El gusto de comer bien para vivir saludable

Nutri diet

PROYECTO DE IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE NUTRICIÓN INTEGRAL EN LÍNEA

- Tatiana Aguirre Estrada
- Carlos Acebo Plaza
- Patricia Casal Terreros

El gusto de comer bien para vivir saludable

- Una nutrición adecuada es la base de una buena salud.

- Proyecto donde sea fácil explicar a los usuarios la relevancia del tema nutricional.

- Tiempo dedicado a diversas actividades impide mantener horarios alimenticios.

- Alimentación balanceada => enfermedades

Nutrición Integral

Definición: Elegir alimentos, en que forma combinarlos y en que cantidades. No significa comer mucho o poco, sino lo apropiado y lo que mejor hace a nuestro cuerpo.

Finalidad: Promover a que las personas conozcan sus necesidades alimenticias.

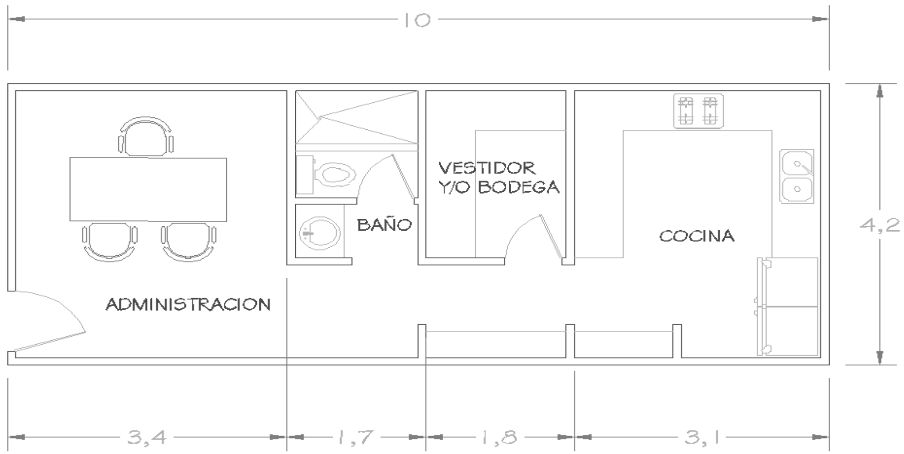
OBJETIVO GENERAL

Evaluar la factibilidad económica y financiera de establecer una empresa de servicio en línea que permita brindar un plan integral de nutrición.

