hijo(a) en edad escolar una alimentación acorde a sus necesidades



## Capítulo IV: Diseño del Producto o Servicio

En este capítulo se presenta la respuesta al problema hallado a través del diseño de una propuesta de solución tomando en cuenta las necesidades previamente identificadas en los usuarios seleccionados, para lo cual se utilizó métodos ágiles.

### 4.1 Concepción del Producto o Servicio

Tomando en cuenta las necesidades identificadas y detalladas en el tercer capítulo del presente documento, se diseñó el Lienzo de 6x6 (ver Figura 6), para posteriormente a través del uso de las preguntas generadoras determinar las ideas potenciales como propuesta de solución. En este caso en particular, se elaboraron seis preguntas para obtener las mejores ideas para concebir el producto; cabe destacar que dichas preguntas abordaron distintos aspectos al ofrecer alimentos saludables como, por ejemplo: el tiempo utilizado, motivaciones por parte de los niños, involucramiento de los interesados, disponibilidad, variedad, alianzas estratégicas, aspectos económicos y tecnología, entre otros. Después de desarrollar diversas ideas, se obtuvo las seis mejores que se enumeran a continuación:

- Brindándole opciones de loncheras y/o alimentos saludables a través de plataformas.
- Organizando actividades interactivas, como clases de cocina saludable, para enseñarles a preparar comidas nutritivas y divertidas.
- Incluyendo en las reuniones de padres de familia, sesiones con nutricionistas que expliquen la importancia de una buena alimentación.
- Organizando ferias comunitarias donde se puedan ofrecer muestras gratuitas de alimentos saludables y proporcionar información sobre hábitos alimentarios adecuados.
- Brindándoles consultas de comidas saludables a través de una aplicación, página web, tutoriales, redes sociales, etc.

- Desarrollando una aplicación educativa interactiva que proporcione información sobre nutrición, recetas saludables y opciones de menús escolares.

Luego, se clasificaron las mejores ideas por su costo e impacto, obteniéndose como las de mayor impacto y menor costo: (a) brindándole opciones de loncheras y/o alimentos saludables a través de plataformas; y (b) organizando ferias comunitarias donde se puedan ofrecer muestras gratuitas de alimentos saludables y proporcionar información sobre hábitos alimentarios adecuados. De esta manera, resulta relevante considerar que las ideas propuestas para abordar la problemática deben destacarse por tener un nivel de impacto distinto (ver Tabla 3 y Figura 7).

**Tabla 3**

*Identificación del Costo - Impacto de las Ideas Propuestas*

Rótulo	Acción / Variable	Costo	Impacto
V01	Brindándole opciones de loncheras y/o alimentos saludables a través de plataformas.	Bajo	Alto
V02	Organizando actividades interactivas, como clases de cocina saludable, para enseñarles a preparar comidas nutritivas y divertidas.	Alto	Alto
V03	Incluyendo en las reuniones de padres de familia, sesiones con nutricionistas que expliquen la importancia de una buena alimentación.	Bajo	Bajo
V04	Organizando ferias comunitarias donde se puedan ofrecer muestras gratuitas de alimentos saludables y proporcionar información sobre hábitos alimentarios adecuados.	Bajo	Alto
V05	Brindándoles consultas de comidas saludables a través de una aplicación, página web, tutoriales, redes sociales, etc.	Bajo	Bajo
V06	Desarrollando una aplicación educativa interactiva que proporcione información sobre nutrición, recetas saludables y opciones de menús escolares.	Alto	Alto

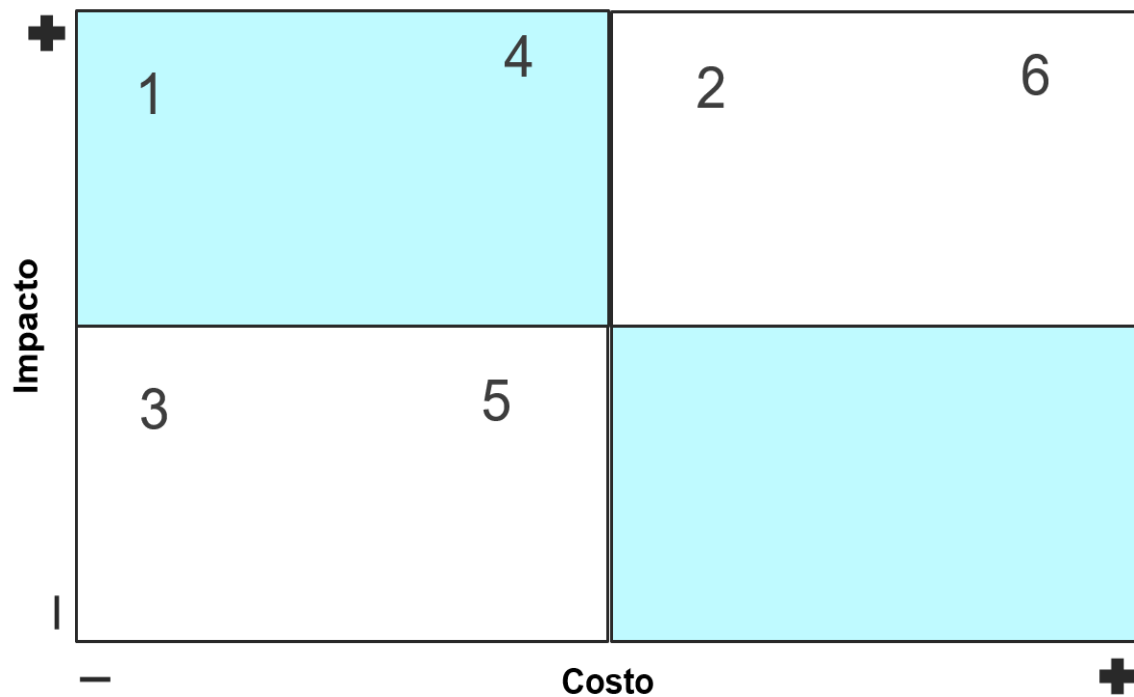
*Nota:* La solución con costo bajo se tiene a la vista, pero como prioridad baja, dado que puede dar algo de ganancia a la empresa; la solución con costo alto suele descartarse porque consume mucho esfuerzo y generalmente se obtiene poca ganancia. La solución con bajo impacto le puede generar ganancia rápida, mientras que la solución con alto impacto representa una oportunidad que además de generar ganancias, debería ser atendida de primera.

Figura 6

Lienzo 6x6

Objetivo: Brindar una opción saludable de alimentación a los niños y niñas en edad escolar de Lima Metropolitana		Necesidades:			
		1. María necesita saber cuáles son los productos que se fermentan con el calor o con el paso de las horas porque le gustaría tener un mayor cuidado de los que su hijo(a) come 2. María necesita que su hijo(a) consuma alimentos adecuados para su crecimiento porque quiere que esté sano(a) 3. María necesita saber cuáles son los alimentos más saludables para su hijo(a) porque así podrá mejorar su alimentación 4. María necesita una alternativa que le facilite el problema del tiempo en la preparación de los alimentos de sus hijos(as) porque no quiere que le afecte la hora de entrada al colegio 5. María necesita asesoría nutricional de los alimentos que debe consumir su hijo(a) para evitar problemas de salud porque le gustaría que siempre esté sano(a) 6. María necesita una opción de lonchera saludable para su hijo(a) porque merece crecer sano(a) y fuerte 7. María necesita proporcionarle a su hijo(a) en edad escolar una alimentación acorde a sus necesidades porque de esa manera se garantiza su crecimiento			
Preguntas Generadoras					
1	2	3	4	5	6
¿Cómo podríamos optimizar los tiempos de la madre en la preparación de los alimentos de sus hijos(as)?	¿Cómo podríamos motivar al niño(a) para que consuma comida saludable?	¿Cómo podríamos fortalecer el desarrollo del niño(a)?	¿Cómo podríamos involucrar a los padres, maestros y comunidad en general para promover la alimentación saludable en las escuelas?	¿Cómo podríamos facilitar a la madre la elección de comidas saludables?	¿Cómo podríamos utilizar la tecnología y aplicaciones para promover la educación nutricional y facilitar el acceso de alimentos para los niños(as)?
Poner una alarma de Alexa, reloj o celular para que despierte más temprano y le recuerde que debe preparar los alimentos con tiempo de anticipación	Brindándole educación interactiva con animaciones de comida.  Diseñando menús variados que incluyan platos coloridos y atractivos visualmente para motivarlos a probar diferentes alimentos nutritivos	Concientizando a la madre sobre la importancia del desarrollo intelectual y psicomotriz a través de capacitaciones interactivas virtuales o presenciales	Otorgando charlas, videos, tutoriales, aplicaciones, etc.	Ofreciendo una aplicación, página web, tutoriales, redes sociales, etc.	Desarrollando aplicaciones y plataformas de aprendizaje
Preparar anticipadamente los alimentos y congelarlos	Brindándole alimentos que tengan la forma de sus personajes favoritos	Incluyendo en las reuniones de padres de familia, sesiones con nutricionistas que expliquen la importancia de una buena alimentación	Organizando ferias comunitarias donde se puedan ofrecer muestras gratuitas de alimentos saludables y proporcionar información sobre hábitos alimentarios adecuados	Organizando talleres de cocina y sesiones educativas sobre la nutrición dirigidas a madres y cuidadores	Utilizando las redes sociales y plataformas en líneas para difundir información sobre los hábitos alimentarios saludables y compartir recetas nutritivas
Brindándole loncheras y/o alimentos semielaborados	Condicionando sus propinas al consumo de los alimentos saludables		Estableciendo comités de padres y maestros enfocados en mejorar la oferta de alimentos saludables en las escuelas y promover la participación activa de los padres en la toma de decisiones	Creando folletos, guías o infografías que expliquen los conceptos básicos de una dieta equilibrada y ofreciendo ideas de comidas saludables y nutritivas para los niños(as)	Promocionando y ofreciendo descuentos en línea
Brindándole servicios de compra de alimentos a su domicilio y por internet	Organizando actividades interactivas, como clases de cocina saludable, para enseñarles a preparar comidas nutritivas y divertidas			Ofreciendo la posibilidad de consultas virtuales o presenciales con nutricionistas	Desarrollando una aplicación educativa interactiva que proporcione información sobre nutrición, recetas saludables y opciones de menús escolares
Brindándole opciones de loncheras y/o alimentos saludables a través de plataformas				Brindándoles consultas de comidas saludables a través de una aplicación, página web, tutoriales, redes sociales, etc.	
Ideas Seleccionadas					
Brindándole opciones de loncheras y/o alimentos saludables a través de plataformas	Organizando actividades interactivas, como clases de cocina saludable, para enseñarles a preparar comidas nutritivas y divertidas	Incluyendo en las reuniones de padres de familia, sesiones con nutricionistas que expliquen la importancia de una buena alimentación	Organizando ferias comunitarias donde se puedan ofrecer muestras gratuitas de alimentos saludables y proporcionar información sobre hábitos alimentarios adecuados	Brindándoles consultas de comidas saludables a través de una aplicación, página web, tutoriales, redes sociales, etc.	Desarrollando una aplicación educativa interactiva que proporcione información sobre nutrición, recetas saludables y opciones de menús escolares



**Figura 7***Matriz Costo – Impacto*

Una vez monitoreadas las ideas dentro de la Matriz Costo-Impacto, fue indispensable aplicar la metodología *lean startup* a través de cada una de sus etapas:

- La primera etapa es la de construcción, en donde se creó el producto mínimo viable, considerando las ideas seleccionadas en las matrices anteriores.
- La segunda etapa es la de medición, donde el producto fue mostrado a potenciales clientes para identificar sus impresiones sobre este, al mismo tiempo obtener retroalimentación, cuyos comentarios se registraron en el Lienzo de Relevancia (ver Figura 8).

**Figura 8***Lienzo Blanco de Relevancia*

#### 4.2 Desarrollo de la Narrativa

A continuación, se presenta el desglose de las cinco etapas del Design Thinking como metodología aplicada en el diseño de la solución al problema identificado:

- **Empatizar:** En esta primera etapa se realizaron 50 entrevistas a padres y madres de familia que presentan la problemática planteada para así entender a fondo los desafíos y necesidades que enfrentan en su día a día. En estas preguntas no solo se buscó

conocer al padre y madre de familia sino también los gustos y preferencias del niño(a) pues será el usuario final de la solución.

- Definir: En esta segunda etapa, se identificaron los problemas del cliente, entre los que se pueden destacar la falta de tiempo de los padres de familia, la dificultad al preparar comida saludable y la malnutrición infantil en la etapa escolar. De esta manera, se determinó que los padres de familia tienen pocos conocimientos y habilidades, así como el factor tiempo, sin embargo, desean fomentar el interés de los niños(as) en la comida saludable.
- Idear: En esta tercera etapa se generó una lluvia de ideas de donde se obtuvieron entre las mejores posibles soluciones: (a) brindándole opciones de loncheras y/o alimentos saludables a través de plataformas; y (b) organizando ferias comunitarias donde se puedan ofrecer muestras gratuitas de alimentos saludables y proporcionar información sobre hábitos alimentarios adecuados.
- Prototipar: En esta cuarta etapa se diseñó un prototipo del producto, el cual considera las siguientes características: (a) envases biodegradables y eco amigables; (b) asesorías personalizadas sobre preparación de alimentos; (c) garantías de salubridad en la preparación de los alimentos; y (d) entrega por *delivery* en las mismas escuelas.
- Testear: En esta quinta y última etapa se diseñó un *mockup* de la app para mostrárselo a los padres y madres de familia para recopilar los puntos críticos que recomiendan considerar para la implementación de esta solución: (a) precio accesible; (b) puntualidad de entrega; (c) variedad de alimentos; (d) consideración de los gustos de los niños(as); (e) la presentación de alimentos; (f) garantía de que el niño(a) consuma la lonchera; y (g) establecimiento de un canal de comunicación directo con los padres y madres de familia.

### 4.3 Carácter Innovador o Novedoso del Producto o Servicio

A continuación, se presenta el caso de La marca “Manzana Verde” nace en el 2017, partiendo de la idea de que la gerente general, Larissa, necesitaba una mejor organización de sus tiempos y estilo de vida, ya que el trabajo de auditora no le permitía poder disfrutar de su vida. Seis meses antes del lanzamiento de Manzana Verde, Larissa y Carlos (actual socio) empezaron a buscar soluciones que les permitiera mantener un equilibrio entre sus labores diarias y otras actividades; fue en ese momento que Carlos, planteó imitar una empresa de *delivery* ubicada en España dedicada al reparto de comida casera y envasada al vacío, servicio que tuvo mucha acogida, ya que permitía a los clientes disfrutar de platos deliciosos, en el momento adecuado, sin perder el tiempo en cocinar.

Dicha propuesta fue trasladada al Perú, específicamente a la ciudad de Piura, donde el servicio de comida por *delivery* no estaba desarrollado en la ciudad, puesto que la población piurana tenía la costumbre de almorzar y cenar en sus casas por la facilidad de las distancias cortas. Sin embargo, un reducido grupo de la población preferían cenar cerca a sus centros laborales o estudios, dado el poco tiempo del que disponían; es ahí donde Manzana Verde identificó la necesidad y replicó la idea de negocio, ofreciendo a sus clientes comida rica y saludable a domicilio, preparando platillos con un valor calórico balanceado, según las necesidades nutricionales de cada usuario. Es importante recalcar como otros aspectos interesantes del modelo del negocio de Manzana Verde: (a) su propuesta de valor enfocada a brindar envíos a domicilio de platillos con un valor calórico balanceado; (b) uso de canales de distribución a través del sistema de suscripción empleado hasta hoy; (c) sistematización de los procesos internos; (d) compleja interacción de dinámicas entre B2B y B2C, y (e) ubicación estratégica de los “mini-centros” para los clientes en un rango de dos kilómetros, agilizando la logística y asegurando la frescura de las creaciones culinarias.

Se eligió la manzana, dado que representa una fruta fresca y de fácil consumo y el color verde transmite lo natural y fresco. La lonchera saludable es innovadora, porque utiliza diversos elementos y técnicas creativas y tecnológicas; entre las cuales se pueden destacar: (a) presentación atractiva de los alimentos para generar el interés de los niños(as); (b) preferencias y restricciones alimentarias (alergias); (c) educación nutricional; y (d) enfoque en sostenibilidad. En este punto es de suma importancia enfatizar que la lonchera saludable es disruptiva, porque emplea modelos creativos y tecnología como: (a) una plataforma tecnológica para el pedido y seguimiento de pedidos en tiempo real; (b) el enfoque holístico en la nutrición de los niños(as), promoviendo la participación de las escuelas, padres y la sociedad; y (c) la responsabilidad con el medio ambiente.

#### **4.4 Propuesta de Valor**

Como propuesta de valor (ver Figura 9) se puede señalar que el usuario cliente se encontrará satisfecho y alegre al pagar una suscripción por la cual obtendrá loncheras nutritivas para sus hijos(as). Asimismo, ya no se frustrará al buscar opciones alimenticias y evitará el trabajo de buscar alimentos saludables para su hijo(a) y finalmente, se alegrará al obtener estos productos con alto valor nutricional, a un solo clic de distancia y con diversas opciones creativas. La propuesta de valor se sustenta al ofrecer productos de alto valor nutricional y de fácil acceso para que usuario cliente pueda otorgar a sus niños(as) una variada selección de alimentos ahorrando tiempo; esto le permitirá tener menos preocupaciones por falta de ideas en la preparación diaria de alimentos.

#### **4.5 Producto Mínimo Viable (PMV)**

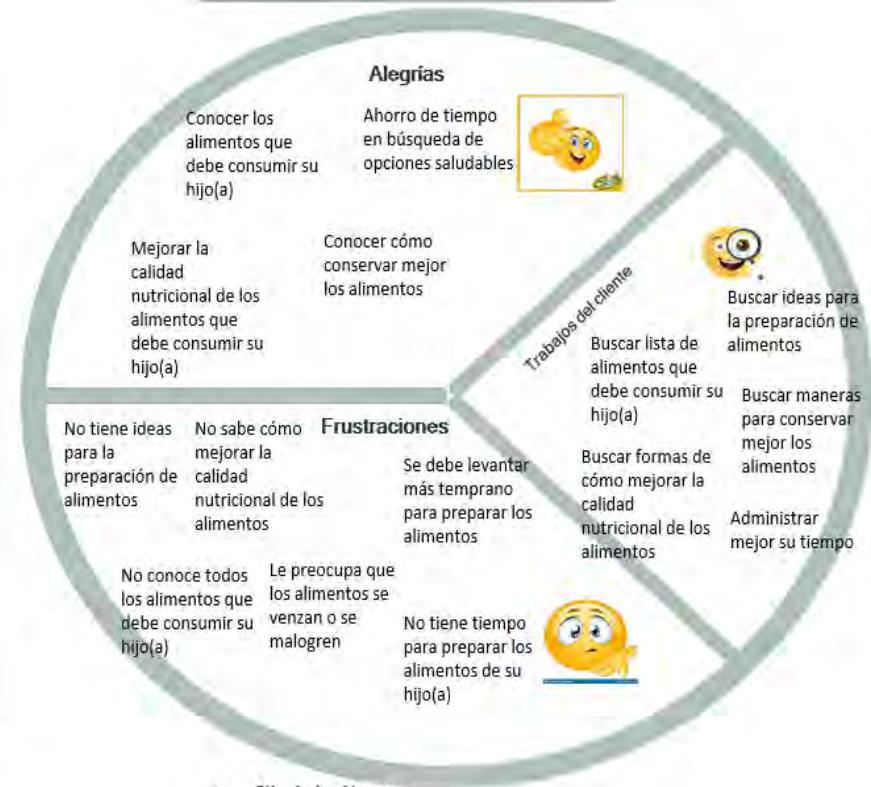
En la Figura 10 se presentan los primeros prototipos de las loncheras, en la Figura 11 se presentan los últimos prototipos del producto a comercializar y en la Figura 12 se presenta el logotipo de Loncherita Feliz.

**Figura 9**

*Lienzo de Propuesta de Valor*



Mapa de Valor



Perfil del cliente

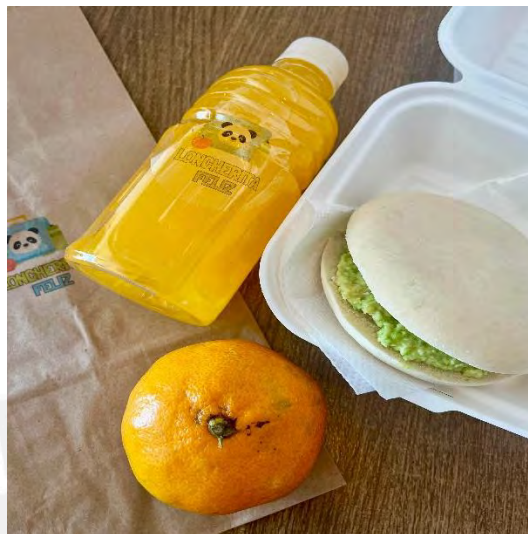
Figura 10

Opciones de Loncheras 1



**Figura 11**

*Opciones de Loncheras 2*





**Figura 12**

*Logotipo de Loncherita Feliz*



## Capítulo V: Modelo de Negocio

En este capítulo se detalla el plan de negocio de Loncherita Feliz, explicando minuciosamente todos sus componentes. También se evalúa la viabilidad del modelo, su potencial de crecimiento en los próximos cinco años y su compatibilidad con los Objetivos de Desarrollo Sostenible para garantizar su sostenibilidad como proyecto.

### 5.1 Lienzo del Modelo de Negocio

El modelo de negocio permite tener una visión más precisa sobre cómo se estructura la solución propuesta y suele considerarse como un punto de partida para su implementación y adaptación tomando en cuenta las características más relevantes del sector donde se ubicará la solución. A continuación, en la Figura 13 se puede visualizar el modelo Canvas y se detallan los nueve puntos desarrollados del modelo de negocio de Loncherita Feliz:

- **Segmento de clientes:** El segmento de clientes estará enfocado en padres y madres de familias con niños y niñas en edad escolar, quienes ya sea que no disponen de tiempo suficiente, o por motivos laborales o personales, se les dificulta la preparación de una lonchera saludable para que sus niños los consuman durante su refrigerio en sus colegios.
- **Propuesta de valor:** La propuesta de valor se basa en la simplificación y mejora de la experiencia de los padres y madres de familia de niños y niñas en edad escolar, quienes están ocupados y necesitan que se les facilite y garantice una nutrición adecuada para sus niños y niñas durante sus refrigerios escolares.
- **Canales:** El producto se comercializará a través de un canal *online*, mediante una plataforma fácil de usar para realizar y planificar los pedidos además de ofrecer la flexibilidad de personalizar las loncheras según las preferencias y necesidades de cada niño y niña en edad escolar. También se comercializará el producto mediante las alianzas con colegios para ofrecer las loncheras a través de la instalación de tiendas

móviles que permitirán contar con un ambiente adecuado para la preparación y entrega oportuna de las loncheras en las instituciones educativas.

- **Relación con el cliente:** La relación con el cliente (padres y madres de familia con niña y niño en edad escolar) se basará en transparencia, compromiso y confianza, dado que los padres y madres ponen en las manos de Loncherita Feliz un aspecto tan crucial como lo es la alimentación de sus hijos e hijas. Por este motivo, la relación será sumamente cercana basada en el compromiso de brindar los alimentos con los más altos estándares de nutrición y calidad. De igual modo, se presentará la accesibilidad y conveniencia, al asegurar que los procesos de la marca sean simples y se adapten a las preferencias y necesidades de los usuarios. La entrega de las loncheras se adapta a la rutina diaria de los clientes, asegurando que la alimentación saludable sea accesible sin agregar complicaciones a sus agendas. Será fundamental recibir el *feedback* y sugerencias de los clientes, por lo que se deberá escuchar abiertamente y tener en cuenta las apreciaciones de ellos, evaluando su satisfacción, comprendiendo sus necesidades y adaptando continuamente el servicio a sus gustos y preferencia.
- **Fuentes de ingresos:** Los ingresos serán generados por la venta de loncheras saludables mediante los canales *online* y venta en los colegios aliados.
- **Actividades claves:** Las actividades claves de la marca serían (a) producción y control de calidad a través de la preparación de loncheras bajo los más altos estándares de calidad; (b) aprovisionamiento y logística mediante el abastecimiento de insumos y distribución de implementos para la elaboración de loncheras en los puestos escolares; (c) desarrollo de recetas al asegurar que las recetas cumplen con estándares de nutrición y que existe una variedad suficiente para satisfacer los distintos gustos de los usuarios y exigencias de los clientes; y (d) mantenimiento de la plataforma.

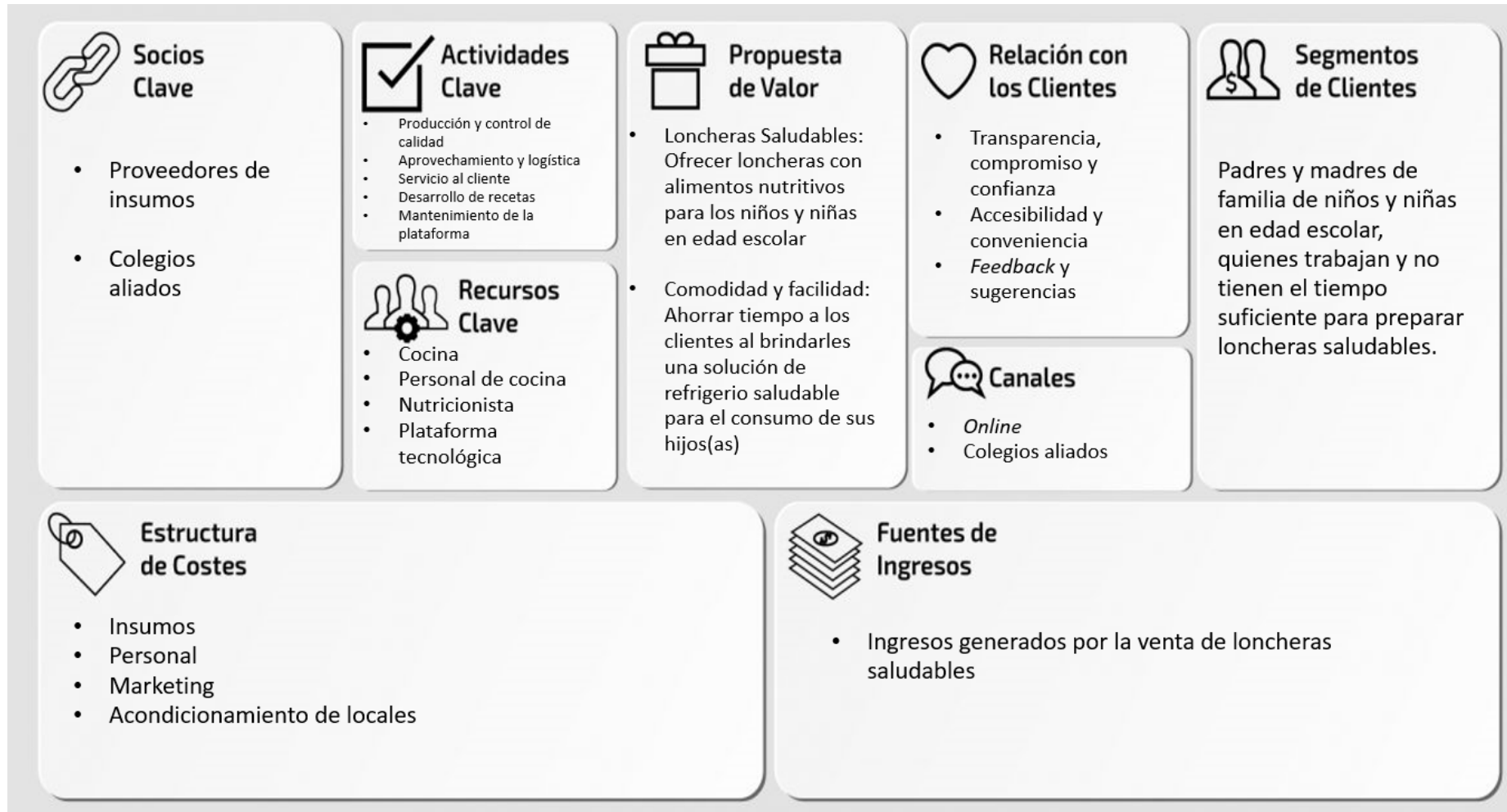
- Recursos claves: Los recursos claves son: los locales, la plataforma tecnológica y el más valioso que es el recurso humano compuesto por el nutricionista y personal de cocina.
- Socios claves: Son los proveedores quienes deben asegurarse de que los insumos estándares exigidos y entreguen los productos en óptimas condiciones y oportunamente. Sin embargo, el principal aliado son los colegios, dado que es a través de ellos que se llegará directamente al público objetivo.
- Estructura de costo: Esta se basa en la compra de insumos, pago al personal, el acondicionamiento de los locales, la distribución de alimentos a ellos, el marketing digital y el mantenimiento de la plataforma *online*.

## 5.2 Viabilidad del Modelo de Negocio

Con el propósito de evaluar la factibilidad del modelo de negocio de Loncherita Feliz se estimó una inversión inicial de S/ 612,384.75, la cual será financiada en un 60% por los accionistas y un 40% a través de un préstamo bancario. Este monto está compuesto por la adquisición de los activos tangibles, el pago de los activos intangibles y el capital de trabajo. Posterior al análisis financiero, se logró determinar que la implementación de Loncherita Feliz es completamente viable, dado que se obtuvo un Valor Actual Neto (VAN) de S/4'261,086.88 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 218%, siendo esta última superior al costo de capital promedio ponderado (WACC), el cual fue de 17%. De igual forma, se evaluaron tres escenarios distintos (pesimista, actual, y optimista), presentados en la Tabla 4 y en la Tabla 5 se puede apreciar el flujo de caja del modelo de negocio, el cual permitió la comprobación de la viabilidad económica del proyecto.

