ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA

yoRevista Tecnológica ESPOL, Vol. xx, N. xx, pp-pp, (Abril, 2009)

Proyecto de Creación de un Restaurante para Diabéticos en la Ciudad de La Libertad

Maritza Chasiguasín Tumbaco
Priscilla Sánchez Espinoza
Priscila Vásquez Ubilla
Constantino Tobalina Ditto
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS
ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
Campus Gustavo Galindo Km. 30,5 Vía Perimetral, Apartado 09-01-5863, Guayaquil, Ecuador
mchasigu@espol.edu.ec
pksanche@espol.edu.ec
pvasquez@espol.edu.ec
ctobalina@espol.edu.ec

Resumen

En la actualidad existe un gran porcentaje de diabéticos debido a los malos hábitos alimenticios y a la forma sedentaria que las personas tienen, es por esta razón que este proyecto consiste en crear y poner en funcionamiento un Restaurante para Diabéticos " Salud y Vida" en la ciudad de La Libertad con el fin de ayudar a mejorar la calidad de vida de los habitantes de esta localidad y de sus alrededores, ofreceremos desayunos y almuerzos con servicio directo y a domicilio. Nuestro objetivo principal es medir la rentabilidad al establecer este tipo de negocio, esto lo haremos con la ayuda de un estudio de mercado para ver la aceptación del proyecto. Se puede señalar que este es un segmento del mercado que no ha sido satisfecho y que ha esperado mucho tiempo por ser atendido, es por esto que consideramos que nuestro negocio será rentable. Este seria un excelente negocio porque a mas de ayudar a estas personas, estaríamos obteniendo ganancia, esta es una idea que no se aleja de la realidad.

Palabras Claves: *Diabéticos, Restaurante, Rentabilidad, Estudio de Mercado.*

.

Abstract

There is now a large proportion of diabetic patients due to poor eating habits and sedentary ways that people have is for this reason that this project is to create and operate a restaurant for Diabetic Health and Life "in the city La Libertad to help improve the quality of life of the inhabitants of this town and its surroundings, offers breakfast and lunch service with live and live. Our main objective is to measure profitability by providing this type of business, we will do this with the help of a market study to see the acceptance of the project. It can be noted that this is a market segment that has not been satisfied and you have waited too long to be served, that's why we believe that our business will be profitable. This would be a good business because more than help these people, we gain, this is not an idea that is far from reality.

Keywords: Diabetes, Restaurant, Profitability, Market Study.

Ing. Constantino Tobalina
Director de Tesis

1. Antecedentes y Estudio De Mercado

1.1. Introducción

Este proyecto está basado en la creación de un Restaurante para personas Diabéticas en la ciudad de La Libertad debido a que esta enfermedad ha tenido un importante crecimiento en la Península. Este trabajo presenta una investigación de mercado que determina el nivel de aceptación con la finalidad de aplicar las respectivas estrategias. El objetivo que se busca con la elaboración de este proyecto es medir la rentabilidad al establecer este tipo de negocio.

1.2. Planteamiento del problema

Según datos del Ministerio de Salud Pública dan cuenta de que en Ecuador 1'300.000 personas padecen diabetes, de las cuales el 67% son mujeres. Además, según datos recogidos en los ingresos a los hospitales, es la quinta enfermedad y la tercera causa de muerte en el país. La Fundación Ecuatoriana de Diabetes nos dice que solo el 30% de las personas diabéticas en el país se encuentran bajo control. En la población Ecuatoriana existen tres tipos de diabetes que son: la diabetes Tipo 1, la diabetes Tipo 2 y la diabetes Gestacional. En el Ecuador no hay una cultura de prevención, sino solo de cura, se debería hacer una campaña grande de prevención y diagnóstico temprano.

1.3. Justificación del estudio propuesto

Debido a lo peligroso de esta enfermedad los diabéticos deben tener una alimentación especial ya que esta dolencia dura toda la vida, en la ciudad de La Libertad el 70% de estas personas no tienen un adecuado control especialmente en lo que se refiere a una buena alimentación. Por tal razón el proyecto de un restaurante para diabéticos viene a cubrir una necesidad que no ha sido satisfecha por mucho tiempo en este mercado.