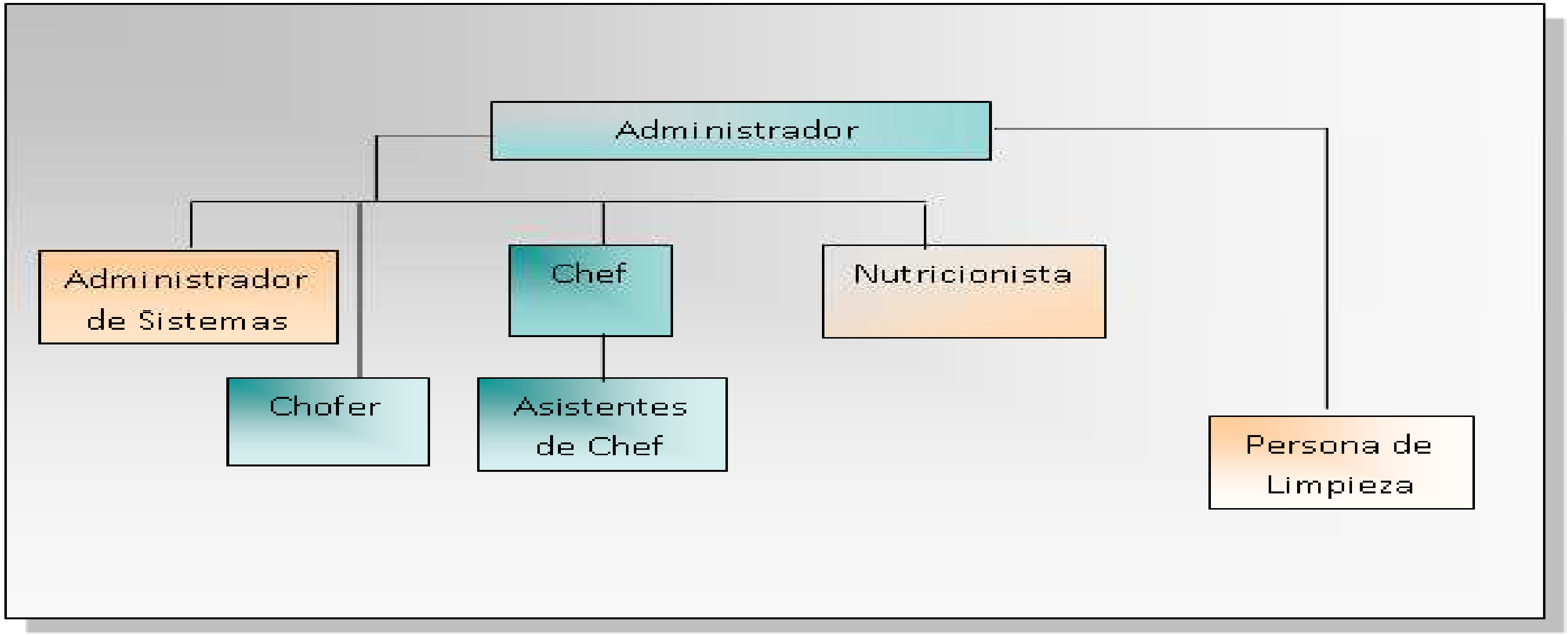
<u>Ubicación</u>: Sector céntrico

<u>Superficie de local</u>: Entre 40m2 y 60m2 aproximadamente.

<u>Distribución del local</u>:



ORGANIGRAMA



- Ingreso a la página web del sistema de Nutrición Integral: ww.nutridiet.com.
- Registro del Cliente.
- Selección del plan nutricional requerido.
- Aceptación del plan nutricional.
- Envió de información de pedido solicitado a la empresa.
- Preparación para despacho de orden.
- Persona encargada de realizar la entrega, retira pedido y hace entrega.
- Encuestas al cliente, para conocer si fue satisfactorio el servicio.

<u>Definición del problema</u>: Averiguar si hay una real necesidad en la ciudad por un Centro de Nutrición Integral.

<u>Necesidades de información:</u>

- ❖ Determinar clientes potenciales.
- ❖ Identificar nivel de conocimiento.
- ❖ Identificar los motivos por los cuales las personas no han contactado a un Centro de Nutrición Integral.
- ❖ Determinar la disposición de las personas.
- ❖ Medios informativos más eficaces para publicitar el servicio.

Población	Sobrepasa las 100.000 personas, ciudad de Guayaquil
Unidad muestral	Personas de 17 a 70 años, de nivel socioeconómico medio, medio alto y alto
Marco muestral	Personas presentes en centros comerciales, universidades y oficinas
Método de muestreo	Probabilístico aleatorio simple
Tamaño de la muestra	141 personas
Alcance	Ciudad de Guayaquil
Tiempo	Mes de noviembre de 2008

❖ Personas no tienen un conocimiento claro de lo que representa un Centro Integral de Nutrición.

❖ Grupo de edad con mayor interés: Personas con edades entre 25 y 45 años.

❖ El género no es un factor relevante para determinar futuros clientes.

❖ Existe un nivel de aceptación muy alto por parte de las personas una vez que tuvieron conocimiento del servicio que ofrece un Centro de Nutrición Integral.

- El medio para llegar rápido al cliente potencial, son los medios escritos:

    - Anuncios en periódicos.

- La mayoría de las personas no han contactado ni contrató el servicio que ofrece un Centro de Nutrición Integral por desconocimiento.

- El precio que las personas que contrataron un servicio similar es relativamente bajo.

MARKETING MIX

- **Producto** → **Paquete mensual** → **Desayuno. Almuerzo. Merienda.**

Información nutricional por porción

Crepes Exóticos
119 calorías
3 gramos de proteína
2 gramos de grasa
23gramos de carbohidratos
3 gramos de fibra
115 miligramos de sodio

Ensalada de frambuesas y pollo
165 calorías
3 gramos de grasa
14 gramos de carbohidratos
25 gramos de proteína

Carne rellena de vegetales
490 calorías
35 gramos de grasa
30.25 gramos de proteína
13 gramos de carbohidratos
105 miligramos de colesterol
280 miligramos de sodio
323 gramos de fibra

MARKETING MIX

- **Precio** → **$196.09**
- **Distribución** → **Canales de marketing directos**
- **Comunicación**

BALANCE INICIAL DEL CENTRO DE NUTRICION INTEGRAL

ACTIVOS	
CAJA - BANCOS	$ 27,630.73
INVERSIONES	
EQUIPOS	$ 780.00
EQUIPOS Y MUEBLES (OPER - ADM)	$ 7,304.24
EQUIPOS DE COMPUTO Y SOFTWARE	$ 2,244.00
EQUIPO DE TRANSPORTE	$ 4,800.00
GASTOS DE CONSTITUCION	$ 4,910.65
TOTAL ACTIVOS	**$ 47,669.62**