Figura 13

## Modelo de Negocio – Loncherita Feliz



**Tabla 4***Evaluación Financiera (Escenarios) del Proyecto*

Escenario	VAN	TIR	Período de recuperación	Beneficio / Costo
Actual	S/4'261,086.88	218%	0.47	7.96
Pesimista	S/2'313,037.50	152%	0.72	6.10
Optimista	S/6'730,293.33	284%	0.36	9.84

**Tabla 5***Flujo de Caja Projectado para Loncherita Feliz*

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Ventas		S/ 7'719,267.60	S/ 9'005,812.20	S/ 10'292,356.80	S/ 11'578,901.40	S/ 12'865,446.00
(-) Costo de ventas		-S/3'922,346.93	-S/4'735,474.29	-S/5'603,254.07	-S/6'529,614.41	-S/7'518,739.63
(-) Gastos administrativos		-S/557,988.80	-S/581,655.56	-S/606,505.65	-S/632,598.26	-S/659,995.49
(-) Gastos de ventas		-S/61,200.00	-S/64,260.00	-S/67,473.00	-S/70,846.65	-S/74,388.98
(-) Gastos de marketing		-S/70,080.20	-S/73,584.21	-S/77,263.42	-S/81,126.59	-S/85,182.92
(-) Impuestos (utilidad operativa * IR)		-S/899,836.87	-S/1'028,482.38	-S/1'140,559.52	-S/1'234,887.20	-S/1'310,207.62
Flujo de caja operativo		S/2'207,814.80	S/2'522,355.76	S/2'797,301.13	S/3'029,828.30	S/3'216,931.35
Flujo de capital o inversión						
(-) Inversión activos intangibles	-S/56,812.28					
(-) Inversión activos tangibles	-S/406,958.40		-S/60,180.00	-S/60,180.00	-S/60,180.00	-S/60,180.00
(-) Inversión capital de trabajo	-S/148,614.07	-S/24,769.01	-S/24,769.01	-S/24,769.01	-S/24,769.01	
(+) Valor de desecho activos fijos						S/207,408.13
(+) Valor de recupero kw (ctn)						S/247,690.12
Flujo de capital o inversión	-S/612,384.75	-S/24,769.01	-S/84,949.01	-S/84,949.01	-S/84,949.01	S/394,918.25
Pago de IGV (al Estado)	S/0.00	-S/879,762.04	-S/1'078,009.60	-S/1'206,300.37	-S/1'325,597.05	-S/1'466,896.98
Flujo de caja económico	-S/612,384.75	S/1'303,283.75	S/1'359,397.15	S/1'506,051.76	S/1'619,282.24	S/2'144,952.62
Flujo de servicio de la deuda						
Préstamo	S/244,953.90					
(-) Cuotas		-S/69,643.96	-S/69,643.96	-S/69,643.96	-S/69,643.96	-S/69,643.96
(+) Escudo fiscal		S/9,393.98	S/7,944.35	S/6,306.27	S/4,455.24	S/2,363.58
Flujo de servicio de la deuda	S/244,953.90	-S/60,249.97	-S/61,699.60	-S/63,337.68	-S/65,188.71	-S/67,280.38
Flujo de caja financiero	-S/367,430.85	S/1'243,033.77	S/1'297,697.55	S/1'442,714.07	S/1'554,093.52	S/2'077,672.25

### 5.3. Escalabilidad/Exponencialidad del Modelo de Negocio

A continuación, se presentan razones que sustentan el por qué el modelo de negocio de Loncherita Feliz es escalable y exponencial (ver Apéndice D):

- Replicabilidad en distintos colegios: El proceso de producción y distribución puede replicarse eficientemente en diversos colegios de Lima Metropolitana. Una vez que se establece el modelo exitoso en las primeras instituciones educativas, la expansión a otras escuelas se vuelve más fluida al aplicar el *know how* aprendido.
- Escalabilidad geográfica: El concepto de loncheras saludables es aplicable a nivel Lima Metropolitana e incluso a nivel nacional. La demanda de opciones más saludables para los niños y niñas no se limita a una ubicación específica, permitiendo la expansión a otras regiones geográficas a medida que el negocio gane reconocimiento.
- Digitalización y plataformas en línea: La implementación de plataformas en línea para pedidos, pagos y seguimiento facilita la gestión y escalabilidad del modelo. La digitalización podría permitir llegar a un público más amplio, incluso fuera del entorno escolar.
- Alianzas estratégicas: Se pueden firmar colaboraciones con otras empresas, como proveedores de alimentos saludables o plataformas de entrega como Rappi o Pedidos Ya, para acelerar la expansión del negocio. También se pueden firmar alianzas estratégicas bien estructuradas para proporcionar acceso a nuevos mercados.
- Modelo futuro de negocio: La posibilidad de establecer un modelo de franquicias podría acelerar la expansión; además permitiría que emprendedores locales adopten el modelo bajo una marca reconocida y puedan producir las loncheras bajo su gestión (modelo *dark kitchen*).

En síntesis, la escalabilidad del modelo de loncheras saludables dentro de los colegios se deriva de su capacidad para replicarse, adaptarse a diferentes contextos y aprovechar tecnologías digitales. Cabe enfatizarse que la combinación de estos factores estratégicos contribuye a una expansión sostenible y exponencial en el mercado de alimentos saludables para niños y niñas en edad escolar.

#### **5.4. Sostenibilidad del Modelo de Negocio**

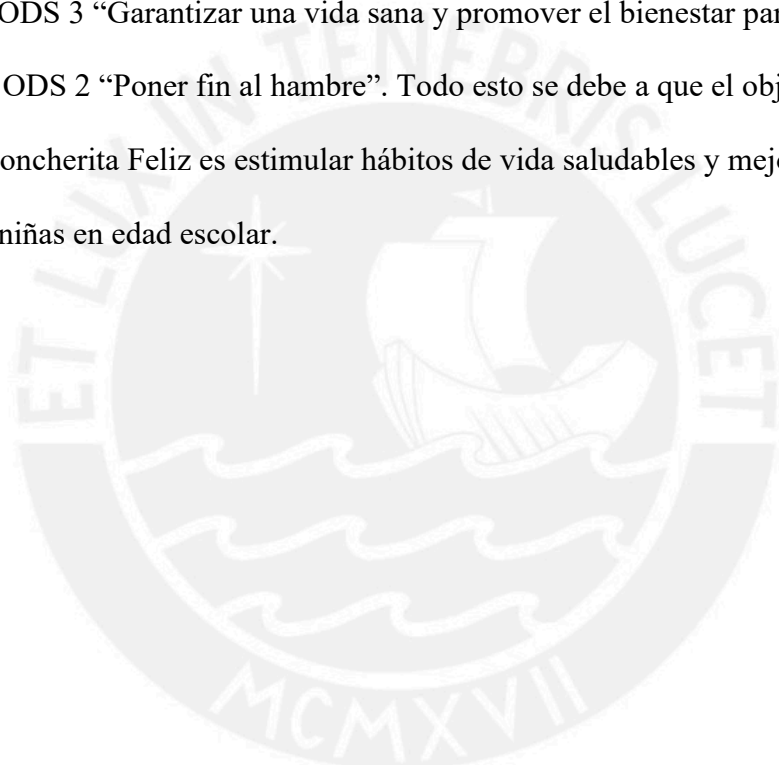
A continuación, se presentan argumentos que sustentan el por qué el modelo de negocio de Loncherita Feliz es socialmente sostenible:

- **Promoción de hábitos alimenticios saludables:** El proyecto ofrece opciones alimenticias saludables y contribuye a tener hábitos alimenticios saludables en los niños y niñas en edad escolar. De igual modo, al brindar acceso a alimentos nutritivos y equilibrados, el modelo contribuye a la prevención de problemas de salud a largo plazo, como la obesidad infantil y las enfermedades relacionadas con la dieta.
- **Educación nutricional integrada:** El modelo de negocio de Loncherita Feliz puede incorporar programas educativos sobre nutrición como parte integral de su oferta. La inclusión de actividades educativas en colaboración con las instituciones educativas refuerza la conciencia sobre la importancia de la alimentación saludable, extendiendo así su impacto más allá de la entrega de loncheras.
- **Apoyo a la comunidad escolar:** La presencia directa en las escuelas fortalece los lazos con la comunidad escolar; además de beneficiar a los niños y niñas en edad escolar, el modelo puede extender su apoyo a los profesores, padres y madres de familia, creando así un impacto social más amplio al abordar las necesidades de toda la comunidad educativa.



- Generación de empleo local: Al expandirse, el modelo de negocio de Loncherita Feliz puede contribuir a la generación de empleo local, ofreciendo oportunidades de trabajo en áreas cercanas a las instituciones educativas.

Resulta importante destacar que el modelo de negocio de Loncherita Feliz es socialmente sostenible, dado que está alineado con el ODS 8 “Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos”, el ODS 12 “Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles”, el ODS 3 “Garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades” y el ODS 2 “Poner fin al hambre”. Todo esto se debe a que el objetivo del modelo de negocio de Loncherita Feliz es estimular hábitos de vida saludables y mejorar la calidad de vida de niños y niñas en edad escolar.



## **Capítulo VI: Solución Deseable, Factible y Viable**

En este capítulo se confirman las hipótesis sobre la aceptación del modelo de negocio mediante encuestas que exploran las preferencias de los clientes respecto al producto, que consiste en una lonchera saludable para sus hijos (as), y su disposición para pagar por dicho producto. De igual manera, se presentan los resultados de la evaluación de factibilidad y viabilidad económica del proyecto.

### **6.1 Validación de la Deseabilidad de la Solución**

Para obtener la validación de las cinco hipótesis formuladas, fue necesario realizar un experimento individual para cada una de ellas, utilizando la técnica de la encuesta para luego formular diversas preguntas para corroborar las hipótesis (ver Apéndice E). Se obtuvieron respuestas que comprobaron las hipótesis de deseabilidad de la solución; cabe destacar que esta encuesta fue aplicada a 84 padres y madres de familia con niños y niñas en edad escolar en Lima Metropolitana.

#### ***6.1.1 Hipótesis para Validar la Deseabilidad de la Solución***

Las hipótesis que se plantearon para la validación de la deseabilidad de Loncherita Feliz son las que se presentan a continuación:

- Hipótesis 1: Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están interesados(as) en brindarles a ellos(as) un servicio de alimentación saludable con la cantidad de nutrientes necesarias según sus necesidades de crecimiento y desarrollo acorde a sus edades.
- Hipótesis 2: Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están dispuestos(as) a mejorar la salud física y psicológica de ellos(as) a través de una alimentación saludable proporcionándole los nutrientes que el organismo necesita para mantener un buen funcionamiento, conservar la salud y minimizar el riesgo de enfermedades.

- Hipótesis 3: Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están interesados(as) en fortalecer el desarrollo físico y psicológico de sus hijos(as).
- Hipótesis 4: Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están dispuestos(as) a recomendar el producto de Loncherita Feliz como un producto para la alimentación saludable para niños y niñas a otros padres y madres de familia.
- Hipótesis 5: Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están dispuestos(as) a pagar por una lonchera saludable para sus hijos(as) un costo entre S/7 y S/10.

#### ***6.1.2 Experimentos Empleados para Validar las Hipótesis***

En lo que respecta a la primera hipótesis, se validó que el 100% de los potenciales clientes (84 padres y madres de familia) sí están interesados en brindarles a sus hijos(as) un servicio de alimentación saludable con la cantidad de nutrientes necesarias según sus necesidades de crecimiento y desarrollo acorde a sus edades (ver Tabla 6). En cuanto a la segunda hipótesis, se validó que el 100% de los potenciales clientes (84 padres y madres de familia) sí están dispuestos a mejorar la salud física y psicológica de sus hijos(as) a través de una alimentación saludable proporcionándole los nutrientes que el organismo necesita para mantener un buen funcionamiento, conservar la salud y minimizar el riesgo de enfermedades (ver Tabla 7). En relación a la tercera hipótesis, se validó que el 100% de los potenciales clientes (84 padres y madres de familia) sí están interesados en fortalecer el desarrollo físico y psicológico de sus hijos(as) (ver Tabla 8). Con respecto a la cuarta hipótesis, se validó que el 82% de los potenciales clientes (69 padres y madres de familia) sí están dispuestos a recomendar el producto de Loncherita Feliz como un producto para la alimentación saludable para niños y niñas a otros padres y madres de familia (ver Tabla 9). Por último, en cuanto a la

quinta hipótesis, se validó que el 80% de los potenciales clientes (67 padres y madres de familia) sí tienen disposición de pago por una lonchera saludable para sus hijos(as) un costo entre S/7 y S/10 (ver Tabla 10).

**Tabla 6**

*Resultados de la Validación – Hipótesis 1*

Respuesta	Frecuencia	%
Si	84	100
No	0	0
Total	84	100

**Tabla 7**

*Resultados de la Validación – Hipótesis 2*

Respuesta	Frecuencia	%
Si	84	100
No	0	0
Total	84	100

**Tabla 8**

*Resultados de la Validación – Hipótesis 3*

Respuesta	Frecuencia	%
Si	84	100
No	0	0
Total	84	100

**Tabla 9**

*Resultados de la Validación – Hipótesis 4*

Respuesta	Frecuencia	%
Si	69	82
No	15	18
Total	84	100

**Tabla 10***Resultados de la Validación – Hipótesis 5*

Respuesta	Frecuencia	%
Si	67	80
No	17	20
Total	84	100

**Tabla 11***Validación de las Hipótesis de Deseabilidad de Loncherita Feliz*

Hipótesis	Criterio	Resultado
Hipótesis 1: Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están interesados(as) en brindarles a ellos(as) un servicio de alimentación saludable con la cantidad de nutrientes necesarias según sus necesidades de crecimiento y desarrollo acorde a sus edades.	Está bien si el 70% de los potenciales clientes contestan que están interesados en brindarles a sus hijos(as) un servicio de alimentación saludable con la cantidad de nutrientes necesarias según sus necesidades de crecimiento y desarrollo acorde a sus edades.	El 100% de los potenciales clientes contestaron que sí están interesados en brindarles a sus hijos(as) un servicio de alimentación saludable con la cantidad de nutrientes necesarias según sus necesidades de crecimiento y desarrollo acorde a sus edades.
Hipótesis 2: Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están dispuestos(as) a mejorar la salud física y psicológica de ellos(as) a través de una alimentación saludable proporcionándole los nutrientes que el organismo necesita para mantener un buen funcionamiento, conservar la salud y minimizar el riesgo de enfermedades.	Está bien si el 70% de los potenciales clientes contestan que están dispuestos a mejorar la salud física y psicológica de ellos(as) a través de una alimentación saludable proporcionándole los nutrientes que el organismo necesita para mantener un buen funcionamiento, conservar la salud y minimizar el riesgo de enfermedades.	El 100% de los potenciales clientes contestaron que sí están dispuestos a mejorar la salud física y psicológica de ellos(as) a través de una alimentación saludable proporcionándole los nutrientes que el organismo necesita para mantener un buen funcionamiento, conservar la salud y minimizar el riesgo de enfermedades.
Hipótesis 3: Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están interesados(as) en fortalecer el desarrollo físico y psicológico de sus hijos(as).	Está bien si el 70% de los potenciales clientes contestan que están interesados en fortalecer el desarrollo físico y psicológico de sus hijos(as).	El 100% de los potenciales clientes contestaron que sí están interesados en fortalecer el desarrollo físico y psicológico de sus hijos(as).
Hipótesis 4: Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están dispuestos(as) a recomendar el producto de Loncherita Feliz como un producto para la alimentación saludable para niños y niñas a otros padres y madres de familia.	Está bien si el 70% de los potenciales clientes contestan que están dispuestos a recomendar el producto de Loncherita Feliz como un producto para la alimentación saludable para niños y niñas a otros padres y madres de familia.	El 82% de los potenciales clientes contestaron que sí están dispuestos a recomendar el producto de Loncherita Feliz como un producto para la alimentación saludable para niños y niñas a otros padres y madres de familia.
Hipótesis 5: Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están dispuestos(as) a pagar por una lonchera saludable para sus hijos(as) un costo entre S/7 y S/10.	Está bien si el 70% de los potenciales clientes contestan que están dispuestos a pagar por una lonchera saludable para sus hijos(as) un costo entre S/7 y S/10.	El 80% de los potenciales clientes contestaron que sí están dispuestos a pagar por una lonchera saludable para sus hijos(as) un costo entre S/7 y S/10.

*Nota:* En el Apéndice F se presentan las tarjetas de prueba.

## 6.2 Validación de la Factibilidad de la Solución

Con el fin de comprobar la factibilidad de la implementación de Loncherita Feliz, se plantearon las siguientes hipótesis:

- Hipótesis del Plan de Mercadeo: Creemos que la inversión en el plan de mercadeo le generará ingresos y rendimientos positivos al modelo de negocio de Loncherita Feliz.
- Hipótesis del Plan de Operaciones: Creemos reducir el tiempo que toma concretar una compra de comida saludable.

### 6.2.1 Plan de Mercadeo

Cabe señalar que como estrategia de marketing se logró identificar que el público objetivo de Loncherita Feliz está conformado por los padres y madres de niños y niñas en edad escolar de Lima Metropolitana y muy particularmente, se identificó como usuarios a los niños y niñas en edad escolar de los colegios de Lima Metropolitana. Los siguientes son los objetivos del plan de mercadeo:

- Se busca posicionar a la marca como la mejor opción saludable y nutritiva ideada para servir de apoyo a los padres y madres que desean que sus hijos(as) obtengan un producto de calidad que mejore su desarrollo físico y mental.
- Lograr la captura de 30 colegios en el primer año del proyecto.
- Alcanzar un promedio de 779,724 loncheras al primer año del proyecto.
- Alcanzar un *ticket* promedio de venta de S/9.90 (con IGV) por lonchera.
- Transmitir la importancia de una alimentación saludable y balanceada para el crecimiento de los niños y niñas en edad escolar mediante las redes sociales, folletos y demás medios.

**Estrategias de Marketing.** Se aplicó la estrategia integral usando las 4Ps del marketing, como se detalla a continuación:

**Producto.** Loncherita Feliz es una lonchera con alimentos nutritivos para los niños y niñas en edad escolar, preparada como alternativa de solución para que los padres de familia puedan ahorrar tiempo al brindarles una opción de refrigerio saludable para el consumo de sus hijos(as).

**Precio.** Se estableció un precio de venta por lonchera de S/9.90 incluido el IGV a través de los canales presentados en el modelo de negocio (ver Tabla 12).

**Tabla 12**

*Precio de la Loncherita Feliz*

Precio de Venta	Precio en Soles
Precio de Lonchera sin IGV	S/ 8.12
IGV por Ventas	S/ 1.78
Precio de Lonchera con IGV	S/ 9.90

**Plaza.** Se estableció que Loncherita Feliz usará para efectuar las ventas mediante el canal *online*, particularmente, a través de una plataforma fácil de usar para realizar y planificar los pedidos además de personalizarlos según las preferencias y necesidades de cada niño y niña en edad escolar. También se comercializará el producto por medio de las alianzas con colegios para ofrecer las loncheras a través de la instalación de tiendas móviles.

**Promoción.** Se estableció usar plataformas digitales y redes sociales para promocionar Loncherita Feliz, además de publicidad tradicional a través de folletos y participación en eventos promocionales (ferias y activaciones) con el fin de dar a conocer el producto. También se aplicarán estrategias de publicidad en línea, como anuncios de pago y colaboraciones con personas influyentes en el ámbito de la salud y de los cuidados de los niños y niñas.

Es importante destacar que se consideró una tasa de inflación anual del 5% para efectuar los cálculos de los presupuestos de los años siguientes del proyecto. Se planteó como

hipótesis para este plan: La eficiencia del plan de mercadeo propuesto para Loncherita Feliz, medida en función de la relación entre el CAC y el VTV de este, será igual o mayor a 3 (ver Tabla 15). A continuación, se presenta en detalle el presupuesto requerido para llevar a cabo todas las actividades de marketing para el proyecto (ver Tabla 13). Lo que se busca con este proyecto es impactar positivamente en la sociedad a través de la promoción de hábitos de consumo de comida saludable y nutritiva en los niños y niñas en edad escolar.

**Tabla 13**

*Presupuesto Estimado de Marketing para Loncherita Feliz*

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad vía correo de colegios aliados	S/2,820.20	S/2,961.21	S/3,109.27	S/3,264.73	S/3,427.97
Folletos	S/4,720.00	S/4,956.00	S/5,203.80	S/5,463.99	S/5,737.19
Eventos promocionales (ferias y activaciones)	S/31,860.00	S/33,453.00	S/35,125.65	S/36,881.93	S/38,726.03
Marketing digital	S/21,240.00	S/22,302.00	S/23,417.10	S/24,587.96	S/25,817.35
Costos de investigación de mercado para ajustar la estrategia de marketing	S/9,440.00	S/9,912.00	S/10,407.60	S/10,927.98	S/11,474.38
<b>Total</b>	<b>S/70,080.20</b>	<b>S/73,584.21</b>	<b>S/77,263.42</b>	<b>S/81,126.59</b>	<b>S/85,182.92</b>

### 6.2.2 Plan de Operaciones

Para implementar el proyecto de Loncherita Feliz será indispensable la conformación de un equipo de trabajo compuesto por cocineros (uno por cada colegio) y ayudantes de cocina (uno por cada colegio), un Gerente/Administrador, un Jefe de Producción y un repartidor; por lo que se propone el siguiente organigrama presentado en la Figura 14. Igualmente, será preciso disponer de alianzas estratégicas con proveedores de materia prima necesaria para la producción, es decir, se deben considerar a los proveedores como parte importante en la cadena productiva del modelo de negocio de Loncherita Feliz. En la Figura 15 se presenta el diagrama de operaciones de la empresa. Para funcionar, se alquilará un local en el que se desarrollarán las actividades administrativas y de almacenaje de la materia prima;

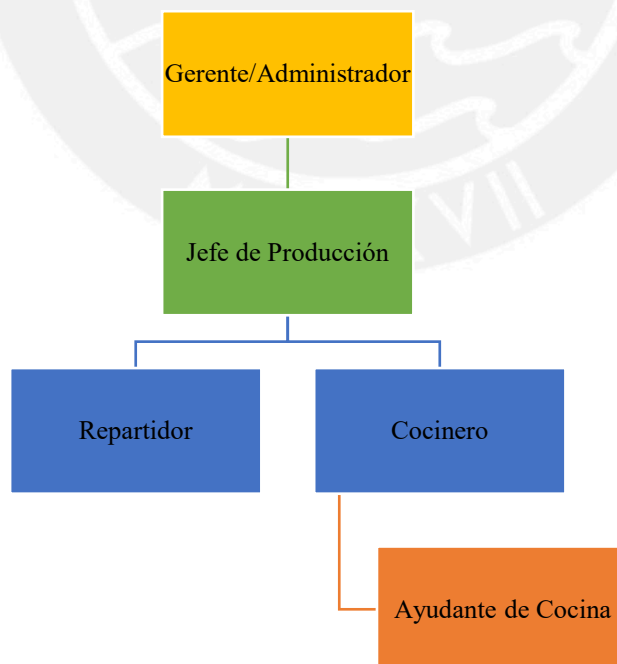


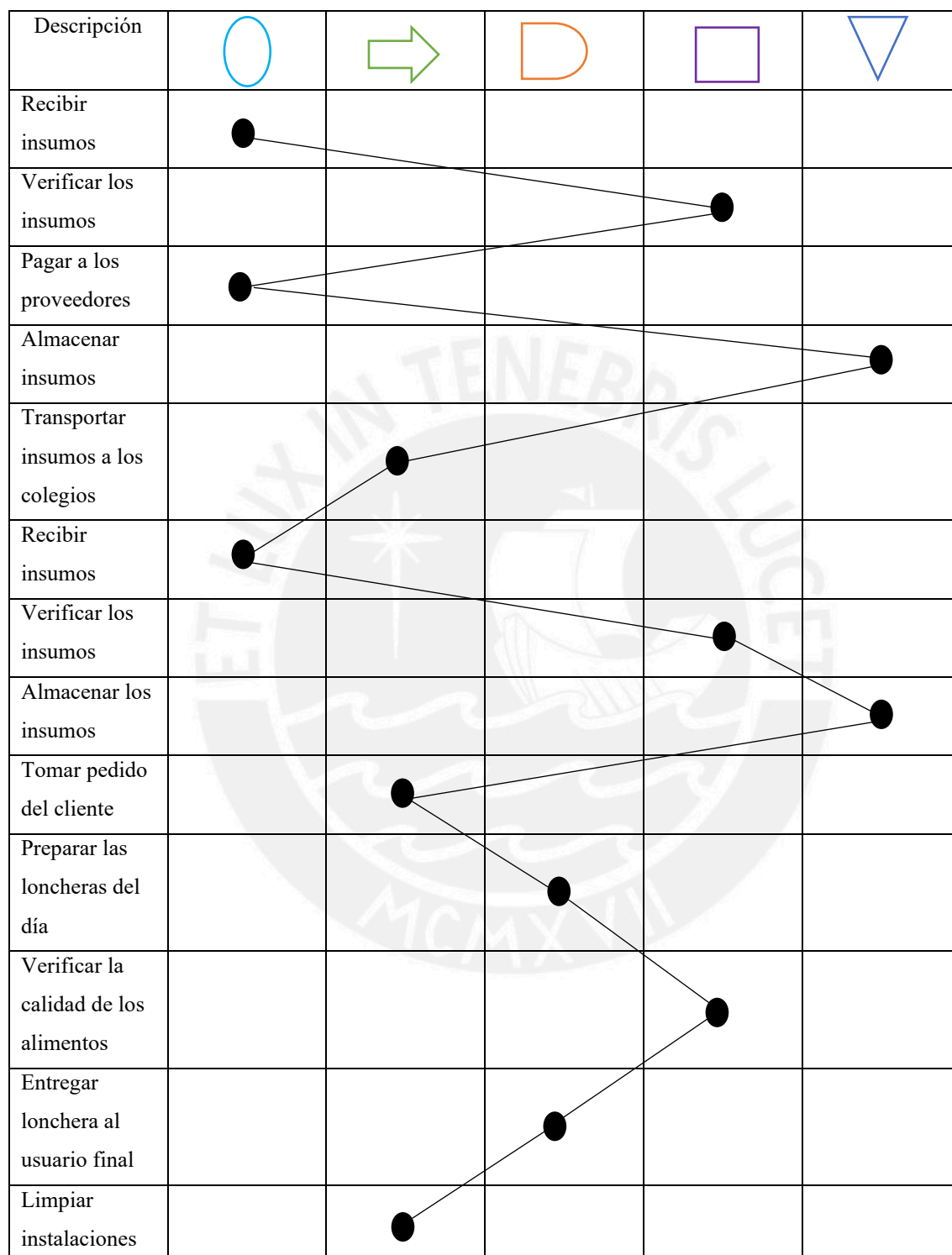
por este local se pagarán se pagarán S/2,300 mensuales y estará ubicado en el distrito de Breña.

Otros aspectos a considerar son: (a) el alquiler de cada instalación en los colegios por un monto de S/1,200 mensuales; (b) el servicio de electricidad en el local administrativo/almacén por un monto de S/370 mensuales; (c) el servicio de agua potable en el local administrativo/almacén por un monto de S/210 mensuales; y (d) el servicio de telefonía e internet en el local administrativo/almacén por un monto de S/390 mensuales. Por último, para este proyecto se consideró iniciar en el primer año con 30 colegios asociados y para el año 2, año 3, año 4 y año 5, tener alianzas con 35, 40, 45, y 50 colegios, respectivamente. En la Tabla 14 se puede apreciar la evolución de la demanda de Loncherita Feliz considerando la cantidad de loncheras que se estima vender en los cinco años de duración del proyecto.

#### Figura 14

*Organigrama Propuesto para Loncherita Feliz*



**Figura 15***Diagrama de Operaciones de Loncherita Feliz*

**Tabla 14***Evolución de la Demanda Anual de Loncherita Feliz*

Unidades	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Loncheras vendidas	779,724	909,678	1'039,632	1'169,362	1'299,540

**6.2.3 Simulaciones Empleadas para Validar las Hipótesis**

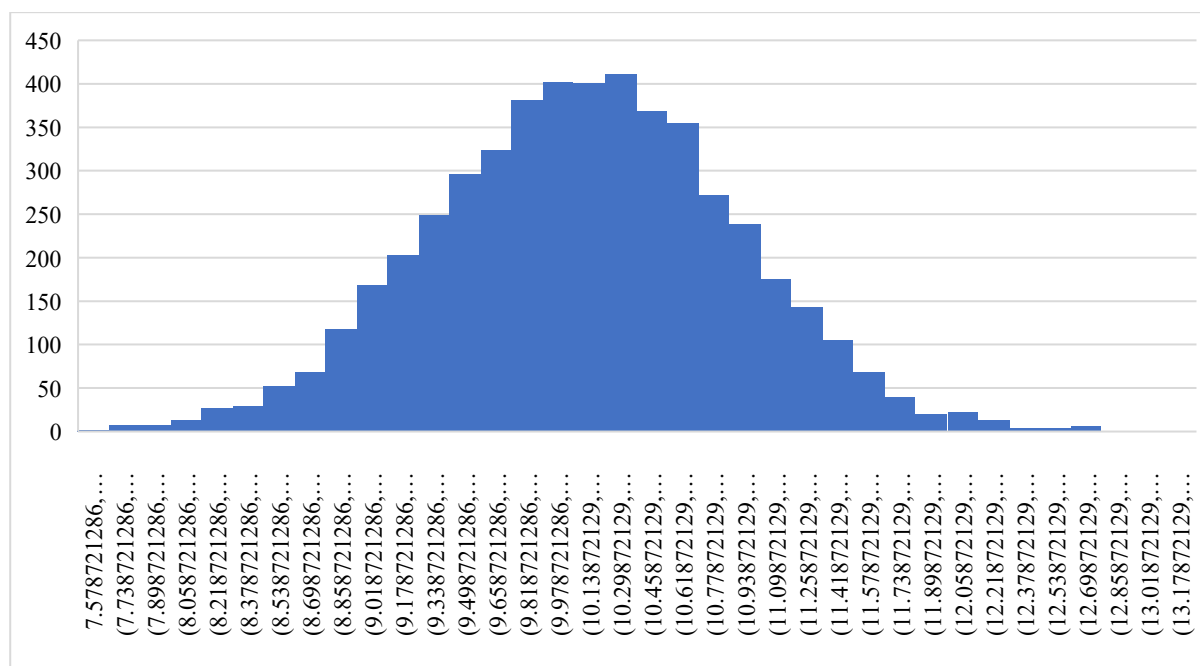
En este punto se presenta el análisis del tiempo de vida del cliente (VTVC), así como el costo de adquisición del cliente (CAC), siendo estas dos métricas relevantes para la evaluación de las estrategias de mercadeo y la rentabilidad de la adquisición de clientes. Se consideró como gasto de marketing en el año 1 del proyecto un monto de S/70,080.20 con IGV, generando con ello la adquisición de 3,960 clientes mensuales. Con estas cifras se calculó un CAC de 21.69; se empleó la simulación de Monte Carlo para evaluar la viabilidad, concluyendo que hay una certeza del 100% de que el plan de mercadeo será altamente eficiente (ver Tabla 15, Figura 16, y Apéndice G). Con el fin de examinar y confirmar la factibilidad del proyecto según el plan operativo de Loncherita Feliz, se empleó la simulación de Monte Carlo, revelando una probabilidad de eficacia del 92.54%. Este resultado supera el umbral del 28% de alta eficiencia, lo que permite concluir que el plan operativo es altamente viable y eficaz (ver Tabla 16, Figura 17, y Apéndice G).