1.4. Definición de objetivos

Medir la rentabilidad de establecer un restaurante para diabéticos, creando así una cultura de prevención para que reduzca los altos índices de esta enfermedad. Realizar un estudio de mercado para medir la aceptación de este proyecto. Identificar las necesidades administrativas y de capital para la creación de este Restaurante. Determinar la demanda potencial de clientes en la ciudad de La Libertad. Analizar la viabilidad financiera de ejecutar el presente estudio.

1.5. Definición del servicio

El Nombre de nuestro restaurante empresa será "Nutrición y Vida" con el siguiente slogan "Un cambio para tu bienestar". El Restaurante "Nutrición y Vida" ofrecerá desayunos y almuerzos nutritivos, además contaremos con un menú exquisito y variado a pesar de la restricción que enfrentan nuestros clientes a la hora de comer.

Figura 1. Logotipo del Restaurante

Lo novedoso de este negocio es que contará con el servicio a domicilio que beneficiará especialmente a las personas viven en Santa Elena y Salinas y a todas aquellas que prefieran pedir servicio a domicilio y a oficina.

1.6. Análisis de la Demanda

Conocer la demanda es uno de los requisitos del estudio de mercado porque así podremos saber cuántos compradores existen y cuál es su disposición a pagar por nuestros desayunos y almuerzos, así como también medir la aceptación de este nuevo negocio y esto lo vamos a realizar mediante una encuesta con preguntas cerradas.

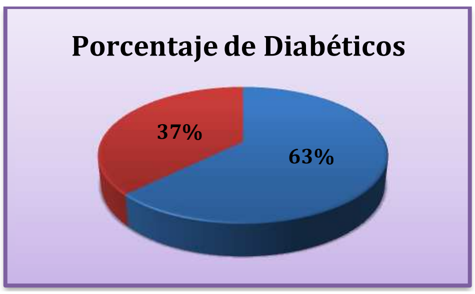

Figura 2. Porcentaje de Diabéticos

En cada encuesta realizada tuvimos la oportunidad de conocer las características de nuestros posibles clientes porque nos manifestaron sus necesidades y deseos de que exista en la localidad un restaurante para este segmento de mercado.

Conversando con algunos clientes, notamos que ellos le dan mucha importancia a la rapidez del servicio, a la buena presentación de los platos, al lugar agradable y la cantidad y calidad de comida que se sirve. En base al sondeo realizado a los habitantes de los tres cantones, se logró conocer con mayor certeza la actitud del consumidor ante la creación del Restaurante para Diabéticos.

Figura 3. Aceptación del Restaurante

Los clientes que asistirían a nuestro Restaurante están dispuestos a pagar por un desayuno $1,25 y por un almuerzo $1,75. Con los resultados de las encuestas y con la observación directa, podemos decir que en conclusión existe un mercado que esta disponible y que quiere este tipo de negocio en la ciudad por lo que consideramos a este proyecto rentable.

1.7. Análisis Foda

Fortalezas: Ser uno de los pioneros en el País en prestar servicios de alimentos a un grupo de personas a la cuales se les restringía el consumo de mucho alimentos. Contar con personal altamente capacitado tanto en el área alimenticia, nutricional, financiero, y tecnológico. Brindar buena atención al cliente de tal manera que se deguste de visitar nuestro restaurante. Los Costos de la Materia Prima son bajos. Innovación de platos y variación constante en el menú.

Oportunidades: Captar gran parte del mercado por ser los primeros en ingresar. Posicionarnos en el mercado mediante estrategias publicitarias. En la actualidad, el número de personas que están interesadas en mejorar su estilo de alimentación está en crecimiento. Posibilidad de apertura de sucursales a mediano o largo plazo.

Debilidades: Es una empresa nueva que carece de experiencia. Dificultad de crear una cultura.