PASIVO	58%	$ 27,669.62
PRESTAMO BANCARIO	100%	$ 27,669.62
PATRIMONIO	42%	$ 20,000.00
ACCIONES ORDINARIAS	100%	$ 20,000.00
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		**$ 47,669.62**

PLAN DE FINANCIAMIENTO

DESCRIPCION	VALOR
VN	$ 27,669.62
CUPON	18%
PLAZO (AÑOS)	5

PRESTAMO BANCARIO				
AÑO	PAGO	CAPITAL	INTERESES	SALDO
0				$ 27,669.62
1	$8,848.13	$ 3,867.60	$ 4,980.53	$ 23,802.02
2	$8,848.13	$ 4,563.77	$ 4,284.36	$ 19,238.26
3	$8,848.13	$ 5,385.25	$ 3,462.89	$ 13,853.01
4	$8,848.13	$ 6,354.59	$ 2,493.54	$ 7,498.42
5	$8,848.13	$ 7,498.42	$ 1,349.72	$ 0.00
TOTAL	**$44,240.66**	**$27,669.62**	**$16,571.04**	**$64,391.71**

DEMANDA POTENCIAL

(*) POBLACION OBJETIVO	35387
(*) PORCENTAJE PORTER	5%
(*) PORCENTAJE POBLACION SEGMENTADA	21.23%
(+) POBLACION SEGMENTADA	421,188
(/) POBLACION TOTAL CIUDAD DE GUAYAQUIL	1,984,379
(*) PORCENTAJE COMPRADORES	43.20%
(=) DETERMINACION DE LA DEMANDA POTENCIAL	162
(*) FRECUENCIA ESPERADA	9.72
(* 12) ACEPTACION DE SERVICIO DE MANERA CONTINUA	81.00%
(=) CANTIDAD ESPERADA VENTA	1577
(/ 12) DEMANDA MENSUAL	131

COSTOS VARIABLES DE PRODUCCION

ESTADO COSTO Y PRODUCCION Y VENTAS	
DESCRIPCION	**VALOR**
MATERIA PRIMA	$ 154,128.70
MANO DE OBRA	$ 14,127.00
COSTOS INDIRECTOS	$ 25,006.12
TOTAL COSTOS INVERSION PRODUCCION	$ 193,261.81
DISPONIBLE	$ 193,261.81
(-) INV. FINAL PRODUCTO TERMINADO	$ 0.00
TOTAL COSTO VARIABLE DE PRODUCCION	**$ 193,261.81**

(+) TOTAL COSTO VARIABLE DE PRODUCCION	$ 193,261.81
(/) # UNIDADES (CLIENTES)	1577
(=) COSTO VARIABLE DE PRODUCCION UNITARIO	**$ 122.55**