**Tabla 15***Simulación de Montecarlo para el Plan de Mercadeo para Loncherita Feliz*

	VTVC/CAC	CAC	VTVC
Promedio Esperado	10.20	21.69	200.17
Desviación Estándar	0.79	4.27	39.42
Primera Simulación	10.99	18.79	177.79
Promedio Simulado	10.20		
Desviación Estándar Simulado	0.78		
Mínimo	7.03		
Máximo	12.93		
Alta Eficiencia: > 3	100.00%		

**Figura 16**

*Histograma de la Simulación de Montecarlo para el Plan de Mercadeo*

**Tabla 16**

*Simulación de Montecarlo para el Plan de Operaciones para Loncherita Feliz*

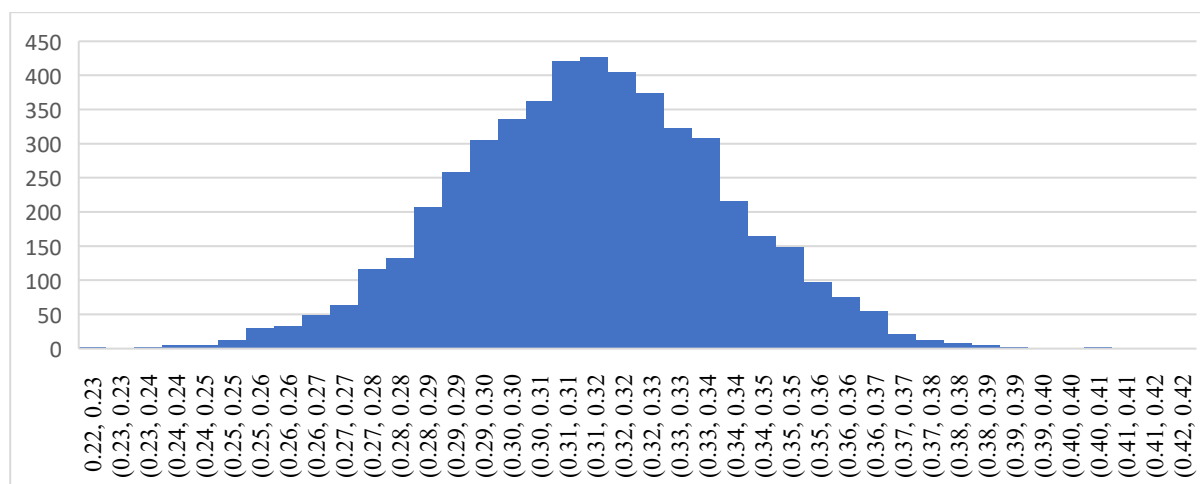
	Eficiencia	Tiempo 1	Tiempo 2
Promedio esperado	31%	5.55	3.97
Desviación estándar	2%	1.09	0.78
Primera simulación	32%	2.42	3.61
Promedio simulado	31%		
Desviación estándar simulado	2%		
Mínimo	23%		
Máximo	39%		
Alta eficiencia: > 28%	91.92%		

*Nota:* Tiempo 1: Tiempo que toma concretar una compra de comida saludable en una empresa de la competencia a través de una app de *delivery*

Tiempo 2: Tiempo que toma concretar una compra en la Loncherita Feliz a través de sus canales de venta

**Figura 17**

*Histograma de la Simulación de Montecarlo para el Plan de Operaciones*



De la Figura 17 se puede decir que se ha validado una curva de distribución normal en el histograma generado luego de las 5,000 iteraciones efectuadas, de manera que, considerando la información del plan de operaciones, este tiene una alta eficiencia, debido a la probabilidad mayor al 91% de que se concrete la compra de las loncheritas a través de los canales digitales favoreciendo la satisfacción de los clientes.

### 6.3 Validación de la Viabilidad de la Solución

#### 6.3.1 Presupuesto de Inversión

El presupuesto de la inversión del proyecto de Loncherita Feliz es de S/612,384.75 (ver Tabla 17), conformado por los activos intangibles (ver Tabla 18), activos tangibles (ver Tabla 19) y el capital de trabajo (ver Tabla 20).

**Tabla 17**

*Cálculo del Presupuesto de Inversión para Loncherita Feliz*

Inversión	Monto (con IGV)
Activo intangible	S/56,812.28
Activo fijo tangible	S/406,958.40
Capital de trabajo	S/148,614.07
<b>Total</b>	<b>S/612,384.75</b>

**Tabla 18***Cálculo de la Inversión por Activo Intangible para Loncherita Feliz*

Concepto	Monto	IGV (18%)	Monto total (con IGV)
Constitución de la asociación	S/250.00	S/45.00	S/295.00
Autenticación de libros contables	S/320.00	S/57.60	S/377.60
Registro de marca	S/270.00	S/48.60	S/318.60
Autorización de Defensa Civil	S/260.00	S/46.80	S/306.80
Reserva ante la SUNARP	S/32.00	S/5.76	S/37.76
Inscripción INDECOPI	S/510.00	S/91.80	S/601.80
Adquisición de licencia de ejercicio	S/184.00	S/33.12	S/217.12
Permisos y patentes	S/1,826.00	S/328.68	S/2,154.68
Acondicionamiento de locales	S/30,000.00	S/5,400.00	S/35,400.00
Servicio de electricidad	S/370.00	S/66.60	S/436.60
Servicio de agua potable	S/210.00	S/37.80	S/247.80
Telefonía e internet	S/390.00	S/70.20	S/460.20
Marketing inicial	S/9,200.00	S/1,656.00	S/10,856.00
Gastos preoperativos	S/40,170.00	S/7,230.60	S/47,400.60
Creación de página web y aplicativo	S/5,200.00	S/936.00	S/6,136.00
Licencia administrativa/contable	S/950.00	S/171.00	S/1,121.00
<i>Software</i>	S/6,150.00	S/1,107.00	S/7,257.00
<b>Inversión total activos intangibles</b>	<b>S/48,146.00</b>	<b>S/8,666.28</b>	<b>S/56,812.28</b>



### 6.3.2 Análisis Financiero

En este punto se consideraron los flujos de caja proyectados para los cinco años de Loncherita Feliz, así como el costo de capital promedio ponderado (WACC) al tener un financiamiento mixto de 17% (ver Tabla 21). Se presenta el estado anual de situación financiera (ver Tabla 22); luego el estado anual de resultados (ver Tabla 23); los indicadores financieros que confirman la viabilidad del proyecto (ver Tabla 24); y el análisis de sensibilidad (ver Tabla 25).

**Tabla 21**

*Cálculo del WACC para Loncherita Feliz*

	Valor	Participación	Costo	Promedio Ponderado
Deuda	S/244,953.90	40%	9%	3.76%
Recursos Propios	S/367,430.85	60%	22.29%	13.37%
Total	S/612,384.75	100%		17%
Costo de Oportunidad (ke)	22.29%			
Tasa de Interés	13%			
Impuestos	29.50%			
Costo de la Deuda (Kd)	9%			
Costo de Capital Promedio Ponderado (WAAC)	17%			



**Tabla 22***Estado de la Situación Financiera de Loncherita Feliz*

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo corriente						
Banco		S/1'303,283.75	S/1'359,397.15	S/1'506,051.76	S/1'619,282.24	S/2'144,952.62
Capital de trabajo	S/148,614.07	S/173,383.08	S/198,152.10	S/222,921.11	S/247,690.12	
Equivalentes de efectivo y provisiones		S/794,800.75	S/3'061,646.50	S/5'504,158.33	S/8'203,670.42	S/11'608,590.58
Crédito fiscal (IGV)	S/70,744.68					
Total activo corriente	S/219,358.75	S/2'271,467.58	S/4'619,195.74	S/7'233,131.20	S/10'070,642.78	S/13'753,543.20
Activo no corriente						
Activo tangible	S/344,880.00	S/344,880.00	S/395,880.00	S/446,880.00	S/497,880.00	
(-) Depreciación acumulada		S/47,728.00	S/54,828.00	S/61,928.00	S/69,028.00	
Activo intangible	S/48,146.00	S/48,146.00	S/48,146.00	S/48,146.00	S/48,146.00	S/48,146.00
(-) Amortización acumulada		-S/9,629.20	-S/19,258.40	-S/28,887.60	-S/38,516.80	-S/48,146.00
Total activo no corriente	S/393,026.00	S/431,124.80	S/479,595.60	S/528,066.40	S/576,537.20	S/0.00
Total activos	S/612,384.75	S/2'702,592.38	S/5'098,791.34	S/7'761,197.60	S/10'647,179.98	S/13'753,543.20
Pasivo						
Deuda	S/244,953.90	S/207,153.95	S/164,440.01	S/116,173.25	S/61,631.82	
Total pasivo no corriente	S/244,953.90	S/207,153.95	S/164,440.01	S/116,173.25	S/61,631.82	S/0.00
Patrimonio						
Capital	S/367,430.85	S/367,430.85	S/367,430.85	S/367,430.85	S/367,430.85	S/367,430.85
Utilidad acumulada (año anterior)			S/2'128,007.58	S/4'566,920.48	S/7'277,593.49	S/10'218,117.31
Utilidad del ejercicio		S/2'128,007.58	S/2'438,912.90	S/2'710,673.01	S/2'940,523.82	S/3'125,525.60
Resultado neto por venta de activos tangibles						S/42,469.44
Total patrimonio	S/367,430.85	S/2'495,438.43	S/4'934,351.33	S/7'645,024.34	S/10'585,548.16	S/13'753,543.20
Total pasivo y patrimonio	S/612,384.75	S/2'702,592.38	S/5'098,791.34	S/7'761,197.60	S/10'647,179.98	S/13'753,543.20

**Tabla 23***Estado de Resultados de Loncherita Feliz*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por ventas	S/7'719,267.60	S/9'005,812.20	S/10'292,356.80	S/11'578,901.40	S/12'865,446.00
(-) Costo de ventas	-S/3'922,346.93	-S/4'735,474.29	-S/5'603,254.07	-S/6'529,614.41	-S/7'518,739.63
Utilidad bruta	S/3'796,920.67	S/4'270,337.91	S/4'689,102.73	S/5'049,286.99	S/5'346,706.37
(-) Gastos administrativos	-S/557,988.80	-S/581,655.56	-S/606,505.65	-S/632,598.26	-S/659,995.49
(-) Gastos de ventas	-S/61,200.00	-S/64,260.00	-S/67,473.00	-S/70,846.65	-S/74,388.98
(-) Gastos de marketing	-S/70,080.20	-S/73,584.21	-S/77,263.42	-S/81,126.59	-S/85,182.92
(-) Depreciación activos tangibles	-S/47,728.00	-S/54,828.00	-S/61,928.00	-S/69,028.00	-S/76,128.00
(-) Amortización activos intangibles	-S/9,629.20	-S/9,629.20	-S/9,629.20	-S/9,629.20	-S/9,629.20
Utilidad operativa	S/3'050,294.47	S/3'486,380.94	S/3'866,303.45	S/4'186,058.29	S/4'441,381.78
(-) Gastos financieros	-S/31,844.01	-S/26,930.01	-S/21,377.20	-S/15,102.52	-S/8,012.14
Utilidad antes de impuestos	S/3'018,450.47	S/3'459,450.93	S/3'844,926.25	S/4'170,955.77	S/4'433,369.64
(-) Impuesto sobre la renta	-S/890,442.89	-S/1'020,538.02	-S/1'134,253.24	-S/1'230,431.95	-S/1'307,844.04
Utilidad neta	S/2'128,007.58	S/2'438,912.90	S/2'710,673.01	S/2'940,523.82	S/3'125,525.60

**Tabla 24***Indicadores Financieros de Loncherita Feliz*

Indicador	Resultado
VAN	S/4'261,086.88
TIR	218%
WACC	17%
Beneficio / Costo	7.96
Período de recuperación	0.47

**Tabla 25***Análisis de la Sensibilidad de Loncherita Feliz*

		N° de colegios asociados en el año 1				
		30	28	26	24	22
Precio de cada lonchera	S/4'261,086.88					
	S/9.90	S/4'261,086.88	S/4'233,987.36	S/4'178,972.57	S/4'093,051.43	S/3'960,724.66
	S/9.40	S/3'536,427.75	S/3'501,208.20	S/3'379,376.77	S/3'839,033.71	S/3'492,586.20
	S/8.90	S/2'791,577.17	S/2'776,826.36	S/2'755,890.12	S/2'734,219.15	S/2'712,592.13
	S/8.40	S/1'882,455.78	S/1'899,835.63	S/1'935,071.20	S/1'988,774.29	S/2'061,393.57
	S/7.90	S/1'249,714.67	S/1'297,511.94	S/1'393,219.45	S/1'537,008.43	S/1'729,042.84

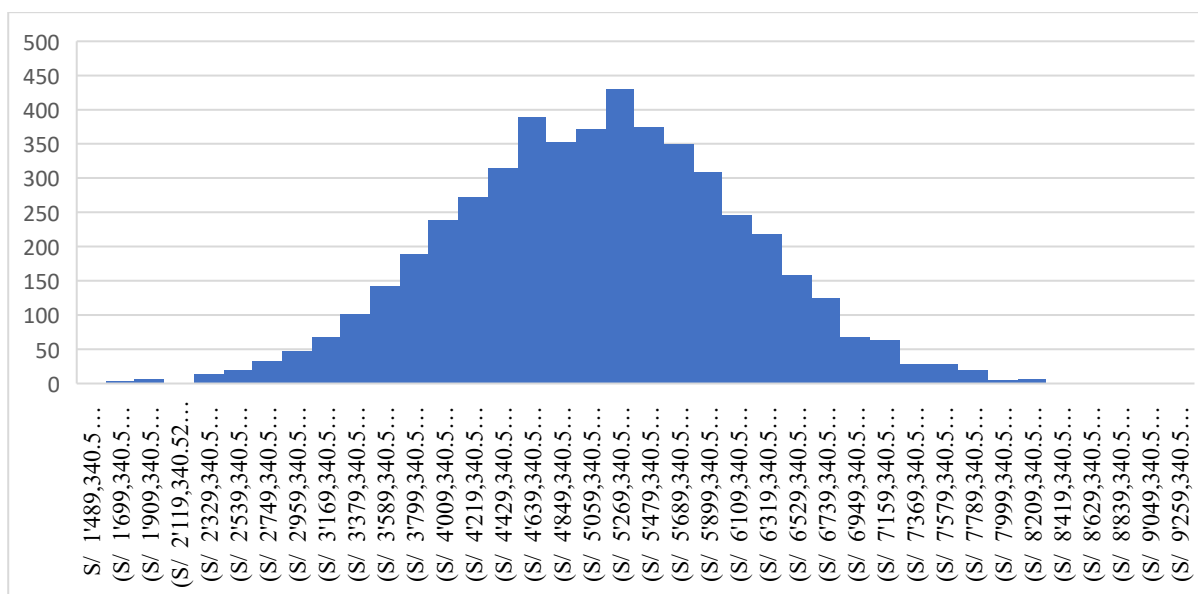
### 6.3.3 Simulaciones Empleadas para Validar las Hipótesis de Viabilidad

Considerando el riesgo asociado con la introducción de un nuevo modelo de negocio en el sector, se realizaron las evaluaciones pertinentes mediante la simulación de Monte Carlo en 5,000 escenarios para determinar el riesgo de pérdida de un VAN de S/3'500,000. Los resultados, como se observa en la Tabla 26 y la Figura 18, indican una probabilidad de pérdida del 4.26%, lo que sugiere un nivel de riesgo bajo; esto implica que el VAN resulta positivo en el 95.74% de las ocasiones (ver Apéndice H).

**Tabla 26**

*Simulación del VAN de Loncherita Feliz*

Períodos	0	1	2	3	4	5
Flujo de caja neto	S/-612,384.75	S/1'303,283.75	S/1'359,397.15	S/1'506,051.76	S/1'619,282.24	S/2'144,952.62
Promedio ponderado de capital	17%					
Valor Actual Neto (VAN)	S/4'261,086.88					
Tasa Interna de Retorno (TIR)	218%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Periodo de retorno (años)	5					
	VAN-Promedio	VAN-DE				
	S/5'221,663.69	S/1'028,187.21				
Primera simulación	S/4'599,980.33					
VAN promedio simulado	S/5'213,749.77					
VAN desviación estándar simulada	S/1'005,315.17					
VAN mínimo	S/1'615,223.76					
Van máximo	S/9'540,052.03					
Riesgo de pérdida: VAN < 3,500,000	4.26%					

**Figura 18***Histograma de la Simulación del VAN de Loncherita Feliz*

### 6.3.4 Resultados Consolidados de las Simulaciones Empleadas

A continuación, en la Tabla 27 se muestran los resultados consolidados de las simulaciones empleadas considerando que fueron validadas luego de aplicar experimentos y simulaciones de Monte Carlo, llegando a la conclusión de que el proyecto de la Loncherita Feliz es viable en términos de deseabilidad, factibilidad y viabilidad.

**Tabla 27**

#### Resultados Consolidados de las Simulaciones Empleadas

Dimensión	Hipótesis	Criterio	Resultado	Validación
Deseabilidad	Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana estarían interesados(as) en brindarles a ellos(as) un servicio de alimentación saludable según sus necesidades.	Está bien si el 70% de los potenciales clientes contestan que estarían interesados en brindarles a sus hijos(as) un servicio de alimentación saludable según sus necesidades.	El 100% de los potenciales clientes contestaron que sí están interesados en brindarles a sus hijos(as) un servicio de alimentación saludable según sus necesidades.	Se validó la hipótesis
	Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana estarían dispuestos(as) a mejorar la salud física y psicológica de ellos(as) a través de una alimentación saludable.	Está bien si el 70% de los potenciales clientes contestan que estarían dispuestos a mejorar la salud física y psicológica de sus hijos(as) a través de una alimentación saludable.	El 100% de los potenciales clientes contestaron que sí están dispuestos a mejorar la salud física y psicológica de sus hijos(as) a través de una alimentación saludable.	Se validó la hipótesis
	Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana estarían interesados(as) en fortalecer el desarrollo de sus hijos(as).	Está bien si el 70% de los potenciales clientes contestan que estarían interesados en fortalecer el desarrollo de sus hijos(as).	El 100% de los potenciales clientes contestaron que sí están interesados en fortalecer el desarrollo de sus hijos(as).	Se validó la hipótesis
	Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana estarían dispuestos(as) a recomendar el producto de Loncherita Feliz como un producto para la alimentación saludable para niños y niñas a otros padres y madres de familia.	Está bien si el 70% de los potenciales clientes contestan que estarían dispuestos a recomendar el producto de Loncherita Feliz como un producto para la alimentación saludable para niños y niñas a otros padres y madres de familia.	El 82% de los potenciales clientes contestaron que sí están dispuestos a recomendar el producto de Loncherita Feliz como un producto para la alimentación saludable para niños y niñas a otros padres y madres de familia.	Se validó la hipótesis
Factibilidad	Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana estarían dispuestos(as) a pagar por una lonchera saludable para sus hijos(as) un costo entre S/7 y S/10.	Está bien si el 70% de los potenciales clientes contestan que estarían dispuestos a pagar por una lonchera saludable para sus hijos(as) un costo entre S/7 y S/10.	El 80% de los potenciales clientes contestaron que sí están dispuestos a pagar por una lonchera saludable para sus hijos(as) un costo entre S/7 y S/10.	Se validó la hipótesis
	Creemos que la inversión en el plan de mercadeo le generará ingresos y rendimientos positivos al modelo de negocio de Loncherita Feliz.	Está bien si la probabilidad es igual o mayor a 3.	El resultado que se obtuvo en la simulación de Monte Carlo es de 10.99	Se validó la hipótesis
Viabilidad	Creemos reducir el tiempo que toma concretar una compra de comida saludable.	Está bien si la eficiencia es superior al 28%	El resultado que se obtuvo en la simulación de Monte Carlo es de 91.92%	Se validó la hipótesis
	Creemos que el riesgo de pérdida de que el VAN sea menor a S/3'500,000 es bajo	Está bien si el riesgo de pérdida del VAN es menor al 30%	El resultado que se obtuvo del riesgo de pérdida de VAN es de 4.26% (muy bajo).	Se valida la hipótesis

## Capítulo VII: Sostenibilidad de la Solución

En este capítulo se analiza la relevancia y rentabilidad social de Loncherita Feliz; de igual manera la integración del lienzo de negocio próspero (ver Figura 19) tomando en cuenta lo dispuesto en el modelo de negocio Canvas y asumiendo elementos sociales, económicos y ambientales. Cabe destacar que la propuesta de este proyecto busca generar un impacto positivo en algunas de las metas de los ODS 2, 3, 8 y 12, siendo sostenibles a través del tiempo.

### 7.1 Relevancia Social de la Solución

Con el objetivo de determinar el cálculo del indicador de relevancia social del proyecto se consideró que Loncherita Feliz impacta positivamente en los siguientes ODS y particularmente en las metas presentadas en la Tabla 28.

**Tabla 28**

*Principales Metas Impactadas de los ODS con Loncherita Feliz*

ODS	Metas	Impacto	IRS
2 “Poner fin al hambre”	2.2	La resolución de este problema contribuye a la meta de eliminar el hambre y mejorar la nutrición de niños y niñas en edad escolar	$1/8 = 0.125 = 13\%$
3 “Garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades”	3.4, 3.9, y 3d	Una alimentación adecuada juega un papel fundamental en mantener la salud y el bienestar de los niños y niñas en etapa escolar.	$3/13 = 0.230 = 23\%$
8 “Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos”	8.1, 8.2, 8.3, 8.4, 8.5, 8.6, 8.7, 8.8, y 8d	Este proyecto tiene como objetivo apoyar el desarrollo económico de los proveedores y sus familias, así como del equipo de trabajo de la empresa.	$9/12 = 0.75 = 75\%$
12 “Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles”	12.3, 12.4, 12.5, y 12a	La solución de este problema contribuye a impulsar el consumo y producción sostenibles porque se busca sostener los medios de subsistencia de las generaciones actuales y futuras.	$4/11 = 0.363 = 36\%$

Figura 19

## Flourishing Business Canvas de Loncherita Feliz

<b>Medio Ambiente</b>		Se busca convertirse en una opción de consumo de alimentos saludables de forma sostenible y amigable con el medioambiente.			
<b>Sociedad</b>		Padres y madres de familias de niños y niñas en edad escolar de Lima Metropolitana quienes no disponen de tiempo para preparar los alimentos de sus hijos(as)			
<b>Economía:</b>		Se busca convertirse en una opción para generar ingresos económicos sostenibles			
<b>Existencias biofísicas</b>	<b>Procesos</b>		<b>Valor</b>	<b>Personas</b>	
Agua Frutas Verduras	<b>Recursos</b>	<b>Alianzas</b>	<b>Co-creación del valor</b>	<b>Relaciones</b>	<b>Actores clave</b>
	Frutas, verduras, empaques, personal cocina, nutricionista, conocimientos	Colegios para acceder al público objetivo	<b>Hacia la comunidad:</b> Promoción de la salud pública: Contribución a una comunidad más saludable al reducir problemas de salud relacionados con la dieta, como la obesidad infantil.  Sostenibilidad ambiental: Potencial para implementar prácticas de negocio sostenibles, como el uso de empaques biodegradables y la reducción del desperdicio de alimentos, co-creando valor para el medio ambiente y la comunidad en general.	Fomentar la transparencia, el compromiso y la confianza. Mejorar la accesibilidad y conveniencia de nuestros servicios. Animar al <i>feedback</i> y sugerencias para mejorar continuamente el servicio.	Proveedores de insumos. Colegios aliados. Concesionarios.
<b>Servicios ecológicos</b>	<b>Actividades</b>	<b>Gobernanza</b>	<b>Destrucción del valor</b>	<b>Canales</b>	<b>Actores del ecosistema</b>
Requiere agua para la producción y limpieza, lo que puede contaminar si no se maneja adecuadamente. Las operaciones de cocina y transporte pueden deteriorar la calidad del aire a menos que se usen energías renovables y prácticas eficientes. La tierra fértil es esencial para cultivar ingredientes, pero puede verse afectada negativamente por el uso de fertilizantes y pesticidas convencionales. Promover prácticas sostenibles en agricultura y manejo de residuos mejora estos impactos, beneficiando el medio ambiente y la comunidad.	Producción y control de calidad de loncheras. Aprovechamiento y logística para asegurar la entrega eficiente. Servicio al cliente para resolver dudas y recibir <i>feedback</i> . Desarrollo de recetas que cumplan con criterios nutricionales.	La dirección ejecutiva, la junta directiva, inversionistas, clientes, proveedores, reguladores y la comunidad influyen significativamente en la definición de metas, propuestas de valor y procesos operativos.	Reemplaza parcialmente el trabajo de quioscos clásicos en los colegios. Residuos orgánicos e inorgánicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta directa en colegios y puntos estratégicos.</li> <li>• Plataforma <i>online</i> para pedidos y suscripciones.</li> </ul>	<p>Población aledaña a los colegios en donde se ofrecerán las loncheras saludables</p> <p>Las empresas competidoras</p> <p>Entidades locales (Municipalidades, INDECI, SEDAPAL)</p>
<b>Costos</b>	<b>Metas</b>		<b>Beneficios</b>		
Emisiones de carbono Consumo de agua Generación de residuos Costos de operación Inversiones en responsabilidad social	Ser rentable, cumplir con las responsabilidades sociales y ser responsable con el tratamiento de los residuos		Ingresos Satisfacción clientes Compromiso y satisfacción del empleado (GALLUP) Ahorro en agua Reducción de residuos		
<b>RESULTADOS</b>					



## 7.2 Rentabilidad Social de la Solución

En este punto, el equipo de trabajo consideró necesario determinar el valor actual de la proyección en función a los beneficios y costos de la solución y en virtud de ello, se asumió que Loncherita Feliz busca una mejora en la calidad de vida de los padres y madres de los niños y niñas en edad escolar de Lima Metropolitana. Se puede decir que este proyecto no solamente busca que la empresa crezca, sino que busca también beneficiar a la sociedad a través de una mejor alimentación, es decir, más saludable y nutritiva.

### 7.2.1 Beneficios Sociales

Se tomaron en cuenta dos beneficios sociales para este proyecto: (a) el tiempo ahorrado en preparación de alimentos; y (b) el tiempo ahorrado en compras de insumos para preparar loncheras en casa (ver Tabla 29).

**Tabla 29**

#### *Beneficios Sociales del Proyecto Loncherita Feliz*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Tiempo ahorrado en preparación de alimentos</b>					
N° de clientes	3,960	4,620	5,280	5,940	6,600
Horas ahorradas al mes por adquirir loncheras saludables	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5
Horas ahorradas anuales totales por adquirir loncheras saludables	261,360	304,920	348,480	392,040	435,600
Valor de hora laboral (S/ 1,025 / 240 horas)	S/ 4.27	S/ 4.27	S/ 4.27	S/ 4.27	S/ 4.27
Beneficios por tiempo ahorrado en preparación de alimentos	S/1'116,007.20	S/1'02,008.40	S/1'488,009.60	S/1'674,010.80	S/1'860,012.00
<b>Tiempo ahorrado en compras de insumos para preparar loncheras en casa</b>					
N° de clientes	3,960	4,620	5,280	5,940	6,600
Horas ahorradas al mes al no tener que acudir a mercados para comprar insumos para preparar loncheras en casa	3	3	3	3	3
Horas ahorradas anuales totales por adquirir loncheras saludables	142,560	166,320	190,080	213,840	237,600
Valor de hora laboral (S/ 1,025 / 240 horas)	S/ 4.27	S/ 4.27	S/ 4.27	S/ 4.27	S/ 4.27
Beneficios por tiempo ahorrado en compras de insumos para preparar loncheras en casa	S/608,731.20	S/710,186.40	S/811,641.60	S/913,096.80	S/1'014,552.00
<b>Beneficio Social Total</b>	<b>S/1'724,738.40</b>	<b>S/2'012,194.80</b>	<b>S/2'299,651.20</b>	<b>S/2'587,107.60</b>	<b>S/2'874,564.00</b>

### 7.2.2 Costos Sociales

En la Tabla 30 se presenta la estimación de los costos sociales vinculados con el proyecto de Loncherita Feliz, para el cual se asumieron los siguientes dos: (a) la emisión de CO2 por utilización de mini van para distribución de insumos; y (b) la emisión de CO2 por empleo de gas para preparar la comida (ver Tabla 30).

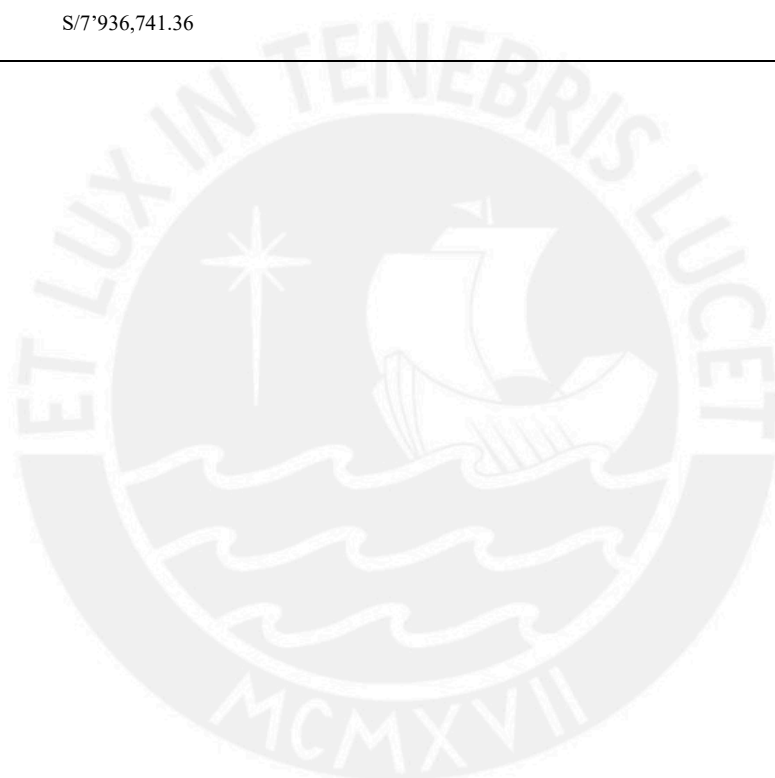
**Tabla 30**  
*Costos Sociales del Proyecto Loncherita Feliz*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Emisión de CO2 por utilización de mini van para distribución de insumos</b>					
Jornadas laborales al año	264	264	264	264	264
Cantidad de locales en escuelas aliadas	30	35	40	45	50
Costo de gramo de CO2 (Soles/gr)	S/ 0.00023	S/ 0.00023	S/ 0.00023	S/ 0.00023	S/ 0.00023
Km promedios recorridos por la mini van cada día	420	420	420	420	420
CO2 emitido por la mini van por cada km recorrido (gr)	257	257	257	257	257
Costo de emisión de CO2 por utilización de mini van	S/ 196,623.50	S/ 229,394.09	S/ 262,164.67	S/ 294,935.26	S/ 327,705.84
<b>Emisión de CO2 por empleo de gas para preparar la comida</b>					
Jornadas laborales al año	264	264	264	264	264
Cantidad de locales en escuelas aliadas	30	35	40	45	50
Quemadores usados por local	4	4	4	4	4
Cantidad de horas que se utiliza gas en cada jornada laboral	3	3	3	3	3
CO2 emitido por cada hora que se emplea gas (gr/hr)	370	370	370	370	370
Costo de gramo de CO2 (Soles/gr)	S/ 0.00023	S/ 0.00023	S/ 0.00023	S/ 0.00023	S/ 0.00023
Costo de emisión de CO2 por empleo de gas para preparar la comida	S/ 8,087.90	S/ 9,435.89	S/ 10,783.87	S/ 12,131.86	S/ 13,479.84
Costo Social Total	S/ 204,711.41	S/ 238,829.98	S/ 272,948.54	S/ 307,067.11	S/ 341,185.68

En la Tabla 31 se presenta el cálculo del Valor Actual Neto Social (VANS) del proyecto de Loncherita Feliz considerando los beneficios y los costos sociales, además de la tasa de descuento del 8% por ser un proyecto social.