Amenazas: Nuevos competidores que desean incursionar en el mercado al ver que este ha sido rentable y que tiene una buena aceptación.
Los vegetales no duran mucho tiempo en refrigeración Pérdida del poder adquisitivo de la población. Expansión de restaurantes vegetarianos en la ciudad.

1.8. Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter

Competidores: Por el momento no tenemos ninguno porque en la ciudad de La Libertad y en toda la Provincia de Santa Elena no existe un restaurante para personas Diabéticas.

Competidores potenciales: Son aquellos restaurantes que viendo la rentabilidad de nuestro restaurante planean ingresar a este mercado.

Sustitutos: Entre estos tenemos a un restaurante vegetariano pequeño recién establecido ya que este ofrece comidas nutritivas, bajas en grasas.

Clientes: Nuestro grupo objetivo son las personas diabéticas y quienes prefieren degustar de una alimentación sana para tener una mejor calidad de vida.

Proveedores: Como proveedores tenemos a los mercados donde nos abasteceremos de vegetales, frutas y demás materias primas y los supermercados serán quienes nos abastecerán de productos no perecibles.

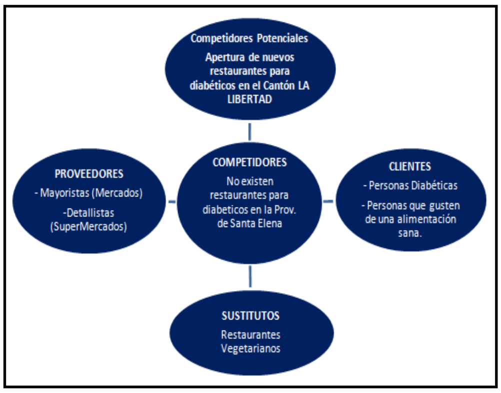

Figura 4. Las 5 fuerzas de Porter

1.9. Análisis de las 5 P's

Producto: Nosotros ofreceremos el Servicio de comidas nutritivas especializadas en la diabetes. Nos esmeraremos por la presentación de nuestros platillos que estarán debidamente decorados. Los manteles y las servilletas tendrán el logotipo del restaurante.

Precio: Se utilizará la estrategia de Buen Valor que es la de precio justo y con un servicio de buena calidad y también tomaremos como referencia el precio obtenido del sondeo que se realizo mediante las encuestas.

El Desayuno tendrá un costo de $1,25 y el Almuerzo tendrá un costo de $1,75

Plaza: De acuerdo a la investigación de mercado realizada se llega a la conclusión de que este negocio tendría más congruencia en El Cantón La Libertad. La comercialización de platos se la realizara de la siguiente manera: Servicio Directo a los consumidores, el cual estará ubicado en el centro de la cuidad de La Libertad debido a que en esta zona se encuentra todo el movimiento económico de la Península y Servicio a Domicilio

Publicidad y Promoción: en la etapa de lanzamiento para promocionar nuestro local se realizarán las siguientes actividades: Se entregarán hojas volantes en los hospitales, en el club de diabéticos y en las principales avenidas de las 3 ciudades, Se visitará a las empresas dando a conocer nuestro servicio tanto directo como a domicilio.

2. Estudio Técnico, Organizacional y Legal

2.1. Ubicación del Restaurante

Para escoger una buena ubicación, se debe elegir aquella que permita las mayores ganancias. Los factores más importantes que influyen en esta decisión son los medios y costos de transporte, la disponibilidad de la mano de obra, los factores ambientales, la disponibilidad y costo de alquiler, la disponibilidad de agua, energía y otros. En nuestro análisis de ubicación tuvimos tres lugares para realizar nuestro proyecto estos son: Salinas, La Libertad y Santa Elena.

