



NUTRIBÈTICS



**CORRE, MENJA I DIGEREIX
AMB SALUT**

UVIC

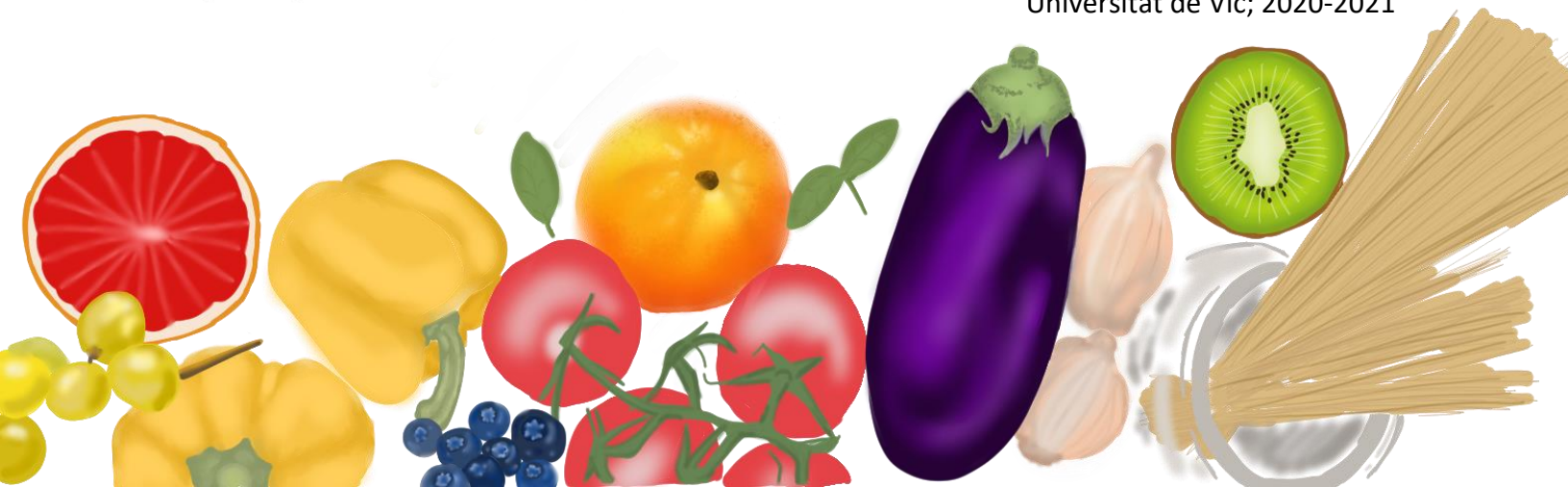
UNIVERSITAT DE VIC
UNIVERSITAT CENTRAL
DE CATALUNYA

CAROLINA VALERA RUIZ

TFG INNOVA

TUTORA: ELISENDA TERRATS

Universitat de Vic; 2020-2021



INDEX

INDEX.....	2
1. RESUM EXECUTIU.....	9
2. PROJECTE I OBJECTIUS	10
2.1 La idea	10
2.2 Per què?	10
2.3 Els promotors	11
2.4 La Missió.....	12
2.5 Objectius	12
3. PRODUCTE I MERCAT	15
3.1. Producte: Visió General.....	15
3.2. Punts forts i avantatges.....	15
3.3. El client	15
3.4. Target	17
3.5. Mercat potencial	18
3.5.1 Estudi secundari:	19
3.5.2 Estudi primari:	25
3.6. Anàlisi PEST	42
3.6.1 Polítics	43
3.6.2 Econòmics	44
3.6.3 Socials	46
3.6.4 Tecnològics	47
3.6.5 Ecològics	47
3.6.6 Legals.....	48
4. COMPETITIVITAT	49
4.1 Competència	49
4.2 Principals competidors.....	50
4.3 Anàlisi comparatiu.....	61



4.4	Posicionament.....	63
4.5	Diferenciació.....	66
4.6	Conclusions.....	67
5.	PLA DE MÀRQUETING.....	68
5.1	DAFO - CAME.....	68
5.1.1	DAFO.....	69
5.1.2	CAME.....	70
5.2	Política de producte o servei.....	71
5.2.1	Servei ecobotiga.....	72
5.2.2	Servei consulta nutricional.....	73
5.2.3	Política de preus (promocions i descomptes).....	75
5.3	Comunicació.....	76
5.3.1	Logo.....	76
5.3.2	Eslògan.....	77
5.4	Política de publicitat.....	78
5.4.1	Tríptics.....	78
5.4.2	Targetes de visita.....	79
5.4.3	Anuncis a diaris (digital).....	80
5.4.4	Anuncis radiofònics.....	81
5.4.5	Xarxes socials.....	82
5.5	Pla d'accions de màrqueting.....	83
5.6	Ubicació.....	87
6.	PLA DE VENTES.....	89
6.1	PLA DE VENTES ANUALS.....	89
6.1.1	Pla de vendes de la botiga.....	91
6.1.2	Pla vendes de la consulta.....	92
7.	RECURSOS HUMANS.....	94
7.1	Organització funcional.....	94
7.2	Descripció de llocs de treball i condicions de treball i remuneratives.....	95



7.2.1	Director general	95
7.2.2	Recursos Humans	95
7.2.3	Responsable de Vendes i Comercial.....	95
7.2.4	Responsable Econòmic- Financer.....	97
7.2.5	Responsable de Màrqueting i comunicació	97
7.3	Pla de recursos humans	98
8.	ASPECTES LEGALS I SOCIETARIS	99
8.1	Forma jurídica	99
8.2	Tràmits de constitució.....	100
8.3	Obligacions legals (comptables, fiscals, laborals)	100
8.4	Permisos	101
9.	PLA D'OPERACIONS	103
9.1	Procés d'operacions	103
9.1.1	Procés d'operacions de la botiga	103
9.1.2	Procés d'operacions de la consulta.....	103
9.2	Infraestructures. Ubicació de l'establiment.....	107
9.3	Determinació del cost del servei/producte.....	109
9.4	Equipament/Utillatge.....	114
9.5	Proveïdors	117
10.	PLA ECONÒMIC- FINANCER.....	118
10.1	Pla d'inversions inicial L.....	118
10.2	Pla de finançament inicial	119
10.3	El compte de resultats provisional (a 3 anys).....	120
10.4	Les provisions de tresoreria	120
10.5	Llindar de rendibilitat	121
10.6	Temps de recuperació de la inversió inicial (PAYBACK)	122
10.7	Valor actual net (VAN).....	122
10.8	Taxa de retorn intern (TIR)	122
11.	CONCLUSIONS	123



11.1	Oportunitat	123
11.2	Risc	123
11.3	Rendibilitat	123
11.4	Punts forts del projecte.....	124
BIBLIOGRAFIA.....		125
ANNEXOS.....		128

INDEX IL·LUSTRACIONS (GRÀFICS, IMATGES...)

<i>Il·lustració 1: Factor de risc de mortalitat prematura a Espanya al 20216. Extret de “les 10 principals causes de defunció” de OMS (2018) https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/the-top-10-causes-of-death</i>	19
<i>Il·lustració 2: Nombre d'adults (20-79 anys) amb diabetis a nivell mundial. Extret de FID (2019) https://www.diabetesatlas.org/en/sections/demographic-and-geographic-outline.html</i>	20
<i>Il·lustració 3:Prevalença diabetis en adults d'entre 20 i 79 anys en 2019, 2030 i 2045. Extret de FDI (2019).</i>	21
<i>Il·lustració 4: Evolució taxa d'incidència de diabetis tipus 1 (en menors de 30 anys). Per grups d'edat, 2011-2019. Extret de Observatori de la Salut (2020).</i>	22
<i>Il·lustració 5: Resultats de la pregunta “Quina edat tens?”</i>	27
<i>Il·lustració 6: Resultats a la pregunta “Quins estudis tens”</i>	27
<i>Il·lustració 7: Resultats a la pregunta “Tens fills?</i>	28
<i>Il·lustració 8: Resultats a la pregunta “Estàs embarassada?”</i>	28
<i>Il·lustració 9: Resultats a la pregunta “Vols quedar-te embarassada?”</i>	29
<i>Il·lustració 10: Resultats a la pregunta “Coneixes la importància d'una bona alimentació durant l'embaràs?</i>	29
<i>Il·lustració 11: Resultats a la pregunta “Creus que l'alimentació de la mare durant l'embaràs condiona la salut futura del nadó?”</i>	30
<i>Il·lustració 12: Resultats a la pregunta “Coneixes quins són els riscos d'una mala alimentació durant l'embaràs?”</i>	30
<i>Il·lustració 13: Resultats a la pregunta “L'has patit o l'estàs patint?</i>	31
<i>Il·lustració 14: Resultats a la pregunta “Coneixes què és la diabetis gestacional?”</i>	31
<i>Il·lustració 15: Resultats a la pregunta “Aniries a una consulta nutricional especialitzada en l'embaràs i nutrició infantil, per tal de seguir una bona alimentació durant l'embaràs?”</i>	32



Il·lustració 16: Resultats a la pregunta “Hi aniries si patissis diabetis gestacional?” 33

Il·lustració 17: Resultats a la pregunta “Quin preu estaries disposada a pagar per una visita?” 33

Il·lustració 18: Resultats a la pregunta “Sexe”..... 36

Il·lustració 19: Resultats a la pregunta “Quina edat tens?” 36

Il·lustració 20: Resultats a la pregunta “Quins estudis tens?” 37

Il·lustració 21: Resultats a la pregunta “Tens fills?” 37

Il·lustració 22: Resultats a la pregunta “Practiques algun esport?” 38

Il·lustració 23: Resultats a la pregunta “Pateixes alguna d’aquestes malalties?..... 38

Il·lustració 24: Resultats a la pregunta “Creus que l’alimentació pot condicionar la teva salut futura i/o la dels teus fills?” 39

Il·lustració 25: Resultats a la pregunta “Coneixes quins són els riscos d’una alimentació inadequada si pateixes alguna de les malalties indicades abans?” 39

Il·lustració 26: Resultats a la pregunta “Coneixes què és la diabetis?” 40

Il·lustració 27: Resultats a la pregunta “Sabies que amb un canvi nutricional i amb la pràctica d’activitat física es pot pal·liar o reduir els riscos de les complicacions diabètiques?” 40

Il·lustració 28: Resultats a la pregunta “Aniries a una consulta nutricional especialitzada en diabetis per tal de rebre formació diabetològica i nutricional adequada a la teva situació?” 41

Il·lustració 29: Resultats a la pregunta “Hi aniries si la patissis”? 41

Il·lustració 30: Resultats a la pregunta “Quin preu estaries disposat/da a pagar per una visita?” .. 42

Il·lustració 31: Taxa trimestral. Extret INE (2020)
<https://www.ine.es/consul/serie.do?s=CNTR4893&nocab=1%23FFF8DC>..... 45

Il·lustració 32: Taxa anual en %. Extret INE (2020)
<https://www.ine.es/consul/serie.do?s=CNTR4892&nocab=1%23FFF8DC>..... 45

Il·lustració 33: Piràmide de població a Espanya (2018-2033). Extret de “Proyecciones de población 2018”. Instituto Nacional de Estadística (2018). https://www.ine.es/prensa/pp_2018_2068.pdf.. 47

Il·lustració 34: Comparativa de NUTRIBÈTICS amb la competència en funció de l’especialització i proximitat 64

Il·lustració 35: Comparativa de NUTRIBÈTICS amb la competència en funció del personal especialitzat i el preu..... 65

Il·lustració 36: Imatge bossa KPP personalitzada amb logotip NUTRIBÈTICS 72

Il·lustració 37: Imatge del joc “Què he de menjar?” 74

Il·lustració 38: Representació joc “Quants sucres tinc?” per nens. 75



<i>Il·lustració 39: Imatge costos impressió 1000 tríptics a https://www.imprentaonline.net/tripticos</i>	79
<i>Il·lustració 40: Imatge targeta visita (vista davant i darrere).</i>	80
<i>Il·lustració 41: Tarifes web del Diari de Terrassa publicades a https://www.diarideterrassa.es/estaticos/pdf/tarifasweb.pdf</i>	80
<i>Il·lustració 42: Tarifa de preus Grup Godó per La Vanguardia publicades a https://www.godostrategies.com/tarifas/</i>	81
<i>Il·lustració 43: Tarifes Godó Strategies 2021 publicades a https://www.godostrategies.com/tarifas/</i>	82
<i>Il·lustració 44: Imatge de la targeta de fidelització</i>	84
<i>Il·lustració 45: Ubicació del local a Google Maps</i>	87
<i>Il·lustració 46: Vistes del local en diferents perspectives.</i>	88
<i>Il·lustració 47: Vista a carrer Galileu des de dins del local.</i>	88
<i>Il·lustració 48: Imatge del lavabo.</i>	88
<i>Il·lustració 49: Vista frontal de la façana.</i>	88
<i>Il·lustració 50: Organigrama estructural i jeràrquic de Nutribètics.</i>	94
<i>Il·lustració 51: Ubicació de Nutribètics respecte de la competència.</i>	107
<i>Il·lustració 52: Imatge figurada dels dosificadors de la botiga.</i>	108
<i>Il·lustració 53: Logotip de Vegalife.</i>	117
<i>Il·lustració 54: Logotip d'Ecomuesli.</i>	117

INDEX TAULES

<i>Taula 1: Prevalença diabetis i projecció a 2030 i 2045 a nivell mundial.</i>	21
<i>Taula 2: Població a Catalunya per províncies segons cens 2011.</i>	24
<i>Taula 3: Població província de Barcelona amb diabetis.</i>	24
<i>Taula 4: Anàlisi PEST</i>	43
<i>Taula 5: Anàlisi DAFO</i>	69
<i>Taula 6: Anàlisi CAME</i>	71
<i>Taula 7: Preus consulta</i>	76
<i>Taula 8: Quota de mercat a botiga i consulta</i>	91
<i>Taula 9: Quota de mercat en diferents escenaris</i>	91



Taula 10: Pla de vendes botiga mensual segons diferents escenaris	92
Taula 11: Pla de vendes anual de la botiga i per mesos.....	92
Taula 12: Pla de vendes de Consulta.....	92
Taula 13: Pla de vendes anual botiga i per mesos	93
Taula 14: Llistat aliments en estoc dos mesos qualsevol.....	109
Taula 15: Llistat d'aliments en estoc dos mesos qualsevol.....	110
Taula 16: Llistat d'aliments en estoc dos mesos qualsevol.....	111
Taula 17: Llistat d'aliments en estoc dos mesos qualsevol.....	112
Taula 18: Llistat de fruites i verdures disponibles segons temporada.....	113
Taula 19: Pla d'inversió inicial	118
Taula 20: Pla de financiació i fons de maniobra.....	119
Taula 21: Previsió de vendes, benefici net i Punt Mort Anual a 3 anys.	120
Taula 22: Previsió de tresoreria	121



1. RESUM EXECUTIU

Nutribètics és un projecte que neix per tractar de manera especialitzada persones amb diabetis tipus 1 que volen practicar esport per afició-professió o perquè el volen integrar en les seves vides com a part del seu tractament. A més, es tractaran aquelles persones que pateixen qualsevol altre tipus de diabetis o malalties metabòliques donat que moltes vegades aquestes estan vinculades d'alguna manera a la diabetis. Com a clínica especialitzada en esport, també s'atendran a persones esportistes que volen millorar el seu rendiment.