**Tabla 31***Cálculo del VAN Social del Proyecto*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Beneficios Sociales	S/1'724,738.40	S/2'012,194.80	S/2'299,651.20	S/2'587,107.60	S/2'874,564.00
Totales					
Costos Sociales	-S/204,711.41	-S/238,829.98	-S/272,948.54	-S/307,067.11	-S/341,185.68
Totales					
Resultado Social	S/1'520,026.99	S/1'773,364.82	S/2'026,702.66	S/2'280,040.49	S/2'533,378.32
Tasa de Descuento	8%				
VANS	S/7'936,741.36				



## Capítulo VIII: Decisión e Implementación

En este capítulo se presenta el plan de implementación detallado y el equipo de trabajo encargado de ponerlo en marcha; así como las conclusiones y recomendaciones para el proyecto de Loncherita Feliz.

### 8.1 Plan de Implementación y Equipo de Trabajo

Para implementar este proyecto se propone un plan compuesto por dos etapas, el cual tiene una duración de seis meses (ver Figura 20) y dividido en dos etapas en el primer año de Loncherita Feliz. En la primera etapa se proponen las actividades vinculadas con la constitución de la empresa con una duración de cuatro semanas (ver Figura 21); posteriormente, en la segunda etapa se proponen las actividades de la gestión del negocio como tal (ver Figura 22).

#### Figura 20

Diagrama Gantt del Proyecto Loncherita Feliz

Etapa/Actividades	Meses					
	1	2	3	4	5	6
Etapa 1: Constitución del Negocio						
Plan de Beneficios						
Plan de Continuidad						
Plan de Riesgo						
Plan Económico						
Plan Estratégico						
Plan de Marketing						
Plan de Operaciones						
Plan de Talento Humano						
Etapa 2: Gestión de Adecuación del Negocio						
Gestión de Adquisiciones						
Gestión Estratégica						
Gestión de Marketing						

**Figura 21***Etapa 1: Constitución del Negocio*

Etapa/Actividades	Responsables	Duración	S1	S2	S3	S4
Etapa 1: Constitución del Negocio						
Constitución y registro de la empresa	WC/CP/JS/HV	4 semanas				
Plan de Beneficios	WC/CP	3 semanas				
Plan de Continuidad	JS/HV	3 semanas				
Plan de Riesgo	CP/JS	3 semanas				
Plan Económico	WC/HV	3 semanas				
Plan Estratégico	WC/JS	4 semanas				
Plan de Marketing	CP/HV	3 semanas				
Plan de Operaciones	WC/CP	3 semanas				
Plan de Talento Humano	JS/HV	3 semanas				

Nota: Wendy Camayo (WC); Christian Pascual (CP); Jesús Santos (JS); y Harold Vivar (HV).

**Figura 22***Etapa 2: Gestión del Negocio*

Etapa/Actividades	Responsables	Duración	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20	S21	S22	S23	S24
Etapa 2: Gestión del Negocio																						
Gestión de Adecuación del Negocio																						
Búsqueda de local para oficina	WC/CP/JS/HV	4 semanas																				
Adquisición de mobiliario y equipos	WC/CP/JS/HV	2 semanas																				
Contratación y capacitación del personal	WC/CP	6 semanas																				
Gestión de Adquisiciones																						
Búsqueda de proveedores	JS/HV	4 semanas																				
Alquiler de local para oficina	WC/CP/JS/HV	6 semanas																				
Contratación de servicios	WC/CP/JS/HV	2 semanas																				
Gestión Estratégica																						
Alianzas con proveedores	CP/HV	4 semanas																				
Alianzas con los colegios	WC/JS	4 semanas																				
Adecuación del proyecto en los colegios	WC/CP/JS/HV	2 semanas																				
Gestión de Marketing																						
Diseño de la promoción y publicidad	WC/CP/JS/HV	2 semanas																				
Captación de clientes	WC/CP/JS/HV	4 semanas																				
Lanzamiento del proyecto	WC/CP/JS/HV	2 semanas																				

Nota: Wendy Camayo (WC); Christian Pascual (CP); Jesús Santos (JS); y Harold Vivar (HV).

## 8.2 Conclusiones

- La propuesta de valor de Loncherita Feliz busca concientizar a los padres y madres de familia de niños y niñas en edad escolar sobre la importancia de la alimentación saludable en sus hijos(as); sobre todo para lograr el desarrollo tanto físico como mental de estos(as).
- Luego de haber realizado las validaciones del servicio de Loncherita Feliz se determinó que la propuesta cumple con lo requerido tanto por los usuarios como por los clientes, ya que satisface los estándares de preferencia al abordar las necesidades de una alimentación saludable y nutritiva para los niños y niñas en edad escolar de Lima Metropolitana.
- Se comprobó la factibilidad del proyecto a través de la simulación de Monte Carlo al plan de mercadeo y plan de operaciones, es decir, se determinó que el proyecto de las loncheras saludables se puede insertar en el sector gastronómico de Lima sin problema alguno.
- Se comprobó la viabilidad económica del proyecto a través de la obtención de un VAN de S/4'261,086.88 (\$1'121,338.65 a una tasa de cambio de 3.8), una TIR de 218%, comparado con el WACC de 17%, un indicador Beneficio / Costo de 7.96 y un período de recuperación de 0.47.
- Se comprobó la viabilidad social del proyecto, al obtener un impacto positivo del proyecto en el ámbito social y un VANS de S/7'936,741.36 (\$2'088,616.15 a una tasa de cambio de 3.8) asumiendo ciertos beneficios y costos sociales. Este proyecto también impacta sobre el ODS 2, 3, 8 y 12.
- Loncherita Feliz le da respuesta a un problema social relevante que afecta significativamente a los padres y madres de familia, quienes no tienen tiempo de preparar loncheras saludables y nutritivas para sus hijos(as) en edad escolar. Por lo

que se trata de un proyecto que considera que la alimentación saludable es vital para un niño o niña en proceso de desarrollo y por ello se trabajará en satisfacer sus necesidades para mejorar su salud tanto física como mental.

### 8.3 Recomendaciones

- Concientizar constantemente a los padres y madres de familia sobre la importancia de la alimentación balanceada, saludable y nutritiva para sus hijos(as) en edad escolar.
- Desarrollar un plan de reciclaje de tipos de materiales con el fin de aprovecharlos.
- Establecer en otra etapa del proyecto, alianzas estratégicas con instituciones públicas para ampliar el alcance de Loncherita Feliz y lograr la participación en proyectos sociales escolares para mejorar la nutrición de niños y niñas en edad escolar.
- Implementar una estrategia de diferenciación sostenible a través de la conciencia del usuario y del cliente en lo que respecta a aspectos nutricionales y de prevención de enfermedades.
- Estudiar la posibilidad de colaboración con empresas locales para fortalecer la propuesta.
- Mitigar las preocupaciones de abastecimiento de materia prima a través de la firma de alianzas con proveedores confiables y responsables del sector.
- Analizar el *feedback* de los usuarios y clientes con el propósito de determinar posibles aspectos que requieran mejoras.
- Monitorear el desempeño del proyecto en cada colegio cada tres meses para tratar cualquier riesgo o problema.

## Referencias

- Arias, F. (2024). Tres de cada cuatro colegios ubicados en Lima Metropolitana son privados. *Infobae*. <https://www.infobae.com/peru/2024/02/16/tres-de-cada-cuatro-colegios-ubicados-en-lima-metropolitana-son-privados/>
- Ávila, H., Gutiérrez, G., Martínez, M., Ruíz, J., & Guerra, J. (2018, septiembre-diciembre). Conducta y hábitos alimentarios en estudiantes escolares. *Horizonte Sanitario*, 17(3), 217-225. <https://www.scielo.org.mx/pdf/hs/v17n3/2007-7459-hs-17-03-217.pdf>
- Brito, Y., Williams, S., Williams, V., Mass, L., Chauvin, J., & Pardo, Y. (2023). Obesidad y acoso escolar: Su impacto en la calidad del sueño. *Medisur*, 21(5), 1085-1091. <http://scielo.sld.cu/pdf/ms/v21n5/1727-897X-ms-21-05-1085.pdf>
- Centro de Investigación y Desarrollo. (2023). *Construyendo Escuelas Saludables: Promoción del Bienestar y la Salud en el Entorno Educativo*. <https://biblioteca.ciencialatina.org/wp-content/uploads/2023/12/Construyendo-Escuelas-Saludables-Promocion-del-Bienestar-y-la-Salud-en-el-Entorno-Educativo.pdf>
- David, F. (2017). *Conceptos de Administración Estratégica*. Pearson Educación.
- Don Mamino - San Antonio. (2024). *Desayuno Tropical*. <https://www.rappi.com.pe/restaurantes/40222-don-mamino>
- El 100 % de colegios de Lima Metropolitana está apto para iniciar clases el 13 de marzo. (2023). *Andina*. <https://andina.pe/agencia/noticia-el-100-colegios-lima-metropolitana-esta-apto-para-inicio-clases-13-marzo-931041.aspx>
- Gómez, M., Nieto, E., Moscoso, E., & Lascano, N. (2024). Actividades de innovación en el sector alimentos y bebidas de Ecuador: Un modelo probabilístico. *Contaduría y Administración*, 69(4), 278-301. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2024.5000>



- Huaylinos, M. (2023). Desnutrición crónica infantil en Perú: Avances y perspectivas. *Vive Revista de Salud*, 6(18), 859-869. <http://www.scielo.org.bo/pdf/vrs/v6n18/a13-859-869.pdf>
- La Ensenada. (2024). *Lonchera Power Lunch*. <https://laensenedafoods.com/product/PR-439899BD>
- La Mora – Cafetería. (2024). *Lunch Box*. <https://www.rappi.com.pe/restaurantes/45-la-mora-cafeteria>
- Memito's. (2024). *Memito's Loncheras Infantiles*. [https://www.facebook.com/MemitosLoncheras/?locale=ur\\_PK&paipv=0&eav=AfaIDatVNV9IOWt430K1qewilvq7U1XNAhovkj4xbniHJwsRF\\_TcFHopwFAuxlNZA7g&\\_rdr](https://www.facebook.com/MemitosLoncheras/?locale=ur_PK&paipv=0&eav=AfaIDatVNV9IOWt430K1qewilvq7U1XNAhovkj4xbniHJwsRF_TcFHopwFAuxlNZA7g&_rdr)
- Ministerio de Agricultura y Riego. (2020). *Panorama y perspectivas de la producción de carne de pollo en el Perú*. [https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/696596/panorama-carne\\_de\\_pollo.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/696596/panorama-carne_de_pollo.pdf)
- Observatorio de Nutrición y Estudio de Sobrepeso y Obesidad. (2023). *Desnutrición, anemia y obesidad son los principales problemas de malnutrición infantil en el Perú*. <https://observateperu.ins.gob.pe/noticias/278-desnutricion-anemia-y-obesidad-son-los-principales-problemas-de-malnutricion-infantil-en-el-peru>
- Paredes, R. (2020). Efecto de factores ambientales y socioeconómicas del hogar sobre la desnutrición crónica de niños menores de 5 años en el Perú. *Revista de Investigaciones Altoandinas*, 22(3), 226-237. <http://www.scielo.org.pe/pdf/ria/v22n3/2313-2957-ria-22-03-226.pdf>
- Pastelería San Antonio – Leuro. (2024). *Pack Ligero*. <https://www.rappi.com.pe/restaurantes/3345-pasteleria-san-antonio>

Russo, S. (2020). La educación alimentaria de los niños. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*, 1(1), 517-531.

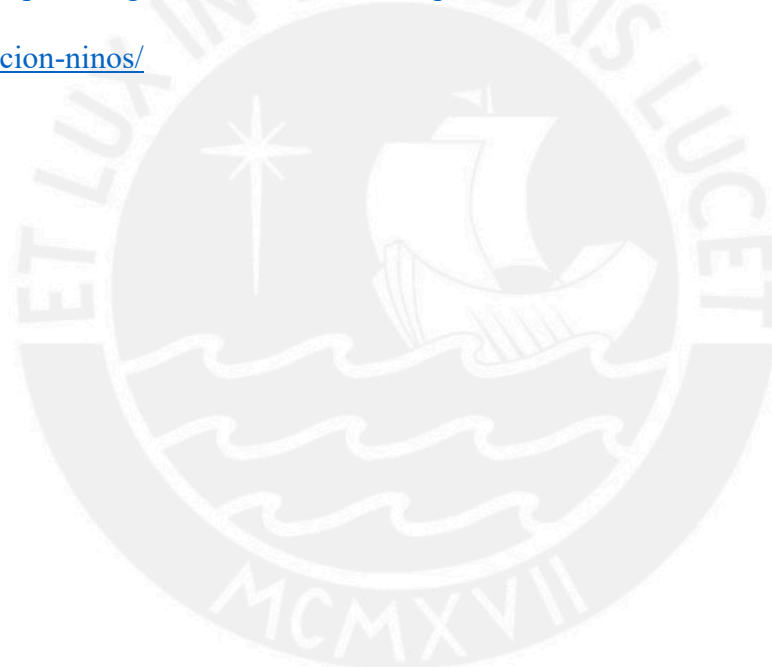
<https://www.redalyc.org/journal/3498/349863388050/349863388050.pdf>

Unicef. (2023). *Análisis del panorama del sobrepeso y la obesidad infantil y adolescente en Perú. Recomendaciones de políticas para enfrentarlos.*

<https://www.unicef.org/lac/media/42516/file/Resumen-Ejecutivo-Obesidad-en-Peru.pdf>

Vega, J. (2024). *Trastornos alimenticios: Vigilamos la alimentación de nuestros niños.*

<https://hospitalveugenia.com/atencion-temprana-articulos/trastornos-alimenticios-alimentacion-ninos/>



## Apéndice A: Entrevista para Identificar el Perfil del Usuario

### Ficha Filtro

#### A. Datos Personales

1. Nombres y Apellidos:
2. Distrito donde vive:
3. Edad:

#### B. Pautas

##### 1. Actividades

- ¿Cuáles son las actividades cotidianas que realiza?
- ¿Desde qué hora trabaja o estudia?
- ¿Qué actividades realiza para alistar a su hijo(a) para el colegio?
- ¿Qué actividades le gusta hacer en su tiempo libre?
- ¿Le gusta compartir con sus hijos(as) en fechas importantes?

##### 2. Familia

- ¿Cuántos hijos(as) tiene?
- ¿Es casado(a) o soltero(a)?
- ¿Qué rol cumple dentro de su núcleo familiar?
- ¿Quiénes conforman su núcleo familiar?
- ¿Cuáles son las comidas o alimento favoritos de sus hijos(as)?
- ¿Qué tipo de alimentos come su hijo(a) a diario en el colegio?
- ¿Cuáles son los alimentos más saludables para su hijo(a)?
- ¿Qué valores se aplican en su núcleo familiar?

##### 3. Biografía

- ¿Cuál es su situación laboral actual?
- ¿Es padre/madre de familia?
- ¿Con quién vive actualmente?
- ¿Le gusta prepararle los alimentos a su hijo(a)?
- ¿Le preocupa la salud de su hijo(a)?
- ¿Considera que necesita atender más la alimentación de su hijo(a)?

##### 4. Círculo Social

- ¿Cómo y por quiénes está conformado su círculo social?
- ¿Qué actividades realiza con su círculo Social?
- ¿Le gusta apoyar en las actividades que se realizan en la comunidad donde vive?

- ¿Considera que tiene muchos amigos?

#### **5. Creencias**

- ¿Cuál es la religión?
- ¿Cree en Dios?
- ¿Qué le motiva en la vida?
- ¿Respetas que las personas tengan otras creencias?

#### **6. Problemas**

- ¿Qué problemas presenta a la hora de seleccionar los alimentos de sus hijos(as)?
- ¿Qué problemas presenta a la hora de preparar los alimentos de sus hijos(as)?
- ¿Tiene conocimiento sobre los alimentos saludables que debe consumir su hijo(a) en edad escolar?
- ¿Compra alimentos saludables en su hogar?
- ¿Tiene conocimiento sobre la dieta que debe cumplir su hijo(a) en edad escolar?
- ¿Le gustaría que su hijo(a) tenga una mejor alimentación, más saludable y balanceada y acorde a sus necesidades?

*Respuestas a la Pregunta: “¿Cuáles son las actividades cotidianas que realiza usted?”*

1. Trabajar, organizar la casa, apoyar a mi hija en sus tareas.
2. Me levanto 6 am, despierto a mis niños y los ayudo a alistarse, preparo las loncheras y desayunos y me alisto y salgo al trabajo.
3. Deporte
4. Labores del hogar
5. Labores de la casa
6. Preparar desayuno, alistarme para mis actividades del día, ordenar la casa.
7. Me levanto, alisto la lonchera, desayuno, vamos al colegio, paso a Obra trabajo como arquitecta me dedico hasta la 1. A partir de ese horario me organizo para recogerla, almorzar (fuera o en casa) llevarla al inglés. Tareas del colegio y a descansar
8. Hacer compras, limpiar el hogar, preparar los alimentos, jugar con mi hijo...
9. Tareas en casa, hijos y trabajo remoto
10. Trabajo
11. Ama de casa por ahora
12. Trabajo y fines de semana paseo
13. Cocinar, trabajar
14. Oficina
15. Ser ama de casa
16. Trabajar,
17. En casa, hacer todo lo que conlleva.
18. Trabajar, atender y cuidar a mis hijas, estudiar
19. Cuidar a mi hijo llevarlo al colegio y alimentarlo
20. Trabajar, estudiar, recoger a mi hija del colegio
21. Trabajar y pasar tiempo con la familia y amigos
22. Trabajo
23. Deporte
24. Ama de casa
25. Trabajar
26. Trabajar
27. Deporte
28. Trabajar, Jugar con mi hija, y hacer las tareas del hogar.
29. Trabajar, Hacer deporte, Ver TV, Estar con la familia
30. Dedicada a mi casa trabajos independientes
31. Trabajo 12 horas al día
32. Trabajar, Cocinar y Caminar
33. Trabajar
34. En la mañana los alimentos, trabajar, cosas del hogar, ayudar a mis hijos con las tareas, pasar el tiempo con familia
35. Trabajo en oficina
36. Trabajar y estudiar
37. Lavar, planchar, cocinar, salir a caminar un rato. Leer, mirar tv
38. Estudio/trabajo
39. Trabajo en oficina, viajes ocasionales por mi profesión.
40. Me ocupo del hogar
41. Me levanto temprano para prepararme para el trabajo y a la vez alistarme y alistar a mi hijo para el colegio. Luego de trabajar, paso tiempo con mi hijo, preparo la cena, y organizo algunas actividades del hogar.
42. Trabajo y cuidado a mi hijo
43. Trabajar y ocuparme de del hogar
44. Trabajo y hogar
45. Estudio
46. Trabajar y Limpiar mi casa
47. Trabajo y estudio
48. Trabajo fuera y trabajo remoto, en casa mi hija y hogar.
49. Temprano a las 6:00 preparamos alimentos para lonchera de mi hija

*Respuesta a la Pregunta: “¿Desde qué hora usted trabaja o estudia?”*

1. Desde las 7:30am a 3:30pm
2. De 8:30 am a 7pm
3. 9 am
4. Desde las 9 am
5. Solo estoy en casa
6. De 7:30 AM a 7:30 pm Interdiario
7. Me dedico a mis actividades por la mañana la mayor parte del tiempo.
8. Trabajo de manera free lance
9. Desde las 9 am
10. De 9 am a 7 pm
11. Trabajo en casa todo el día
12. 8:30 am
13. Trabajo de 9 a 6 pm
14. De 8 a 5
15. De 9.30 am a 4 pm
16. 7 am 9 am
17. Solo me dedico a la casa.
18. Desde las 7 am
19. Desde las 8
20. 9-6 pm
21. Desde 7:30 am a 3:30 pm
22. 7 a 8 pm
23. De 9 a 5
24. Por las mañanas.
25. 3 pm
26. 6 am a 6 pm
27. Todo el día
28. Desde las 8 am hasta 8 pm.
29. 9 am
30. 10 a 5
31. Desde las 8 am
32. Desde las 7:30 hasta las 3:30
33. 8 am
34. 9 a 6
35. De 9 a 6 pm
36. Desde 8 am a 6 pm
37. Trabajo de 8 am a 6 pm online
38. 8 am
39. 8:00 am
40. No trabajo ni estudio actualmente; me dedico completamente al hogar.
41. Trabajo de 9 a 5, de lunes a viernes.
42. Desde las 8:30 de la mañana
43. De 8 am a 6 pm
44. 9 am a 7 pm
45. Tengo horario partido, a veces en las tardes o mañanas
46. 7 am
47. 8 am
48. Desde las 8 am
49. 08:30

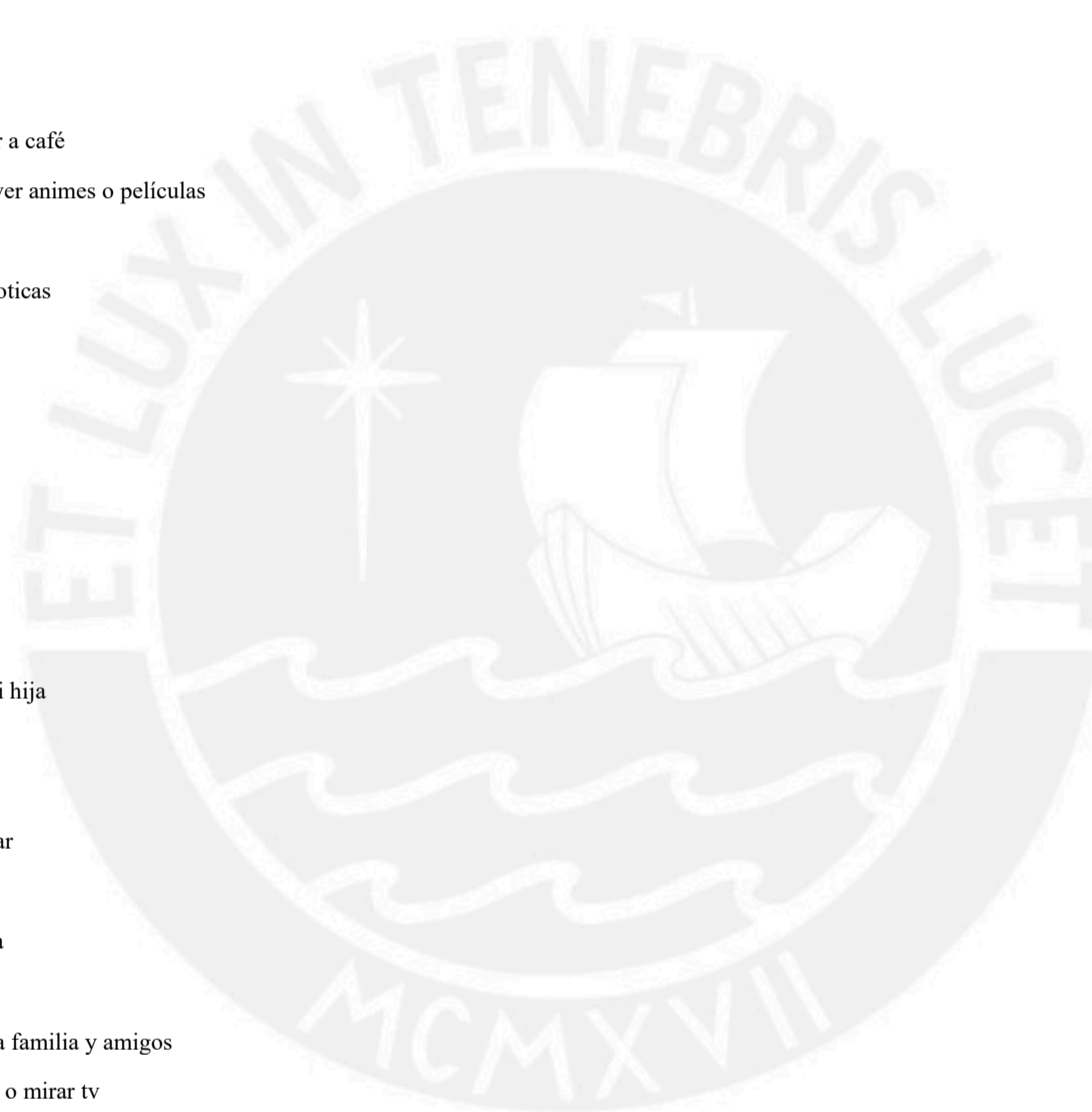


*Respuesta a la Pregunta: “¿Qué actividades realiza para alistar a su hijo(a) para el colegio?”*

1. Lonchera, tareas, vestimenta, aseo
2. Le alcanzó la ropa a mi niño más pequeño y
3. Compras y organización anticipada
4. Hago su desayuno, alisto su lonchera, lo cambio y lo llevo al colegio
5. Preparar el desayuno, alista la lonchera
6. Planchar su ropa, alistar su lonchera y hacer el desayuno
7. Lonchera, uniforme, desayuno.
8. Preparar los alimentos, alistar el uniforme
9. Levantarlas, desayuno, peinarlas y tomar desayuno con ellas
10. Despertarlo, prepárale leche y hacer la lonchera
11. Preparar desayuno y lonchera, planchar uniforme
12. Nos despertamos a las 6am para preparar la lonchera y el desayuno. 6:45 despertamos a mi hijo para q se aliste, 7 desayuna salimos 7:20
13. Bañarlo vestirlo
14. Lo baño, visto, cocino
15. Ninguna
16. Lonchera, uniformes,
17. Preparo el desayuno, y alistó su lonchera, cocino.
18. Tenerles su ropa limpia, ayudarlas a alistarlas
19. Desde despertarlo, darle el desayuno llevarlo al colegio prepara su lonchera
20. Preparar la lonchera, alistar maletas
21. Lonchera, aseo y tareas escolares
22. Cambiarlos, preparar lonchera
23. Deporte
24. Preparar sus alimentos, desayuno y loncheras.
25. Preparar lonchera, alistar uniforme
26. Dejarle todo listo
27. Me levanto en la madrugada a preparar la lonchera
28. Lavarse, peinarla, cambiar el uniforme.
29. Preparar desayuno, cambiarla, alistar su mochila y llevarla
30. Hacer la lonchera, cambiarlos
31. Despertar temprano
32. Almuerzos, loncheras, desayunos controlar la hora.
33. Aseo Personal y preparar desayuno
34. Preparar lonchera, despertarlo y revisar su mochila
35. Lo aseo, cambio, preparo alimentos
36. Su lonchera y mochila
37. Preparar el desayuno, bañarme
38. Levantarse a horario y programar un día antes
39. Me levanto temprano para asearme, luego alisto la lonchera y el desayuno, levanto a mi hija, le ayudo a asearse y alistarse para el colegio, toma su desayuno para enviarla al colegio.
40. Preparo su desayuno, reviso que tenga su tarea y uniforme listo, y me aseguro de que esté listo a tiempo.
41. Preparo su desayuno, reviso que tenga todo lo necesario para el día (tareas, uniforme, almuerzo) y lo llevo al colegio o espero el transporte escolar.
42. Un día antes preparo la mochila y en la mañana alguna fruta para refrigerio
43. Preparar sus alimentos y lo que necesite para el colegio
44. Parto loncheras y desayunos
45. Preparar desayuno y alistar mochila
46. Preparar el desayuno, preparar la mochila de colegio, cambiar de ropa a mi hija, realizarle su peinado y acompañarle al colegio
47. Preparar lonchera y desayuno
48. Preparar el desayuno, alistar su ropa
49. Aseo personal y desayuno temprano antes de las 7

*Respuesta a la Pregunta: “¿Qué actividades le gusta hacer a usted en su tiempo libre?”*

1. Ver TV y salir con amistades
2. Ver series
3. Leer
4. Natación
5. Salir a caminar
6. Leer, ir a museos
7. Desayunar solo o con una amiga, caminar, solo sentarme
8. Escuchar y bailar música o ver series
9. Deporte, baile, viajar, leer
10. Viajar
11. Tiempo libre? Dormir
12. Ver series, pasear, ver fútbol, compartir en familia
13. Leer, estudiar
14. Ver series
15. Ir de paseo
16. Pasar con mi familia
17. Descansar.
18. Dormir, viajar, salir a tomar a café
19. Dormir escuchar música o ver animes o películas
20. Ejercicio
21. Ver TV, series, novelas y noticias
22. Leer
23. Manejar bici
24. Jugar Vóley.
25. Jugar vóley
26. Deportes
27. Jugar vóley
28. Ver Televisión.
29. Deporte, Cine, Jugar con mi hija
30. Bailar y cantar
31. Pasear
32. Caminar ver televisión, regar
33. Pasear y Viajar
34. Pasar tiempo con mi familia
35. Ver series
36. Jugar al fútbol y estar con la familia y amigos
37. Dormir, escuchar alabanzas o mirar tv
38. Teatro
39. Ver películas, salir de paseo, pasar tiempo en familia
40. Me gusta leer y hacer ejercicio
41. Me gusta leer, ver series o películas, y hacer ejercicio cuando el tiempo lo permite.
42. Pasear y viajar
43. Pasar tiempo con mi familia, amigos de la promoción y del trabajo
44. Nadar bailar visitar a la familia
45. Ver películas e ir al cine
46. Leer y ver películas
47. Deporte
48. Revisar temas de mi interés
49. Caminar





*Respuesta a la Pregunta: “¿Le gusta compartir con sus hijos(as) en fechas importantes?”*

1. Sí
2. Sí
3. Sí
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Siempre, sí
8. Por supuesto, son mis días favoritos
9. Sí
10. Sí, me encanta
11. Claro que sí
12. Sí
13. Sí claro
14. Sí claro
15. Sí
16. Sí
17. Sí
18. Sí
19. Sí
20. Sí
21. Sí
22. Sí
23. Sí
24. Sí, siempre
25. Sí
26. Sí
27. Sí
28. Ir de paseo y salir a comer.
29. Por supuesto que sí
30. Sí
31. Sí
32. Por supuesto.
33. Claro
34. Sí
35. Por Supuesto que sí
36. Sí
37. Sí. Todos los días
38. Sí
39. Sí
40. Por supuesto
41. Sí, me gusta celebrar y compartir con mi hijo en fechas especiales como su cumpleaños, Navidad y otras festividades.
42. Claro que sí, tratamos de aprovechar esos momentos
43. Sí
44. Salir a pasear, hacer parrillas
45. Sí
46. Sí
47. Sí
48. Sí
49. Siempre



*Respuesta a la Pregunta: "¿Cuántos hijos(as) tiene?"*

1. 1
2. 2
3. 1
4. 1
5. 2
6. 1
7. 1
8. 1
9. 2
10. 1
11. 4
12. 1
13. 1
14. 2
15. 1
16. 1
17. 2
18. 2
19. 1
20. 1
21. 1
22. 3
23. 1
24. 5
25. 2
26. 1
27. 2
28. 1
29. 1
30. 2
31. 2
32. 2
33. 2
34. 1
35. 1
36. 2
37. 4
38. 1
39. 1
40. 2
41. 1
42. 1
43. 2
44. 2
45. 1
46. 1
47. 1
48. 1
49. 1