En nuestro proyecto para poder evaluar la correcta decisión de la localización de nuestra empresa hemos utilizado el Método cualitativo por puntos

Tabla 1. Método Cualitativo por Puntos

		SALINAS		LA LIBERTAD		SANTA ELENA	
FACTOR	PESO	CALF.	POND.	CALF.	POND.	CALF.	POND.
TRANSPORTE	15%	8	1,2	8	1,2	6	0,9
MANO DE OBRA	30%	6	1,8	6	1,8	6	1,8
FACTORES AMBIENTALES	15%	6	0,9	6	0,9	4	0,6
LOCAL	20%	6	1,2	8	1,6	5	1
SERVICIOS BASICOS	20%	5	1	6	1,2	5	1
TOTALES	100%		6,1		6,7		5,3

Es por esto que el proyecto se desarrollará en la provincia de Santa Elena exactamente en el centro del Cantón La Libertad en la avenida 9 de Octubre entre las calles Guayaquil y Josué Robles Bodero.

2.2. Determinación del Tamaño

En cuanto al tamaño del restaurante necesitamos un lugar amplio con la capacidad para 100 personas como mínimo, aunque como es de notar que en un restaurante los clientes son rotativos ya que suelen almorzar de 12:00 a 2: 30 de la tarde, es por esto que buscamos un local grande. El local escogido será de dos plantas de 12 metros de largo y 10 de ancho, para poder atender a toda la clientela, a continuación se específica las infraestructura con cada una de las divisiones. La planta baja cuenta con la caja, la cocina, los baños y las 10 mesas. La planta alta cuenta con una bodega, baños, mesones y las 10 mesas.

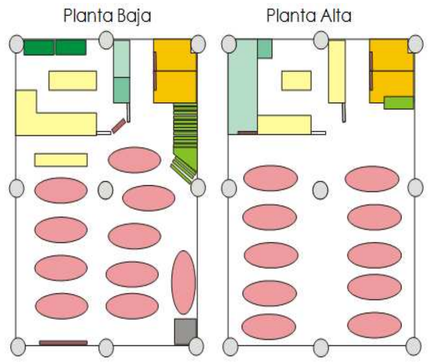

Figura 5. Plano del Restaurante

2.3. Selección de la Maquinaria y Equipo

Aquí se especifican las Maquinarias y Equipos necesarios para el funcionamiento del Restaurante.

Tabla 2. Maquinarias y Equipos

MAQUINARIA Y EQUIPO	CANT	P. UNIT	C. TOTAL
Cocina Industrial	2	150	300
Refrigerador	1	650	650
Congelador	1	500	500
Licuadora	2	50	100
Olla arrocera industrial	2	150	300
Dispensador de Jugos	1	80	80
Procesador de Alimentos	2	60	120
Balanza	2	40	80
Extractor de Olores	2	400	800

Motos	2	1700	3400
Computadora	1	1500	1500
Impresora-Fax	1	200	200
Caja Registradora	1	350	350
Teléfono	1	50	50
Aires Acondicionado	2	500	1000
Total			**9430**

2.4. Requerimiento de la Mano de Obra

Hicimos un sondeo en la península, específicamente en el cantón La Libertad y pudimos notar que si existe mano de obra preparada para este tipo de negocio. Es imprescindible conocer las especialidades y habilidades requeridas con objeto de cumplir cabalmente con todas las actividades que se necesitan para lograr los propósitos del negocio.

Conocido el tipo de empresa y, sobretodo, los objetivos de ésta hay que localizar mediante las diversas fuentes de reclutamiento al personal que reúna los requisitos para cada puesto, de acuerdo al perfil establecido.

Tabla 3. Balance General

BALANCE DE PERSONAL				
CARGOS	**# Pers.**	**Sueldo por persona**	**Total salario mensual**	**Salarios anuales**
Gerente General	1	450	450	5400
Administrador	1	300	300	3600
Supervisor de Personal	1	300	300	3600
Chef	1	380	380	4560
Cajero	1	180	200	2400
Asi. Limpieza y Mant.	1	180	180	2160
Nut. y M. Especializado	1	280	280	3360
Ayudante de Cocina	2	150	300	3600
Entrega Directa	4	150	600	7200
Entrega Domicilio	2	160	320	3840
TOTAL			**3310**	**39720**

2.5. Organigrama Funcional de la Empresa

En toda empresa se desarrollan, en un mismo tiempo, diversas funciones interrelacionadas que producen ciertos resultados, y la calidad y cantidad de estos son responsabilidad fundamental de los empleados que tienen a su cargo dichas funciones. Contaremos con personal necesario, y deberá salir adelante con todos sus recursos disponibles.