L'alimentació saludable passa també per una alimentació sostenible que cuidi del medi ambient. El tret diferencial de Nutribètics és que, a més de clínica, és una ecobotiga de productes ecològics i de proximitat de venda a granel que minimitza els envasos plàstics i contaminants.

El client disposarà dels serveis de Nutribètics a preus adequats, la primera visita a 90 € donada l'especialització de la consulta, la segona a 60 € i el seguiment a 40 €. A més, podran optar a tallers d'educació diabetològica a 35 € amb opció d'escollir un lot de descompte que inclou els tres per 90 €. Finalment, es premiarà la fidelització dels clients tant de la clínica com de la botiga amb un descompte del 4% mitjançant el tràmit de la targeta de fidelització.

La posada en marxa de Nutribètics requereix una inversió inicial de 40.500 € i està prevista una obtenció de beneficis de 35.400 € tot i considerar l'escenari pessimista en el pla de vendes. És important destacar que es recupera la inversió abans de finalitzar el primer any. Altres dades econòmiques a destacar és que el VAN és positiu i el TIR de 101,49% predient que la rendibilitat del negoci és alta.

En conclusió, Nutribètics requereix una inversió moderada que dóna beneficis des del primer any. És una eina perquè la societat canviï els seus hàbits i cuidi la seva salut i la del planeta.



2. PROJECTE I OBJECTIUS

2.1 La idea

La idea d'aquest projecte és la creació d'un espai que combinarà dues seccions independents, però que es retroalimentaran mútuament. La primera secció estarà dedicada a l'atenció nutricional i dietètica especialitzada en pacients que pateixen diabetis tipus 1 i altres variants i volen fer esport de forma segura per la seva salut però sense deixar de banda la resta d'àmbits de la nutrició. Aquesta secció es complementarà amb una consulta de psicologia i d'entrenador personal per tal que els pacients puguin superar les seves dificultats atenent tots els aspectes. La segona secció és un espai d'eco botiga amb productes ecològics i de proximitat per tal d'oferir als clients productes que cuidin el medi ambient i la seva alimentació.

La vida és molt dinàmica actualment i per tal de facilitar l'assistència a consulta i que tothom pugui rebre un acompanyament proper oferirem consultes físiques, però també en línia. La botiga oferirà el servei de menús i llista de la compra a domicili amb instruccions per cuinar tot en un dia. Així els clients no hauran de perdre el temps en fer la llista setmanal de la compra ni en preparar els menús setmanals.

2.2 Per què?

El motiu de crear una empresa d'aquestes característiques és perquè tinc diversos familiars que pateixen diabetis i moltes vegades els ha suposat un esforç molt gran aconseguir controlar les seves glicèmies. Tenir una persona propera a qui recórrer amb els dubtes i a qui demanar consells per la pràctica esportiva els hagués ajudat molt. Per altra banda, al llarg dels meus estudis he interioritzat la necessitat en la societat d'una clínica que tracti la diabetis i l'esport de manera integrada i que els permeti dur una vida normal. La tendència creixent de malalties cròniques com la diabetis, però també d'altres com l'obesitat, malalties relacionades amb el sistema cardiovascular té un origen comú en l'alimentació. Podem disminuir la seva prevalença mantenint una alimentació i estil de vida saludables. Cada vegada la gent n'és més conscient i cada dia hi ha més persones preocupades per la



seva alimentació, però la desinformació és molt evident. Trobo que és un repte poder aportar la meua ajuda com a dietista-nutricionista perquè persones amb malalties d'aquest tipus puguin dur la vida que desitgen amb normalitat.

2.3 Els promotors



La Carolina Valera és una entusiasta de la nutrició i de l'esport. Al llarg de la seva vida laboral ha acumulat experiència en gestió d'empresa i ara en nutrició i dietètica. Els seus inicis van ser estudiar Enginyeria Tècnica i a continuació va entrar a treballar a l'empresa familiar dedicada a les instal·lacions en obra nova, rehabilitacions, indústria i obra pública. Tenia responsabilitats com a enginyera, però com a empresa familiar petita també gestionava equips de treball, vendes, costos, recursos humans i facturació. Ràpidament va entrar en aquest món i a fer-se un nom entre els despatxos d'arquitectura i constructores. Gaudia d'aquesta feina, però sempre li perseguia un buit interior. Tot i que tractava amb persones li faltava una part més humana que no es limités al món tècnic i a fer números.

A continuació, va entrar a treballar com a responsable peninsular de departament de vendes en una multinacional. Novament altes responsabilitats a on es barrejava el món tècnic, les vendes, els costos, la gestió de recursos humans, la iniciativa i la proactivitat. Però novament li seguia faltant alguna cosa.

Fa cinc anys va decidir fer un canvi d'orientació de la seva vida. Amb problemes digestius des de la infància, va decidir que ja era hora de ficar-se de ple en el món de la nutrició, un món que sempre l'ha apassionat, però a causa de les circumstàncies no li havia pogut dedicar el temps suficient.

Ara, a punt de finalitzar el grau, es disposa a emprendre un negoci que l'ompli a on pot tractar les persones des d'una perspectiva totalment diferent de com ho havia fet fins ara. Ajudar els altres a millorar la seva salut a través de la nutrició.

Té els coneixements necessaris tant de gestió d'empresa com de nutrició per emprendre aquest nou projecte. Una clínica dedicada a la diabetis i a l'esport, ambdues fusionades per



aquells diabètics que volen practicar esport d'una forma segura i a més a més oferir aliments ecològics i de proximitat a aquells que volen cuidar-se i cuidar el medi ambient.

2.4 La Missió

La missió és ser referent de la diabetis infantil dins l'esport a la província de Barcelona. Dins aquesta missió està inclòs el reconeixement de la meua empresa i la imatge de bon servei als meus clients amb el bon tracte a usuaris i clients.

2.5 Objectius

Els objectius els traçarem complint amb les indicacions SMART que fan que els objectius siguin metes concretes que ens permetran analitzar de manera sistemàtica el nostre rendiment i esforços:



- **Específics**: vol dir que se centren en una tasca, aspecte o acció concret.
- **Mesurable**: en aquest cas la meta haurà de ser específica i mesurable amb eines que disposem.
- **Assolible**: l'objectiu es pot realitzar amb les circumstàncies que hi ha.
- **Rellevant**: haurà d'estar en línia amb els objectius generals de l'empresa.
- **Temporal**: l'objectiu està acotat a un temps concret.



Els objectius el primer any per la clínica serien:

<ul style="list-style-type: none"> • Donar a conèixer el centre-ecobotiga entrant en contacte amb les escoles del Vallès Oriental i Occidental.
<ul style="list-style-type: none"> • Captar pacients/ clients fent difusió a xarxes socials.
<ul style="list-style-type: none"> • Treballar el contacte amb associacions de diabetis, AMPA d'escoles i AFA d'instituts per fer xerrades, tallers i revisió de menús.
<ul style="list-style-type: none"> • Aconseguir la fidelització el 40% de les primeres visites.
<ul style="list-style-type: none"> • Assegurar una facturació que cobreixi els costos i despeses d'obertura i els que es generin al llarg del primer any.
<ul style="list-style-type: none"> • Aconseguir que el 50% dels pacients de la clínica comprin a l'ecobotiga.
<ul style="list-style-type: none"> • Assegurar que el 35% dels pacients provenen de l'ecobotiga.
<ul style="list-style-type: none"> • Creació de la pàgina web conjunta clínica-ecobotiga.
<ul style="list-style-type: none"> • Creació de portals de divulgació científica a l'Instagram i a Facebook. Un per la clínica i un segon perfil per l'ecobotiga. Aquí publicaran les infografies setmanals referents a la pràctica esportiva amb diabetis i en l'altre la publicació de post d'alimentació saludable, promocions, tallers...
<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolupar els menús estàndard i adaptats a diferents tipus de dietes omnívora, vegana, ovolactovegetariana i sense gluten.

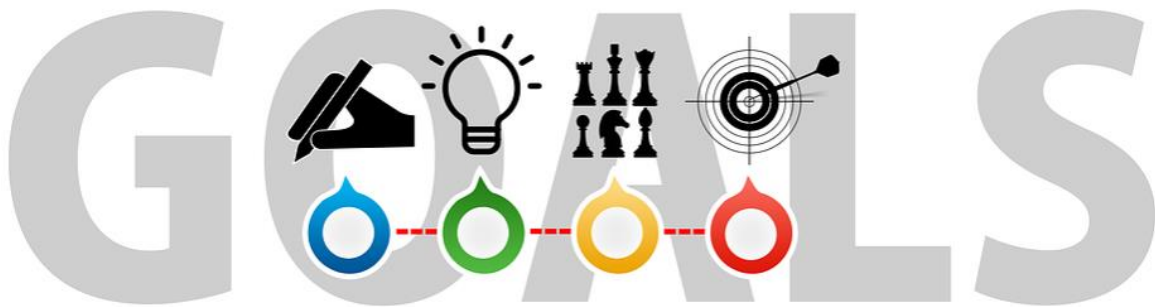
Els objectius del segon any:

<ul style="list-style-type: none"> • Obtenir reconeixement de marca sortint en programes de ràdio i diaris locals del Vallès Oriental i Occidental.
<ul style="list-style-type: none"> • Assegurar el benefici esperat al tancament del segon any.
<ul style="list-style-type: none"> • Llançament de menús i llistes de la compra- batch cooking.
<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolupar els menús estàndard i adaptats a diferents tipus de dietes adaptades a al·lèrgies i intoleràncies, baixa en histamina.
<ul style="list-style-type: none"> • Ampliar cartera de clients/pacients un 50%.
<ul style="list-style-type: none"> • Ampliar contactes amb escoles del Maresme i Badalona. Oferir serveis per fer xerrades, sensibilització a la diabetis, educació als mestres en la diabetis, alimentació saludable, assessorament, tallers i formacions.



Els objectius del tercer any i endavant:

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Creació d'espai de formació a professionals i futurs professionals en la diabetis-esport-nutrició. |
| <ul style="list-style-type: none">• Ampliació dels serveis amb incorporació de psicòleg/a i entrenador/a personals per una més alta fidelització. |
| <ul style="list-style-type: none">• Llançament de serveis externs de consulta a restaurants i centres esportius. |



PRODUCTE I MERCAT

2.1. Producte: Visió General

La clínica oferirà els serveis de visita en línia i visita presencial. Per una activitat completa, oferirà als seus pacients i a gent aliena tant a la clínica com a l'ecobotiga tallers diversos, xerrades i cursos formatius. La botiga oferirà aliments ecològics frescos de temporada i de proximitat. També oferirà productes alimentaris i higiene ecològics. Així mateix oferirà el servei de menú setmanal amb la llista de compra en funció de les preferències del tipus de dieta (omnívora, vegetariana, vegana, sense gluten ni lactosa).

És important que surti al mercat un servei complet de nutrició i alimentació saludable per lluitar contra la desinformació provinent d'internet i xarxes socials. Amb un servei integral com aquest, es poden beneficiar tant les persones amb patologies com sanes.

2.2. Punts forts i avantatges

El món globalitzat actual està generant una societat de consum que cada vegada mira més el menjar pel plaer oblidant-se de les conseqüències de no respectar l'equilibri nutricional del cos. Això està derivant en un augment de malalties cròniques com l'obesitat, la diabetis, malalties del sistema cardiovascular entre d'altres. En el cas de la Diabetis cada vegada se'n detecten més casos com mostrarem en un apartat més endavant. És important que des de nens la gent aprengui educació nutricional per prevenció, però donats els casos existents tants de diabetis tipus 1 com de tipus 2 és necessari fer intervenció nutricional perquè aquestes persones puguin dur una qualitat de vida tan normalitzada com sigui possible. Casos encara més especials els dels nens que si aprenen els beneficis d'una bona educació diabetològica i els beneficis que la pràctica de l'esport aporta a la seva malaltia.

2.3. El client

El client de la clínica seran totes aquelles persones que requereixin ajuda en el tractament nutricional de la diabetis i/o per la pràctica esportiva nutricionalment segura. Si ho detallem per targets:



- Pares i mares de nens en edat escolar i/o d'adolescents diabètics o amb altres patologies. Els nens i adolescents poden no entendre o no acceptar la seva malaltia i poden sentir-se diferents de la resta de companys i amics. Alguns rebutgen el tractament directament i d'altres li tenen por. És important que com abans millor aprenguin a cuidar la seva alimentació d'acord amb el tractament d'insulina que segueixen. A més, cal animar-los a practicar esport perquè una vegada controlat què han de fer i com han d'actuar davant les hipoglicèmies i hiperglicèmies, els reporta grans beneficis i els retarda l'aparició de complicacions diabètiques greus.
- Esportistes diabètics o amb altres patologies que vulguin adaptar la seva vida esportiva a la patologia que pateixen d'una forma segura.
- Persones amb patologies. La nutrició forma part del tractament de totes les patologies. És important que els pacients prenguin tots els nutrients necessaris per ajudar a controlar la malaltia i estar tan forts com sigui possible per lluitar contra la malaltia. En aquest cas, ja no es tracta només a nens i adolescents sinó que també atendrem a persones adultes.
- Persones sanes que desitgin fer un canvi d'hàbits. Aquesta línia de treball va dirigida tant a nens, adolescents i adults que desitgin fer un canvi d'estil vida a nous hàbits d'alimentació i vida saludables. Evidentment, en aquest grup estarien inclosos els esportistes sense patologia que volen millorar el seu rendiment esportiu mitjançant l'alimentació.
- Escoles, AMPES i AFAs: les escoles i instituts han d'estar sensibilitzades amb la malaltia diabètica i saber actuar davant possibles situacions complicades amb un alumne que pateixi diabetis. Poden ajudar a aquests nens a sentir-se un més propiciant xerrades o tallers en els quals els nens aprenguin què és la malaltia diabètica. A més de procurar una educació nutricional adequada.
- Centres esportius (adults i nens): Molts centres esportius ofereixen dins els seus serveis, el servei de nutrició. Però pocs estan especialitzats en la diabetis. Oferir-los



el servei d'assessorament en aquests casos els pot reportar millora en el seu servei i imatge.

2.4. Target

El públic objectiu d'aquest pla de negoci es divideix en diferents franges d'edat.

Nens/es i adolescents joves amb diabetis o qualsevol altra patologia: de 0-18 anys amb diabetis tipus 1, fills de pares amb posició socioeconòmica mitjana-alta. Això és així perquè la nutrició no entra com a servei d'atenció primària en la seguretat social. Sí que tindran l'atenció d'endocrinòleg i seguiment de metge de capçalera, però no a ningú que els pugui fer un seguiment proper. El debut diabètic en aquesta franja d'edats pot ser complicat perquè poden rebutjar el tractament perquè no assimilen la malaltia. En aquesta edat mengen els que els pares els donen. Pares implicats en l'educació diabetològica dels fills.

