



Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Mónica Robles Granda

Evelynn Cires Quintero

Elizabeth Calderón

**1.**

**INTRODUCCIÓN**

Nutrifood es una rentable oportunidad de negocios al ubicarlo en una de las zonas de

mayor crecimiento del cantón Samborondón.

El concepto de servicio de comida nutritiva a domicilio nace con la necesidad de prever

comida sana y de acuerdo a los requerimientos alimenticios de cada grupo de personas.

El servicio está orientado al estrato medio-alto y alto de Samborondón como de las

personas que laboran en las distintas empresas que se hallan en este sector. Nutrifood

proveerá contratos de servicio con anticipación a las empresas del sector.

El presente proyecto ha sido analizado para un período de tres años, asumiendo una tasa

de crecimiento del 6% anual, lo cual representa una probabilidad de éxito de

crecimiento del negocio bastante conservadora. Esta tasa de crecimiento se basó en la

estimación del incremento de habitantes en este sector el cual fue de 15% anual en una

nueva urbanización desde el año 2002 al 2005.

Se lo considera como una buena opción que satisface el déficit nutricional conservando

los nutrientes acodes al tipo de cliente.

**2.**

**OBJETIVOS**

Nuestro principal objetivo es ofrecer un servicio de alta calidad.

Además, la adquisición de un local propio a futuro realizando nuevas ampliaciones

en la infraestructura del negocio de acuerdo al crecimiento del mercado.

Cubrir una demanda de 2000 almuerzos mensuales equivalentes a 67 almuerzos

diarios aproximadamente.

Evaluar la posibilidad de nuevos servicios que incluyan cafetería, platos a la carta,

extendiendo las horas de atención a medida que las actividades del sector se

incrementen.

**3.**

**FACTORES DE ÉXITO**

1.

La tendencia moderna a eliminar el stress, llevar una vida saludable, no sólo basada

en ejercicios sino en una alimentación adecuada a un costo moderado.

1





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Mónica Robles Granda

Evelynn Cires Quintero

Elizabeth Calderón

2.

Con ambos miembros de la familia trabajando, la gente apenas tiene tiempo de

cocinar. Algunos incluso no tiene tienen tiempo para ir al restaurante. Es por eso que

pensamos en proporcionar la entrega a domicilio o a los lugares de trabajo.

3.

Negocio dirigido a todo tipo de clientes:

Dietas para Ovolactovegetarianos, lacto vegetarianos, vegetarianos, personas

con poca tolerancia a lactosa, diabéticos, hipertensos, personas que necesitan

disminuir el colesterol y triglicéridos, es decir un mercado no cubierto por

ningún otro tipo de servicio de comida similar.

**4.**

**ESTRATEGIA E IMPLEMENTACIÓN**

**ESTRATEGIA DE VENTA**

Los clientes se establecerán a través de los siguientes métodos:

a.

Promoción a través del uso de soportes impresos:

b.

Promoción a través de visitas personales

c.

Promoción a través de medios electrónicos

**ESTRATEGIA DEL PRECIO**

En base al análisis del mercado, se ha considerado que el precio óptimo del almuerzo

sobre una base de contenido genérica es de $2.50, el cual puede variar de acuerdo a las

especificaciones del régimen de dieta necesario para el cliente.

**TÁCTICAS DE VENTAS**

La comunicación con los clientes será signo de confianza especialmente en las gestiones

de venta.

**ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN**

Para el servicio de entrega del almuerzo se transporta los alimentos en bandejas

gastronómicas de acero inoxidable. Estas se mantendrán calientes en los chafer con

quemadores de alcohol.

**5.**

**ANÁLISIS ADMINISTRATIVO**

La empresa será constituida legalmente como una sociedad anónima, mediante el aporte

personal de sus socios y propietarios. La misma estará fundada por tres socios con

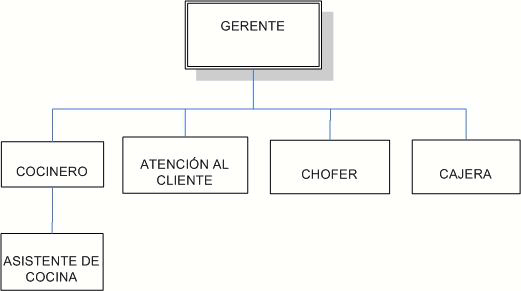
responsabilidades dentro de la operación de la empresa, su administración estará a cargo

de un gerente contratado, quien deberá presentar informes quincenales a los propietarios

2







Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Mónica Robles Granda

Evelynn Cires Quintero

Elizabeth Calderón

sobre el desenvolvimiento de las operaciones de la empresa y estará a cargo de todo el

personal.

**ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE NUTRIFOOD**

**6.**

**ANÁLISIS TÉCNICO**

**TECNOLOGÍA**

El negocio pretende contar con la tecnología apropiada tanto para el mantenimiento

como para la manipulación de los alimentos.

Es de restar que los alimentos serán verificados su procedencia y calidad de producto de

acuerdo a los estándares establecidos, su mantenimiento contará con la mejor tecnología

técnica que permita una buena conservación de los alimentos. La manipulación estará

resguardada por las normas de higiene en los establecimientos públicos, salvaguardando

el bienestar de los clientes.

**MAQUINARIAS Y EQUIPOS**

Todos los equipos son de tipo industrial

Las áreas de trabajo y manipuleo de la comida, tales como mesas, lavaderos, línea

autoservicio deben ser construidas en acero inoxidable.

Instalaciones de gas debidamente acondicionadas para este tipo de negocio.

Debido a la naturaleza del negocio los lavaderos deben ser industriales con su

respectiva trampa.

Nutrifood contará con un local cuya área de construcción es de 100m2.

3





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Mónica Robles Granda

Evelynn Cires Quintero

Elizabeth Calderón

**7.**

**ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO**

Se establece que el punto de equilibrio se alcanzará en el primer trimestre empezando

con 50 almuerzos diarios y llegando a 70 almuerzos al final del trimestre, es decir 2000

almuerzos mensuales aproximadamente.

El pronóstico de ventas es favorable a aún cuando nuestras estimaciones son

conservadoras, el mercado puede ampliarse progresivamente más allá del 6% calculado

para los años subsiguientes.

En cuanto a la inversión, se requiere de un capital de $15,000 financiados con un

préstamo de $10,000 y un aporte de los socios del capital restante. La mayor inversión

corresponde a la adquisición de instalaciones de equipo de cocina, mobiliario, y en

menor escala a costos en personal y movilización.

El flujo de caja alcanza un período de estabilidad después del cuarto mes, siendo los

siguientes meses positivos en su flujo de neto.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es de 69% y el Valor Actual Neto de la Inversión es

$16,502 como lo demuestran los estados financieros, lo cual permite ver que este

negocio si es rentable.

4