FLUJO DE CAJA

DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
(+) INGRESO		**$ 309,218.90**	**$ 318,495.47**	**$ 328,050.33**	**$ 337,891.84**	**$ 348,028.60**	**$ 358,469.46**	**$ 369,223.54**	**$ 380,300.25**	**$ 391,709.25**	**$ 403,460.53**
(-) EGRESOS		**$ 273,689.84**	**$ 279,473.21**	**$ 285,430.08**	**$ 291,565.65**	**$ 297,885.30**	**$ 304,394.53**	**$ 311,099.04**	**$ 318,004.69**	**$ 325,117.51**	**$ 332,443.71**
COSTOS OPERACIONALES		**$ 192,779.00**	**$ 198,562.37**	**$ 204,519.24**	**$ 210,654.81**	**$ 216,974.46**	**$ 223,483.69**	**$ 230,188.20**	**$ 237,093.85**	**$ 244,206.67**	**$ 251,532.87**
COSTOS FIJOS		**$ 80,910.84**	**$ 80,910.84**	**$ 80,910.84**	**$ 80,910.84**	**$ 80,910.84**	**$ 80,910.84**	**$ 80,910.84**	**$ 80,910.84**	**$ 80,910.84**	**$ 80,910.84**
(=) UTILIDAD BRUTA		$ 35,529.06	$ 39,022.26	$ 42,620.26	$ 46,326.19	$ 50,143.30	$ 54,074.92	$ 58,124.50	$ 62,295.56	$ 66,591.75	$ 71,016.83
(-) DEPRECIACION		$ 2,328.25	$ 2,328.25	$ 2,328.25	$ 2,328.25	$ 2,328.25	$ 2,328.25	$ 2,328.25	$ 2,328.25	$ 2,328.25	$ 2,328.25
(-) AMORTIZACION DE GASTOS DE ARRANQUE		$ 491.07	$ 491.07	$ 491.07	$ 491.07	$ 491.07	$ 491.07	$ 491.07	$ 491.07	$ 491.07	$ 491.07
(-) INTERESES		$ 4,980.53	$ 4,284.36	$ 3,462.89	$ 2,493.54	$ 1,349.72	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		$ 27,729.22	$ 31,918.58	$ 36,338.05	$ 41,013.33	$ 45,974.27	$ 51,255.61	$ 55,305.18	$ 59,476.24	$ 63,772.43	$ 68,197.51
(-) APORTACION DE TRABAJADORES (15%)		$ 4,159.38	$ 4,787.79	$ 5,450.71	$ 6,152.00	$ 6,896.14	$ 7,688.34	$ 8,295.78	$ 8,921.44	$ 9,565.86	$ 10,229.63
(=) UTILIDAD DESPUÉS DE APORTACIONES		$ 23,569.84	$ 27,130.80	$ 30,887.35	$ 34,861.33	$ 39,078.13	$ 43,567.27	$ 47,009.40	$ 50,554.81	$ 54,206.57	$ 57,967.88
(-) IMPUESTO A LA RENTA (25%)		$ 5,892.46	$ 6,782.70	$ 7,721.84	$ 8,715.33	$ 9,769.53	$ 10,891.82	$ 11,752.35	$ 12,638.70	$ 13,551.64	$ 14,491.97
(=) UTILIDAD NETA		**$ 17,677.38**	**$ 20,348.10**	**$ 23,165.51**	**$ 26,146.00**	**$ 29,308.60**	**$ 32,675.45**	**$ 35,257.05**	**$ 37,916.10**	**$ 40,654.93**	**$ 43,475.91**
(+) DEPRECIACION		$ 2,328.25	$ 2,328.25	$ 2,328.25	$ 2,328.25	$ 2,328.25	$ 2,328.25	$ 2,328.25	$ 2,328.25	$ 2,328.25	$ 2,328.25
(+) AMORTIZACION DE GASTOS DE ARRANQUE		$ 491.07	$ 491.07	$ 491.07	$ 491.07	$ 491.07	$ 491.07	$ 491.07	$ 491.07	$ 491.07	$ 491.07
(-) DESEMBOLSO DE CAPITAL		$ 3,867.60	$ 4,563.77	$ 5,385.25	$ 6,354.59	$ 7,498.42	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO		**$ 16,629.09**	**$ 18,603.64**	**$ 20,599.58**	**$ 22,610.72**	**$ 24,629.49**	**$ 35,494.76**	**$ 38,076.37**	**$ 40,735.42**	**$ 43,474.24**	**$ 46,295.23**
(-) INVERSION INICIAL	-$ 20,038.89										
(-) CAPITAL DE TRABAJO	-$ 27,630.73										
VALOR DE SALVAMENTO											$ 1,533.02
(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO TOTAL	**-$ 47,669.62**	**$ 16,629.09**	**$ 18,603.64**	**$ 20,599.58**	**$ 22,610.72**	**$ 24,629.49**	**$ 35,494.76**	**$ 38,076.37**	**$ 40,735.42**	**$ 43,474.24**	**$ 47,828.25**
SALDO INICIAL DE CAJA		$ 27,630.73	$ 39,271.10	$ 52,293.65	$ 66,713.35	$ 82,540.86	$ 99,781.50	$ 124,627.84	$ 151,281.30	$ 179,796.09	$ 210,228.06
(+) FLUJO NETO DE EFECTIVO TOTAL		$ 16,629.09	$ 18,603.64	$ 20,599.58	$ 22,610.72	$ 24,629.49	$ 35,494.76	$ 38,076.37	$ 40,735.42	$ 43,474.24	$ 47,828.25
(-) DIVIDENDOS 30%		-$ 4,988.73	-$ 5,581.09	-$ 6,179.87	-$ 6,783.22	-$ 7,388.85	-$ 10,648.43	-$ 11,422.91	-$ 12,220.63	-$ 13,042.27	-$ 14,348.47
(=) SALDO FINAL DE CAJA		**$ 39,271.10**	**$ 52,293.65**	**$ 66,713.35**	**$ 82,540.86**	**$ 99,781.50**	**$ 124,627.84**	**$ 151,281.30**	**$ 179,796.09**	**$ 210,228.06**	**$ 243,707.83**