Joves i adults amb diabetis o altra patologia: d'entre 18 i 55 anys de nivell socioeconòmic mig-alt amb estudis que viuen sols o en família ja sigui parella, amb fills i sense. Són persones preocupades pel seu benestar i per la seva salut. Són conscients de la importància de complir amb el tractament diabetològic. Implicats en el control de la seva vida i el compliment del tractament. Els més joves encara en edat de sortir de festa amb els amics on poden posar en compromís la seva glicèmia amb la ingesta d'alcohol.

Adults grans: a partir dels 55 anys. Nivell socioeconòmic mig-alt. Possible debut amb aquesta edat en diabetis tipus 2. Poden no acceptar la malaltia i no voler canviar els seus hàbits alimentaris.

- Encara en edat treballadora: Condicionats pels horaris de feina, poc temps per cuinar i planificar el menú i la llista de la compra.
- A partir dels 65.
- anys: és necessari diferenciar entre les persones que viuen a casa sols, acompanyats i els institucionalitzats.



Els que viuen sols a casa: tenen autonomia per prendre les seves pròpies decisions i per atendre les seves necessitats bàsiques diàries. Poden requerir consell proper.

Els que viuen acompanyats: poden conservar les seves capacitats cognitives i independència íntegres o persones dependents. Tant si cuinen ells com si ho fa altre membre de la família. Família implicada en la cura de la seva malaltia i complicacions greus.

- Nens, adolescents i adults sense patologies: qualsevol edat. Persones que volen cuidar la seva salut i/o imatge i fer un canvi d'estil de vida i d'hàbits. Esportistes i sedentaris. Nivell socioeconòmic mig-alt. Amb estudis.
- Empreses, escoles, instituts, restaurants, balnearis preocupats tant pel medi ambient com per la salut dels seus treballadors/alumnes/clients i oferir-los un menú saludable. El servei de restauració pot ser propi o aliè.
- Dones embarassades amb diabetis gestacional.

2.5. Mercat potencial

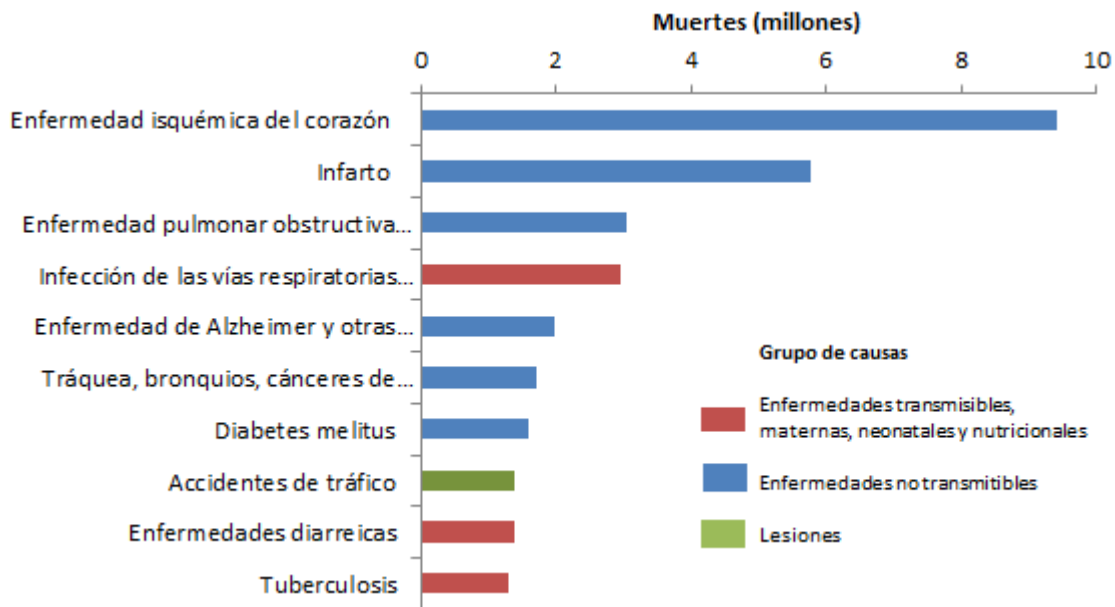
La diabetis és una malaltia greu i crònica produïda quan l'organisme no secreta insulina, aquesta és insuficient o quan no la utilitza de forma eficient. Hi ha diferents tipus de diabetis. *Diabetis tipus 1*: és la diabetis infantil perquè es diagnostica generalment durant la infància. Correspon a una malaltia autoimmune on es destrueixen les cèl·lules B del pàncrees i aquest deixa de poder fabricar la insulina. *Diabetis tipus 2*: es diagnostica generalment en l'edat adulta i representa el 90% dels casos de diabetis. Es pot prevenir i en alguns casos revertir mitjançant canvis en l'estil de vida (dieta i activitat física). *Diabetis gestacional*: es dona en dones embarassades quan la glicèmia s'eleva i pot derivar en una diabetis tipus 2 per la mare posteriorment al part. Provoca complicacions durant l'embaràs, el part i al nadó. *Prediabetis, hiperglicèmia no diabètica i hiperglucèmia intermèdia*: es dona quan els valors de glicèmia estan per sobre dels valors recomanats però per sota de valor diagnòstic de diabetis. Impliquen risc de desenvolupar diabetis tipus 2 en el futur i/o malalties del sistema circulatori (Heianza et al., 2011; Ritcher et al., 2018).



Qualsevol dels tipus de diabetis esmentat requereix una educació específica tant en l'àmbit nutricional com en altres aspectes més relacionats amb canvis de l'estil de vida que rep el nom d'educació diabetològica. El suport familiar i de l'entorn seran vitals per una acceptació de la malaltia i adaptació als canvis que haurà de realitzar.

3.5.1 Estudi secundari:

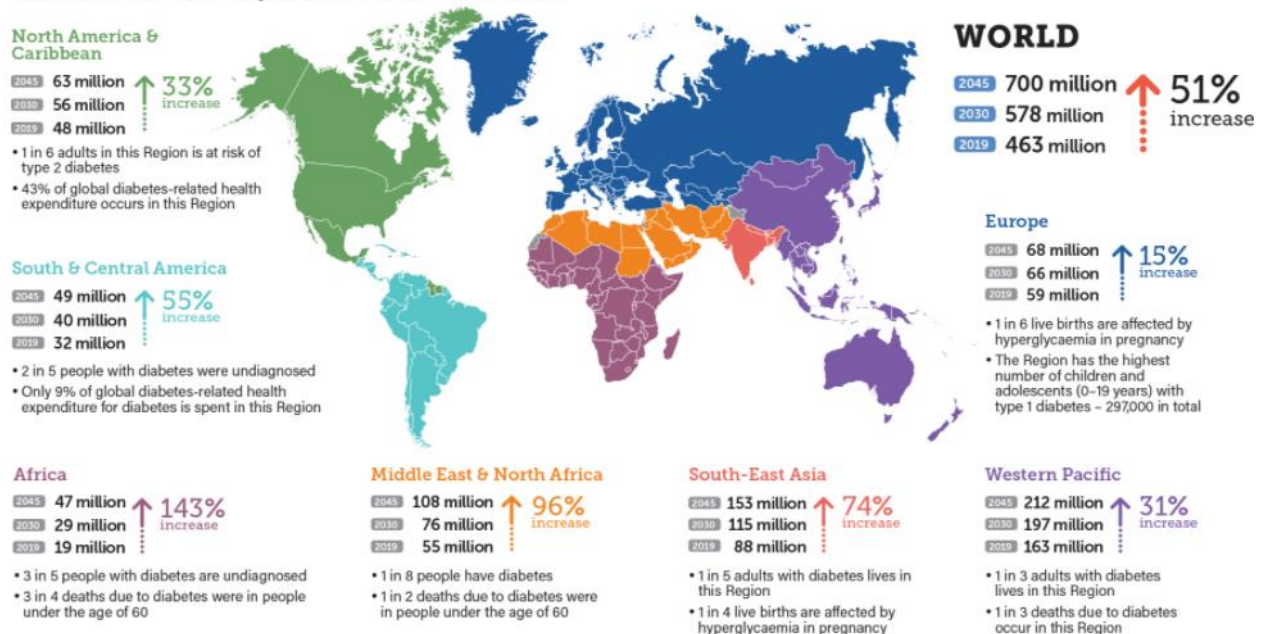
La OMS (2018) ens parla de les principals causes de mort a Espanya en una nota de premsa del 24 de maig del 2018. L'article situa la diabetis mellitus entre les 10 principals causes de defunció tenint en conte que inclou malalties transmissibles, no transmissibles i lesions (vegeu gràfic 1).



Il·lustració 1: Factor de risc de mortalitat prematura a Espanya al 2016. Extret de "les 10 principals causes de defunció" de OMS (2018) <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/the-top-10-causes-of-death>

A escala mundial, segons la Federació Internacional de la Diabetes (FID, 2019), la prevalença de nens afectats per la diabetis tipus 1 en l'àmbit mundial és de 1,1 milions de nens i adolescents menors de 20 anys. Les dades empitjoren en persones adultes, ja que representen el 9,3% de la població mundial (463 milions de persones adultes). A més, la població mundial amb prediabetis representa un 7,5% de la població mundial (374 milions de persones). La previsió pel 2030 i 2045 ens dóna una predicció d'empitjorament mundial de la malaltia. La il·lustració 1 ens mostra la previsió d'augment de la diabetis mundial per zones realitzada per la FID (2018) en l'Atlas de la Diabetis. Ens detalla les xifres per regions (vegeu il·lustració 1)

Number of adults (20–79 years) with diabetes worldwide



Il·lustració 2: Nombre d'adults (20-79 anys) amb diabetis a nivell mundial. Extret de FID (2019) <https://www.diabetesatlas.org/en/sections/demographic-and-geographic-outline.html>

A Europa veiem que en 2045 els casos de diabetis augmentaran un 15% respecte de 2019 arribant a afectar aproximadament a 68 milions d'europes.

La taula 1 ens resumeix dades epidemiològiques mundials de l'any 2019 que ens facilita la FID en el mateix document incloent informació que afecta nens i adolescents. No inclouen la projecció en anys futurs per la dificultat de calcular-ho donada la manca d'estudis fiables en molts països.

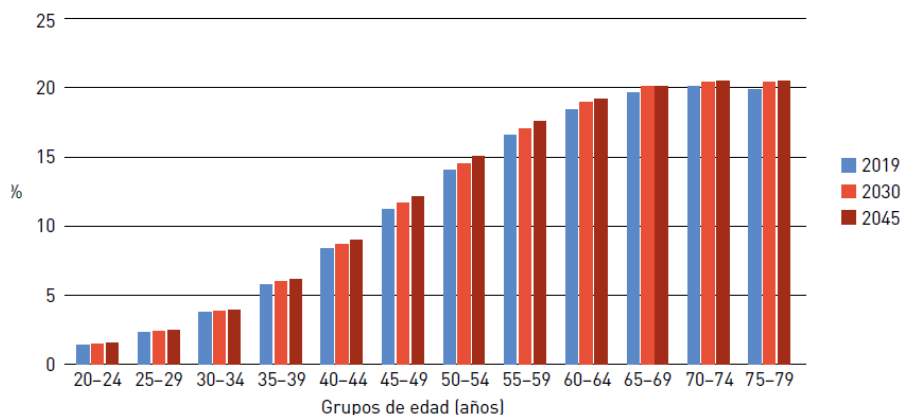


Taula 1: Prevalença diabetis i projecció a 2030 i 2045 a nivell mundial.

	ANY					
	2019		2030		2045	
	Milions de persones	% sobre població mundial	Milions de persones	% sobre població mundial	Milions de persones	% sobre població mundial
Diabetes en adults 20-79 anys	463	9,30%	578	10,20%	700	10,90%
Prediabetis en adults de 20 a 79 anys	374	7,5	454	8%	548	8,60%
Diabetes tipus 1 en nens i adolescents 0-20 anys	1,1					
Diabetes tipus 2 en nens i adolescents 0-20 anys	No es pot calcular					

Nota: Dades epidemiològiques de diabetis en diferents franges d'edat i per diferents tipus de diabetis de 2019 i projecció futura prevista pels anys 2030 i 2045.

Un altre dels resultats d'aquest estudi preveu que la prevalença de la diabetis anirà en augment en funció de l'edat. La FID (2019) ens mostra la tendència ascendent de la prevalença de la diabetis en els anys 2030 i 2045 comparat amb el 2019 per les diferents franges d'edat d'entre els 20 i els 79 anys (vegeu il·lustració 3).



Il·lustració 3: Prevalença diabetis en adults d'entre 20 i 79 anys en 2019, 2030 i 2045. Extret de FDI (2019).

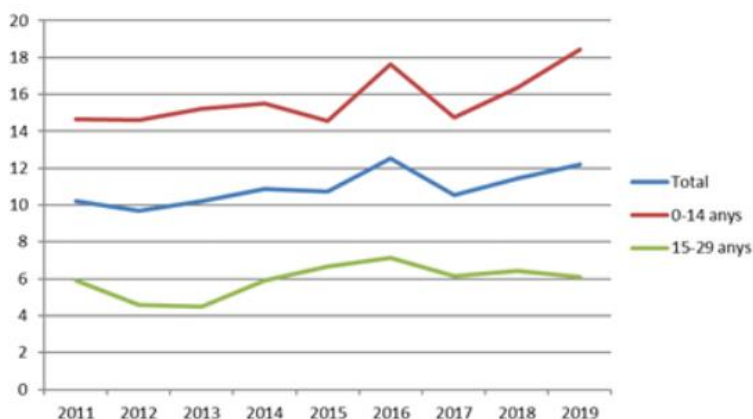
A Espanya, el Centro de investigación Biomédica en Red de Diabetes y enfermedades Metabólicas Asociadas (CIBERDEM), la Federación Española de Diabetes (FED) i el Instituto de Salud Carlos III (Ministerio de Ciencia e Innovación) van treballar en l'estudi de Soriguer et al. (2018) "Estudio di@bet.es". Es tracta d'un estudi epidemiològic que reflecteix que entre l'1 i el 5% de la població espanyola pateix diabetis tipus 1. En canvi, el 13,8% de



persones (5,3 milions de persones) més grans de 20 anys pateix diabetis tipus 2 dels quals el 43% desconeixen que la pateixen.

Aquest fet és molt important perquè el pronòstic d'evolució de la diabetis tipus 2 empitjora com més avançada està la malaltia en el moment del seu diagnòstic. En moltes ocasions aquestes persones ja pateixen alguna complicació diabètica en el moment del seu diagnòstic. Referent a la diabetis gestacional, l'estudi indica que entre el 5 i el 7% de les dones embarassades pateix aquest tipus de diabetis. El que més preocupa als autors és la incidència en la intolerància a la glucosa perquè el 12,6% de la població (4,8 milions de persones) té prediabetis i el 28,2% (11 milions de persones) pateix obesitat altament relacionades ambdues amb l'aparició de diabetis tipus 2.

La situació a Catalunya també és preocupant. Segons l'Observatori de la Salut de Catalunya (2020), tenim una incidència de 289 nous casos de diabetis 1 respecte de 2018 en menors de 30 anys (vegeu il·lustració 3). La il·lustració 4 ens mostra l'evolució de la taxa d'incidència per grups d'edat. La taxa d'incidència en la franja d'edats entre 0 i 14 és molt més alta que entre els 15 i 29 anys. Una altra dada a observar és que la taxa d'incidència augmenta en els darrers 3 anys especialment accentuada en la franja del 0 als 14 anys. El mateix informe ens posa de manifest que la diabetis tipus 1 és més prevalent en homes que en dones. La mitjana d'edat de diagnòstic és d'11,3 anys (vegeu il·lustració 4).