*Respuesta a la Pregunta: “¿Es casado(a) o soltero(a) o divorciado (a)?”*

1. Casada
2. Casada
3. Casada
4. Conviviente
5. Soltera
6. Soltera
7. Soltera
8. Casada
9. Casada
10. Soltera
11. Casada
12. Casado
13. casada
14. Casada
15. Casada
16. Casado
17. Casada.
18. Casada
19. Casada
20. Soltero
21. Casada
22. Soltero
23. Conviviente
24. Casada
25. Conviviente
26. Soltera
27. Casada
28. Casada
29. Casado
30. Separada
31. Separado
32. Casada
33. Casada
34. Casada
35. Casada
36. Casado
37. Casada
38. Soltero
39. Conviviente
40. Casada
41. Soltera
42. Casada
43. Casada
44. Casada
45. Soltero
46. Divorciado
47. Soltero
48. Soltera
49. Casado



*Respuesta a la Pregunta: “¿Qué rol cumple dentro de su núcleo familiar?”*

1. Madre de familia y ama de casa
2. Mamá
3. Madre
4. La mamá
5. Mamá
6. Apoyo dentro del hogar
7. Soy la mamá y trabajo siempre
8. Madre
9. Madre
10. Madre
11. Esposa madre cocinera profesora etc
12. Aporte económico y ayuda en las responsabilidades para el colegio
13. Made
14. Madre de familia
15. De todo un poco
16. Madre
17. Soy ama de casa.
18. Madre
19. Cuidar al niño y atenderle en todo
20. Jefe de familia
21. Madre y ama de casa
22. Madre trabajadora
23. Mama
24. La Madre
25. Cabeza de hogar
26. Madre
27. Ama de casa
28. Mama
29. Mantengo a mi hija y gastos de la casa con el apoyo de mi esposa
30. Madre
31. Madre
32. Mamá
33. De todo un poco
34. Madre
35. Madre de familia
36. Padre de familia
37. Esposa
38. Padre
39. Mamá
40. Ama de casa
41. Soy la cuidadora principal y proveedora de mi hijo.
42. Madre de familia
43. Madre, ama de casa y trabajadora
44. Mama
45. Madre de familia
46. Padre
47. Mamá
48. Madre
49. Padre



*Respuesta a la Pregunta: “¿Quiénes conforman su núcleo familiar?”*

1. Esposo e hija
2. Padres e hijos.
3. Mi esposo, mi hijo y yo
4. Mamá, papá, hijo y mascota
5. Papá, mamá, hermanos y mis hijos
6. Papás, hermano
7. Mi hija y yo
8. Padre, madre e hijo
9. Padre, madre, 2 hijas
10. Mi hijo y yo
11. Mi esposo y mis hijos
12. Mi esposa, mi hijo y yo
13. Madre padre hijo
14. Madre padre
15. Papá, mamá e hijo
16. Mi esposo e hijo
17. Mi esposo, mis 2 hijos y yo.
18. Mi esposo, mis dos hijas y yo
19. Mi esposo mi hijo y yo
20. Hija, mamá y abuela
21. Mi esposo y mi hija
22. Yo, mis hijos
23. Papá, mamá e hija
24. Mi esposo, mis hijos y yo.
25. Mis hijas, yo y mi pareja
26. Madre e hijo
27. Mamá papá e hijos
28. Mama, papa, hija
29. Mi esposa y Mi hija
30. Yo mis dos hijas y mis padres
31. Hijo, hermana, padres
32. Esposo, hijos, hermanos
33. Mamá, papá e hijos
34. Mi esposo, mi hija y yo
35. Madre padre hijo
36. Esposa e hijos
37. Mi esposo, y mis 4 hijos
38. Hijo y yo
39. Mi hija, su papá y yo
40. Mi esposo, mis hijos y yo.
41. Está conformado por mi hijo y yo.
42. Mi esposo, hijo y yo
43. Hermana y esposo
44. Mi esposo e hijos
45. Mamá, papá, mi hijo y yo
46. Mi hija, mis padres y yo
47. Mamá e hijo
48. Mi niña, su papa y yo
49. Padre, madre, hija



*Respuesta a la Pregunta: “¿Cuáles son las comidas o alimento favoritos de su (s) hijo(as)?”*

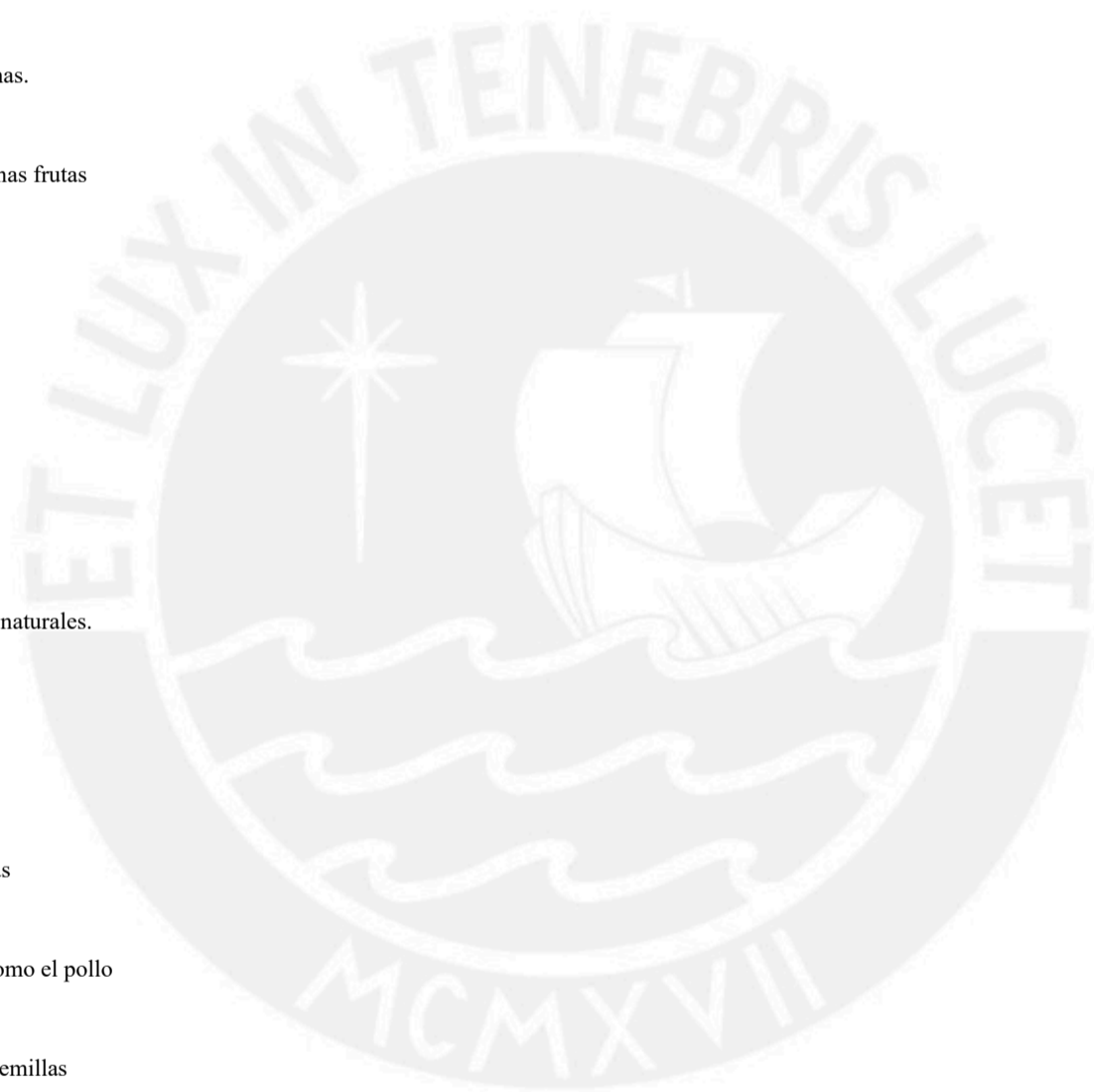
1. Menestras, sopa a la minuta, hamburguesas
2. Tallarines verdes
3. Menestras
4. Tallarines verdes
5. Del mayor los tallarines y de la menor ají de gallina
6. Tallarines
7. Ensaladas de versistas, pizza, hamburguesa, tallarines, guisos
8. Brócoli, tomates y todas las frutas
9. Pastas, guisos, ensaladas, pescado y mariscos, frutas
10. Fruta
11. Ceviche, arroz a la cubana
12. Los fines d semana le encanta la chatarra
13. Pollo frito frutas
14. Frutas
15. La pasta
16. Carnes, menestras, postres
17. Pastas, cerdos de res, pollo y pescados, frutas, jugos naturales, lácteos.
18. Fideos, yogures, huevos, cereales, purés
19. Las pastas y los lácteos leche y yogurt
20. Tallarines
21. Las hamburguesas, las menestras y algunas frutas
22. Tequeños, yogurt, pizza
23. Puré con pollo a la plancha
24. Mandarina, plátano, fresas, lentejas, lomo saltado y pescado.
25. Menestra, pollo, carnes, verduras
26. Ahí de gallina
27. Son variados
28. Cuy, y choclo
29. Fideos y Pollo a la brasa
30. Frutas, hot dog, huevo, pop corn
31. Pastas
32. Pastas, hamburguesas
33. De todo
34. Frutas, verduras, harinas y proteínas (huevo etc)
35. Frutas, jugos
36. Embutidos y en ocasiones las grasas
37. Arroz con pollo, tallarines, puré
38. Arroz y papas
39. Ají de gallina, arroz chaufa, pollo frito, milanesa de pollo
40. Causa y papa rellena
41. Le gustan las pastas, las frutas frescas y las hamburguesas caseras.
42. Fresa, yogurt
43. Tallarines, pan con pollo y algunas frutas dulces
44. Fideos, pastas
45. Yogurt con plátano y cereal bar
46. Tallarines, manzana, arroz, carne molida, pollo a la brasa, tomate, pepinos y papa
47. Pastar y pescado
48. Plátano, huevo, pollo pescado
49. Proteínas

*Respuesta a la Pregunta: “¿Qué tipo de alimentos come su hijo(a) a diario en el colegio?”*

1. Comidas caseras en el colegio, frutas, snacks, sándwich
2. Frutas, agua y sándwich u otro.
3. Saludable
4. Balanceado
5. Fruta, sándwich y refresco natural
6. 1 fruta, yogurt, queso, huevo duro
7. Lonchera de casa
8. De todo un poco que sea frutas, cereales, lácteos y carnes.
9. Lácteos, frutas, cereales, agua,
10. Fruta sándwiches
11. Frutas
12. Almuerzo balanceado
13. Frutas pollo verduras
14. Frutas pollo dulces
15. Frutas
16. Lácteos, frutas, carbohidratos, proteínas agua
17. El mayor consume sándwiches, y abundante agua. El menor jugos naturales y frutas picadas y sándwiches.
18. Sándwiches, yogurt, bebidas y frutas
19. Leche chocolatada o yogurt y plátano
20. Frutas
21. Alimentos con proteína, frutas, snacks y bebidas naturales
22. Fruta, agua, pan
23. Frutas, ensalada
24. Fruta.
25. Frutas
26. Comidas variadas
27. Frutas y comida
28. Alimentos preparados en casa
29. Pan, snacks, jamón, queso, panqueques, fruta
30. Huevo, choclo, queso, papas fritas
31. Cereales, sancochados, sándwiches, lácteos
32. Lo que le mando en la lonchera. Refrigerio: sándwich, cereal, yogurt, agua. Almuerzo: pastas, guisos, menestras Fruta: manzana, pera, mandarina
33. Sándwich
34. Si me gusta
35. Variado nutritivo
36. Alimentos con proteínas, carbohidratos
37. Huevo, pan, yogurt, avena, fruta
38. Nutritivos
39. Frutas, verduras, granos, cereales, embutidos, productos lácteos
40. Frutas y yogurt
41. Generalmente lleva sándwiches, frutas y algunos snacks saludables como yogur o barras de granola.
42. Frutas, jugos y sándwich
43. Proteínas y frutas
44. Agua, Fruta, pan, huevo, yogurt
45. Su lonchera que le mandamos
46. Sándwich y frutas
47. Frutas
48. Saludable
49. Lleva almuerzo por el horario largo

*Respuesta a la Pregunta: “¿Cuáles son los alimentos más saludables para su hijo(a)?”*

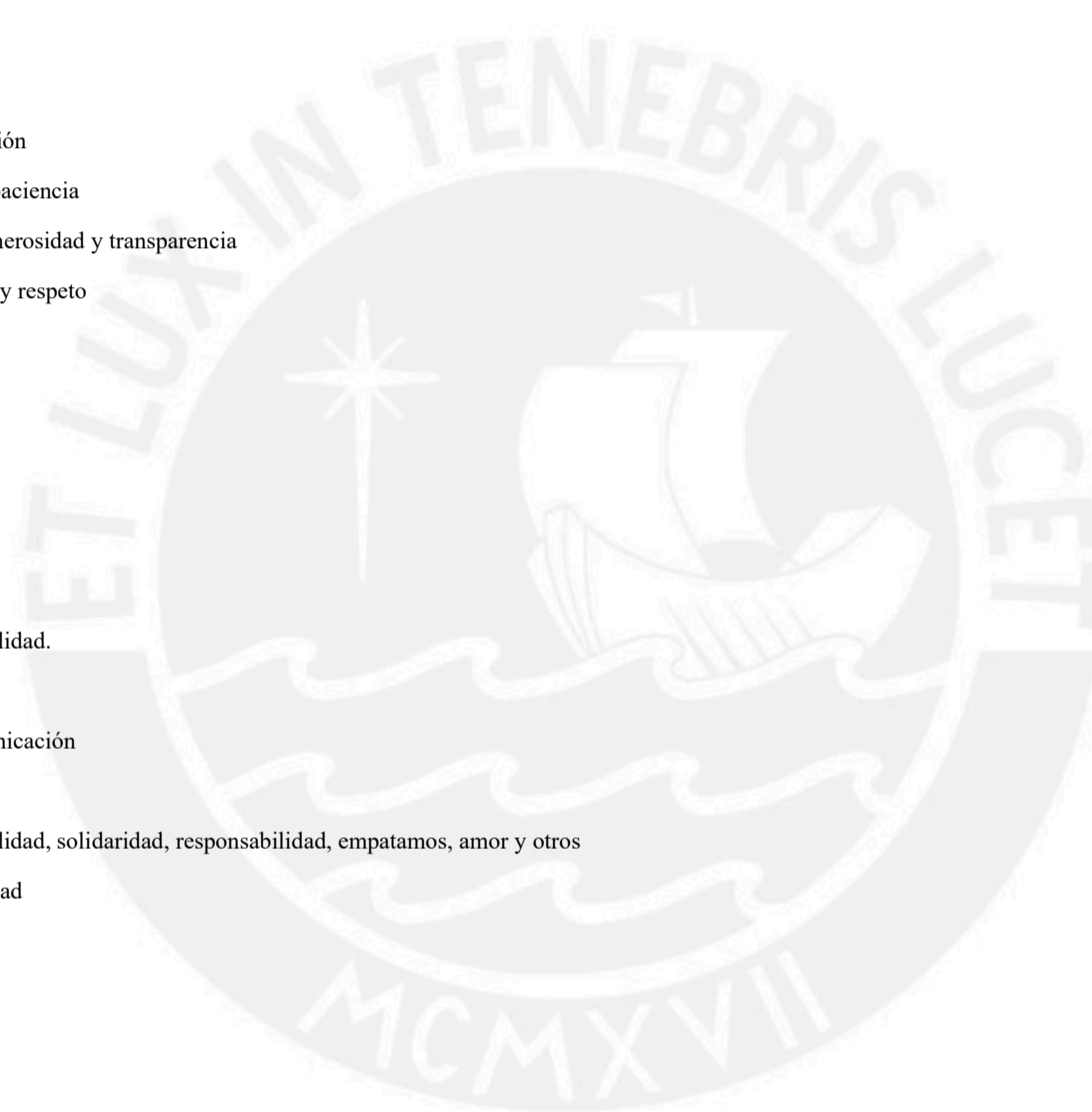
1. Proteínas, carbohidratos y frutas
2. Huevos
3. Frutas y verduras
4. Panqueques, fruta, tortillas
5. Las verduras, menestras, frutas
6. Frutas y verduras
7. Verduras, frutas, yogur a veces, líquido
8. Las verduras.
9. Todos los alimentos naturales
10. Fuera y verduras
11. Vegetales carbohidratos frutas menestras y vaso hígado
12. Frutas, verduras, proteínas
13. Frutas verduras proteínas como el pollo
14. Frutas y verduras
15. Frutas y verduras
16. Frutas verduras granos
17. Las frutas, verduras, proteínas.
18. Agua frutas yogurt
19. Menestras ensaladas y algunas frutas
20. Frutas y verduras
21. Frutas y proteínas
22. Fruta y verduras
23. Frutas
24. Menestras
25. Menestra, vegetales frutas
26. Verduras y frutas
27. Menestra, carnes
28. Alimentación balanceada y naturales.
29. Fruta, jamón, queso
30. Almendras, huevo
31. Lácteos
32. Verduras, frutas, carnes
33. Menestras, proteínas y frutas
34. Frutas, verduras y proteínas
35. Frutas verduras proteínas como el pollo
36. Frutas y proteínas
37. Las frutas, avena, maca, 7 semillas
38. Verduras y frutas
39. Frutas, verduras, carbohidratos, cereales, lácteos
40. Considero que las frutas
41. Las frutas, verduras, carnes magras, cereales integrales y lácteos bajos en grasa son esenciales para él.
42. Las frutas
43. Proteínas, frutas y carbohidratos
44. Fruta, avena, agua
45. Tratamos de darle verduras pero no le gusta
46. Las frutas y los sándwiches que le preparo
47. Ensalada fresca y pescado al vapor
48. Huevo, vegetales, carne
49. Pollo, carne o pescado frito con aceite de oliva





*Respuesta a la Pregunta: “¿Qué valores se aplican en su núcleo familiar?”*

1. Puntualidad, honestidad y organización
2. Respeto, honestidad
3. Comer sano y hacer deporte
4. Respeto, comunicación, comprensión
5. El respeto, solidaridad y amor
6. Tolerancia, respeto, puntualidad, responsabilidad
7. Respeto, confianza, empatía, colaboración,
8. Amor y respeto.
9. Respeto, responsabilidad, puntualidad, honestidad
10. Respeto tolerancia y perseverancia
11. Amo, Respeto, solidaridad honradez
12. La verdad
13. Disciplina
14. Amor
15. El respeto y la educación
16. Respeto, obediencia
17. Honestidad, amor, respeto.
18. Respeto, cuidado, amor, unión
19. Respeto amor confianza y paciencia
20. Respeto, comunicación, generosidad y transparencia
21. La honestidad, puntualidad y respeto
22. Respeto, amor, gratitud
23. Respeto, responsabilidad
24. Respeto y honradez.
25. Respeto
26. Respeto y responsabilidad
27. Respeto, responsabilidad,
28. Amor, respeto y responsabilidad.
29. Respeto, Amor, Honestidad
30. Puntualidad, respeto, comunicación
31. Respeto
32. Respeto, honestidad, amabilidad, solidaridad, responsabilidad, empatamos, amor y otros
33. Honradez, respeto y humildad
34. Respeto
35. Amor disciplina
36. Respeto
37. El respeto, responsabilidad
38. Respeto
39. Respeto, responsabilidad, perseverancia, empatía, tolerancia
40. Respeto y honestidad
41. Enseño a mi hijo la importancia del respeto, la honestidad y la responsabilidad.
42. Respeto y amor
43. Solidaridad y honestidad
44. Respeto, ayuda, hablar con la verdad
45. Amabilidad
46. Honestidad y respeto
47. Respeto, solidaridad
48. Respeto, unión, amor de familia.
49. Lo mejor posible



*Respuesta a la Pregunta: “¿Cuál es su situación laboral actual?”*

1. Docente
2. Dependiente
3. Tiempo completo
4. Trabajo
5. Solo estoy en casa
6. Laboro como enfermera
7. Trabajo como Arquitecta, diseño y ejecución de interiores
8. Independiente
9. Independiente
10. Sectorista en banco
11. Amamos d casa
12. Independiente
13. Trabajo
14. Trabajo
15. Ama de casa
16. Estable
17. Soy ama de casa.
18. Trabajo dependiente
19. Ama de casa
20. Sin empleo formal
21. Docente
22. Dependiente
23. Independiente
24. Independiente
25. Independiente
26. Empleada
27. Dependiente
28. Estable
29. Con Trabajo
30. Independiente
31. Dependiente
32. Estable
33. Independiente
34. Soy profesora
35. Trabajo
36. Empleado
37. Tengo un emprendimiento
38. Trabajador
39. Independiente
40. Ama de casa
41. Trabajo a tiempo completo
42. Dependiente
43. Trabajadora en finanzas
44. Empleada dependiente
45. No trabajo me apoyan mis padres económicamente
46. Trabajo
47. Dependiente
48. Casa
49. Empleado dependiente yo y mi esposa



*Respuesta a la Pregunta: “¿Es padre/madre de familia?”*

1. Madre
2. Madre
3. No, tengo el apoyo del esposo
4. Madre
5. Madre
6. No
7. Madre
8. Madre de familia
9. Madre
10. Madre
11. Madre
12. Padre
13. Madre
14. Madre
15. Madre
16. Madre
17. Madre
18. Madre
19. Mamá
20. Madre
21. Madre
22. Madre
23. Mamá
24. Madre de familia
25. Madre
26. Madre
27. Madre
28. Madre
29. Padre
30. Madre
31. Padre
32. Madre de familia
33. Sí
34. Madre
35. Madre
36. Padre
37. Madre
38. Padre
39. Madre
40. Madre
41. Madre
42. Madre de familia
43. Madre
44. Madre
45. Padre y madre
46. Padre
47. Madre
48. Si
49. Si



*Respuesta a la Pregunta: "¿Con quién vive actualmente?"*

1. Esposo e hija
2. Mi esposo y mis 2 niños
3. Esposo e hijo
4. Con mi hijo, mi mascota y su papá
5. Con mis padres y hermanos
6. Papás, sobrino
7. Mi hija y yo
8. Mi esposo e hijo
9. Esposo e hijas
10. Con Mi hijo
11. Con mi familia
12. Mi esposa y mi hijo
13. Esposo
14. Esposo e hijos
15. Mi esposo y mi hijo
16. Con mi núcleo
17. Mi esposo y mis 2 hijos y un perrito.
18. Con mi esposo y mis dos hijas
19. Mi esposo mi hijo, abuelos y tíos
20. Mi hija, mamá y mi abuela
21. Con mi esposo y mi hija
22. Hijos y mi madre
23. Esposo e hija
24. Con mi esposo y mis hijos.
25. Mis hijas, mi pareja y yo
26. Con mi hijo
27. Con mis hijos
28. Esposo, hija
29. Mi esposa e Hija
30. Con mis hijas y padres
31. Hijo, padres
32. Esposo, hijos y hermanos
33. Mis hijos
34. Mi esposo e hija
35. Esposo e hijo
36. Esposa e hijos
37. Con mi esposo y mis hijos en la casa d mi suegra
38. Hijo
39. Hija y pareja
40. Mi esposo, mis hijos y yo.
41. Vivo con mi hijo.
42. Con mi hijo y esposo
43. Esposo e hijos
44. Con mi esposo e hijos
45. Con mi mamá papá e hijo
46. Con mi hija
47. Hija
48. Pareja e hija
49. Esposa e hija



*Respuesta a la Pregunta: "¿Le gusta prepararle los alimentos a su hijo(a)?"*

1. A veces
2. Sí
3. Sí
4. No
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Digamos que no soy amante de la cocina, pero si me gusta hacerle cosas nutritivas a mi hijo.
9. Sí
10. Sí
11. Sí
12. No
13. Sí claro
14. Sí
15. Sí
16. No mucho
17. Sí
18. Sí
19. A veces
20. No
21. Sí
22. Sí
23. Sí
24. Sí
25. A veces
26. Sí
27. Sí
28. Me encanta
29. Casi siempre
30. Sí
31. No
32. Sí
33. En ocasiones
34. Sí
35. Sí
36. Sí
37. Sí
38. Sí
39. Sí
40. Sí, me gusta asegurarme de que come saludable.
41. Sí, disfruto preparando comidas saludables para mi hijo, aunque a veces es desafiante por el tiempo.
42. Sí
43. Sí
44. No tanto
45. Cuando tengo tiempo para hacerlo
46. Sí
47. Sí
48. Sí
49. Nos tiramos mi esposa y yo



*Respuesta a la Pregunta: “¿Le preocupa la salud de su hijo(a)?”*

1. Sí
2. Sí
3. Sí
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Sí, estoy pendiente
9. No
10. Sí
11. Sí
12. Sí
13. Sí
14. Sí
15. Sí
16. Sí
17. Sí, totalmente.
18. Sí
19. Sí, mucho
20. Sí
21. Sí
22. Sí
23. Sí
24. Sí
25. Sí
26. Sí
27. Sí
28. Sí
29. Por supuesto que sí
30. Sí
31. Sí
32. Sí
33. Sí
34. Sí
35. Sí
36. Sí
37. Sí
38. Sí
39. Sí
40. Por supuesto
41. Sí, siempre estoy atenta a su salud y bienestar.
42. Claro que sí
43. Sí
44. Sí
45. Sí
46. Sí
47. Sí
48. Sí
49. Sí



*Respuesta a la Pregunta: “¿Considera que necesita atender más la alimentación de su hijo(a)?”*

1. Sí, obviamente
2. Sí
3. Mejorar siempre
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Tal vez mejorar muchísimo más
9. No
10. Si
11. No
12. Sí
13. Sí
14. Sí
15. Sí
16. Sí
17. Sí
18. Sí
19. Sí
20. Sí
21. Sí
22. Sí
23. Mejorar
24. Quizás sí.
25. No
26. Sí
27. Sí
28. No
29. Pienso que sí
30. Sí
31. Sí
32. Sí
33. Sí
34. Sí
35. Sí
36. Sí
37. Sí
38. Sí
39. Sí
40. Sí, siempre estoy atenta a su bienestar.
41. Creo que siempre hay espacio para mejorar y aprender sobre nutrición infantil.
42. Por falta de tiempo a veces se complican esos temas
43. Sí
44. No
45. En realidad sí, pero a veces no puedo
46. Sí
47. Necesito aprender más
48. SÍ
49. Siempre



*Respuesta a la Pregunta: “¿Cómo y por quiénes está conformado su círculo social?”*

1. Amigos del trabajo y familia
2. Amigos del trabajo y de la universidad.
3. Familia y amigos
4. Mi familia y amigos
5. Familia y amigos
6. Amigos, pareja
7. Familia, amigos del colegio
8. Actualmente frecuento con 2 madres de familia que también tienen hijos de la misma edad de mi hijo. Y a veces salgo con amigas de la universidad o profesión.
9. Familiares y amigos del trabajo y colegio
10. Familiares y amigos
11. Familiares y amistades
12. Colegas
13. Amigos familiares
14. Amigos
15. Mi familia
16. Amigos
17. Amistades, familiares.
18. Familia y amigas
19. Amigas en común, no tengo mucha vida Social desde q te soy mamá
20. Amigas y ex compañeros de trabajo
21. Por familiares y amistades del trabajo
22. Amigas solteras y madres
23. Abuelos y tíos
24. Madres de familia del colegio, mi familia materna, familia paterna de mis hijos, vecinos y amistades de años.
25. Amigos, familia
26. Hermana, abuela y mamá e hijo
27. Familia y amistades
28. Por compañeros de la universidad y de trabajo
29. Familia, amigos del trabajo y ex trabajo, amigos del colegio, amigos de universidad y maestría
30. Amigos, primos
31. Amigos del trabajo
32. Amigos de colegio y barrio, vecinos, personal de mi trabajo, familias amigas de las promociones de mis hijos, familiares, comunidad religiosa
33. Familia y Amigos del trabajo
34. Compañeras de trabajo y vecinos
35. Amigos
36. Amigos del trabajo y colegas
37. Pocos amigos y familiares
38. Amigos
39. Familiares de primer grado, vivimos en departamentos familiares y hacemos visitas recurrentes (2 o 3 veces a la semana)
40. Por amigos cercanos, familia y padres de compañeros de mi hijo.
41. Está conformado por amigos del trabajo, algunos vecinos y padres de amigos de mi hijo.
42. Amigos y familia
43. Por mis familiares y amigos del trabajo o del colegio
44. Familia y amigos cercanos
45. Por los amigos
46. Amigos del trabajo y de la infancia
47. Familiares y amigos
48. Amigos de trabajo y del nido de mi hija
49. Familia cercana y unos pocos amigos



*Respuesta a la Pregunta: “¿Qué actividades realiza con su círculo Social?”*

1. Almuerzos, cumpleaños, aniversarios
2. Algunas actividades de integración
3. Salir a comer
4. Reuniones en casa, salidas a comer o a reuniones grupales
5. Reuniones, paseos
6. Reuniones para almorzar, desayunar.
7. Reuniones familiares en casa, cine con sus amiguitos, paseos, cumpleaños, deportes, etc
8. Ir a comer
9. Deporte y recreativas
10. Reuniones
11. Almuerzos
12. Cenas o actividad deportiva
13. Paseo caminatas
14. Cenas
15. Cumpleaños, almuerzo familiar
16. Viajes, deportes
17. Algunas reuniones, cumpleaños.
18. Salir a pasear o a comer
19. Conversar y unos tragos
20. No
21. Celebramos cumpleaños, aniversarios, y fechas festivas
22. Salidas a comer
23. Viajes
24. Llevamos a jugar a los niños a distintos parques, salgo a jugar vóley y llevo a mis niños, salgo al cine con amigas, reuniones en cumpleaños con la familia.
25. Reuniones
26. Paseos
27. Deporte y reuniones
28. Salir a comer, bailar.
29. Cenas, almuerzos, reuniones sociales, deporte
30. Reuniones
31. Reuniones sociales
32. Paseos, salidas a comer, al cine, teatro, reuniones en casas, club
33. Reuniones
34. Salidas ocasionales
35. Paseos cenas reuniones
36. Intercambio de experiencias y jugar al futbol
37. Casi nada
38. Ninguna
39. Paseos, juegos de mesa, compartir de cenas y almuerzos familiares
40. Reuniones ocasionales
41. Nos reunimos para cenas, paseos o celebraciones especiales.
42. Paseos, camping
43. Asisto a reuniones, compartir con amigos y familiares
44. Reuniones, karaokes, paseos
45. Salidas de vez en cuando
46. Conversaciones virtuales y eventos sociales
47. Actividades de trabajo y aire libre con mi familia
48. Reuniones cumpleaños
49. Almuerzos, Cenas, paseos al aire libre, cumpleaños

*Respuesta a la Pregunta: “¿Le gusta apoyar en las actividades que se realizan en la comunidad donde vive?”*