En el caso particular de nuestro negocio, se señalan las áreas funcionales y el bosquejo de organigrama más apropiados para nuestra mediana empresa:

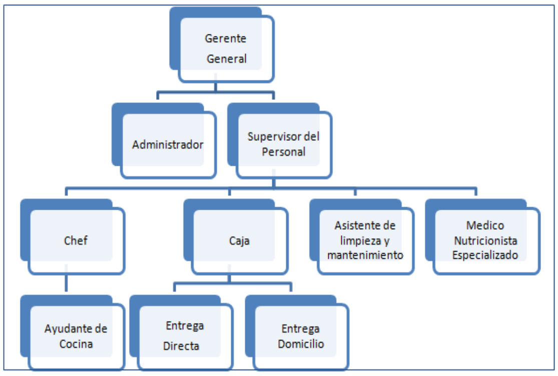

Figura 6. Organigrama del Restaurante

2.6. Marco Legal del Proyecto

La formalidad legal para la creación de una empresa se especifica en la Ley de Compañía, además de los Permisos de Funcionamiento del Municipio de La Libertad, del Departamento de Higiene, del Cuerpo de Bomberos, sacar el Registro Único de Contribuyentes, entre otros permisos.

3. Estudio Económico y Financiero

3.1. Inversiones y Financiamiento

Se invertirá en Equipos y Maquinarias, Muebles y Enseres, Equipos de Computación, entre otros. Para poder ejecutar este proyecto necesitamos una inversión de $14,476.00 dólares, por lo que hemos decidido hacer un préstamo el Banco del Pacífico por una cantidad de $ 10.133,20 dólares con un 9.16% de interés pagaderos a 10 años, también contaremos con un capital propio aportado por las tres socias de $ 4.342,80 dólares, es decir 70% mediante Financiamiento y 30% de Capital Propio.

Tabla 4. Inversión y Financiamiento

Inversión Total	$ 14.476,00
Financiamiento (70%)	$ 10,133.20
Capital Propio (30%)	$ 4,342.80
Interés	9.16%
Años	10

3.2. Presupuestos de Costos y Gastos

Los Costos de Producción representan los desembolsos de pago a la mano de obra directa, materiales directos, mano de obra indirecta, materiales indirectos. En cuanto a la Mano de Obra se refiere contaremos con Chef, ayudantes de cocina, así como la entrega a domicilio y meseros.

Tabla 5. Costos de Producción

SUELDO DE MANO DE OBRA			
Mano de Obra	**Suelo Mensual**	**Costo Anual**	
Mano de Obra Directa			**8160**
Chef	380	4560	
Ayudante de Cocina	300	3600	
Mano de Obra Indirecta			**11040**
Entrega Directa	600	7200	
Entrega Domicilio	320	3840	
TOTAL			**19200**

Existen otros costos, que a pesar de no estar ligados directamente a la producción, forman parte del restaurante, tal como son los de administración, ventas y varios. Estos gastos incluso aparecen en el Estado de Resultados, como gastos fijos ajenos a la producción.