Il·lustració 4: Evolució taxa d'incidència de diabetis tipus 1 (en menors de 30 anys). Per grups d'edat, 2011-2019. Extret de Observatori de la Salut (2020).



La Sociedad Española de Diabetes (2017) es va fer ressò de l'estudi sobre la tesi doctoral del doctor Manel Mata (2017) notícia de l'augment en un 63% la prevalença de la diabetis tipus 2 a Catalunya passant del 3,2% al 5,5% segons la tesi Doctoral del Doctor Mata (2017). Segons aquest estudi a Catalunya s'ha millorat el control del colesterol i la hipertensió. La HbA1c s'ha estabilitzat en el període de l'estudi, però l'autor destaca que s'ha de treballar molt encara a millorar el control glucèmic en els joves perquè tot i que s'ha augmentat la despesa farmacèutica, és un paràmetre que no s'estabilitza. L'autor exposa que entre els motius hi ha la falta d'adherència a la dieta d'aquest grup poblacional.

La diabetis gestacional és una complicació metabòlica que pateixen les dones embarassades i s'associa a complicacions pròpies d'aquesta etapa i del part entre elles preeclàmpsia, macrosomia, i naixement prematur. Hi ha una prevalença europea d'entre el 2 i el 6% de les dones embarassades. Aquesta variant de la diabetis ha augmentat un 70% a Catalunya entre el període 2006 – 2015 passant del 3,8% al 6,5%. Gortazar et al. (2019) indica que les causes principals d'aquest increment poden ser l'edat de les dones embarassades que ara són més grans i l'obesitat. Els autors esperen un increment de casos en el futur donada la tendència creixent de la prevalença d'obesitat.

El problema de l'obesitat és considerat una epidèmia mundial segons l'OMS (2004). Una de les conseqüències de l'obesitat són les malalties associades o malalties no transmissibles que són les malalties cardiovasculars, el càncer, la diabetis i la malaltia respiratòria. Aquestes 4 malalties són les responsables de més del 80% de morts prematures. Entre els factors de risc trobem l'abús de l'alcohol, el sedentarisme, el tabac i l'alimentació malsana. Aquestes malalties no transmissibles van provocar a Espanya la mort prematura de 418.000 persones durant el 2016. D'aquestes, el 28% van ser per malaltia cardiovascular, el 36% per càncers, el 10% per malalties respiratòries cròniques i el 2% per la diabetis (OMS, 2020).

Segons el cens d'empadronament de 2011 a Catalunya viuen 7.519.842 persones. Entre elles 1.183.623 persones són nens/nenes d'entre 0 i 14 anys, 409.469 persones d'entre 15 i 20 anys i 4.646.021 persones de 21 i 65 anys i 1.280.729 persones de 65 anys o més tal com reflecteix la taula 2 (IDESCAT, 2011). Vegeu taula 2.



Taula 2: Població a Catalunya per províncies segons cens 2011.

Província	De 0 a 14 anys	De 15 a 20 anys	De 21 a 65 anys	De 65 anys i més	TOTAL
Barcelona	861.719	296.976	3.415.225	948.645	5.522.565
Girona	123.041	40.640	467.366	120.758	751.805
Lleida	66.621	23.414	269.256	79.137	438.428
Tarragona	132.243	43.409	499.204	132.189	807.045
Catalunya	1.183.623	409.469	4.646.021	1.280.729	7.519.842

Nota: Població a Catalunya l'any 2011 segons el cens i la seva distribució entre les diferents províncies.

Ens interessa conèixer el nombre de persones que pateixen diabetis en qualsevol de les seves variants per franges d'edat a la província de Barcelona. Recorrem a l'IDESCAT (2020) per treure més estadístiques poblacionals per franja d'edat i veiem que entre 0 i 20 anys tenim un total d'1.593.092 nens i adolescents. Si la prevalença a Catalunya és del 5.5% per la diabetis tipus 2, el 6.5% de diabetis gestacional en dones embarassades i un 5% de diabetis tipus 1.

Taula 3: Població província de Barcelona amb diabetis.

Barcelona	De 0 a 14 anys	De 15 a 20 anys	De 21 a 65 anys	De 65 anys i més	TOTAL
Població	861.719	296.976	3.415.225	948.645	5.522.565
Diabetis tipus 1	43.086	14.849	170.761	47.432	276.128
Diabetis tipus 2	47.395	16.334	187.837	52.175	303.741
Desconeix que te DM2	254.207	87.608	1.007.491	279.850	1.629.157
Diabetis gestacional					4.289

Nota: Població barcelonina amb els diferents tipus de diabetis i per franges d'edat.

A la vista de totes les dades analitzades, és de vital importància en la diabetis el diagnòstic precoç de la malaltia. El dietista-nutricionista té la funció en aquesta patologia de treballar en el tractament nutricional de la diabetis en qualsevol de les seves variants i ajudar en la prevenció de la diabetis tipus 2 aportant estratègies per un canvi d'estils de vida saludable per combatre l'excés de pes i el sedentarisme.



3.5.2 Estudi primari:

Per analitzar el mercat més directament, s'ha procedit a realitzar una anàlisi primària de dades. S'han preparat dues enquestes dirigides una a dones en edat fèrtil i l'altre a la resta de població.

La primera ens permetrà conèixer amb més profunditat les dones que estiguen embarassades o vulguin quedar-se embarassades. És un client potencial de diabetis gestacional que s'ha d'analitzar per separat de la resta del públic objectiu per les seves característiques particulars. Aquesta enquesta té com a objectiu conèixer el percentatge de dones en edat fèrtil que estan embarassades i tenen diabetis gestacional, si coneixen la importància de portar una alimentació adequada i la pràctica d'activitat física per fer disminuir la glicèmia, els riscos que comporta la diabetis gestacional pel nadó, el part i per elles mateixes, el risc de patir en un futur diabetis tipus 2. També pretén conèixer el nivell d'informació de les dones en edat fèrtil sobre la diabetis gestacional i la importància de la seva alimentació de cara a quedar-se embarassades. Què estarien disposades a pagar per rebre atenció diabetològica per personal especialitzat en la matèria.

La segona enquesta pretén analitzar la resta de públic objectiu pares i mares de nens diabètics, persones amb diabetis tipus 2 (joves, grans, els que pateixen obesitat...), persones amb la malaltia i siguin esportistes o vulguin ser-ho i finalment, persones amb risc de patir diabetis tipus 2. Va orientada a conèixer el percentatge de població que té la malaltia, conèixer el seu interès per una atenció personalitzada a mans d'un expert en diabetis, què estarien disposats a pagar per aquesta atenció, si coneixen la relació entre un pla dietètic nutricional adequat, l'activitat física i les complicacions diabètiques.

Ambdues enquestes s'han realitzat per internet mitjançant formularis de Google perquè és una eina fàcil de fer servir i que permet enviar-la ràpidament al públic.

EQUESTA 1: DIABETIS GESTACIONAL. Orientada a dones en edat fèrtil

1. Quina edat tens?
 - a) Menys de 25 anys
 - b) De 25 a 35 anys



- c) De 35 a 45 anys
- d) Més de 45 anys
- 2. Quins estudis tens?
 - a) ESO o graduat escolar
 - b) Batxillerat
 - c) FP o Mòduls formatius
 - d) Universitaris
 - e) Cap
- 3. Vols quedar-te embarassada?
 - a) Si
 - b) No
- 4. Estàs embarassada?
 - a) Si
 - b) No
- 3) Coneixes la importància d'una bona alimentació durant l'embaràs?
 - a) Si
 - b) No
- 5. Creus que l'alimentació de la mare durant l'embaràs condiona la salut futura del nadó?
 - a) Si
 - b) No
- 6. Coneixes quins són els riscos d'una mala alimentació durant l'embaràs?
 - a) Si
 - b) No
- 7. Coneixes què és la diabetis gestacional?
 - a) Si
 - b) No
- 8. L'has patit o l'estàs patint?
 - a) Si
 - b) No
- 9. Aniries a una consulta nutricional especialitzada en embaràs i nutrició infantil, per tal de seguir una bona alimentació durant l'embaràs?
 - a) Si
 - b) No
- 10. Hi aniries si patissis diabetis gestacional?
 - a) Si
 - b) No
- 11. 6) Quin preu estaries disposada a pagar per una visita?
 - a) 30-45 €
 - b) 45-55 €
 - c) 56-60 €
 - d) 61-70 €

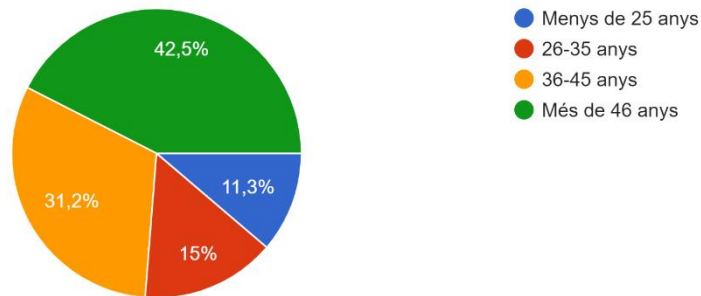


RESULTATS:

Aquesta enquesta s’ha fet arribar a dones i l’han respost 80 dones. L’enllaç per accedir a l’enquesta és <https://forms.gle/7XBD2k1tfsnKRfw9> i el resultat es comenten a continuació.

Quina edat tens?

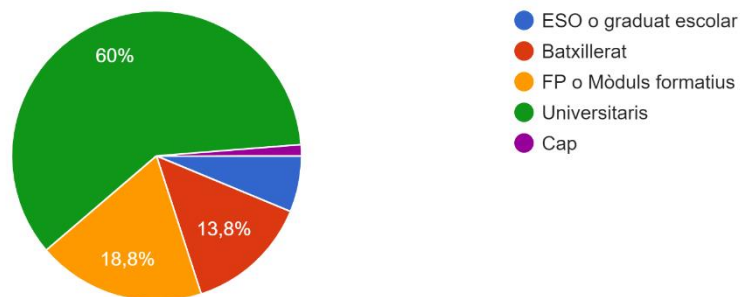
80 respuestas



Il·lustració 5: Resultats de la pregunta “Quina edat tens?”

Quins estudis tens?

80 respuestas



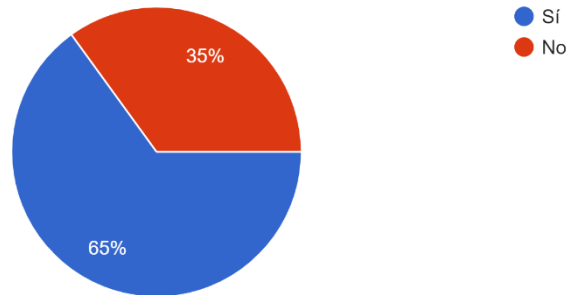
Il·lustració 6: Resultats a la pregunta “Quins estudis tens?”

Han participat en aquesta enquesta 80 dones en edat fèrtil de les quals el 42.5% tenen una edat superior o igual als 46 anys, el 31.2% tenen entre 36 i 45 anys, el 15% entre 26 i 35 anys i un 11.3% eren menors a 25 anys. La majoria de les dones que han participat tenen



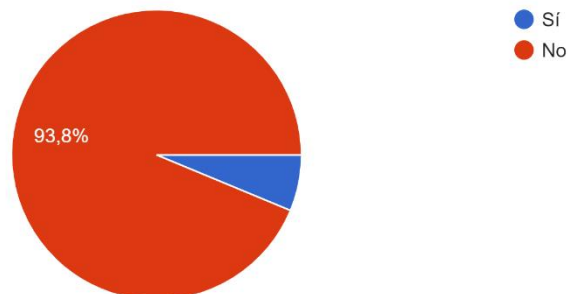
estudis universitaris (60%), un 18.8% tenen FP o mòduls formatius i un 21.2% o no tenen cap tipus d'estudis o han tret fins un batxillerat.

Tens fills?
80 respuestas



Il·lustració 7: Resultats a la pregunta "Tens fills?"

Estàs embarassada?
80 respuestas



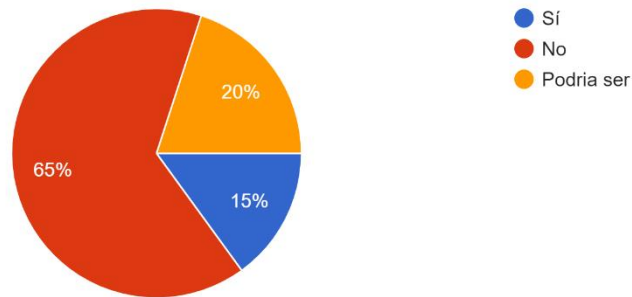
Il·lustració 8: Resultats a la pregunta "Estàs embarassada?"

El 65% de les dones te fills i actualment del total de participants un 6,2% està embarassada en l'actualitat.



Vols quedar-te embarassada?

80 respuestas

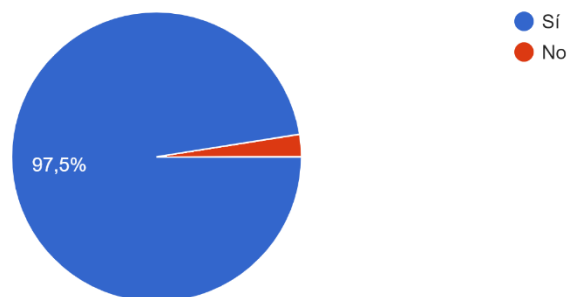


Il·lustració 9: Resultats a la pregunta "Vols quedar-te embarassada?"

Podem veure que el 15% de les dones enquestades vol quedar-se embarassada. Desconeixem els motius de perquè no és així però tampoc és l'objectiu d'aquest estudi i no s'han formulat preguntes al respecte. Cal dir que aquesta xifra contrasta amb el 6,2% de dones embarassades participants en l'estudi.

Coneixes la importància d'una bona alimentació durant l'embaràs?

80 respuestas



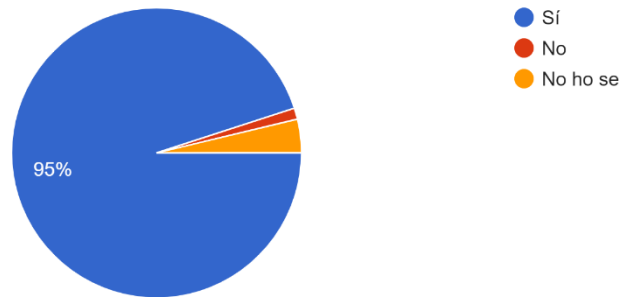
Il·lustració 10: Resultats a la pregunta "Coneixes la importància d'una bona alimentació durant l'embaràs?"

El 97.5% de les participants afirma ser coneixedora de la importància de portar una bona alimentació durant l'embaràs. És una xifra molt elevada que no quadra amb el que es veu en la vida real sobre hàbits alimentaris. Aquest punt denota la necessitat de l'educació nutricional i de canvis d'hàbits durant qualsevol de les etapes de la vida però especialment



durant l'embaràs. Conèixer un realitat no significa que s'apliqui. Aquestes xifres fan pensar en un possible biaix en l'estudi perquè en tractar-se de preguntes sobre nutrició pot haver condicionat les respostes de les participants i que més participants hagin contestat que sí.