1. No
2. Sí
3. No hay
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Muy poco
9. Sí
10. Sí
11. Sí
12. No
13. Sí
14. Sí
15. Sí
16. No mucho
17. Sí
18. No
19. A veces
20. A veces
21. No
22. No
23. Sí voluntariado
24. Sí
25. A veces
26. No
27. Sí
28. Me gustaría, pero donde vivo no realizan actividades
29. No lo hago
30. Sí
31. No
32. Sí
33. A veces
34. A veces
35. Sí
36. No
37. Muy poco participo
38. Sí
39. Sí
40. Sí
41. Participo en actividades escolares y algunas iniciativas cuando mi horario lo permite.
42. Sí, pero no participó mucho por el trabajo
43. No hay muchas actividades
44. Sí claro
45. No
46. No
47. No
48. Sí
49. Si es tumulto de gente, no



*Respuesta a la Pregunta: “¿Considera que tiene muchos amigos?”*

1. Sí
2. Pocos
3. Normal
4. Pocos
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Contados
9. Sí
10. Sí
11. No
12. Los necesarios
13. Sí
14. Sí
15. No
16. No muchos
17. Sí
18. No tantos
19. No
20. Sí
21. Sí
22. No
23. Sí
24. Sí
25. Pocos
26. No mucho
27. Sí
28. No
29. No
30. No
31. No
32. Sí
33. No
34. Sí
35. Sí
36. Sí
37. No
38. Sí
39. No
40. Más o menos
41. Tengo un grupo pequeño pero cercano de amigos.
42. No
43. Sí
44. Sí
45. No
46. No
47. No
48. No
49. No



*Respuesta a la Pregunta: “¿Cuál es su religión?”*

1. Católica
2. Católica
3. Católica
4. Católica
5. Católica
6. Católica
7. Cristiana
8. Ninguna
9. Católica
10. Católica
11. Católica
12. Católica
13. Católica
14. Católica
15. Católica
16. Católica
17. Católica.
18. Católica
19. Católica
20. Católica
21. Católica
22. Católica
23. Católico
24. Católica
25. Católica
26. Ninguno
27. Católico
28. Católico
29. Católica
30. Católica
31. Católico
32. Católica
33. Católica
34. Católica
35. Católica
36. Católica
37. Cristiana evangélica
38. Católica
39. Católica
40. Cristiana
41. Católica
42. Católica
43. Católica
44. Católica
45. Católica
46. Cristiano
47. Católico
48. Católica
49. Yo, agnóstico, mi esposa, católica



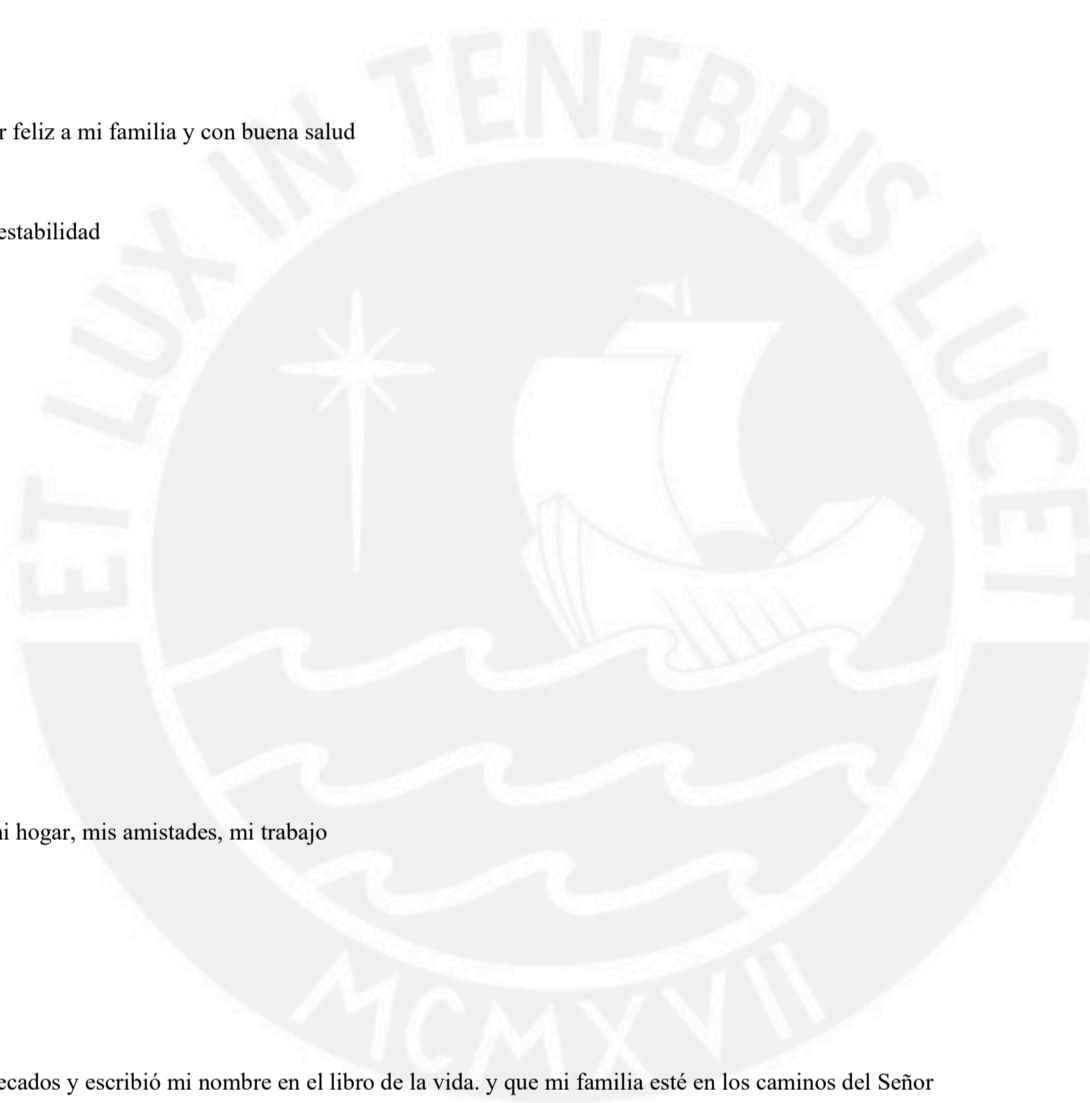
*Respuesta a la Pregunta: "¿Cree en Dios?"*

1. Sí
2. Sí
3. Sí
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Sí
9. Sí
10. Sí
11. Sí
12. Sí
13. Sí
14. Sí
15. Sí
16. Sí
17. Sí
18. Sí
19. Sí
20. Sí
21. Sí
22. Sí
23. Sí
24. Sí
25. Sí
26. No
27. Sí
28. Sí
29. Sí
30. Sí
31. Sí
32. Sí
33. Sí
34. Sí
35. Sí
36. Sí
37. Sí
38. Sí
39. Sí
40. Sí
41. Sí
42. Sí
43. Sí
44. Sí
45. Sí
46. Sí
47. Sí
48. Sí
49. No



*Respuesta a la Pregunta: "¿Qué le motiva en la vida?"*

1. Dar lo mejor a mi familia
2. Mis hijos
3. Mi familia
4. Mi familia
5. Mis hijos y mis padres
6. Los planes que tengo a futuro
7. Mi hija, mi buen ánimo, la vida, todo con Dios de la mano.
8. Mi hijo
9. Mis hijos y familia
10. Mi familia
11. Mi familia
12. Mi hijo y los planes a futuro q tengo
13. La familia
14. Mis hijos
15. Mi familia
16. Mi familia
17. Mis hijos
18. Crecer profesionalmente, ver feliz a mi familia y con buena salud
19. Mi hijo
20. Mi familia. Dale una buena estabilidad
21. Mi familia
22. Esperanza
23. Mi familia, mis sueños
24. Servir, ayudar
25. Mis hijas
26. Mi hijo
27. Cuidar a mis hijos
28. Mi Hija
29. Mi hija
30. Mis hijas
31. El bienestar de mi familia
32. Sentirme bien, mi familia, mi hogar, mis amistades, mi trabajo
33. Mi familia
34. Mi familia
35. Familia
36. Mi familia
37. De que Jesús perdonó mis pecados y escribió mi nombre en el libro de la vida. y que mi familia esté en los caminos del Señor
38. Mi hijo
39. Mi hija
40. Mi familia
41. Mi hijo es mi principal motivación. Trabajo para proporcionarle una buena vida y educación.
42. Mi familia
43. Mis hijos y mi familia
44. Mi vida y mi familia
45. Cumplir con mis metas
46. Mi hija
47. Mi hija
48. Mi hija
49. Mi familia



*Respuesta a la Pregunta: “¿Respeto que las personas tengan otras creencias?”*

1. Sí
2. Sí
3. Sí
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Claro
9. Sí
10. Sí
11. Sí
12. Sí
13. Sí
14. Sí
15. Sí
16. Sí
17. Sí
18. Sí
19. Sí
20. Sí
21. Sí
22. Sí
23. Sí
24. Claro que sí.
25. Sí
26. Sí
27. Sí
28. Sí
29. Claro que sí
30. Sí
31. Sí
32. Sí
33. Sí
34. Claro
35. Sí
36. Sí
37. Sí
38. Sí
39. Sí
40. Claro
41. Respeto las creencias de otros
42. Sí claro
43. Sí
44. Sí
45. Sí
46. Sí
47. Sí
48. Sí
49. Sí



*Respuesta a la Pregunta: “¿Qué problemas presenta a la hora de seleccionar los alimentos de sus hijos(as)?”*

1. Que a mi hija no le gusta los alimentos que más le alimenta, por ejemplo, el hígado, tomate, betarraga
2. Variedad
3. No encontrar todo en un solo lugar
4. Que le agraden
5. No todos los alimentos les gustan pero trato de balancear la comida
6. La poca variedad de alimentos que venden por la zona
7. Ninguno fuera d Eli mencionado
8. No hay calidad en las frutas
9. Higiene y calidad de alimentos
10. Falta de tiempo y creatividad para variar las opciones
11. Variedad
12. No saber exactamente q es bueno para el
13. Precio tiempo
14. Dificultar para cocinar
15. Ninguna
16. Variedad
17. A veces el tiempo.
18. Costo y tiempo
19. Que no le gusta es selectivo con la comida
20. Subida de precios
21. Las ideas de qué tipo de alimentos enviarle al colegio, además, de cómo prepararlos
22. Tiempo y cambiar para que no se aburran
23. Precio
24. Que la mala combinación caiga pesado a su estómago
25. Indecisa
26. Ninguno
27. Que no quieran comer
28. Algunas carnes y pescados no estén frescos.
29. Variedad y saber elegir lo mejor para ella
30. Ninguno
31. No hay variedad, la Mayoría si alientos procesados y altos en carbohidratos y grasas
32. No tener muchos conocimientos
33. Variedad
34. La variedad
35. Tiempo, facilidad
36. La información nutricional y el gusto
37. Si están en buen estado
38. Tiempo
39. La poca variedad
40. A veces es difícil equilibrar gustos y nutrición.
41. Los principales problemas son el tiempo limitado y mantener una dieta variada y atractiva para mi hijo.
42. Tiempo más que nada
43. A veces es difícil identificar qué alimentos son buenos o malos para mis hijos.
44. Que lo más saludable sin gluten o sin grasas es más costoso
45. Dinero y tiempo cuando tengo clases temprano
46. Ninguno
47. No exista mucha variedad de productos o no todos los lugares lo vendan
48. Variedad
49. Ya lo tengo claro, ningún problema



*Respuesta a la Pregunta: “¿Qué problemas presenta a la hora de preparar los alimentos de su(s) hijo(as)?”*

1. Que le gusten
2. Calidad
3. Ninguno
4. Que le agraden
5. Que haya algunos alimentos que no les gusta
6. El tiempo
7. Ninguno
8. Falta de creatividad en la presentación de alimentos.
9. Tiempo
10. Que le gusten
11. Tiempo
12. El tiempo y levantarse temprano
13. Tiempo
14. Dificultad
15. Ninguna
16. El no conocer más recetas nutritivas
17. A veces el tema económico.
18. Tiempo
19. Principalmente que no quiera comer
20. Poco tiempo
21. El tiempo, en ocasiones queda corto al momento de salir a trabajar
22. Tiempo
23. Nada
24. Que no tenga los insumos a la mano
25. Ninguna
26. Ninguno
27. Que no les guste
28. Lavar y desinfectar
29. Tiempo
30. Tiempo
31. El tiempo
32. No tener mucha experiencia como cocinera.
33. Tiempo
34. Tiempo y variedad
35. Dificultad, tiempo
36. Mi tiempo en las mañanas para prepararle sus alimentos
37. De que si lo comerá o no
38. Tiempo
39. El tiempo
40. Tiempo en la mañana y preparar la lonchera para ambos que no tienen los mismos gustos es complicado
41. Los principales problemas son el tiempo limitado y mantener una dieta variada y atractiva para mi hijo.
42. El tiempo básicamente
43. El tiempo que me demoro en preparar los alimentos, a veces le envío cosas que no son tan nutritivas
44. La hora se va rápido. salen muy temprano de casa
45. Cuando tengo clases de día se complica porque no me da tiempo
46. Ninguno
47. Pocas recetas
48. Nuevas recetas
49. Tampoco, ya hago siempre los mismo

*Respuesta a la Pregunta: “¿Tiene conocimiento sobre los alimentos saludables que debe consumir su hijo(a) en edad escolar?”*

1. Sí, tengo conocimiento
2. Lo básico
3. Sí
4. Más o menos
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Sí
9. Regularmente
10. No
11. Sí
12. Más o menos
13. Sí
14. Sí
15. Sí
16. No lo suficiente
17. Sí
18. No
19. Sí
20. Sí
21. Sí, tengo conocimiento
22. Sí
23. Sí
24. Sí
25. Sí
26. No
27. Sí
28. Sí
29. De algunos
30. Sí
31. Sí
32. No mucho
33. No
34. Sí
35. Sí por internet
36. Poco
37. Sí
38. Sí
39. Sí, en su mayoría
40. Sí, estoy bien informada sobre nutrición infantil.
41. Tengo un conocimiento básico y siempre estoy buscando aprender más sobre cómo mejorar la dieta de mi hijo.
42. No tanto conocimiento, pero sí sé que debe comer lo más saludable posible
43. Sí
44. Sí
45. No
46. Sí
47. Sí
48. Sí
49. Sí



*Respuesta a la Pregunta: “¿Compra alimentos saludables en su hogar?”*

1. Sí
2. Sí
3. Sí
4. Sí
5. Algunos
6. Sí
7. Sí
8. Sí
9. Sí
10. Sí
11. Sí
12. Sí
13. Sí
14. Sí
15. Sí
16. Sí
17. Sí
18. Sí
19. La mayoría de veces
20. Sí
21. Sí
22. Sí
23. Sí, en la mayoría de veces
24. Sí
25. Sí
26. Sí
27. Sí
28. Sí
29. Sí
30. Sí
31. Sí
32. Trato de hacerlo, pero algunos son caros.
33. Más o menos
34. Sí o al menos la mayoría de veces
35. Sí, semanalmente
36. Sí
37. A veces
38. Sí
39. Sí
40. Siempre o al menos lo intento
41. Sí, compro alimentos saludables regularmente.
42. Algunas veces
43. A veces
44. Sí, lo necesario.
45. A veces
46. Sí
47. Sí
48. Sí
49. Sí



*Respuesta a la Pregunta: “¿Tiene conocimiento sobre la dieta que debe cumplir su hijo(a) en edad escolar?”*

1. Sí, tengo conocimiento
2. No mucho
3. Sí
4. Más o menos
5. Sí
6. Sí
7. Relativamente
8. Sí
9. Regularmente
10. No
11. Más o menos
12. No
13. Sí
14. Sí
15. No
16. No lo suficiente
17. Sí
18. No
19. Sí, más o menos
20. Sí
21. Sí, parcialmente
22. Sí
23. No mucho
24. Sí
25. No
26. Sí
27. Sí
28. Sí, una dieta balanceada
29. Medianamente
30. Sí
31. Sí
32. No
33. Sí
34. Sí
35. Claro he consultado con nutricionista
36. Poco
37. No
38. Sí
39. No
40. Sí
41. Conocimientos básicos
42. No exactamente
43. Poco conocimiento
44. Sí, el internet ayuda
45. No
46. Sí
47. Sí
48. Sí
49. Sí



Respuesta a la Pregunta: “¿Le gustaría que su hijo(a) tenga una mejor alimentación, más saludable y balanceada y acorde a sus necesidades?”

1. Sí
2. Sí
3. Sí
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Por supuesto
9. Sí
10. Sí
11. Sí
12. Sí
13. Sí
14. Sí
15. Sí
16. Sí
17. Sí
18. Sí
19. Sí
20. Sí
21. Claro que sí
22. Sí
23. Sí, siempre
24. Sí
25. Sí
26. Sí
27. Sí
28. Sí
29. Claro que sí
30. Sí
31. Sí
32. Sí
33. Sí
34. Sí
35. Sí, para que siempre esté sano
36. Sí
37. Sí
38. Sí
39. Sí
40. Por supuesto
41. Definitivamente, siempre busco opciones para que su alimentación sea más saludable y adecuada a sus necesidades de crecimiento y desarrollo
42. Sí, claro
43. Sí, de todas maneras
44. Sí
45. Sí
46. Sí
47. Sí
48. Sí
49. Siempre



## Apéndice B: Entrevista para Identificar el Perfil del Usuario Final

### Ficha Filtro

#### A. Datos Personales

4. Nombres y Apellidos:
5. Distrito donde vive:
6. Edad:

#### B. Pautas

##### 1. *Actividades*

- ¿Qué hace su hijo(a) en las mañanas?
- ¿Cuáles son las actividades favoritas de su hijo(a)?
- ¿Qué le gusta hacer en su día a día?

##### 2. *Familia*

- ¿Qué edad tiene su hijo(a)?
- ¿Cómo es la interacción de su hijo(a) en el hogar?
- ¿Con quién vive su hijo(a)?

##### 3. *Biografía*

- ¿Cuántos hermanos(as) tiene su hijo(a)?
- ¿Dónde nació su hijo(a)?
- ¿Cómo define a su hijo(a)?

##### 4. *Círculo Social*

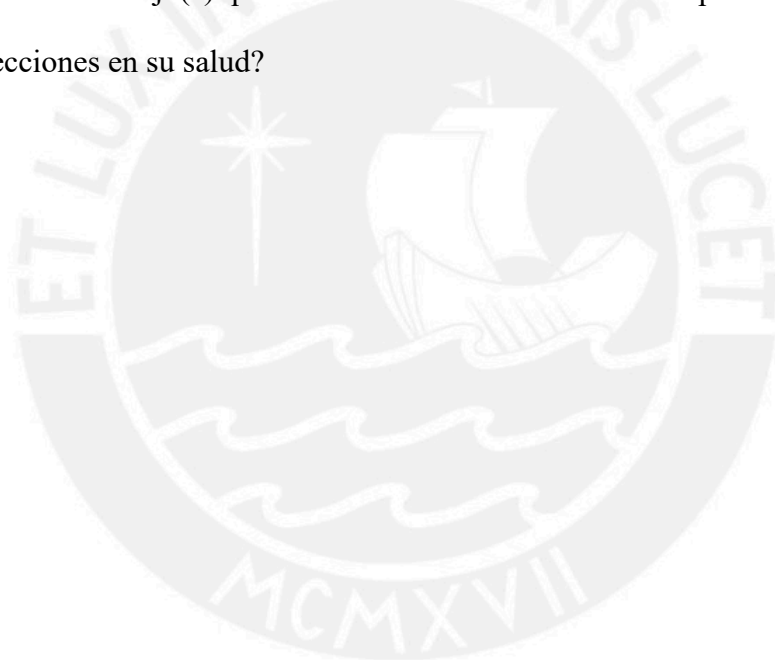
- ¿Tiene amigos en el colegio su hijo(a)?
- ¿Asiste a reuniones con sus amigos del colegio su hijo(a)?
- ¿Prefiere salir o quedarse en casa su hijo(a)?

##### 5. *Creencias*

- ¿En qué cree su hijo(a)?
- ¿Es religioso su hijo(a)?
- ¿Demuestra respeto por otras personas su hijo(a)?

#### **6. Problemas**

- ¿Qué problemas tiene su hijo(a) con respecto a los alimentos que consume en el colegio?
- ¿Conoce su hijo(a) que es importante tener una alimentación saludable y balanceada acorde a sus necesidades?
- ¿Conoce su hijo(a) que debe consumir ciertos alimentos para no tener afecciones en su salud?



*Respuesta a la Pregunta: “¿Qué hace su hijo(a) en las mañanas?”*

1. Asisten al colegio
2. Asiste al colegio
3. Se asea, toma desayuno y se alista para ir al colegio.
4. Va a la escuela
5. Ir al colegio
6. Se alista para ir al colegio
7. Va al colegio
8. Se cepilla los dientes y lava la cara, desayuna, se peina, se alista para el colegio
9. Colegio
10. Ir al colegio
11. Estudia en la escuela
12. COLEGIO
13. Estudia
14. Alistarse para escuela desayunar
15. Va al colegio y los fines de semana descansa
16. Va a la escuela
17. Estudia
18. Se alista para el colegio
19. Va al colegio.
20. Estudian
21. Asiste a clases
22. Va a la escuela
23. Va al colegio
24. Estudia
25. Va al colegio
26. Estudia
27. Estudia
28. El mayor va a la secundaria, el menor está conmigo en casa.
29. Jugar
30. Ir al colegio
31. Está en el colegio
32. Desayuna
33. Van al colegio
34. Toma desayuno
35. Estudia
36. Estudia
37. Va al colegio
38. Colegio
39. Alistarse para ir al colegio
40. Colegio y fines de semana competencias deportivas.
41. Va al colegio
42. Asiste al colegio
43. Va a estudiar
44. Estudia
45. Se levanta y se cepilla
46. Alistarse para ir al cole
47. Esta en el colegio y/o juegos tradicionales, tiene horas con la tableta y/o computadora
48. Mi hijo se levanta, desayuna, se viste y se prepara para la escuela.
49. Mi hijo se levanta, se viste, desayuna y se prepara para ir al colegio. A veces, si hay tiempo, juega un poco antes de salir
50. Sale al colegio
51. Ir al colegio
52. Va al nido
53. Va al colegio
54. Nido
55. Se despierta y asea, desayuna, se va al colegio



*Respuesta a la Pregunta: “¿Cuáles son las actividades favoritas de su hijo(a)?”*

1. Hacer deportes.
2. El deporte y la gimnasia
3. Jugar en el parque, ir al cine y jugar videojuegos.
4. Leer
5. Jugar con su papá
6. Dibujar
7. Natación
8. Dibujar, hacer esculturas de plastilina
9. Jugar, pintar, bailar ver TV
10. Leer, ir al parque, pintar
11. Jugar carritos y jugar fútbol
12. PATINAR
13. Deporte, baile, juegos
14. Dibujo, pintura, bailar
15. Pintar
16. Realizar natación, ajedrez y videojuegos
17. Jugar PlayStation
18. Fútbol
19. Dibujar, pintar y cantar.
20. Manejar bicicleta, dibujar,
21. Bailar marinera, hacer música.
22. Bailar y vóley
23. Estudiar, jugar, leer
24. Jugar leer
25. Jugar
26. Usa mucho el papel para hacer muchos dibujos y recortar
27. Jugar con las muñecas
28. Jugar pelota, videos juegos, compartir con sus amigos. el menor jugar con sus primitos.
29. Jugar, salir a pasear
30. Jugar fútbol
31. Hacer deporte
32. Jugar básquet
33. Jugar, ir al parque, nadar, ver películas, leer cuentos
34. Jugar vóley, tenis
35. Vóley, fútbol
36. Futbol
37. Bailar y cantar
38. Salir a jugar
39. Le gusta ver la TV, jugar básquet, tocar el violín
40. Deportes y video juegos
41. Jugar en los juegos, pintar, jugar a la cocinar, ver videos de *cooking* y bebé juan
42. Jugar videojuegos y el futbol
43. Dibujar leer
44. Colegio
45. Dormir, jugar
46. Futbol y *Cars*
47. Juegos de mesa en familia, juegos en consolas
48. Le encanta jugar con bloques de construcción, leer cuentos y jugar en el parque.
49. Le encanta jugar con bloques de construcción, dibujar, montar bicicleta y jugar videojuegos educativos
50. Jugar básquet y gimnasio
51. Dibujar, tocar xilófono, armar Legos
52. Jugar conmigo a la pelota, caminar en la calle
53. Ir a la piscina y actividades recreativas
54. Jugar con bloques, lectura,
55. Jugar en el parque

*Respuesta a la Pregunta: “¿Qué le gusta hacer en su día a día?”*

1. Jugar Fútbol, Básquet, Tenis, manejar bicicleta
2. Manualidades y uso de tablet
3. Le gusta bailar, ver YouTube y jugar con su mascota.
4. Leer
5. Jugar y ver tele
6. Ver series
7. Nadar
8. Jugar fútbol, ver videos, dibujar
9. Comer, sacar a nuestra perrita y ver TV
10. Ir al parque
11. Jugar y pintar
12. Jugar
13. Jugar, ayudar en casa, tareas del colegio
14. Dibujar
15. Jugar, pintar, ver dibujos y tareas
16. Jugar en familia o en línea
17. Armar legos
18. Fútbol, videojuegos y TV
19. Ir al gimnasio, escuchar música
20. Dibujar
21. Jugar.
22. Talleres
23. Jugar
24. Jugar y ver tv
25. Jugar y ver tv
26. Le gusta ayudar cuando cocino
27. Pintar, bailar.
28. Compartir con sus mitos y jugar.
29. Descansar
30. Ver vídeos, jugar fútbol
31. Armar legos, salir al parque y leer.
32. Jugar
33. Jugar con su hermano, pintar y leer cuentos
34. Jugar
35. Jugar
36. Trabajo
37. Jugar
38. Salir con mis hijas
39. Ver la TV, jugar básquet, tocar el violín
40. Estar con amigos
41. Jugar
42. Jugar con sus amigos y con su mascota
43. Jugar futbol
44. Bailar, jugar
45. Jugar
46. Ver TV y jugar videojuegos
47. Jugar, ver películas, leer, cantar, dibujar
48. Va al colegio, juega con amigos, hace tareas y disfruta de tiempo en familia.
49. Disfruta de actividades al aire libre, leer libros ilustrados y pasar tiempo jugando con sus amigos o conmigo
50. Colegio y entrena
51. Ir al colegio, tocar su xilófono ver televisión, armar y jugar con Legos
52. Enseñar cosas nuevas a mi hija
53. Manejar scooter
54. Jugar
55. Ver niños de su edad y jugar en el parque

Respuesta a la Pregunta: "¿Qué edad tiene su hijo(a)?"