Tabla 6. Costos Fijos

GASTOS FIJOS		
GASTOS	**DETALLES**	**T. ANUAL**
Gastos de Ventas	*Publicidad*	
	Medio Impreso	300
	Boletines	150
	Charlas empresas	120
	Gastos por Promoción	
	Imprevistos	50
Gastos de Administración	*Servicios Básicos*	
	Luz	1440
	Teléfono	960
	Agua	1200
	Sueldos Administrativos	
	Gerente	5400
	Administrador	3600
	Cajero	2400
	Nutricionista	3360
	Super. Personal	3600
	Asis. Limpieza	2160
	Alimentación del Personal	
	Gastos de Alquiler	
	Alquiler	3600
	Imprevistos	100
Gastos Varios	Transporte	600
	Artículos de Limpieza	265
	Gas	1000
Gastos Fijos Totales		**30305**

3.3. Resultados y Situación Financiera Estimados

A continuación se presenta el Estado de Resultado en el que se tomo en cuenta las obligaciones de ley como lo es el 15% de Participación de Trabajadores y el 35% de Impuesto a la Renta, dando así la respectiva Utilidad Neta que genera el proyecto, esta dado en periodos anuales, se hizo una proyección a 10 años.

Tabla 7. Utilidad Neta del Estado de Resultado

Años	Utilidad Neta	
1	$	1,266.91
2	$	3,430.25
3	$	5,738.93
4	$	8,202.26
5	$	10,830.15
6	$	13,633.13
7	$	16,622.41
8	$	19,809.88
9	$	23,208.20
10	$	26,830.82

Para calcular la tasa de descuento, hemos considerado el costo de la deuda y también el costo del capital propio, que considera la tasa libre de riesgo y la rentabilidad del mercado, así como el de la empresa.

La beta del negocio está dada por el riesgo del sector de restaurantes (Garden Fresh Restaurant Corp, USA) en la página de Yahoo Finance en Internet. Utilizando destrezas financieras hemos optado por utilizar el CAPM para obtener el costo de capital propio.

Tabla 8. Re

$$\mathbf{Re} = Rf + \beta * (Rm - Rf)$$
$$\mathbf{Re} = 4.26\% + 0.52 * (25{,}31\% - 4{,}26\%)$$
$$\mathbf{Re} = 15{,}20\%$$

Para calcular la TMAR es decir la tasa de descuento utilizamos el CCPP costo capital promedio ponderado.

Tabla 9. Tasa de Descuento

$$\mathbf{CCPP} = L * (Rd) * (1 - Tc) + (1 - L) * Re$$
$$\mathbf{CCPP} = 0.7 * (9.16\%) * (1 - 0.35) + (1 - 0.7) * 15{,}20\%$$
$$\mathbf{CCPP} = 8{,}72\ \%$$

Donde L representa el nivel de endeudamiento que es de 70 %, Rd tasa que cobra el banco por concedernos el préstamo es del 9,16%, Tc es el impuesto que se paga a nivel estatal que es del 35%. Con lo que obtenemos que la tasa de descuento sea de 8,72%.

El VAN es la suma de valores positivos (ingresos) y valores negativos (costos) que se producen en diferentes momentos. Debido a que el valor del dinero no es constante en el tiempo, es necesario descontar de cada periodo un porcentaje anual estimado como valor perdido por el dinero durante el periodo de inversión. Una vez descontado ese porcentaje se pueden sumar los flujos positivos y negativos. Si el resultado es mayor que cero significará que el proyecto es conveniente. Si es menor que cero no es conveniente.

Tabla 9. Flujo de Caja a 10 años

Año	Flujo Neto
0	-5015.91
1	435.13
2	2332.28
3	4355.40
4	6512.41
5	8811.72
6	11262.27
7	13873.53
8	16655.54
9	19618.97
10	27722.23
VAN	55510.78
TIR	35%
TMAR	9%

Para poder realizar el cálculo del VAN, es necesario obtener la tasa de descuento (TMAR= Tasa Mínima Atractiva de Retorno) que se aplicará para dicha operación. La tasa patrimonial que nos permitirá descontar el flujo generado por nuestro proyecto es de 9%. El valor del VAN para este proyecto es de $ 55510,78 debido a que este es un valor mayor que cero, resulta conveniente la realización del proyecto mediante el análisis VAN.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) corresponde a la determinación de la tasa interna que lleva a cero el valor actual neto del proyecto (VAN). Si la tasa resultante es mayor que los intereses pagados (*TIR> TMAR)* por el dinero invertido, el proyecto es conveniente. Caso contrario no resultaría conveniente la realización del mismo. De acuerdo a los cálculos realizados la TIR sobre la inversión es de 35% que es un valor superior a la tasa de descuento de 9% lo que indica que el proyecto es rentable mediante el análisis de la TIR.