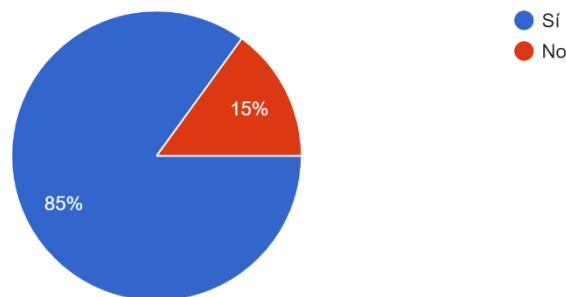
Creus que l'alimentació de la mare durant l'embaràs condiciona la salut futura del nadó?
80 respuestas



Il·lustració 11: Resultats a la pregunta "Creus que l'alimentació de la mare durant l'embaràs condiciona la salut futura del nadó?"

És molt important que les mares coneguin el paper de l'alimentació durant l'embaràs sobre la salut futura de nadó. Un 5% de les enquestades afirmen no saber-ho i una minoria creu que no afecta a la salut futura del nadó. No és una xifra rellevant i això pot ser degut a un biaix com en el cas de la pregunta anterior.

Coneixes quins són els riscos d'una mala alimentació durant l'embaràs?
80 respuestas



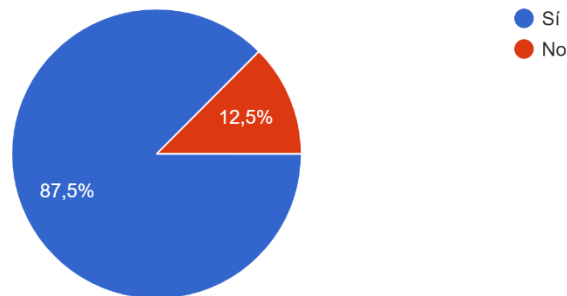
Il·lustració 12: Resultats a la pregunta "Coneixes quins són els riscos d'una mala alimentació durant l'embaràs?"



Els resultats d'aquesta pregunta confirmen la sospita del biaix comentat anteriorment. El 15% de les dones enquestades afirma no conèixer els riscos d'una mala alimentació durant l'embaràs. En canvi, a la pregunta "coneixes la importància d'una bona alimentació durant l'embaràs" casi la totalitat de les enquestades (97.5%) han respost que si.

Coneixes què és la diabetis gestacional?

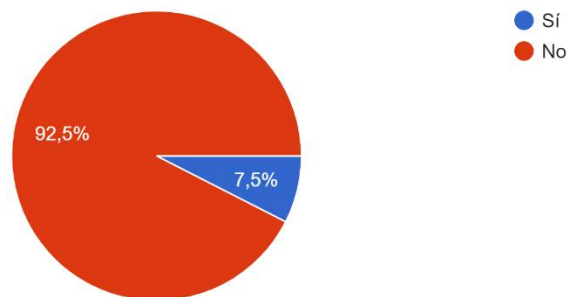
80 respuestas



Il·lustració 14: Resultats a la pregunta "Coneixes què és la diabetis gestacional?"

L'has patit o l'estàs patint?

80 respuestas



Il·lustració 13: Resultats a la pregunta "L'has patit o l'estàs patint?"

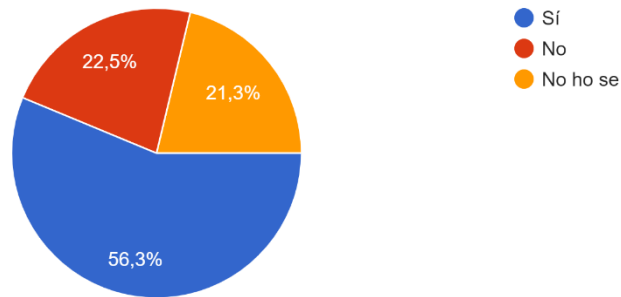
El 87.5% de les participants en l'estudi afirmen conèixer què és la diabetis gestacional. Aquesta xifra és similar a la suma de les dones que han tingut fills (65%) més les dones embarassades en l'actualitat (6.2%) que fan un total de 71,2%. Tot i que no són iguals, és normal que les dones que han estat embarassades coneguin aquesta malaltia donat que a totes se les fa la proba i se'ls explica en què consisteix i quina finalitat té. La xifra del 7,5% de dones que han patit o pateixen actualment diabetis gestacional confirma les dades



estadístiques analitzades en capítols anteriors en que es deia que pateixen aquesta malaltia el 6,5% de les dones embarassades a Catalunya.

Aniries a una consulta nutricional especialitzada en embaràs i nutrició infantil, per tal de seguir una bona alimentació durant l'embaràs?

80 respuestas



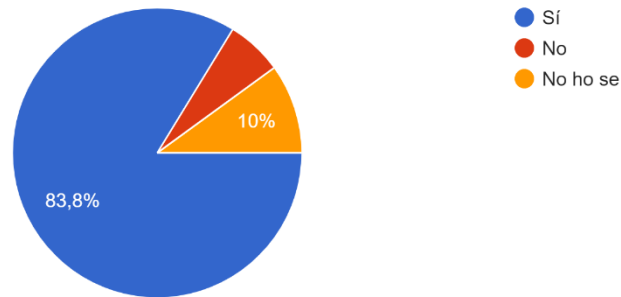
Il·lustració 15: Resultats a la pregunta "Aniries a una consulta nutricional especialitzada en l'embaràs i nutrició infantil, per tal de seguir una bona alimentació durant l'embaràs?"

El 56.3% de les dones enquestades aniria a una consulta nutricional especialitzada en nutrició infantil i en l'embaràs i el 21.3% no ho sap. El percentatge de possibles pacients en el servei de nutrició és molt elevat i podria justificar l'apertura d'un negoci d'aquestes característiques.



Hi aniries si patissis diabetis gestacional?

80 respuestas

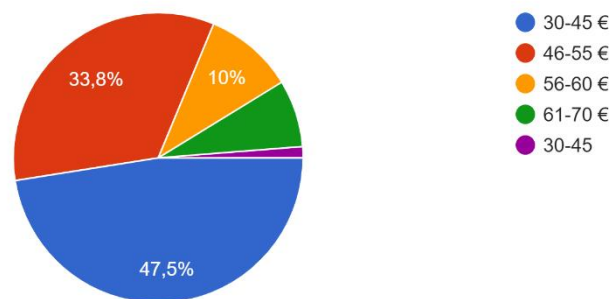


Il·lustració 16: Resultats a la pregunta “Hi aniries si patissis diabetis gestacional?”

Els resultats a la pregunta si “aniries a un centre especialitzat en nutrició si patissis diabetis gestacional és un 83.8% de les enquestades tenen clar que si anirien la resta o no ho saben o no ho farien. Aquests resultats afavoreixen també la possible creació d’un negoci d’aquestes característiques.

Quin preu estaries disposada a pagar per una visita?

80 respuestas



Il·lustració 17: Resultats a la pregunta “Quin preu estaries disposada a pagar per una visita?”

La franja de preus més acceptada com a remuneració pels serveis de nutrició especialitzada en diabetis gestacional és de 30 a 45€ (47.5% casi la meitat de la mostra). Va seguida per la franja dels 46 a 55€ (33.8%). Les franges entre 56 i 60€ i 61 a 70€ son acceptades només pel 10% i el 8.7% respectivament.



ENQUESTA 2: MALALTIES DE RISC I DIABETIS. Orientada a població general

1. Sexe
 - a) Home
 - b) Dona
2. Quina edat tens?
 - a) Menys de 20 anys
 - b) De 21 a 50 anys
 - c) De 51 a 65 anys
 - d) Més de 65 anys
3. Quins estudis tens?
 - a) ESO o graduat escolar
 - b) Batxillerat
 - c) FP o Mòduls formatius
 - d) Universitaris
 - e) Cap
4. Tens fills?
 - a) Si
 - b) No
5. Practiques algun esport? (almenys 1 h, tres dies a la setmana)
 - a) Si
 - b) No
6. Pateixes alguna d'aquestes malalties?
 - a) Malaltia cardiovascular
 - a. Si
 - b. No
 - b) Diabetis tipus 1
 - a. Si
 - b. No
 - c) Diabetis tipus 2
 - a. Si
 - b. No
 - d) Malaltia respiratòria
 - a. Si
 - b. No
 - e) Obesitat/ sobrepès
 - a. Si
 - b. No
7. Algun dels teus fills pateix alguna d'aquestes malalties?
 - a) Malaltia cardiovascular
 - a. Si
 - b. No
 - b) Diabetis tipus 1
 - a. Si



- b. No
- c) Diabetis tipus 2
 - a. Si
 - b. No
- d) Malaltia respiratòria
 - a. Si
 - b. No
- e) Obesitat/ sobrepès
 - a. Si
 - b. No

Creus que l'alimentació pot condicionar la teva salut futura i/o la dels teus fills?

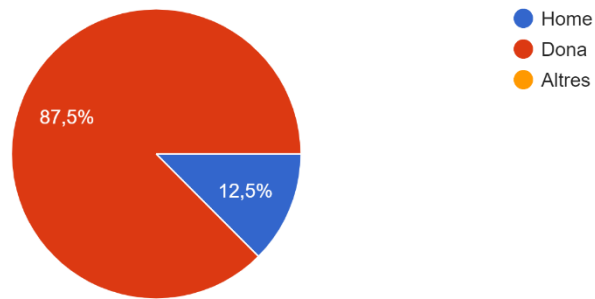
- a) Si
 - b) No
9. Coneixes quins són els riscos d'una alimentació inadequada si pateixes alguna de les malalties indicades abans?
- a) Si
 - b) No
10. Coneixes què és la diabetis?
- a) Si
 - b) No
11. Sabies que amb un canvi nutricional i amb la pràctica d'activitat física es pot pal·liar o reduir els riscos de les complicacions diabètiques?
- a) Si
 - b) No
12. Aniries a una consulta nutricional especialitzada en diabetis, per tal de rebre formació diabetològica i nutricional adequada a la teva situació?
- a) Si
 - b) No
13. Hi aniries si la patissis?
- a) Si
 - b) No
14. Quin preu estaries disposat/da a pagar per una visita?
- a) 30-50 €
 - b) 51- 60 €
 - c) 61-70 €
 - d) 71-100 €

RESULTATS:

Aquesta enquesta ha estat contestada per 88 persones (homes i dones) i els resultats s'exposen a continuació. Les primeres preguntes de l'enquesta van orientades a conèixer el perfil de les persones enquestades.

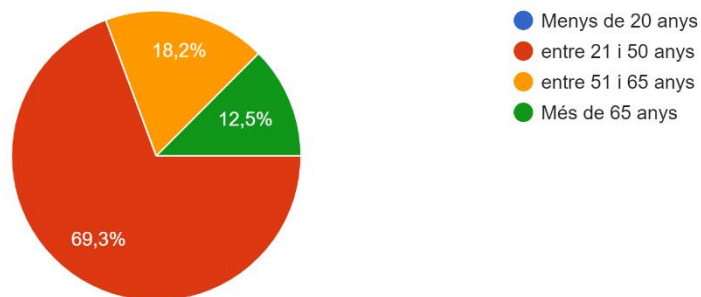


Sexe
88 respuestas



Il·lustració 18: Resultats a la pregunta "Sexe".

Quina edat tens?
88 respuestas



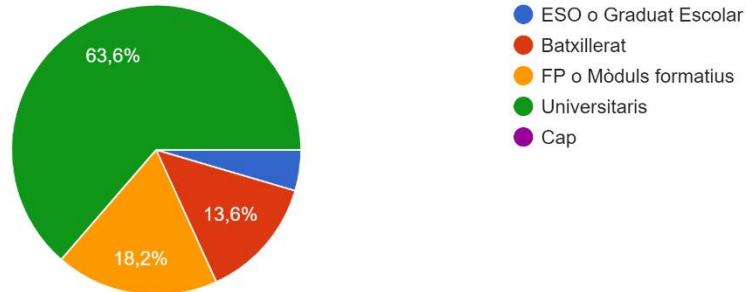
Il·lustració 19: Resultats a la pregunta "Quina edat tens?".

El 87.5% dels enquestats són dones i la majoria dels participants (69.3%) tenen entre 21 i 50 anys. El 18.2% té entre 51 i 65 anys i només el 12.5% són majors de 65 anys. No han participat persones menors de 20 anys.



Quins estudis tens?

88 respuestas

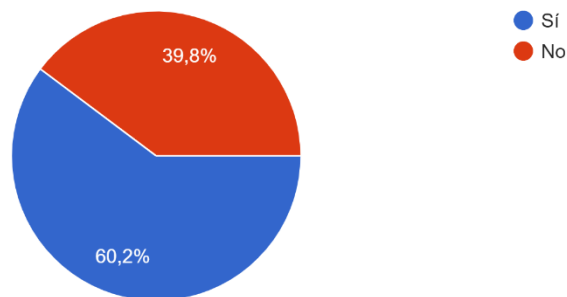


Il·lustració 20: Resultats a la pregunta "Quins estudis tens?"

Una part important dels participants en l'estudi tenen títol universitari (63.5%). Segueix en nombre les persones amb FP o mòduls formatius (18.2%) i pocs no tenen o només han arribat fins el batxillerat (4.6% i 13.6% respectivament)

Tens fills?

88 respuestas

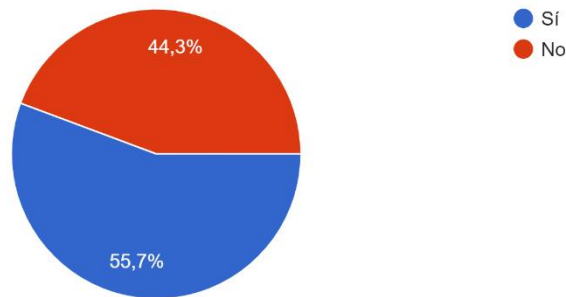


Il·lustració 21: Resultats a la pregunta "Tens fills?"



Practiques algun esport? (almenys 1 h, tres dies a la setmana)

88 respuestas

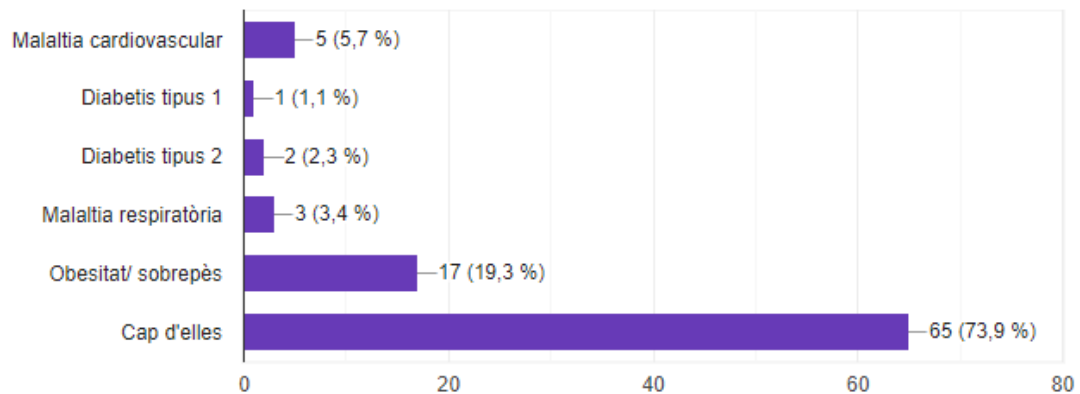


Il·lustració 22: Resultats a la pregunta "Practiques algun esport?"