1. 10
2. 8 años
3. 7 años
4. 12
5. 7 años
6. 15
7. 10
8. 9
9. 6
10. 7
11. 4
12. 7
13. 6
14. 6 años
15. 7
16. 9
17. 9
18. 6
19. 4 años
20. 6
21. 9 y 7 años.
22. 8
23. 6
24. 7
25. 8
26. 5
27. 3 años
28. El mayor, 14, el menor, 3 años
29. 12 y 8
30. 9
31. 9
32. 11
33. 5 años
34. 10
35. 9
36. 12
37. 6 años
38. Una tiene 8 y la segunda 4
39. 10
40. 14 y 13
41. 4 años
42. 10
43. Jugar
44. 5
45. 10
46. 9
47. 9
48. 6
49. Mi hijo tiene 8 años
50. 15 años
51. 8
52. 2
53. 9
54. 3 años 8 meses
55. 8



*Respuesta a la Pregunta: “¿Cómo es la interacción de su hijo(a) en el hogar?”*

1. De L – V, desayunan, cenan, se bañan y duermen. FDS compartimos más tiempo, vemos alguna película, hacen tareas, etc
2. Fluida y comunicativa,
3. Es un niño un poco rebelde, pero se da cuenta de sus errores y pide perdón.
4. Muy buena y cercana
5. Él tiene responsabilidades en el hogar y también tiene que cumplir con las tareas del colegio
6. Apoya en algunos quehaceres de la casa
7. Muy buena
8. Buena, apoya en casa, colaborativo
9. Bastante activa
10. Permanente siempre haciendo actividades
11. Es muy activa y se involucra con los quehaceres.
12. Buena
13. Tiene algunas tareas
14. Ayuda a mamá a ordenar su cuarto
15. Es colaborativa la mayoría de veces
16. Es comunicativo y participativo en el hogar
17. De buena comunicación
18. Divertida
19. Es buena.
20. Es un niño muy colaborar, cariñoso
21. Le gusta ayudar en casa.
22. Activa
23. Es el centro de atención
24. Le gusta jugar mucho
25. Conversar, jugar
26. Hay una buena interacción
27. Jugamos, hacemos tareas del hogar, salimos a pasear.
28. Ayuda en casa, conversa lo que le sucede en la escuela, el menor juega
29. Buena
30. Buena
31. Es respetuoso y cariñoso.
32. Buena
33. Ordenados, obedientes, respetuosos, traviosos
34. Tranquilo y juguetona
35. Buena
36. Estudia
37. Buena, ayuda en lo que puede
38. Activa
39. Es cariñosa y muy hiperactiva
40. Realizan algunas responsabilidades diarias
41. Juega con nosotros, nos ayuda en cosas muy simples
42. Colaborador y atento
43. Le gusta jugar con todos
44. Buena
45. Él es el hermano mayor. Y es responsable, ayuda en lo que se necesite
46. Es bastante activo
47. Libre e independiente en algunas cosas con supervisión
48. Es cariñoso y participativo, disfruta de jugar con nosotros y ayudar en pequeñas tareas.
49. Es muy interactivo, le gusta participar en las tareas del hogar cuando es posible y disfruta de contar su día en la cena
50. Cenamos juntos y los dos estamos juntos
51. Alegre, risueño, extrovertido
52. Está en casa todo el día e interactúa conmigo y su abuela
53. Participativa
54. Bien
55. Es saludable y sana

*Respuesta a la Pregunta: “¿Con quién vive su hijo(a)?”*

1. Padres, Hermanos y nana
2. Con papá y mamá
3. Padres y hermana.
4. Mamá y papá
5. Con su mamá, su papá y su mascota
6. Mamá, abuelos y tíos
7. Con sus padres y hermanito
8. Abuelos paternos, tía
9. Mamá
10. Abuelas
11. Papá y mamá
12. Con su mamá
13. Hermana y padres
14. Su papá y mamá
15. Con la mamá
16. Conmigo y mi esposa
17. Con papá y mamá
18. Conmigo
19. Conmigo (mamá).
20. Con su familia
21. Con ambos padres.
22. Papá y mamá
23. Con nosotros
24. Conmigo y esposo
25. Conmigo y mi esposo
26. Con papá y mamá
27. Papá y mamá
28. Con sus padres y su hermano.
29. Con nosotros, sus padres
30. Papá, abuelos
31. Con papá, mamá y sus cuatro hermanas.
32. Con su mamá
33. Mamá, padrastro y nana
34. Mamá, hermano
35. Conmigo y su hermanos y abuelo
36. Con sus padres
37. Mamá y papá
38. Con su madre
39. Con mi esposo y yo
40. Papás, hermana y tíos
41. Con su papá y su mamá
42. Con ambos padres
43. Conmigo y mi esposo
44. Conmigo
45. Conmigo y papá, y hermanos
46. Conmigo, mi esposo, abuela
47. Con papá y mamá
48. Vive conmigo y su padre
49. Vive conmigo, su madre
50. Con sus padres
51. Abuelos, tíos y mamá.
52. Conmigo
53. Con mamá
54. Papá y mamá
55. Con su mamá y conmigo, su padre



*Respuesta a la Pregunta: “¿Cuántos hermanos(as) tiene su hijo(a)?”*

1. 2
2. 0
3. 1
4. 0
5. Ninguno
6. 1
7. 1
8. 1
9. Ninguno
10. 0
11. 0
12. Ninguno
13. 1
14. Hija única
15. 0
16. 0
17. 1
18. Cero
19. 3
20. 3
21. 1
22. 0
23. 0
24. 0
25. 1
26. 2 hijos
27. Ninguno
28. 1
29. 1
30. 1
31. 4 hermanas
32. Ninguno
33. 1
34. 1
35. 2
36. 1
37. No tiene hermanos
38. 1
39. Es hija única
40. 1
41. 0
42. 1
43. 0
44. 1
45. 3
46. 0
47. 0
48. Es hijo único
49. No tiene hermano
50. 1
51. No tiene
52. 0
53. No tiene
54. 0
55. Ninguna



*Respuesta a la Pregunta: “¿Dónde nació su hijo(a)?”*

1. Lima
2. Lima
3. Lima
4. Surco, Lima
5. En san Borja
6. Lima
7. En Lima
8. Lima - Hospital Almenara
9. Huancayo
10. Lima, clínica
11. Lima
12. Huancayo
13. Huancayo
14. Huancayo, el Tambo
15. Huancayo
16. Clínica peruano-japonesa, Lima.
17. Huancayo
18. Perú
19. Huancayo
20. Santa Anita
21. Huancayo
22. Lima, San Borja
23. Lima
24. Lima
25. Lima
26. Huancavelica
27. Lima -San Miguel- clínica Providencia
28. En la Maternidad nacieron los 2
29. Lima
30. Lima
31. Miraflores, Lima
32. Huancayo
33. Lima, Peru
34. Lima
35. Lima
36. Independencia - Lima
37. Lima
38. Lima
39. Lima
40. Lima
41. Lima / Peru
42. Lima
43. Lima
44. Buenos Aires
45. En Comas, Collique
46. Lima
47. Lima, 2015
48. Lima
49. Lima
50. Lima
51. Comas
52. Lima
53. En Lima
54. Huancayo
55. Lima



*Respuesta a la Pregunta: "¿Cómo define a su hijo(a)?"*

1. Amable, responsable, deportista, disciplinado
2. Una niña entusiasta, hábil, creativa y sensible
3. Es un niño amoroso
4. Amigable, tierno y juguetón
5. Inteligente y juguetón
6. Inteligencia y habilidoso
7. La mejor nadadora
8. Creativo, inteligente
9. Maravilla
10. Extrovertida
11. Solidario y cuidadoso
12. Inteligente y perspicaz
13. Divertida, bailarina, detallista y amorosa
14. Niña amorosa y ordenada
15. Energético
16. Es un niño inteligente, cauteloso, divertido y extrovertido cuando está en familia pero introvertido con personas nuevas
17. Una personita maravillosa
18. Juguetón e inteligente
19. Una niña noble, buena, educada y con valores.
20. Sensible
21. Una niña muy inteligente
22. Responsable
23. Juguetón
24. Inquieto
25. Juguetón
26. Una niña muy inteligente
27. Alegre, bailarina, sociable.
28. El mayor es sociable, un poco distraído de buenos sentimientos, el menor es inquieto, cariñoso, muy sociable
29. La de 12, divertida, y la de 8, hábil
30. Noble
31. Un niño inteligente, competitivo y cariñoso.
32. Extrovertido, cariñoso, responsable
33. Extrovertidos, respetuosos, amorosos
34. Con todas mis fuerzas
35. Inteligente
36. Cariñoso, alegre, renegón
37. Alegre, extrovertida y social
38. Independiente e inteligente
39. Amigable y cariñosa
40. Inteligente y audaz
41. Niña alegre, inquieta, muy hábil
42. Atento y juguetón con sus amigos
43. Travieso
44. Amoroso
45. Un niño muy alegre, juguete, responsable y ayudador
46. Cariñoso y travieso
47. Niña inteligente, alegre, curiosa
48. Es un niño curioso, alegre y muy creativo
49. Es un niño curioso, alegre y muy cariñoso. Siempre está dispuesto a aprender cosas nuevas y es bastante sociable
50. Chico bueno, responsable y contestón también
51. Un niño alegre, amoroso, inteligente, feliz,
52. Analítica
53. Amoroso
54. Super inteligente
55. Niña extrovertida y contenta



*Respuesta a la Pregunta: “¿Tiene amigos en el colegio su hijo(a)?”*

1. Sí
2. Sí
3. Sí, muchos.
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Sí
9. Sí
10. Sí
11. Sí
12. Sí
13. Sí
14. Sí
15. Sí
16. Sí, niños con los que comparte juegos favoritos
17. Sí
18. Sí
19. Sí
20. Sí
21. Sí
22. Sí
23. Sí
24. Sí
25. Sí
26. Sí
27. Sí, compañeros de su aula
28. Sí
29. Sí
30. Sí
31. Sí
32. Sí
33. Sí
34. Sí
35. Sí
36. Sí
37. Sí
38. Sí
39. Sí
40. Sí
41. Sí
42. Sí
43. Sí, claro
44. Sí
45. Sí
46. Sí
47. Sí
48. Sí, tiene varios amigos y se lleva bien con sus compañeros
49. Sí, tiene varios amigos en el colegio y generalmente se lleva bien con sus compañeros.
50. Sí
51. Sí
52. Sí
53. Sí
54. Sí
55. Sí



*Respuesta a la Pregunta: “¿Asiste a reuniones con sus amigos del colegio su hijo(a)?”*

1. Sí
2. Sí
3. Sí
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Sí
9. Sí
10. Sí
11. Sí
12. Pocas veces
13. Sí
14. Sí
15. Sí
16. Sí
17. Sí
18. Sí
19. Sí
20. Sí
21. Sí
22. Sí
23. Sí
24. Sí
25. Sí
26. Sí
27. Aún no
28. Sí
29. Sí
30. Sí
31. Sí, van a cumpleaños y a jugar al parque.
32. Sí
33. Sí
34. A veces
35. Sí
36. Sí
37. Sí
38. Sí
39. Sí
40. Sí
41. Sí
42. Sí
43. Sí
44. Sí
45. No
46. Sí, a los compartir o fiestas de cumpleaños
47. Sí
48. Asiste a cumpleaños ocasionalmente
49. Sí, asiste a cumpleaños y ocasionalmente a juegos en casa de sus amigos, siempre con supervisión de un adulto
50. Sí
51. Sí
52. Aún no
53. Sí
54. Sí
55. Sí



*Respuesta a la Pregunta: "¿Prefiere salir o quedarse en casa su hijo(a)?"*

1. Salir
2. Salir
3. Salir
4. Salir a hacer deporte
5. Dependiendo del lugar a donde vayamos
6. En casa
7. Si le gusta salir
8. Salir
9. Salir
10. Ambas
11. Depende de su estado de ánimo
12. Salir con ella
13. Salir
14. Salir
15. Ambos
16. Depende, si es a ver una película, a la piscina, al zoológico etc sí. Pero si es a comprar a la bodega o al mercado o a comprar ropa no le gusta
17. Casa
18. Ambos
19. Salir
20. Salir
21. Salir
22. Ambos
23. Salir
24. Salir
25. Salir
26. Estar en casa
27. Prefiere salir
28. Salir, le gusta compartir con ellos.
29. Salir
30. Salir
31. Ambos, pero un poco más salir al parque
32. Salir
33. Quedarse en casa
34. Salir
35. Quedarme en casa con ellos
36. Salir
37. Ambas cosas, depende de su estado de ánimo
38. Salir
39. Prefiere jugar con sus amigos en la calle
40. Ambas, dependiendo de las actividades que se puedan tener.
41. Le gusta las 2 cosas, pero prefiere un poco más salir
42. Salir
43. Salir al parque
44. Salir
45. Las dos cosas
46. Disfruta de ambas
47. Depende del momento
48. Disfruta de ambas
49. Le gusta salir, especialmente a parques o a actividades dirigidas, pero también disfruta de días tranquilos en casa jugando o viendo películas
50. Quedarse en casa
51. Ambas
52. Salir
53. Salir
54. Salir
55. Siempre sale una hora al día



*Respuesta a la Pregunta: "¿En qué cree su hijo(a)?"*

1. Dios
2. Cree en Dios y en la Virgen
3. En Dios, en papá Noel y en el ratón Pérez.
4. En sus sueños y metas personales
5. En el ratón Pérez
6. En Dios
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.
- 12.
- 13.
- 14.
- 15.
- 16.
- 17.
- 18.
- 19.
- 20.
- 21.
- 22.
- 23.
- 24.
- 25.
- 26.
- 27.
- 28.
- 29.
- 30.
- 31.
- 32.
- 33.
- 34.
- 35.
- 36.
- 37.
- 38.
- 39.
- 40.
- 41.
- 42.
- 43.
- 44.
- 45.
- 46.
- 47.
- 48.
- 49.
- 50.
- 51.
- 52.
- 53.
- 54.
- 55.



*Respuesta a la Pregunta: "¿Es religioso su hijo(a)?"*

1. Sí
2. Sí
3. Católico
4. No
5. Sí
6. No
7. Sí
8. Sí
9. Sí
10. Sí
11. No
12. Es pronto
13. Sí
14. Sí
15. No
16. Sí, por el colegio.
17. No
18. Sí
19. No
20. Poco
21. Sí
22. Sí
23. Sí
24. Sí
25. Sí
26. Sí, católico
27. Sí
28. Sí, católico
29. Sí
30. Sí
31. Sí
32. Católica
33. Sí
34. Sí
35. Sí
36. Lo normal
37. No
38. Católica
39. Sí
40. Sí
41. Se podría decir que sí
42. Sí
43. Sí
44. No
45. Cristiano. Bautizado
46. Sí
47. Sí
48. No aplica
49. Estamos criándolo en la fe católica, asistimos a misa algunas veces y hablamos sobre valores religiosos, pero lo hacemos de manera que entienda la importancia del respeto por todas las creencias.
50. Sí
51. Sí
52. Aún no
53. Sí
54. Sí
55. No



*Respuesta a la Pregunta: “¿Demuestra respeto por otras personas su hijo(a)?”*

1. Sí, muy respetuoso
2. Sí
3. Sí
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Sí
9. Sí
10. Sí
11. Sí
12. Sí
13. Sí
14. Sí
15. Sí
16. Sí
17. Sí
18. Sí
19. Sí
20. Sí
21. Sí
22. Sí
23. Sí
24. Sí
25. Sí
26. Sí
27. Sí
28. Sí
29. Sí
30. Sí
31. Sí
32. Sí
33. Sí
34. Sí
35. Sí
36. Sí
37. Sí
38. Sí
39. Sí, siempre le inculcamos valores
40. Sí
41. Sí
42. Sí
43. Sí
44. Sí
45. Sí
46. Sí
47. Sí
48. Sí
49. Le enseñó la importancia del respeto por todas las personas, y él demuestra este valor en su trato con amigos y adultos.
50. Sí
51. Sí
52. Sí
53. Sí
54. Sí
55. Sí

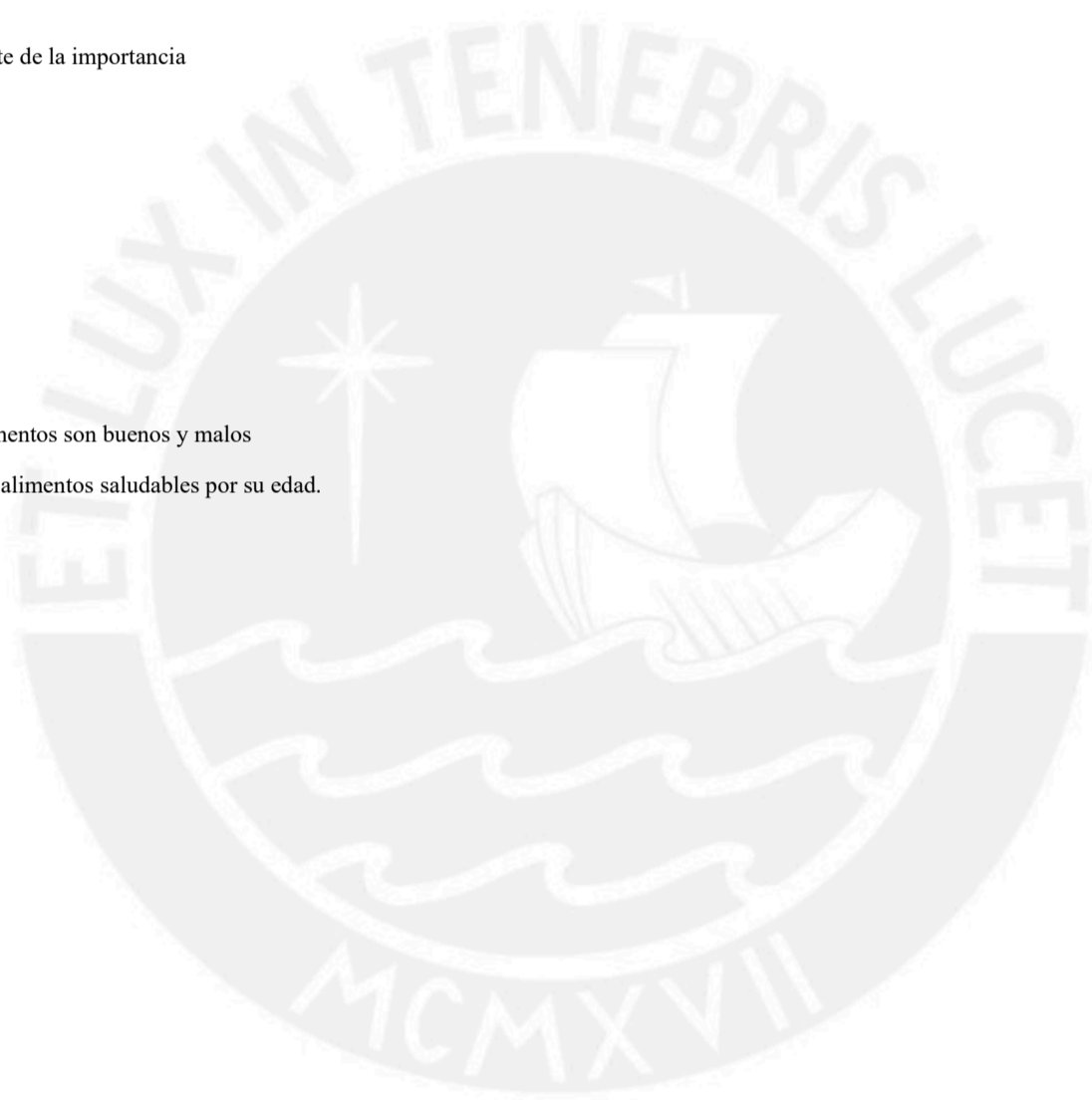


*Respuesta a la Pregunta: “¿Qué problemas tiene su hijo(a) con respecto a los alimentos que consume en el colegio?”*

1. Le gusta las papitas fritas
2. Que no los consume todos los alimentos porque no le gusta. No le gusta experimentar.
3. No
4. No come en colegio
5. Le cuesta comer la fruta
6. Ninguno
7. Algunas comidas no le gustan
8. No hay mucha variedad, generalmente solo hay comidas fritas
9. Lleva lonchera hecha en casa
10. Ella lleva su lonchera. Muy rara vez consume algo del colegio
11. Ninguno
12. Las golosinas
13. Ninguno
14. Le envío lonchera
15. A veces no termina la lonchera
16. La comida en el colegio es guiada x un nutricionista, no se ha quejado
17. Mi hijo lleva lonchera
18. Comida chatarra, que no puedo controlar debido a que dispone de ello en el Quiosco
19. Le mando en la lonchera comida saludable.
20. Ninguno
21. No le gusta la cebolla.
22. A veces se excede en los dulces
23. Ninguna
24. Ninguno
25. Ninguno
26. Kali Warma no le gusta, yo preparo su lonchera
27. No consume alimentos en el colegio, lleva de casa.
28. No quiere llevar frutas ni jugo, prefiere agua pura.
29. Que a veces no tienen tiempo de terminar
30. La mayoría son carbohidratos
31. Ninguno, envío en la lonchera lo que sé que come.
32. Ninguno
33. Ninguno
34. Ninguno
35. Ninguno
36. No quiere comer
37. Ninguno
38. No le gustan mucho
39. Tomar agua sola siempre le gusta con algún sabor y gustos por alguna verdura
40. No les gusta comer en termo
41. Ninguno
42. A veces no le gusta los alimentos saludables como frutas o verduras
43. A veces no le gusta
44. Ninguno
45. Que no me gusta el sabor de como lo preparan
46. Me preocupa lo que se pueda comprar con las propinas que a veces se les da
47. No le agradan y la mayoría de veces venden productos chatarra
48. Obviamente
49. A veces encuentra difícil comer verduras o alimentos nuevos en el colegio. Trabajamos juntos en casa probando nuevas recetas para que se acostumbre a diferentes sabores.
50. No le gusta el almuerzo del comedor del colegio
51. Ninguno
52. Ninguno
53. Ninguno
54. Ninguno
55. No come otras cosas, que las que ya conoce

*Respuesta a la Pregunta: “¿Conoce su hijo(a) que es importante tener una alimentación saludable y balanceada acorde a sus necesidades?”*

1. Sí, pero igual prefieren las papitas
2. Sí conoce. En el colegio educan la parte de alimentos saludables.
3. Sí, conoce.
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Sí
9. Sí, aunque igual ama los postres
10. Sí
11. Sí, aunque a veces es difícil por los dulces que le gustan pero trato de limitar su consumo.
12. Sí lo sabe
13. Sí
14. Sí
15. Tiene noción para su edad
16. No estoy seguro que lo sepa
17. Sí
18. Sí, pero no es muy consciente de la importancia
19. Sí
20. Sí
21. Sí
22. Sí
23. Sí
24. Sí
25. Sí, claro que sí
26. Sí, siempre le hablo que alimentos son buenos y malos
27. Aún no es consciente de los alimentos saludables por su edad.
28. Sí, tiene conocimiento.
29. Sí
30. Sí
31. Sí
32. Sí
33. Sí
34. Sí
35. Sí
36. Sí
37. Sí
38. Sí
39. Sí, conoce
40. Sí
41. Aún no
42. Muy poco
43. Sí, claro
44. Sí
45. Sí
46. Sabe que debe consumir y que no debe consumir en exceso
47. Sí
48. Sí, conoce
49. Está aprendiendo sobre la importancia de comer variado y saludable. Conversamos sobre cómo los diferentes alimentos ayudan a su cuerpo y mente a estar sanos
50. Sí
51. Sí
52. Aún es muy pequeña
53. No
54. Sí
55. Sí





*Respuesta a la Pregunta: “¿Conoce su hijo(a) que debe consumir ciertos alimentos para no tener afecciones en su salud?”*

1. Sí, pero igual prefieren las papitas
2. No conoce, no es consciente de los alimentos que le causan daño
3. Claro
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Sí
9. Sí
10. Sí
11. Sí, soy muy clara al especificarle que alimentos son dañinos.
12. Sí
13. Sí
14. Sí
15. Tiene noción acorde a su edad
16. Sabe lo q no debe consumir en exceso
17. Sí
18. Sí
19. Sí
20. Sí
21. No
22. Sí
23. Sí
24. Sí
25. Sí, tiene asma
26. Exactamente no, aún es pequeña
27. Aún no conoce
28. Sí
29. Sí
30. Sí
31. Sí, por practicar deporte continuamente hemos aprendido que alimentos se requiere.
32. Si
33. No
34. Sí
35. Sí
36. Sí
37. Sí
38. Sí
39. Sí, tiene conocimiento básico
40. Sí
41. Aún no
42. Muy poco
43. Sí, le gusta las frutas
44. Sí
45. Sí
46. Sí, he intentado hablarle al respecto
47. Sí
48. Claro, frutas y verduras
49. Está en proceso de aprender qué alimentos son mejores para su salud y cuáles podría necesitar evitar para prevenir problemas como exceso de azúcar
50. Sí
51. Sí
52. Aún es muy pequeña
53. No
54. Sí
55. Más o menos



### Apéndice C: Entrevista para Identificar las Necesidades

1. ¿Cuáles son las acciones que realiza cuando decide preparar los alimentos para el consumo de su hijo(a) en el colegio?
2. ¿Cuáles son las características que busca en los alimentos para el consumo de su hijo(a) en el colegio?
3. ¿Se sentiría cómodo, satisfecho o aliviado al conocer más opciones de alimentos saludables para el consumo de su hijo(a) en el colegio?
4. ¿Cuáles serían las dificultades más importantes que se le presentarían al momento de proporcionarle los alimentos para el consumo de su hijo(a) en el colegio?
5. ¿Ha comprado en algún momento alimentos ya preparados para el consumo de su hijo(a) en el colegio?
6. ¿Conoce Usted cómo elegir las opciones nutritivas de los alimentos para el consumo de su hijo(a) en el colegio?
7. ¿Conoce Usted los beneficios que aportan los alimentos adecuados para el desarrollo físico y cognitivo de su hijo(a) en edad escolar?
8. ¿Conoce Usted los alimentos que necesita su hijo(a) para que no desarrolle trastornos alimentarios o desorden de este tipo?
9. ¿Conoce Usted los alimentos que necesita su hijo(a) para que no desarrolle enfermedades como sobrepeso u obesidad estando en edad escolar?
10. ¿Considera Usted que requiere mejorar sus habilidades para preparar alimentos saludables para su hijo(a) en edad escolar?
11. ¿De qué manera puede tener una mejor alimentación su hijo(a) en edad escolar?

*Respuesta a la Pregunta: “¿Cuáles son las acciones que realiza cuando decide preparar los alimentos para el consumo de su hijo(a) en el colegio?”*

1. Organizar la lista de alimentos, comprarlos, preparar la lonchera
2. Se realiza las compras para la semana todos los domingos y se elige sus frutas y verduras favoritas para la lonchera.
3. Organizo la lonchera considerando proteína, fruta y carbohidrato
4. Elijo alimentos saludables
5. Trato de balancear los alimentos con lo que más le agrada para que los pueda comer
6. Me fijo qué actividades tendrá en el día
7. Evitar freír las comidas, no mandar alimentos que tengan demasiada azúcar, tratar de incluir verduras en las preparaciones
8. Seleccionó la fruta son 3 variedades mínimo, posterior algo más sólido tipo sándwich, tomatodo con agua mineral la mayor parte del tiempo
9. Selección y limpieza de los alimentos.
10. Que sean saludables y de preparación práctico
11. Limpieza de manos alimentos y Tappers
12. Buscar algo agradable y nutritivo
13. Alisto la fruta y/o demás alimentos
14. Escoger la mejor fruta (que le guste), todo sin azúcar o bajo de azúcar.
15. Considero en balancear los alimentos, siempre una fruta
16. Balancearlos
17. Preparo algo ligero para el primer refrigerio y para el almuerzo es en el comedor del Colegio
18. Lavar los alimentos. Sancochar o freír. Despertarme temprano
19. Escoger los alimentos, lavarlos
20. Ir al mercado por ejemplo
21. Seleccionar, lavar, envasar
22. Escoger alimentos saludables y nutritivos.
23. Comprar con anticipación, organizar, ver los recipientes adecuados, tener limpio todo
24. Higiene que los alimentos estén frescos
25. Comprar los ingredientes, cocinar: tostar, freír, untar
26. Balanceado y nutritivos
27. Tomar en cuenta sean alimentos que le nutran
28. Hervir los alimentos
29. Que lleve carbohidrato, fruta y agua.
30. Lo más práctico y saludable posible
31. Saludables
32. Desinfectar sus alimentos
33. Que sean saludables
34. Hacer las compras mensualmente, preparar a diario
35. Buscar productos que no se fermentar con el calor o con el paso de las horas.
36. Escoger productos que sean fáciles de digerir.
37. Levantarme temprano, ir a la cocina
38. Calidad
39. Compro Frutas, alimentos que considero nutritivos como bolas de kiwicha, pan, etc
40. Lavar y tener listo los alimentos un día anterior o el mismo día
41. Guía nutricional
42. Levantarme temprano y
43. Planifico el menú semanalmente, selecciono ingredientes frescos y saludables, y preparo las comidas la noche anterior o en la mañana antes de la escuela
44. Calidad
45. Tener lavados previamente los utensilios a utilizar, prepara y escoger que alimentos va a llevar ese día, prepararlos y empaquetarlos para que pueda llevarlos en ese momento.
46. Planeo el menú semanalmente para asegurarme de que incluya variedad y equilibrio nutricional. Compro ingredientes frescos y de buena calidad. Dedico tiempo durante las noches o fines de semana para preparar y empaquetar los alimentos, asegurándome de que sean fáciles de consumir y atractivos para mi hijo.
47. Algunas las pongo a la freidora de aire otras frescas
48. Mientras elaboro el desayuno, preparo la lonchera
49. Elijo lo que va llevar en la semana y hago la compra los domingos, lavo las frutas y las almaceno en la refrigeradora.
50. Pensar que voy a preparar y si cuento con los ingredientes
51. Escojo alimentos saludables
52. Elegir la ración
53. Preparando con ingredientes sanos

*Respuesta a la Pregunta: “¿Cuáles son las características que busca en los alimentos para el consumo de su hijo(a) en el colegio?”*

1. Alimentos que den energía y que sean alimentos formadores para su crecimiento
2. Alimentos frescos y variados.
3. Que sean nutritivos
4. Buena calidad y de buen lugar
5. Que sean alimentos que les pueda nutrir
6. Que seas saludables
7. Bajos en azúcar y grasas, variedad de alimentos
8. Fruta fresca es el 80%, Carbohidratos 5% y Agua 15%
9. Que sea nutritivos y agradables a su paladar.
10. Saludables y ricos
11. Vitaminas, carbohidrato, proteína y agua
12. Que sea saludable
13. Frutas y alimentos saludables pero de su agrado
14. Saludables, fácil de digerir sin octógonos.
15. Calorías, proteínas
16. Nutritivos
17. Que tenga fruta siempre. Y complementamos con algo de proteína
18. Que sean nutritivos y fáciles de reparar
19. Frescura y calidad
20. Fresco, nutritivo
21. Frescos, nutritivos
22. Que contenga calcio, fibras, proteínas y vitaminas.
23. Adecuada nutrición
24. Saludables y frescos
25. Saludables y alimenticios
26. Nada de azúcar y poca sal
27. Que sean nutritivos
28. Alimentos orgánicos, alimentos naturales, verifico los octógonos.
29. Que sea natural, no cereales, no galletas
30. Lo más práctico, variado y saludable posible
31. Ricas
32. Que tengan vitaminas y proteínas
33. Que tengan proteínas, vitaminas
34. Rápido de preparar
35. La calidad. Nutritivos. Frescos
36. Calidad
37. Frutas saludables especialmente
38. Saludables.
39. Alimentos nutritivos y con proteína
40. Que sean saludables
41. Aporte de nutrientes adecuado
42. El sabor y la calidad
43. Busco que sean nutritivos, seguros
44. Que sean saludables y buenos para su salud
45. Alimento variado y en buen estado de conservación.
46. Nutritivos, bajos en azúcares y grasas saturadas. Fáciles de comer para un niño en edad escolar. Variados para evitar el aburrimiento y promover una alimentación equilibrada
47. Elijo variado algo de proteínas frutas y carbohidratos
48. De fácil digestión, que sea balanceado y alto en proteínas
49. Que sean frescos y de calidad
50. Nutritivos y fácil de preparar
51. Saludables y nutritivos
52. Que sean frescos
53. Orgánico, sano, fácil de tratar

Respuesta a la Pregunta: “¿Se sentiría cómodo, satisfecho o aliviado al conocer más opciones de alimentos saludables para el consumo de su hijo(a) en el colegio?”