Para el cálculo del pay-back, consideramos la misma rentabilidad de la tasa de descuento exigida 9% que utilizamos para el VAN. Vemos que el capital lo recuperamos en el séptimo año.

Tabla 10. PayBack

PAY BACK				
PERIODO	SALDO DE INVERSION	FLUJO DE CAJA	RENTABILIDAD EXIGIDA	RECUPERACION INVRSION
1	$ 14.476,00	$435,13	$ 1.263,70	-$828,56
2	$ 15.304,56	$2.332,28	$ 1.336,03	$996,25
3	$ 14.308,31	$4.355,40	$ 1.249,06	$3.106,34
4	$ 11.201,98	$6.512,41	$ 977,89	$5.534,52
5	$ 5.667,46	$8.811,72	$ 494,75	$8.316,98
6	$ -2.649,52	$11.262,27	$ -231,29	$11.493,57
7	$ -14.143,09	$13.873,53	$ -1.234,63	$15.108,17
8	$ -29.251,25	$16.655,54	$ -2.553,52	$19.209,06
9	$ -48.460,31	$19.618,97	$ -4.230,39	$23.849,36
10	$ -72.309,67	$27.722,23	$ -6.312,35	$34.034,58

3.4. Resultados Obtenidos

Este proyecto nos permite establecer las siguientes conclusiones: Al carecer en el Cantón La Libertad y en sus zonas aledañas un restaurante para diabéticos tenemos una ventaja ya que no tendríamos competencia directa, tenemos un gran nivel de aceptación de alimentos para diabéticos así como a personas que degustan de una alimentación sana.

Desde el punto de vista financiero podemos decir que el proyecto es viable ya que se obtuvo una tasa interna de retorno de 35% y su valor actual neto es de 55510,78. Al realizar los análisis podemos darnos cuenta que el proyecto es sensible al precio, a una disminución de precios provocaría un VAN negativo.

Como un riesgo para el restaurante seria la poca durabilidad de la materia prima como son las verduras y frutas. Tenemos una recuperación del capital al séptimo año la misma q se da por la adquisición de motos para brindar servicio a domicilio.

Se debería difundir este tipo de alimentación en las ciudades el país informando los beneficios de este tipo de alimentación, brindando salud y obteniendo beneficios.

4. Agradecimientos

La finalización de este trabajo se dio gracias al apoyo de muchas personas que de una u otra manera colaboraron a todos ellos va nuestro agradecimiento. De manera especial a Dios que nos da la oportunidad de culminar esta etapa de nuestras vidas, a nuestras familias que nos brindaron su apoyo incondicional, a todas las instituciones de la provincia de Santa Elena que nos proporcionaron buena información para nuestro proyecto y en especial un agradecimiento enorme a nuestro Director de Tesis el Ingeniero Constantino Tobalina ya que gracias a su guía pudimos finalizar con éxito este trabajo.

5. Referencias

[1] Blanco Adolfo. Formulación y Evaluación de Proyectos, Ediciones Torán, 4ta edición.
[2] Ilpes. Guía para la Presentación de Proyectos. Siglo XXI Editores. Décima edición.
[3] Mariotti John. Marketing. Mac Graw Hill.
[4] Diario El Telégrafo Artículo "Diabetes requiere de una norma para atención prioritaria", publicado el 6 de Agosto del 2008.
[5] Rafael Valle Rivera. Diabetes: Alternativas Naturales para Tratamiento y Prevención.
[6] http:// www.msp.gov.ec
[7] http:// www.diabetes.org
[8] http:// www.google.com.ec
[9] http:// www.yahoofinance.com
[10] http:// www.ecuadorinviete.com