El 60.2% dels enquestats tenen fills i el 55.7% practica algun esport almenys 1h tres dies a la setmana.

Pateixes alguna d'aquestes malalties?

88 respuestas



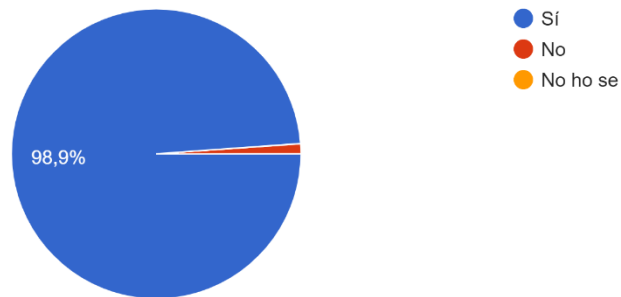
Il·lustració 23: Resultats a la pregunta "Pateixes alguna d'aquestes malalties?"

La majoria dels participants no pateix cap malaltia de risc de les enumerades. El 4.4% pateix algun tipus de diabetis i el 19.3% pateix obesitat. Si analitzem les respostes es veu com les persones amb obesitat o sobrepès també pateixen diabetis i malaltia cardiovascular (3.4%) confirmant la relació entre les tres malalties.



Creus que l'alimentació pot condicionar la teva salut futura i/o la dels teus fills?

88 respuestas

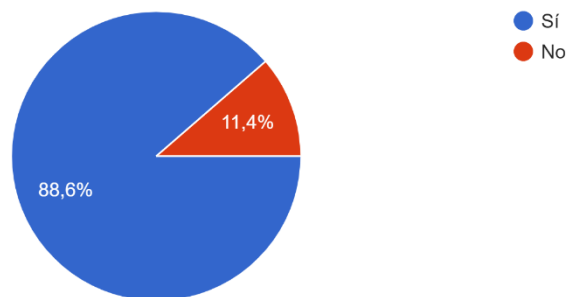


Il·lustració 24: Resultats a la pregunta "Creus que l'alimentació pot condicionar la teva salut futura i/o la dels teus fills?"

Pràcticament tota la mostra participant en l'enquesta té clar que l'alimentació condiona la salut futura pròpia com la dels fills.

Coneixes quins són els riscos d'una alimentació inadequada si pateixes alguna de les malalties indicades abans?

88 respuestas



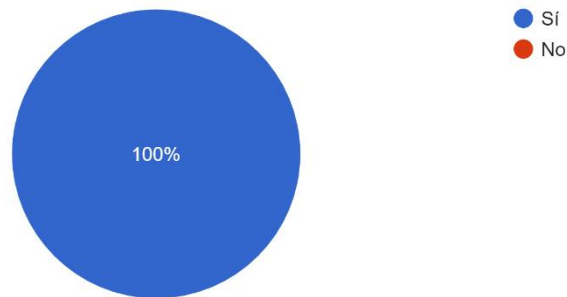
Il·lustració 25: Resultats a la pregunta "Coneixes quins són els riscos d'una alimentació inadequada si pateixes alguna de les malalties indicades abans?"

El 88.6%, una gran majoria de les persones enquestades afirma conèixer els riscos d'una alimentació inadequada si es pateix qualsevol de les malalties indicades.



Coneixes què és la diabetis?

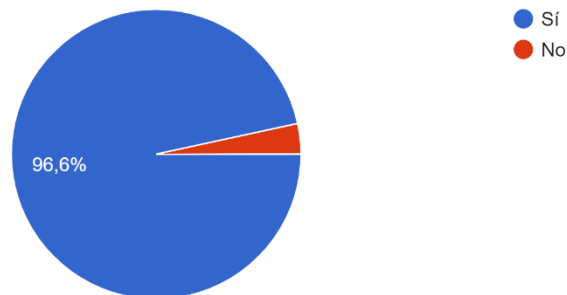
88 respuestas



Il·lustració 26: Resultats a la pregunta "Coneixes què és la diabetis?"

Sabies que amb un canvi nutricional i amb la pràctica d'activitat física es pot pal·liar o reduir els riscos de les complicacions diabètiques?

88 respuestas



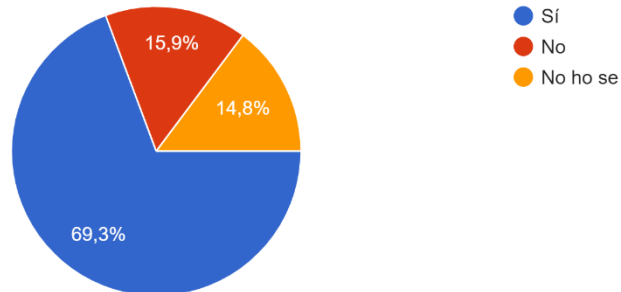
Il·lustració 27: Resultats a la pregunta "Sabies que amb un canvi nutricional i amb la pràctica d'activitat física es pot pal·liar o reduir els riscos de les complicacions diabètiques?"

Tots els participants en l'estudi coneix la malaltia diabètica (100%) i casi tots (96.6%) afirmen saber que l'activitat física i un canvi nutricional ajuda en el tractament de la diabetis i a reduir o pal·liar els riscos de patir les complicacions diabetològiques.



Aniries a una consulta nutricional especialitzada en diabetis, per tal de rebre formació diabetològica i nutricional adequada a la teva situació?

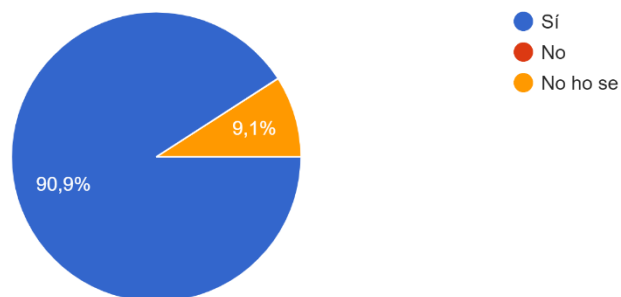
88 respuestas



Il·lustració 28: Resultats a la pregunta "Aniries a una consulta nutricional especialitzada en diabetis per tal de rebre formació diabetològica i nutricional adequada a la teva situació?"

Hi aniries si la patissis?

88 respuestas



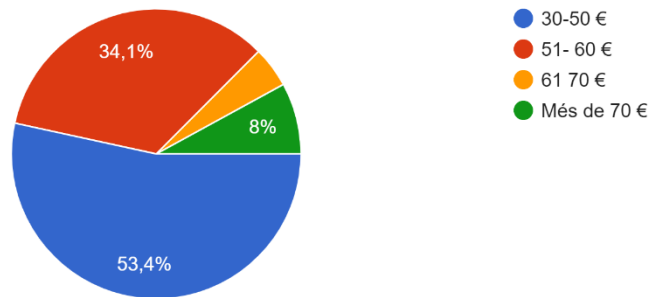
Il·lustració 29: Resultats a la pregunta "Hi aniries si la patissis?"

El 90.9% dels enquestats aniria a un centre especialitzat en el tractament de la diabetis en cas de patir aquesta malaltia. Aquesta dada recolza la creació d'aquest servei i per tant el nostre pla de negoci.



Quin preu estaries disposat/da a pagar per una visita?

88 respuestas



Il·lustració 30: Resultats a la pregunta "Quin preu estaries disposat/da a pagar per una visita?"

La meitat de la mostra està disposada a pagar per un servei nutricional especialitzat en diabetis entre 30 i 50 €, el 34.1% estaria disposada a pagar a fins a 60 € i només un 15.5% de la mostra estaria disposada a pagar més de 60 €.

2.6. Anàlisi PEST

L'obertura d'una empresa depèn del coneixement del context on es desenvoluparà. L'anàlisi de l'entorn de la futura empresa ens permet conèixer de manera detallada els possibles factors i tendències que li podran influir tan positivament com negativament a curt i mitjà termini. Això permet prendre decisions més encertades gràcies a la capacitat de reacció i d'adaptació als canvis que venen. Per aquest motiu es realitza a continuació l'anàlisi PESTEL que es basa en l'estudi de factors polítics, econòmics, socials, tecnològics, ecològics i legals. Vegeu taula 4.



Taula 4: Anàlisi PEST

P-OLÍTICS: 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Espanya aplica polítiques en línia amb OMS. X La Nutrició no entra dins la Seguretat Social
E-CONÒMICS: 	<ul style="list-style-type: none"> X Visita nutricional és article de luxe X Articles ecològics molt cars X PIB, crisi econòmica i social per la COVID- 19 ✓ TPV en línia en concertar la cita ✓ Visites en línia
S-OCIALS: 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Població més preocupada per la salut i el menjar ✓ Més envelliment i per tant més DM2 ✓ Aliments eco ens ajuden a cuidar-nos.
T-ECNOLÒGIC: 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Plataforma en línia i xarxes socials ✓ Videoconferències i seguiments per Whatsapp
E-COLÒGICS: 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mentalitat de cuidar el medi ambient ✓ Productes ecològics i de proximitat ✓ Menús ecològics amb mínima empremta de carboni
L-EGALS: 	<ul style="list-style-type: none"> X IVA d'article de luxe ✓ Col·legiat otorga prestigi i professionalitat. ✓ Codi deontològic fa activitat ètica

3.6.1 Polítics

L'obesitat és un factor de risc molt relacionat amb la diabetis. L'obesitat va en creixement al llarg dels anys i la projecció pels futurs anys manté la mateixa línia. El Govern d'Espanya i el de Catalunya estan alineats amb l'estratègia mundial sobre el règim alimentari, activitat física i salut de l'OMS (2014) per una alimentació i estils de vida saludables per la lluita contra l'obesitat al món. A Espanya el 2003 un de cada quatre nens i un de cada dos adults patia obesitat. En conseqüència va haver-hi la 57a Assemblea Mundial de Salut que va aprovar en 2004 l'Estratègia Mundial sobre Règimen Alimentario, Actividad Física y Salud.



D'aquesta estratègia, a Espanya es posen en marxa diferents estudis i campanyes entre les quals cal esmentar l'Estudi Aladino que consisteix en un estudi de vigilància del creixement, alimentació, activitat física, desenvolupament infantil i obesitat encara en vigor. Treu un informe cada 4 anys, l'últim el 2019. A més es crea l'estratègia NAOS en l'any 2005 que és l'estratègia per la nutrició, activitat física i prevenció de l'obesitat de l'Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición (AECOSAN) amb l'eslògan "Menja sa i mou-te!". A partir de l'estratègia NAOS neixen diferents campanyes promogudes per l'AESAN (2020) com "Azúcar, #Te dejo", "Objetivo Bienestar Actividad Física", El pla per la millora de la composició dels aliments i altres mesures 2020, "Objetivo Bienestar agua", "Objetivo Bienestar Dieta mediterrània", "Documento consenso sobre la alimentación en las escuelas" i moltes més accions.

A Catalunya la Generalitat posa en marxa els plans estratègics i surten les guies alimentàries, l'última "Petits canvis per menjar millor", el "Programa de revisió de menús escolars a Catalunya", el "Pla integral per a la promoció de la salut mitjançant l'activitat física i l'alimentació saludable (PAAS)... (ASPCAT,2020)

La llei Espanyola no inclou els serveis de nutrició dins l'atenció primària actualment tot i els esforços dels Col·legis oficials de nutricionistes. S'inclouen nutricionistes en els hospitals en unitats nutricionals i en grups de treball d'oncologia i d'altres. En l'actualitat està reconeguda la seva tasca com a personal sanitari i recentment s'ha autoritzat la seva firma. Per tant en un termini mitjà-llarg es produiran canvis en la situació dels nutricionistes-dietistes.

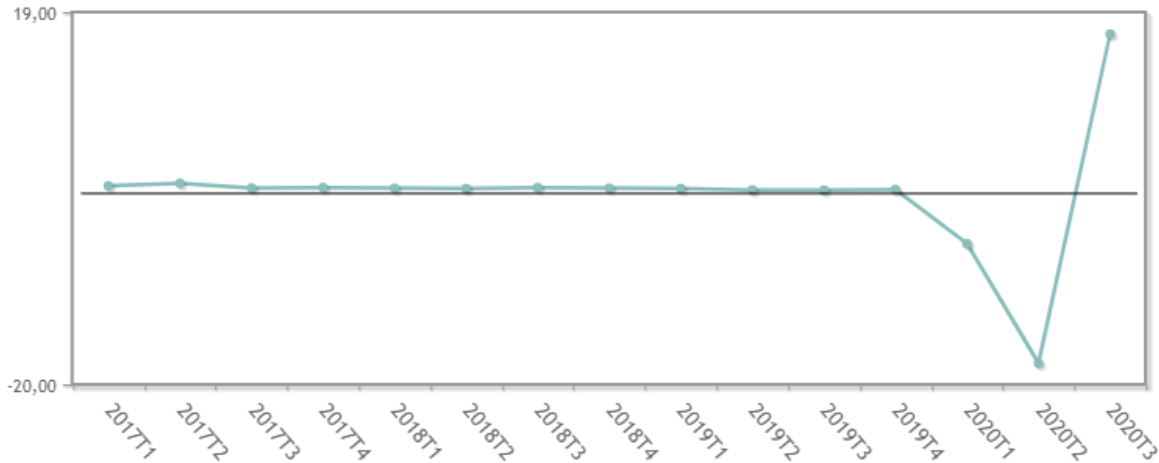
3.6.2 Econòmics

El servei que pretén donar l'empresa és considerat article de luxe perquè no està inclòs dins dels serveis de la Seguretat Social tot i ser una necessitat primària per les persones que pateixen diabetis. L'usuari dels nostres serveis hagin de pagar el cost íntegre de la visita. En canvi, els aliments ecològics, tot i ser productes per l'alimentació i per tant una necessitat bàsica, els preus que paga el client per adquirir-los són molt més cars que els no ecològics.