CÁLCULO DEL CAPM

TASA LIBRE DE RIESTO (RF)	2,52%
BETA (MERCADO RESTAURANTES)	0,88
PRIMA DE RIESGO DE MERCADO RESTAURANTE	8,10%
CAPM INICIAL	7,40%
RIESGO PAIS	34,91%
CAPM FINAL (CON RIESGO PAIS)	**42,31%**

CÁLCULO DE TMAR

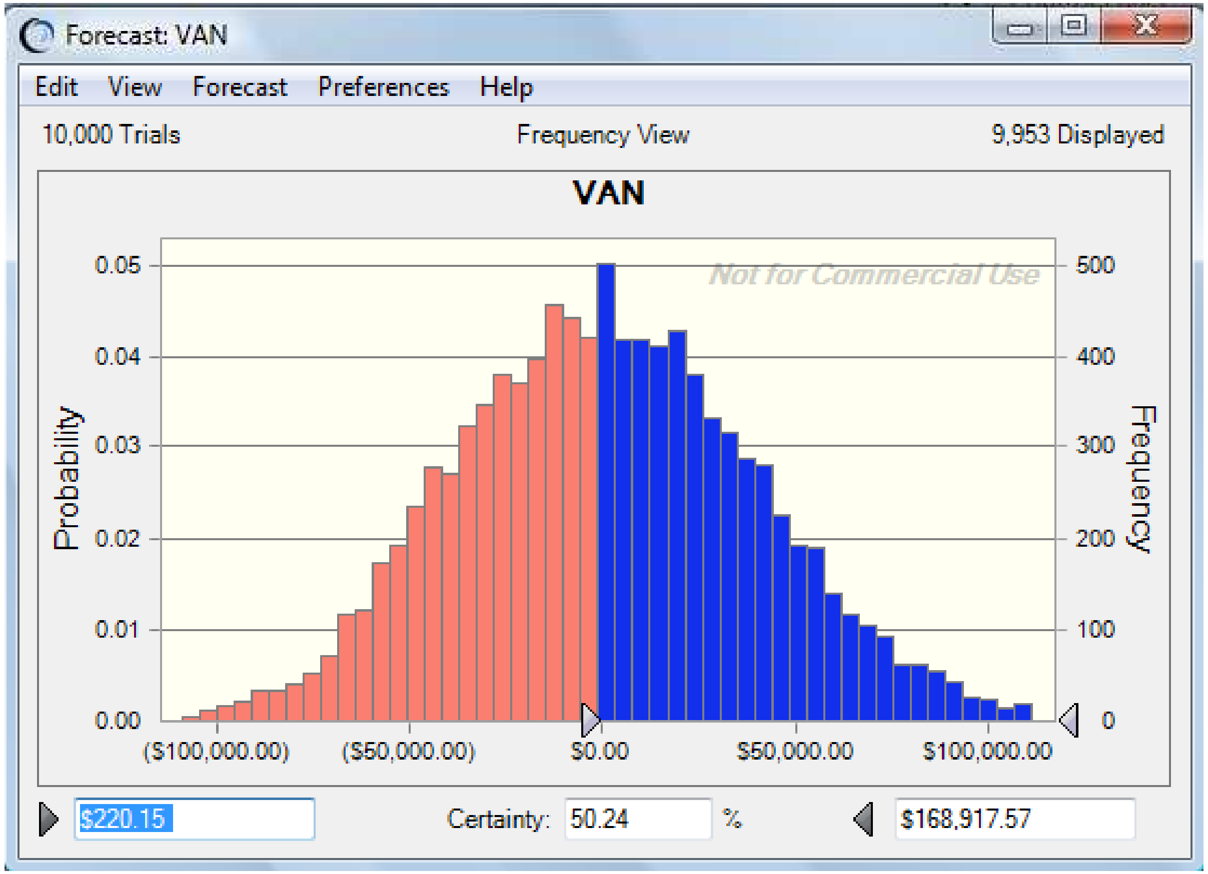
NIVEL DE APALANCAMIENTO	**58%**
TASA ANUAL	**18%**
PATRIMONIO	**42%**
CAPM FINAL	**42,31%**
TMAR (EN BASE AL CCPP)	**28,21%**

TIR = 45%

VAN = $2,256.58

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Probabilidad de VAN positivo 50.24%



CONCLUSIONES

- El servicio de nutrición integral existe en el mercado, el proyecto planteado ofrece una nueva forma de adquisición a través del internet.

- Existe de manera general interés de las personas en adquirir el servicio.

- El proyecto desde el punto de vista financiero es viable.

- Ofrecer servicios alternos, aprovechando los registros de clientes existentes.
- Incorporar planes nutricionales dirigido para otros segmentos.
- Ampliar la cobertura del servicio.