1. Sí
2. Sí, me gustaría
3. Sí
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Sí
9. Claro que sí
10. Sí
11. Sí
12. Sí
13. Sí
14. Sí, definitivamente.
15. Claro
16. Sí
17. Cómodo
18. Por supuesto.
19. Sí, claro
20. Sí, claro
21. Sí
22. Claro que sí
23. Sí
24. Sí, el tiempo y la limitada lista de alimentos que consume
25. Claro que sí
26. Sí, claro
27. Sí, pero quizás más adelante porque es pequeña aún
28. Sí, por supuesto
29. Sí
30. Sí
31. Sí
32. Sí
33. Sí
34. Sí
35. Por supuesto
36. Sí
37. Sí
38. Sí
39. Claro que sí
40. Sí
41. Sí
42. Sí
43. Me sentiría aliviada y contenta
44. Sí
45. Sí
46. Me sentiría muy aliviada y satisfecha al tener más opciones de alimentos saludables, ya que esto facilitaría la planificación y aseguraría que mi hijo recibe los nutrientes necesarios.
47. Sí, bastante
48. Por supuesto
49. Sí
50. Sí
51. Sí
52. Sí
53. Sí

*Respuesta a la Pregunta: “¿Cuáles serían las dificultades más importantes que se le presentarían al momento de proporcionarle los alimentos para el consumo de su hijo(a) en el colegio?”*

1. Que a mi hija no le guste los nuevos alimentos que prepare
2. Enviarle alimentos nuevos y que no los consuma o no le guste, también enviarle alimentos en porciones no adecuadas para su edad
3. Que a mi hijo le gusten
4. Que no tengan la barra nutricional clara y específica
5. En el colegio no preparan loncheras nutritivas
6. Si la sazón de esa comida saludable no sea la adecuada
7. Higiene en la preparación de los alimentos
8. Ninguna
9. El tema de alergias a algún producto
10. Ninguno
11. Que algunos alimentos no le agradan
12. Que no lo coma
13. La elaboración que a veces toma mucho tiempo y en las mañanas no hay mucho tiempo
14. Que tenga mucha azúcar.
15. No repetir 2 veces en la semana los mismos alimentos
16. Que estén debidamente balanceados.
17. El tiempo que requiere la preparación
18. Tiempo, dificultad, presupuesto
19. Tiempo
20. El tiempo necesario
21. Variedad de recetas
22. La única dificultad sería no tener los alimentos nutritivos a la mano
23. Tiempo en la preparación
24. Que sea de su agrado
25. Tiempo de preparación, Conocimiento de variedad de alimentos
26. Que los dulces se vendan libremente sin control
27. Variedad de alimentos
28. Lavar y Desinfectar los alimentos
29. Que el alimento se malogre rápido
30. Ninguna
31. Tiempo
32. Que no sean nutritivos
33. Que no les guste
34. El tiempo de preparación
35. No tienen donde calentar la comida y no les gusta abrir el termo y sentir el olor de la comida.
36. Tiempo
37. Que no les guste el sabor
38. Que no tengan buen sabor
39. Tiempo y preparar algo que le guste
40. Que a veces no le guste
41. Tiempo, sabor
42. Forma de enseñarles a comer alimentos sanos
43. Tiempo
44. En la actualidad promocionan mucho los alimentos envasados que puede facilitar el tiempo pero a la larga son dañinos
45. El tiempo y la poca variedad en los alimentos saludables.
46. La principal dificultad es el tiempo limitado debido a mis compromisos laborales, lo que a veces puede hacer desafiante la preparación de comidas variadas y frescas cada día.
47. Que sean alimentos costosos
48. Pensar que enviar día a día y ver qué también sea de su agrado
49. El tiempo que toma preparar y que no sea del agrado de mi hija
50. Que el alimento no se mantenga en la temperatura adecuada o que no tenga el tiempo suficiente para consumir
51. Le invitan dulces
52. Variedad
53. No todo les gusta y no hay muchas opciones saludables

*Respuesta a la Pregunta: “¿Ha comprado en algún momento alimentos ya preparados para el consumo de su hijo(a) en el colegio?”*

1. El menú de almuerzo para mi hija lo compro en el colegio
2. Sí, muy pocas veces
3. Sí
4. Pocas veces
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Sí
9. Sí
10. Sí
11. Sí
12. Sí
13. Sí
14. Sí
15. Sí
16. No
17. Sí
18. Nunca. Solo snacks algunas veces
19. No
20. Sí
21. Sí
22. No
23. Sí
24. Sí
25. Sí
26. Casi nada, poco
27. Sí del menú de cafetería
28. Nunca
29. Sí
30. Sí
31. Sí
32. Sí
33. Sí
34. Sí
35. No
36. Sí
37. Sí
38. No
39. Sí, por delivery algunas veces
40. Sí, como pan con huevo, pero no enlatados
41. Sí
42. Sí
43. Sí, en ocasiones compro alimentos ya preparados
44. No
45. No
46. Ocasionalmente, he comprado alimentos ya preparados cuando el tiempo es muy limitado, aunque siempre procuro que sean opciones saludables y equilibradas
47. Sí
48. Sí
49. No
50. No
51. Muy poco
52. Galletas y quesos
53. Nunca



*Respuesta a la Pregunta: “¿Conoce Usted cómo elegir las opciones nutritivas de los alimentos para el consumo de su hijo(a) en el colegio?”*

1. Parcialmente, considero que me falta aprender sobre cómo combinar los alimentos
2. Lo básico
3. Viendo la tabla nutricional si es envasado o en todo caso comprar el producto en natural
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Relativamente
9. Sí
10. Pocos, me gustaría aprender más
11. Un poco
12. Sí
13. No
14. Sí
15. Sí
16. Sí
17. Tienen nutricionista en el restaurante del colegio, yo no sabría.
18. Sí, por internet
19. no
20. Sí, claro
21. A veces
22. Sí
23. Sí
24. Sí
25. Algunas veces
26. Veo la tabla de nutri tientes o me guío de los octágonos
27. No
28. Sí
29. Sí
30. No
31. Sí
32. Sí
33. Sí
34. Sí
35. No
36. Sí
37. Más o menos
38. Sí
39. Sí, ya tengo claro que deben llevar frutas, verduras y alimentos energéticos
40. Muy poco
41. Sí
42. No mucho
43. Sí, estoy familiarizada
44. Un poco
45. No
46. Conozco cómo elegir opciones nutritivas basándome en la lectura de etiquetas y la selección de alimentos integrales y mínimamente procesados.
47. Más o menos
48. Sí
49. Sí
50. Sí
51. Sí
52. Mas o menos
53. Sí





*Respuesta a la Pregunta: “¿Conoce Usted los beneficios que aportan los alimentos adecuados para el desarrollo físico y cognitivo de su hijo(a) en edad escolar?”*

1. Sí, tengo conocimiento
2. No mucho
3. Sí
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Sí
9. Sí
10. Sí, varios
11. Sí
12. Sí
13. No
14. Sí
15. Más o menos
16. Sí
17. Importante para aportar energía y mejorar la atención de los niños. También ayudan a evitar obesidad y problemas médicos q esto ocasiona
18. Sí, los conozco por internet
19. Sí
20. Sí
21. No lo suficiente
22. Sí
23. Sí
24. Sí
25. Algunos beneficios
26. Sí, los reviso siempre
27. Sí
28. Sí
29. Sí
30. No
31. Sí
32. Sí
33. Sí
34. Sí
35. No tengo amplio conocimiento sobre esto
36. Sí
37. No mucho
38. No
39. Sí
40. Muy poco
41. Sí
42. No
43. Sí
44. Un poco
45. No
46. Estoy informada sobre los beneficios de una dieta balanceada que incluya proteínas, carbohidratos complejos, grasas saludables, y vitaminas y minerales, que son esenciales para el desarrollo físico y cognitivo de mi hijo.
47. Más o menos
48. Sí
49. Sí
50. Sí
51. Sí
52. Sí
53. Sí



Repuesta a la Pregunta: “¿Conoce Usted los alimentos que necesita su hijo(a) para que no desarrolle trastornos alimentarios o desorden de este tipo?”

1. Sí, conozco
2. No
3. No
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Relativamente
9. Sí
10. No
11. Un poco
12. Sí
13. No
14. Sí
15. Sí
16. No
17. No
18. Sí, por internet
19. Sí
20. Sí
21. No
22. Sí
23. No
24. Más o menos
25. Algunos
26. No del todo
27. Sí
28. Sí, debe consumir alimentos preparados en casa, no consumir alimentos procesados.
29. Sí, pero solo sé lo que en los años los pediatras me han indicado.
30. No
31. Sí
32. Sí
33. Sí
34. Sí
35. No mucho
36. Sí
37. Un poco
38. No
39. No a detalle
40. Sí
41. Sí
42. No
43. Sí
44. Un poco
45. No
46. Conozco la importancia de promover una relación saludable con la comida y de evitar restricciones severas o la promoción de alimentos "prohibidos", lo que puede ayudar a prevenir trastornos alimentarios.
47. Sí, algunos
48. Sí
49. Sí
50. Sí
51. Sí
52. Mas o menos
53. Sí

*Respuesta a la Pregunta: “¿Conoce Usted los alimentos que necesita su hijo(a) para que no desarrolle enfermedades como sobrepeso u obesidad estando en edad escolar?”*

1. Sí, conozco
2. No
3. Sí
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Sí
9. Sí
10. No muchos
11. Un poco
12. Sí
13. No
14. Sí
15. Creo que sí
16. Sí
17. Conozco lo q no debe comer
18. Sí, que no tengan grasa
19. Sí
20. Sí
21. Sí
22. Sí
23. Sí
24. Sí
25. Algunos
26. Sí, en su mayoría
27. Sí
28. Sí, darle una alimentación balanceada.
29. Sí
30. No
31. Sí
32. Sí
33. Sí
34. Sí
35. No tengo mucho conocimiento.
36. Sí
37. Sí
38. Sí
39. Sí
40. Sí
41. Sí
42. Sí
43. Mas o menos
44. Sí
45. No
46. Estoy consciente de que una dieta equilibrada y la actividad física son clave para prevenir el sobrepeso y la obesidad, y promuevo hábitos saludables en casa
47. Sí
48. Sí
49. Sí
50. Sí
51. Sí
52. Sí
53. Sí



*Respuesta a la Pregunta: “¿Considera Usted que requiere mejorar sus habilidades para preparar alimentos saludables para su hijo(a) en edad escolar?”*

1. Sí, definitivamente
2. Sí
3. Sí
4. Sí
5. Sí
6. Sí
7. Sí
8. Sí
9. Siempre es bueno aprender.
10. Sí
11. Sí
12. No
13. Sí
14. Siempre hay algo que mejorar y aprender
15. Sí
16. Sí
17. Sí
18. No, me siento capaz
19. Sí
20. Sí
21. Sí
22. Podría ser, tener mucha más información.
23. Sí
24. Sí
25. Claro que sí
26. Sí, claro
27. Sí
28. Sí
29. Sí
30. Sí
31. Sí
32. Sí
33. Sí
34. Requiero más variedad
35. Sí
36. Sí
37. Sí
38. Sí
39. Podría aprender un poco más
40. Sí
41. Sí
42. Sí
43. Considero que siempre se puede aprender más
44. Sí
45. No
46. Siempre estoy abierta a mejorar mis habilidades en la cocina, y a menudo busco cursos, recetas o información para aprender más sobre cocina saludable y rápida
47. Sí
48. No
49. Sí
50. Sí
51. Sí
52. Sí
53. Siempre es bueno saber mas



*Respuesta a la Pregunta: “¿De qué manera puede tener una mejor alimentación su hijo(a) en edad escolar?”*

1. Una alimentación variada y equilibrada
2. Me gustaría tener una mejor orientación para saber qué alimentos debo preparar en la lonchera que mi hijo y de esa forma logre todo su potencial de crecimiento y evite enfermedades.
3. Preparando alimentos más variados para que no se aburra
4. Informándose más
5. Sabiendo alimentarnos saludablemente y saber balancear el plato de comida
6. Mi hija tiene una nutricionista 24/7 por lo que es deportista
7. Incrementando el consumo de verduras y frutas
8. Informándome y viendo la manera más divertida de realizar nuevos potajes
9. Capacitándome mediante videos instructivos.
10. Que sean alimentos ricos y creativos en su presentación
11. Con alimentos que llamen su atención
12. Enviando loncheras saludables
13. Charlas dirigidas a su edad para que entienda la magnitud de la importancia de comer sano
14. Con una alimentación variada y baja en azúcar.
15. Una dieta
16. Consumiendo proteína a diario.
17. El acompañamiento del nutricionista es fundamental
18. Consultando con un nutricionista es una opción
19. Con educación
20. Con un nutricionista
21. Una dieta
22. Dándole alimentos que los beneficien en su desarrollo físico, mental e inmunológico.
23. Conociendo el valor nutritivo de los alimentos y contando Con alguien que pueda preparar los alimentos teniendo en cuenta su salud
24. Que acepte la variedad de alimentos y los consuma sin miedo o asco
25. Llevando alimentos que le favorezcan en su desarrollo físico y mental
26. Frutas y verduras/ súmele el deporte
27. Tener ingredientes frescos, frutos
28. Consumiendo variedad de alimentos.
29. Recibiendo suplementos quizás.
30. Haciendo presentaciones divertidas y combinando cosas saludables (que generalmente no quieren comer) con cosas ricas (que siempre quieren)
31. Tiempo y guía
32. Dando los alimentos a la hora
33. Que sean ricos
34. Alimentos con menos carbohidratos y procesados
35. Que controlen la alimentación de los niños en el colegio
36. Proporcionándoles menos alimentos ultraprocesados
37. Que haya más opciones de barras energéticas
38. Enseñándole comer sano
39. Recibiendo algún curso que ayude a mejorar en estos aspectos
40. Proporcionándole alimentos q a veces parecen raros, pero son ricos
41. Incorporando alimentos nutritivos
42. Consumiendo más fruta y verdura y ejercicio
43. Fomentando la participación de mi hijo en la selección y preparación de alimentos para que desarrolle hábitos saludables
44. Creo que siempre debe ser comida preparada por mí y frutas
45. Conociendo la variedad de alimentos y que sean llamativos para los niños de su edad.
46. Para mejorar la alimentación de mi hijo, me aseguro de incluir una amplia variedad de alimentos de todos los grupos alimenticios, mantener un horario regular de comidas y snacks, y enseñarle sobre la importancia de una alimentación saludable a través del ejemplo y la educación. Para mejorar la alimentación de mi hijo, me aseguro de incluir una amplia variedad de alimentos de todos los grupos alimenticios, mantener un horario regular de comidas y snacks, y enseñarle sobre la importancia de una alimentación saludable a través del ejemplo y la educación.
47. Mientras tenga más conciencia y conocimiento
48. Comiendo balanceado, alimentos altos en proteínas y minerales para un mejor rendimiento
49. Ser constante y evitar alimentos procesados
50. Con mayor variedad de alimentos nutritivos o recetas fáciles de preparar
51. Innovando y surtiendo los alimentos
52. Con más variedad
53. Aprendiendo a comer nuevas opciones saludables

## Apéndice D: Escalabilidad del Negocio – Lienzo ExO Canvas

**Figura D1**

*Lienzo ExO Canvas*

<b>Propósito de transformación masiva</b>			
Ofrecer una opción saludable de alimentación para niños y niñas en edad escolar			
Información	Personal bajo demanda	Interfaces	Implementación
Entrevistas a clientes.  Información actualizada sobre la alimentación balanceada que deben tener los niños y niñas en edad escolar.	Encargado de producción, cocinero, ayudante de cocina, repartidor, gerente/administrador.  Contratación de personal de acuerdo al número de colegios.	Comunicación con los clientes sobre las tendencias de la alimentación balanceada en niños y niñas en edad escolar	Se puede medir la eficiencia en base al crecimiento de pedidos de loncheritas.  Se puede evaluar la satisfacción de los clientes y recibir su <i>feedback</i> .
	Comunidad y multitudes	Tableros de control	Se puede firmar más acuerdos con los stakeholders para tener más oportunidades de negocios.
	Mejora la calidad de vida de los clientes y de los usuarios hacia una conciencia más saludable.	Monitorear la cantidad de loncheritas semanales y verificar cualquier falla en la producción	
	Algoritmos	Experimentación	
	Automatizar las respuestas de los pedidos para ahorrar tiempo	Agregar nuevas frutas en las loncheritas para determinar si resultan atractivas para implementar en los menús	
	Activos apalancados	Autonomía	
	Alianzas estratégicas con socios claves (Alquiler de espacios en los colegios)	Trabajo en equipo. Comunicación fluida y con respeto.	
	Compromiso	Tecnologías sociales	
Sistema de valoración de satisfacción de los clientes y del personal	Seguimiento y entrega de pedidos.  Uso de redes sociales y página web interactiva.		

## Apéndice E: Encuesta para Validar la Deseabilidad

### Instrumento Aplicado a los Padres y Madres de los Niños y Niñas en Edad Escolar de Lima Metropolitana

La propuesta de valor del proyecto es: Ofrecer productos de alto valor nutricional y de fácil acceso para que el padre y madre de familia pueda brindarle a sus niños y niñas en edad escolar una variada selección de alimentos saludables ahorrando tiempo. Esto permitirá a los clientes, tener menos preocupaciones por falta de ideas en la preparación diaria de alimentos y mejorar la salud tanto física como psicológica de sus hijos(as).

1. ¿Estaría Usted interesado(a) en brindarles a ellos(as) un servicio de alimentación saludable según sus necesidades?
  - a. Si \_\_\_
  - b. No \_\_\_
2. ¿Estaría Usted dispuesto(a) a mejorar la salud física y psicológica de ellos(as) a través de una alimentación saludable?
  - a. Si \_\_\_
  - b. No \_\_\_
3. ¿Estaría Usted interesado(a) en fortalecer el desarrollo de sus hijos(as)?
  - a. Si \_\_\_
  - b. No \_\_\_
4. ¿Estaría Usted dispuesto(a) a recomendar el producto de Loncheras Felices como un producto para la alimentación saludable para niños y niñas a otros padres y madres de familia?
  - a. Si \_\_\_
  - b. No \_\_\_

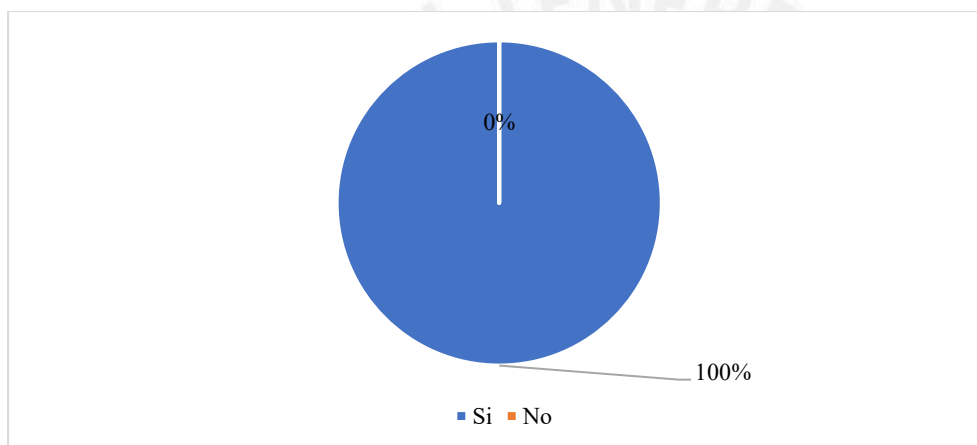
5. ¿Estaría Usted dispuestos(as) a pagar por una lonchera saludable para sus hijos(as) un costo entre S/7 y S/10?

a. Si \_\_\_\_

b. No \_\_\_\_

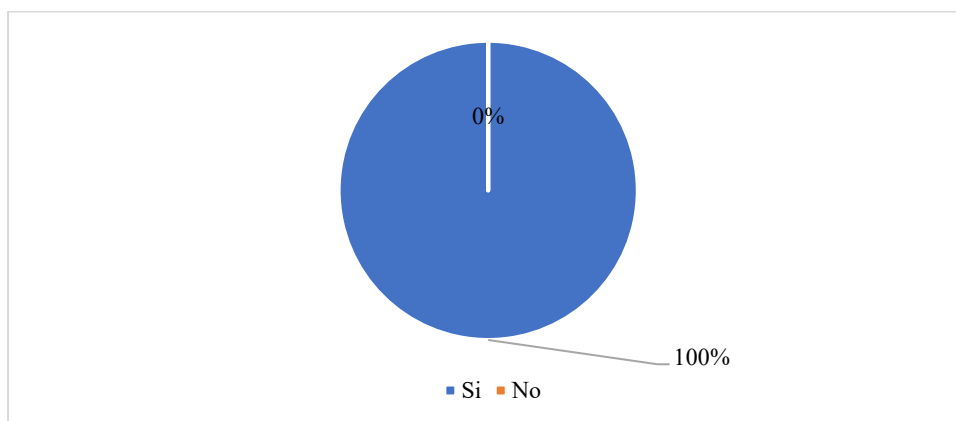
### Figura E1

*Respuestas a la Interrogante: “¿Estaría Usted Interesado(a) en Brindarle a su Hijo(os) un Servicio de Alimentación Saludable según sus Necesidades?”*



### Figura E2

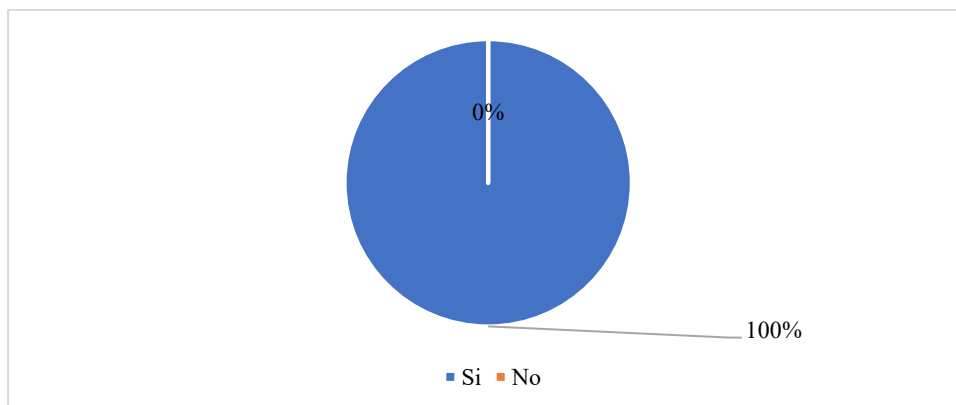
*Respuestas a la Interrogante: “¿Estaría Usted Dispuesto(a) a Mejorar la Salud Física y Psicológica de su Hijo(os) a través de una Alimentación Saludable?”*



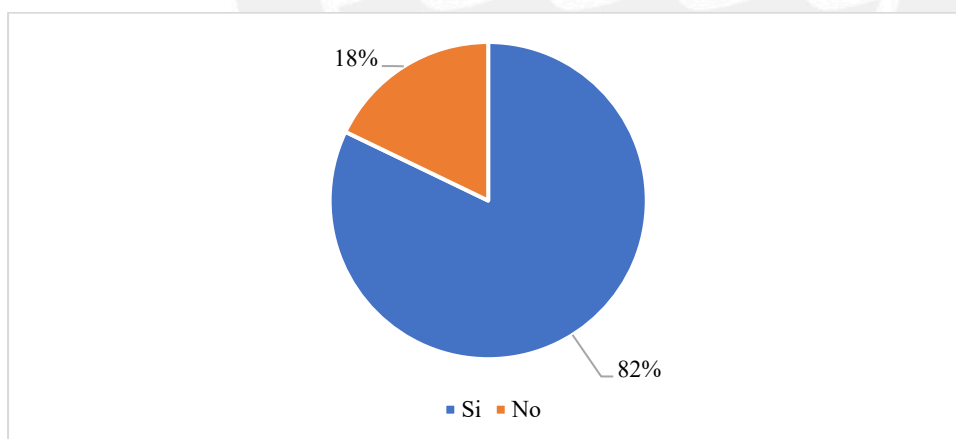


**Figura E3**

*Respuestas a la Interrogante: “¿Estaría Usted Interesado(a) en Fortalecer el Desarrollo de su Hijo(os)?”*

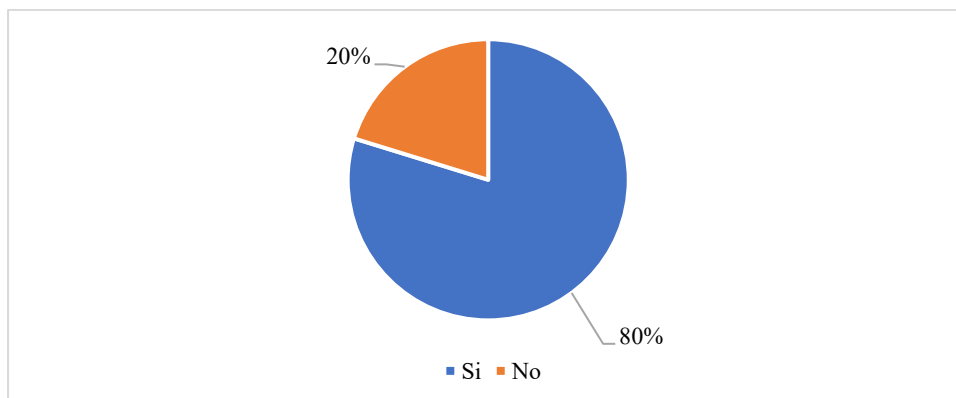
**Figura E4**

*Respuestas a la Interrogante: “¿Estaría Usted Dispuesto(a) a Recomendar el Producto de Loncherita Feliz como un Producto para la Alimentación Saludable para Niños y Niñas a Otros Padres y Madres de Familia?”*



**Figura E5**

*Respuestas a la Interrogante: “¿Estaría Usted Dispuestos(as) a Pagar por una Lonchera Saludable para su Hijo(os) un Costo entre S/7 y S/10?”*



## Apéndice F: Validación de Hipótesis de Deseabilidad

Figura F1

Validación de la Hipótesis 1

# Tarjeta de pruebas

Padres y madres de familia

2024

Grupo 5

20 minutos

**PASO 1: HIPÓTESIS**

**Creemos que**

Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están interesados(as) en brindarles a ellos(as) un servicio de alimentación saludable con la cantidad de nutrientes necesarias según sus necesidades de crecimiento y desarrollo acorde a sus edades.

Decisiva:

**PASO 2: PRUEBA**

**Para verificarlo, haremos**

Una encuesta a los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana

Fidelidad:

**PASO 3: MÉTRICA**

**Y mediremos**

Si los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están interesados(as) en brindarles a ellos(as) un servicio de alimentación saludable con la cantidad de nutrientes necesarias según sus necesidades de crecimiento y desarrollo acorde a sus edades.

Tiempo necesario:

**PASO 4: CRITERIOS**

**Tenemos razón si**

El 70% de los potenciales clientes contestan que están interesados en brindarles a sus hijos(as) un servicio de alimentación saludable con la cantidad de nutrientes necesarias según sus necesidades de crecimiento y desarrollo acorde a sus edades.

Figura F2

Validación de la Hipótesis 2

## Tarjeta de pruebas



Padres y madres de familia

2024

Grupo 5

20 minutos

**PASO 1: HIPÓTESIS**

**Creemos que**

Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están dispuestos(as) a mejorar la salud física y psicológica de ellos(as) a través de una alimentación saludable proporcionándole los nutrientes que el organismo necesita para mantener un buen funcionamiento, conservar la salud y minimizar el riesgo de enfermedades.

Decisivo:



**PASO 2: PROBAR**

**Para verificarlo, haremos**

Una encuesta a los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana

Estabilidad:



**PASO 3: METRICA**

**Y mediremos**

Si los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están dispuestos(as) a mejorar la salud física y psicológica de ellos(as) a través de una alimentación saludable proporcionándole los nutrientes que el organismo necesita para mantener un buen funcionamiento, conservar la salud y minimizar el riesgo de enfermedades.

Tiempo necesario:



**Tenemos razón si**

El 70% de los potenciales clientes contestan que están dispuestos a mejorar la salud física y psicológica de ellos(as) a través de una alimentación saludable proporcionándole los nutrientes que el organismo necesita para mantener un buen funcionamiento, conservar la salud y minimizar el riesgo de enfermedades.

Figura F3

Validación de la Hipótesis 3

## Tarjeta de pruebas



Padres y madres de familia

2024

Grupo 5

20 minutos

**PASO 1: HIPÓTESIS**

**Creemos que**

Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están interesados(as) en fortalecer el desarrollo físico y psicológico de sus hijos(as).

Decisiva:



**PASO 2: PROBAR**

**Para verificarlo, haremos**

Una encuesta a los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana

Fiabilidad:



**PASO 3: MÉTRICA**

**Y mediremos**

Si los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están interesados(as) en fortalecer el desarrollo físico y psicológico de sus hijos(as).

Tiempo necesario:



**PASO 4: CRITERIOS**

**Tenemos razón si**

El 70% de los potenciales clientes contestan que están interesados en fortalecer el desarrollo físico y psicológico de sus hijos(as).

Figura F4

Validación de la Hipótesis 4

## Tarjeta de pruebas



Padres y madres de familia

2024

Grupo 5

20 minutos

**PASO 1: HIPÓTESIS**

**Creemos que**

Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están dispuestos(as) a recomendar el producto de Loncherita Feliz como un producto para la alimentación saludable para niños y niñas a otros padres y madres de familia.

Decisiva:



**PASO 2: PROBAR**

**Para verificarlo, haremos**

Una encuesta a los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana

Fiabilidad:



**PASO 3: MÉTRICA**

**Y mediremos**

Si los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están dispuestos(as) a recomendar el producto de Loncherita Feliz como un producto para la alimentación saludable para niños y niñas a otros padres y madres de familia.

Tiempo necesaria:



**PASO 4: CRITERIOS**

**Tenemos razón si**

El 70% de los potenciales clientes contestan que están dispuestos a recomendar el producto de Loncherita Feliz como un producto para la alimentación saludable para niños y niñas a otros padres y madres de familia.

Figura F5

Validación de la Hipótesis 5

## Tarjeta de pruebas

Padres y madres de familia

2024

Grupo 5

20 minutos

**PASO 1: HIPÓTESIS**

### Creemos que

Creemos que los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están dispuestos(as) a pagar por una lonchera saludable para sus hijos(as) un costo entre S/7 y S/10.

Decisiva:

**PASO 2: PROBAR**

### Para verificarlo, haremos

Una encuesta a los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana

Fiabilidad:

**PASO 3: MÉTRICA**

### Y mediremos

Si los padres y madres de familia con hijos(as) en edad escolar de Lima Metropolitana están dispuestos(as) a pagar por una lonchera saludable para sus hijos(as) un costo entre S/7 y S/10.

Tiempo necesaria:

**PASO 4: CRITERIOS**

### Tenemos razón si

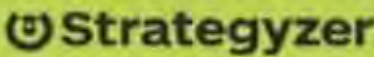
El 70% de los potenciales clientes contestan que están dispuestos a pagar por una lonchera saludable para sus hijos(as) un costo entre S/7 y S/10.

## Apéndice G: Validación de la Hipótesis de Factibilidad

Figura G1

Validación de la Hipótesis del Plan de Mercadeo

# Tarjeta de pruebas



2024

Grupo 5


20 minutos

**PASO 1: HIPÓTESIS**

**Creemos que**

Creemos que la inversión en el plan de mercadeo le generará ingresos y rendimientos positivos al modelo de negocio de Loncherita Feliz.

Decisiva:




**PASO 2: PROBAR**

**Para verificarlo, haremos**

5,000 simulaciones a través del Monte Carlo para determinar el resultado de efectividad del plan de mercadeo durante el primer año.

Fiabilidad:




**PASO 3: MÉTRICA**

**Y mediremos**

La eficiencia de marketing  $VTVC/CAC > 3$

Tiempo necesario:



**PASO 4: CRITERIOS**

**Tenemos razón si**

Más del 70% de las simulaciones dan como resultado el  $VTVC/CAC > 3$



Figura G2

*Validación de la Hipótesis del Plan de Operaciones*

## Tarjeta de pruebas



2024

Grupo 5

20 minutos

**PASO 1: HIPÓTESIS**

**Creemos que**  

Creemos reducir el tiempo que toma concretar una compra de comida saludable.

Decisiva:



**PASO 2: PROBAR**

**Para verificarlo, haremos**  

5,000 simulaciones a través del Monte Carlo para determinar el resultado de efectividad del plan de operaciones durante el primer año.

Fiabilidad:



**PASO 3: MÉTRICA**

**Y mediremos**  

La eficiencia de operaciones > 28%

Tiempo necesario:



**PASO 4: CRITERIOS**

**Tenemos razón si**  

Más del 70% de las simulaciones dan como resultado una efectividad > 28%

## Apéndice H: Validación de la Hipótesis de Viabilidad

Figura H1

*Validación de la Hipótesis del Plan Financiero*

# Tarjeta de pruebas



2024

Grupo 5

20 minutos

**PASO 1: HIPÓTESIS**

**Creemos que**

Creemos que los ingresos proyectados de venta de las loncheras harán que el proyecto de Loncherita Feliz sea un negocio rentable

Decisiva:

▲ ▲ ▲

**PASO 2: PROBAR**

**Para verificarlo, haremos**

5,000 simulaciones a través del Monte Carlo para determinar el resultado de efectividad que podría llegar a tener Loncherita Feliz

Fiabilidad:

👍 👍 👍

**PASO 3: METRICA**

**Y mediremos**

Valores de VAN Promedio y Riesgo de Pérdida

Tiempo necesario:

🕒 🕒 🕒

**PASO 4: CRITERIOS**

**Tenemos razón si**

El riesgo de pérdida es menor a 5% y el VAN de S/3'500,000