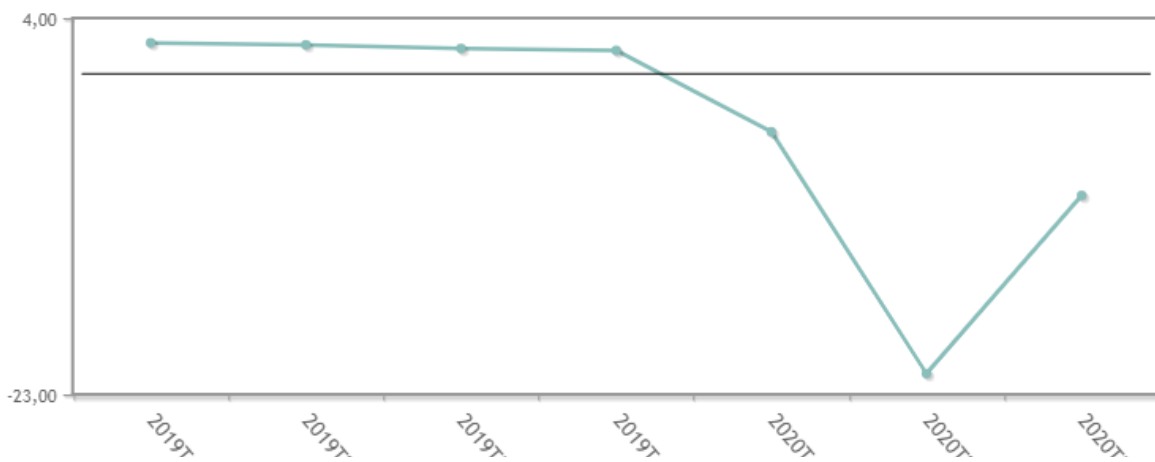


Per tant, podem considerar-los articles de luxe tot i no ser-ho, ja que hi té accés la classe mitjana-alta. Tot plegat pot afectar el consum del nostre servei i producte.

L'evolució del PIB a Espanya segons l'INE (2020) viu una tendència lleugerament decreixent fins al primer trimestre de l'any 2020. A partir d'aquest moment hi ha una caiguda fins al -17,79% i un pic a l'alça en el 3r trimestre de 2020 fins a arribar al 16,69% (vegeu il·lustració 32 i 33).



Il·lustració 31: Taxa trimestral. Extret INE (2020) <https://www.ine.es/consul/serie.do?s=CNTR4893&nocab=1%23FFF8DC>



Il·lustració 32: Taxa anual en %. Extret INE (2020) <https://www.ine.es/consul/serie.do?s=CNTR4892&nocab=1%23FFF8DC>

Aquests canvis tan abruptes són deguts a la situació excepcional que vivim des que va aparèixer la COVID 19 i vam entrar en crisi. Encara no sabem què passarà quant a l'evolució



de la pandèmia perquè tot just les vacunes en estudi han passat a fase 3 i encara queda molt per poder-la distribuir de forma massiva a la població.

No sabem quan ni com acabarà aquesta situació. La conseqüència és la pèrdua de molts llocs de treball i la disminució de les rendes familiars. Això va en perjudici de l'empresa que es vol crear.

Pel que fa als costos, les visites en línia permetran reduir costos i aplicar preus més baixos. També estalviarem en personal de recepció en contractar els serveis en línia i pagant en el moment de la reserva. Aquest servei permet a l'usuari consultar a internet les hores disponibles de consulta i agafar l'hora que més li interessi. Però abans ha de pagar la visita perquè quedi reservada l'hora. Això allibera el personal de recepció del control de l'agenda de visites i de la gestió de pagaments. Aquest temps de gestió el pot invertir en altres activitats. Això evidentment no afecta l'activitat de la botiga.

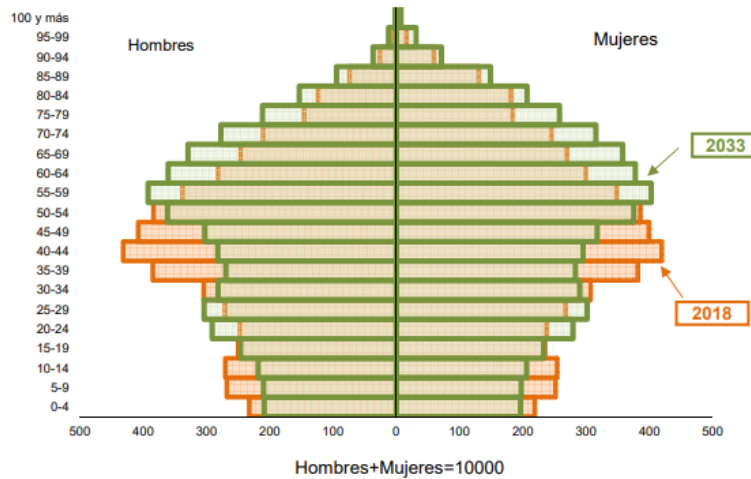
3.6.3 Socials

Socialment sabem que la tendència poblacional és cap a un envelliment de la població. Hi ha pocs naixements i els avenços en la medicina i la tecnologia permeten a les persones viure més anys tal com reflecteix la il·lustració 33.

Cada vegada són més les persones que es preocupen pel seu benestar i es fixen en la seva alimentació. Són molts els influencers que parlen sobre alimentació i malauradament moltes vegades fan una tasca de desinformació en aspectes nutricionals. Els governs estan aplicant plans i estratègies per millorar l'alimentació de la població. Aquest fet és un factor positiu pel negoci d'emprenedoria que es vol posar en marxa en aquest pla de negoci perquè si la població cada vegada envellaix més serà més necessària la presència de negocis que treballin la diabetis tipus 2 i que ofereixin assessorament nutricional adaptat a les necessitats d'una societat envellida.

Els productes ecològics permeten que les persones cuidin també la seva alimentació amb aliments lliures de tòxics.





Il·lustració 33: Piràmide de població a Espanya (2018-2033). Extret de "Proyecciones de población 2018". Instituto Nacional de Estadística (2018). https://www.ine.es/prensa/pp_2018_2068.pdf

3.6.4 Tecnològics

La irrupció de la tecnologia en la vida de les persones ha fet que canviï la nostra forma de vida i de comunicar-nos. La presència a internet de qualsevol negoci és indispensable per donar-se a conèixer i oferir els seus serveis per captar clients. La presència a les xarxes socials és ineludible, però la informació publicada és volàtil. Per això és important tenir una pàgina web a on la informació sigui permanent i a on adreçar els possibles clients que siguin seguidors a les xarxes socials. Allà poden trobar tota la informació actualitzada mantenint els històrics per demostrar que l'empresa és una empresa viva i actualitzada.

L'ús de la vídeo-conferència serà vital per la gent amb poc temps per desplaçar-se, però serà necessari mantenir un contacte proper mitjançant Whatsapp per mantenir el caliu i la proximitat que es perden en la videotrucada. Skype, Zoom, Meet jitsi... hi ha moltes plataformes que ens permetran donar aquest servei sense cost afegit.

3.6.5 Ecològics

L'evolució industrial i tecnològica ens han portat a una situació insostenible pel medi ambient. El planeta està malalt i amb ell estem emmalaltint nosaltres. La pol·lució, els gasos d'efecte hivernacle, els disruptors endocrins... la societat cada vegada va més de pressa, menja pitjor, pateix més estrès i per això apareixen l'obesitat, les malalties cardiovasculars,



les cardiorespiratòries, la hipertensió i la diabetis. Necessitem reeducar la gent per tal de tornar a hàbits d'alimentació i de vida saludables a més d'oferir productes alimentaris que deixin la mínima empremta de carboni possible i siguin ecològics i de proximitat.

3.6.6 Legals

Hi ha varies lleis que ens afecten. Per una banda tenim la Llei 37/1992 de l'IVA que en el seu article 20.uno.3º ens detalla que no s'aplica IVA a *“la asistencia a personas físicas por profesionales médicos o sanitarios, cualquiera que sea la persona destinataria de dichos servicios”*. També explica que *“a efectos de este impuesto tendrán la condición de profesionales médicos o sanitarios los considerados como tales en el ordenamiento jurídico y los psicólogos, logopedas y ópticos, diplomados en centros oficiales o reconocidos por la Administración”*. La resta de serveis amb finalitat estètica, fisioteràpia, estudi de l'alimentació o la indicació de la dieta a seguir tributaran al tipus general un 21%.

Per altra banda tenim la llei de protecció de dades Llei orgànica 3/2018, de 5 de desembre, de protecció de dades personals i garantia dels drets digitals. La Constitució Espanyola a l'article 18.4 diu que és un dret fonamental la protecció de les persones físiques en relació amb el tractament de dades personals. Haurem de respectar aquesta llei i protegir la intimitat i privadesa personal i familiar del pacient.

Referent a la professió cal esmentar que els Dietistes- Nutricionistes es regeixen per un Codi Deontològic que fa de la nostra feina una activitat ètica. El col·legiat en el col·legi de nutricionistes no és obligatori però sí ens hi acollirem per qüestions d'imatge. Dóna prestigi i és símbol de professionalitat.

Finalment, la última llei que afecta la nostra activitat és la llei de riscos laborals Ley 31/1995, de 8 de novembre, de prevención de riesgos laborales.



4. COMPETITIVITAT

4.1 Competència

La búsqueda de la competència s'ha fet a través de la consulta a la pàgina web del CODINUCAT (Col·legi Oficial de Dietistes- Nutricionistes de Catalunya) i mitjançant recerca per internet a Doctoralia o recerca Google directament. Arreu de Catalunya hi ha molts centres de dietètica i nutrició però molt pocs estan especialitzats en nutrició esportiva i diabetis de forma integrada i en totes les franges d'edat. Les que ho fan, la majoria només tracten adults per les dificultats que comporta el control de la diabetis en un nen en ple creixement que a més és esportista.

El format de negoci clínica especialitzada amb ecobotiga incorporada sembla ser un tipus de negoci que no explotat encara donat que no s'ha trobat cap empresa que compleixi amb aquestes característiques.

La competència la dividirem en dos grups: competència directa i competència per altres serveis. Pel primer grup tindrem en compte tot Catalunya. Pel segon tipus només tindrem en compte la província de Barcelona.

Un cop detectada la competència s'ha procedit a la consulta i l'anàlisi de les seves pàgines web. La informació de preus i d'especialització o bé no està publicada o bé ho fan de forma poc clara. Per aquest motiu s'ha procedit a trucar per telèfon a cada un dels centres, per obtenir informació de preus i l'especialització del centre. A partir d'aquí s'ha filtrat i descartat en funció de paràmetres d'especialització.



4.2 Principals competidors



NOM: Institut Diabetis Activa

UBICACIÓ: Barcelona

HORARI: A conveniència

CONTACTE:

TELÈFON: Nutricionista 699300847 / Entrenador 654910031 / Oficina 654910031

WEB: <http://www.institutdiabetisactiva.com>

MAIL: info@institutdiabetisactiva.com

TIPUS DE CONSULTA:

Presencial, consulta virtual

SERVEIS:

Pauta alimentaria per millorar l'estat de salut i control de pes, alimentació ajustada a l'exercici o esport, planificació alimentació en funció càrregues d'entrenament, adaptació de la diabetes a entrenaments i competicions, suplementació esportiva en diabetes.

PREU CONSULTA:

1ª visita: dieta+ exercici 1h+ pauta i entrenament durant 1 mes 100€

Visita individual 60€

Control de la dieta: educació diabetològica 35€

PERSONAL DE NUTRICIÓ:

Personal titulat i especialitzat en diabetes i la pràctica esportiva de forma integrada.
Dietista- Nutricionista i Preparador físic

XARXES SOCIALS:





NOM: Nutritional Coaching

UBICACIÓ: Barcelona

HORARI: de dilluns a dijous de 8:00 a 18:00h; divendres de 8:00 a 16:00h

CONTACTE:

TELÈFON: +34932503858

WEB: <https://nutritionalcoaching.com>

MAIL: info@nutritionalcoaching.com

TIPUS DE CONSULTA:

Presencial, consulta virtual

SERVEIS:

Consulta dietètica, coaching nutricional, nutrició esportiva, psicologia, investigació, pla wellness para empreses, asesoramiento empreses i mentoring premium

PREU CONSULTA:

1ª visita 60€

Visita de seguiment 50€

Preus addicionals segons tractaments

PERSONAL DE NUTRICIÓ:

Dietistes nutricionistes amb diferents especialitzacions (coaching nutricional, màsters en nutrició i esport, postgraus en obesitat i sobrepes, doctorans en nutrició, antropometristes...) Actualment no tenen cap especialitzat en diabetis i esport per nens.

A més disposen de metges, psicòlegs i sociòlegs

XARXES SOCIALS:      YouTube





NOM: Sportcat

UBICACIÓ: Girona

HORARI: Matins els dilluns, dimarts, dijous i divendres; tardes els dimarts i dijous; dimecres tancat.

CONTACTE:

TELÈFON: +34972208528 / 625634531

WEB: <https://www.sportcat.cat>

MAIL: info@sportcat.cat

TIPUS DE CONSULTA:

Presencial, consulta virtual

SERVEIS:

Dietètica i nutrició, suport nutricional a l'atleta, dèficit de Dao, suport nutricional adaptat a diferents patologies inclosa la diabetes tipus 1 i 2 en esportistes i no esportistes i en nens i adults.

Altres serveis: medicina i traumatologia esportiva, fisioteràpia i rehabilitació, biomecànica de la marxa, extraccions i anàlisis clíniques, proves d'esforç, medicina i fisioteràpia antiaging, plasma ric en plaquetes i readaptació esportiva.

PREU CONSULTA:

1ª visita 65€

Visites successives en funció del servei/ tractament

PERSONAL DE NUTRICIÓ:

Metge especialista en traumatologia i diferents patologies.

Dietista-Nutricionista especialitzada en nutrició esportiva.

XARXES SOCIALS:     YouTube





NOM: Susana Cánovas

UBICACIÓ: Terrassa

HORARI: Hores concertades

CONTACTE:

TELÈFON: 649271213

WEB: <https://www.nutricionsaludableymas.es>

MAIL: susana@nutricionsaludableymas.es

TIPUS DE CONSULTA:

Presencial, consulta virtual

SERVEIS:

Canvi d'hàbits en persones sanes, nutrició esportiva diferents etapes de la vida, patologia digestiva, al·lèrgies i intoleràncies, diabetes, hipertensió, dietes veganes i vegetarianes, hipercolesterolèmia, lactància, embaràs. No especialitzada en nutrició esportiva.

PREU CONSULTA:

1ª visita 60€

Entrega del pla nutricional 40€

Visites de seguiment 30€

PERSONAL DE NUTRICIÓ:

Graduada en Nutrició humana i dietètica i postgrau en Coaching nutricional i nous enfocaments en l'atenció al pacient.

XARXES SOCIALS: 





NOM: Anna Paré Vidal

UBICACIÓ: Sabadell

HORARI: Dilluns i dijous tot el dia

CONTACTE:

TELÈFON: 629363674

WEB: <https://nutresalut.cat>

MAIL: anna.pare@nutresalut.cat

TIPUS DE CONSULTA:

Presencial, consulta virtual

SERVEIS:

Sobrepes i obesitat, celiaquia, diabetis, intolerància a la fructosa, intolerància al sorbitol, intolerància a la lactosa, malalties inflamatòries intestinals, colon irritable, malaltia de Crohn, trastorns digestius, dieta vegetariana. Nutrició esportiva. No tracta nens diabètics i esportistes de forma integrada sí nens esportistes.

Formació, legislació alimentaria i comunicació científica.

PREU CONSULTA:

1^a Visita 65€

2^a Visita 45€

La resta de visites de seguiment 25€

PERSONAL DE NUTRICIÓ:

Una persona en Dietètica per la UAX, Màster en Nutrició i Alimentació per la UB, Postgrau en Nutrició, Dietètica i Dietoterapia per la UNav i certificat en Nutrició Esportiva per la UB.

complements alimentosos com xerrades, cursos, conferències i jornades per a empreses, laboratoris farmacèutics i universitats.

XARXES SOCIALS:   



Sense logo**NOM:** Mireia García Melendo**UBICACIÓ:** Terrassa**HORARI:** De dilluns a divendres pels matins**CONTACTE:**

TELÈFON: 638773617

ALTRES: [linkedin.com/in/mireia-garcia-melendo-1189ab10b](https://www.linkedin.com/in/mireia-garcia-melendo-1189ab10b)**TIPUS DE CONSULTA:**

Presencial

SERVEIS:

Atenció nutricional per tal d'assolir un consum calòric adequat, dieta personalitzada en les diferents etapes de la vida amb o sense patologia, problemes de pes, educació nutricional i planificació de menús, intoleràncies i al·lèrgies alimentàries, nutrició esportiva, diabetis mellitus i resistència a la insulina. No està especialitzada en esport.

PREU CONSULTA:

1ª Visita 100€

Visites de seguiment 80€

PERSONAL DE NUTRICIÓ:

Una persona Dietista nutricionista educadora diabetològica, experta en el tractament diatètic de sobrepes i obesitat i formada en suplementació esportiva.

XARXES SOCIALS: 



NOM: CP Endocrinologia i nutrició, S.L.

UBICACIÓ: Barcelona

HORARI: Matins de dilluns a divendres de 9:30 a 14:00h i tardes de 15:00 a 20:303

CONTACTE:

TELÈFON: 638773617

WEB: <https://www.cpen.cat>

MAIL: info@cpen.cat

TIPUS DE CONSULTA:

Presencial

SERVEIS:

Servei, atenció i suport de dietètica i nutrició en diabetis, educació diabetològica, nutrició esportiva, nutrició oncològica, suport físic. obesitat i sobrepès, cirurgia de l'obesitat, baix pes, nutrició i salut de la dona, trastorns digestius, dislipèmies, hiperurièmies i diferents etapes de la vida.

Psicologia clínica i coach nutricional. No treballen diabetis en nens esportistes si és a nivell competició o d'alt rendiment.

PREU CONSULTA:

Visites 40€

PERSONAL DE NUTRICIÓ:

Consten de vuit dietistes- nutricionistes especialitzats en diferents branques de la nutrició com ara diabetis, educació diabetologica, malalties metabòliques, nutrició infantil, obesitat, nutrició esportiva, TCA, immunonutrició coach nutricional.

XARXES SOCIALS:     YouTube





NOM: DINUT

UBICACIÓ: Barcelona

HORARI: Dilluns, dimarts i dijous de 10:00 a 14:00h i de 16:00 a 20:00. Dimecres i divendres de 16:00 a 20:00h

CONTACTE:

TELÈFON: 640070310

WEB: <https://dinut.es>

MAIL: info@dinut.es

TIPUS DE CONSULTA:

Presencial en centres de Mataró i Barcelona

On line en centre de Badalona

SERVEIS:

Particulars. Diètes personalitzades per pèrdua de pes, nutrició clínica i nutrició esportiva. Treballen amb nens diabètics i esportistes.

Empreses o col·lectius. Menús per a col·lectivitats, cartes saludables per a restauració, valoració composició nutricional, xerrades, tallers d'educació nutricional i elaboració d'articles i receptes.

PREU CONSULTA:

1^a Visita 65€

Visites de seguiment 40€

PERSONAL DE NUTRICIÓ:

Consten d'una dietista- nutricionista que a més és llicenciada en ciència i tecnologia dels aliments.

XARXES SOCIALS:   





NOM: Alimmenta

UBICACIÓ: Barcelona, Sant Cugat, Sabadell, Terrassa i Mataró

HORARI: Visites concertades

CONTACTE:

TELÈFON: +34932189532

WEB: <https://www.alimmenta.com>

TIPUS DE CONSULTA:

Presencial i consulta virtual.

SERVEIS:

Dietista Nutricionista: dietes pèrdua de pes, augment de pes, alimentació equilibrada, dieta vegetariana i vegana, nutrició infantil i nutrició esportiva amb antropometria, malalties digestives, al·lèrgies i intoleràncies, maternitat, déficit DAO, càncer, EPOC. Si especialitzats en diabetes i esport, no sabem si porten nens amb aquestes característiques.

Altres serveis: psicologia, marketing nutricional, salut empresarial, xerrades, events i tallers

PREU CONSULTA:

1ª Visita 30€

Seguiments 50€

PERSONAL DE NUTRICIÓ:

Consten de tretze dietistes nutricionistes amb diferents especialitzacions com tecnologia dels aliments, obesitat, maternitat, nutrició esportiva, seguretat alimentaria, trastorns metabòlics, nutrició clínica.

XARXES SOCIALS:     YouTube





NOM: Menja Sa

UBICACIÓ: Barcelona, Madrid, Sabadell, Mataró, Palau Solità i Plegamans i Girona

HORARI: Visites concertades

CONTACTE:

TELÈFON: +34938643276 / 911899442

WEB: <https://menjasa.es>

TIPUS DE CONSULTA:

Presencial i consulta virtual.

SERVEIS:

Dietista Nutricionista: malaltia digestiva, pèrdua i guany de pes, etapes de la vida, nutrició esportiva, vegetariana i cardiovascular.

Altres serveis: psicologia, TCA, marketing nutricional, salut empresarial, xerrades, tallers i docència i col·lectivitats.

PREU CONSULTA:

1ª Visita 50€

Seguiments 45€

PERSONAL DE NUTRICIÓ:

Consten de vuit dietistes nutricionistes amb diferents especialitzacions com tecnologia dels aliments, obesitat, obesitat infantil, maternitat, nutrició esportiva, patologia renal, alimentació en diferents etapes de la vida, ajudes ergogèniques i suplementació, TCA i cuina. No especialitat en diabetis i esport.

Altres: metge digestiu, psicòleg,

XARXES SOCIALS:     YouTube





NOM: Dolors Maurí

UBICACIÓ: Granollers

HORARI: Visites concertades

CONTACTE:

TELÈFON: 672361933 / 639283081 / +34935103398

WEB: <https://www.dietistagranollers.com>

E-MAIL: dolors@dietistagranollers.com

TIPUS DE CONSULTA:

Presencial, consulta virtual.

SERVEIS:

Millora d'hàbits, pèrdua de pes, augment massa muscular, millora del rendiment esportiu, periodització, alimentació vegana i vegetariana, desnutrició, diabetis.

No tracta nens amb diabetis i esportistes.

PREU CONSULTA:

1ª Visita 50€

Visites seguiment 45€

Visites on-line 30€













PERSONAL DE NUTRICIÓ:

Una dietista nutricionista amb màster en nutrició esportiva i antropometrista nivel 1.


XARXES SOCIALS: No



4.3 Anàlisi comparatiu

Nom	Ubicació	Tipus consulta	Serveis	Especialització	Preus	Xarxes
	Barcelona	Presencial Online	Planificació nutricional diabètica per: millorar l'estat de salut i control de pes, ajustada a l'exercici i càrrega d'entrenament i/o competició. Suplementació esportiva en diabetis.	Sí	1ª visita: 100€ Seguiments 60€ Educació diabetològica a 35€	
	BarcelonaSt Cugat Sabadell Terrassa Mataró	Presencial Online	Augment/pèrdua de pes, vegetariana i vegana, nutrició infantil, nutrició esportiva amb antropometria, malalties digestives, al·lèrgies i intoleràncies, maternitat, déficit DAO, càncer, EPOC.	Sí	1ª Visita 30€ Seguiments 50€	
	Barcelona	Presencial Online	Pèrdua de pes, nutrició clínica i nutrició esportiva. Treballen amb nens diabètics i esportistes.	Sí	1ª Visita 65€ Seguiment 40€	
	Girona	Presencial Online	Dietètica i nutrició, suport nutricional a l'atleta, déficit de Dao, suport nutricional adaptat a diferents patologies inclosa la diabetes tipus 1 i 2 en esportistes i no esportistes (nens i adults)	Sí	1ª visita 65€ Seguiments s/ tractament	
	Barcelona	Presencial	Servei, atenció i suport de dietètica en diabetis, educació diabetològica, nutrició esportiva, nutrició oncològica, suport físic, obesitat, sobrepès, baix pes, trastorns digestius, dislipèmies, hiperurièmies i diferents etapes de la vida.	Sí. No competició	40€	
	Barcelona	Presencial Online	Nutrició clínica, coaching nutricional, nutrició esportiva.	Diabetis Esport no integrats	1ª visita 60€ Seguiment 50€	



	Barcelona Madrid, Sabadell Mataró Palau Solità i Plegaman Gir ona	Presencial Online	Malaltia digestiva, pèrdua i guany de pes, etapes de la vida, nutrició esportiva, vegetariana i cardiovascular.	Diabetis Esport no integrats	1ª Visita 50€ Seguiment 45€	
	Sabadell	Presencial Online	Sobrepes i obesitat, celiaquia, diabetis, intolerància alimentària, malalties inflamatòries intestinals, trastorns digestius, dieta vegetariana.	Diabetis Esport no integrats en nens	1ª Visita 65€ 2ª Visita 45€ Resta visites de seguiment 25€	
Mireia Garcia	Terrassa	Presencial	Diferents etapes de la vida amb o sense patologia, problemes de pes, intoleràncies i al·lèrgies alimentàries, diabetis mellitus i resistència a la insulina.	Diabetis	1ª Visita 100€ Seguiment 8 0€	
	Terrassa	Presencial Online	Canvi d'hàbits en persones sanes, nutrició esportiva, diferents etapes de la vida, patologia digestiva, al·lèrgies i intoleràncies, diabetes, hipertensió, dietes veganes i vegetarianes, hipercolesterolèmia, lactància, embaràs.	Diabetis	1ª visita 60€ Entrega del pla nutricional 40€ Seguiment 30€	
	Granollers	Presencial Online	Millora d'hàbits, pèrdua de pes, augment massa muscular, millora del rendiment esportiu, periodització, alimentació vegana i vegetariana, desnutrició, diabetis.	Nutrició esportiva	1ª Visita 50€ Seguiment 45€ Visites on- line 30€	-



4.4 Posicionament

El posicionament de la nostra empresa respecte la competència queda reflectit en els gràfics que seguidament es mostren Gràfic 4 i Gràfic 5.

L'anàlisi del gràfic 4 es basa en la comparativa entre empreses des del punt de vista de especialització i la proximitat. L'eix horitzontal representa l'especialització. Aquí s'ha tingut en compte tant la formació com l'experiència del personal i l'activitat de la pròpia empresa. És a dir, si es dedica només a l'atenció de persones diabètiques i a la nutrició esportiva de manera integrada i el personal està degudament format es trobarà a l'extrem dret. La posició va movent-se cap a l'esquerra a mida no treballen la diabetis i l'esport de manera integrada tot i tenir personal qualificat, si no tenen personal qualificat o si només treballen una de les disciplines.

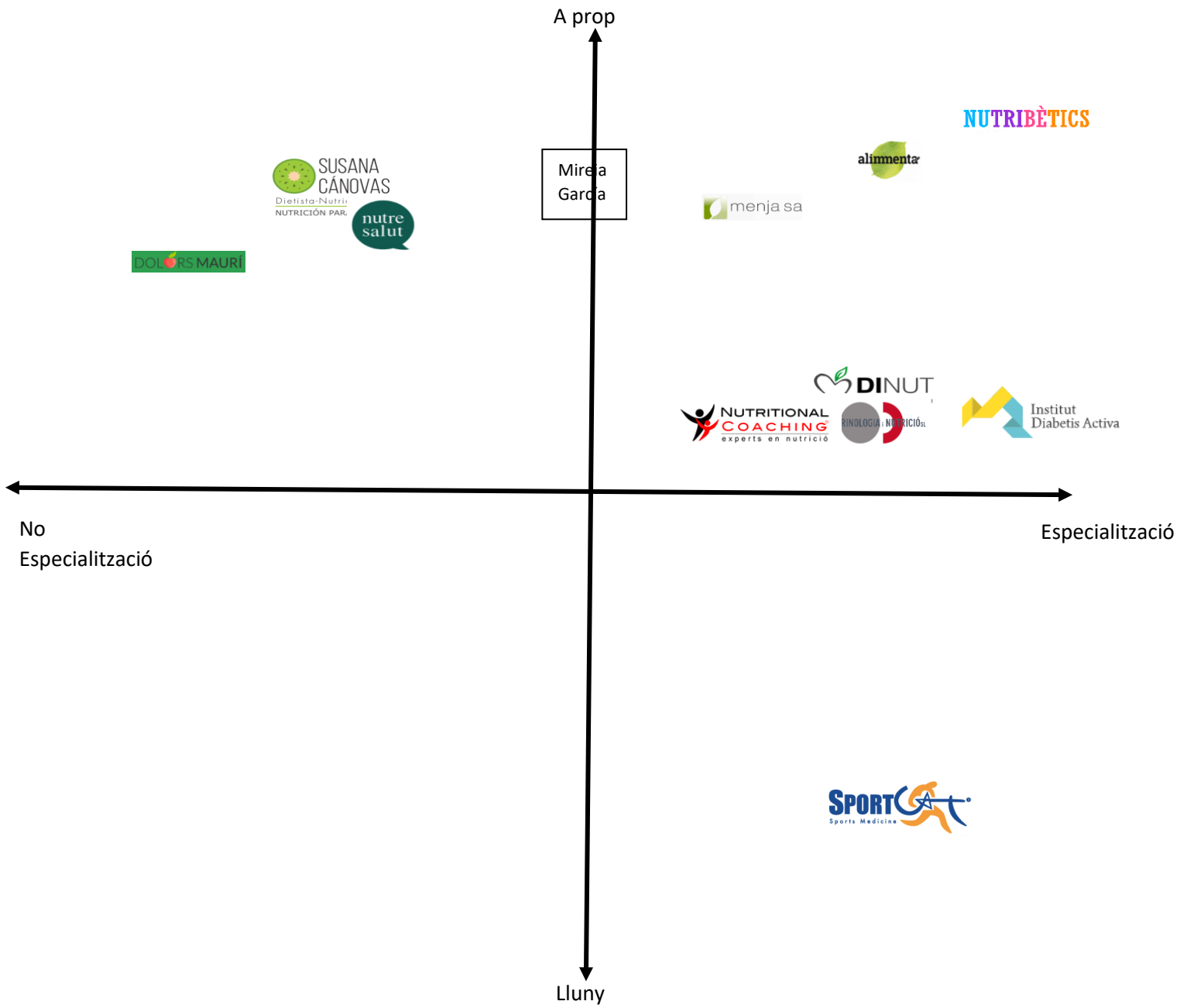
L'eix vertical ens indica la proximitat. Com més alta sigui la posició en aquest eix, més pròxim es troba del nostre centre. Per contra, com més avall, més lluny.

L'anàlisi del gràfic 5 es basa en la comparativa entre empreses des del punt de vista de l'especialització i el preu. En el cas de l'eix horitzontal s'ha mantingut el criteri del gràfic 4. En canvi, l'eix vertical representa el preu. Com més alta estigui indicada una empresa, més car resulta el seu servei. En canvi, com baixa estigui representada, més econòmic és el seu servei.

La intenció d'aquesta anàlisi representativa del posicionament és comprovar si la competència que tindrà la nostra empresa és directa o no en funció de les característiques analitzades.

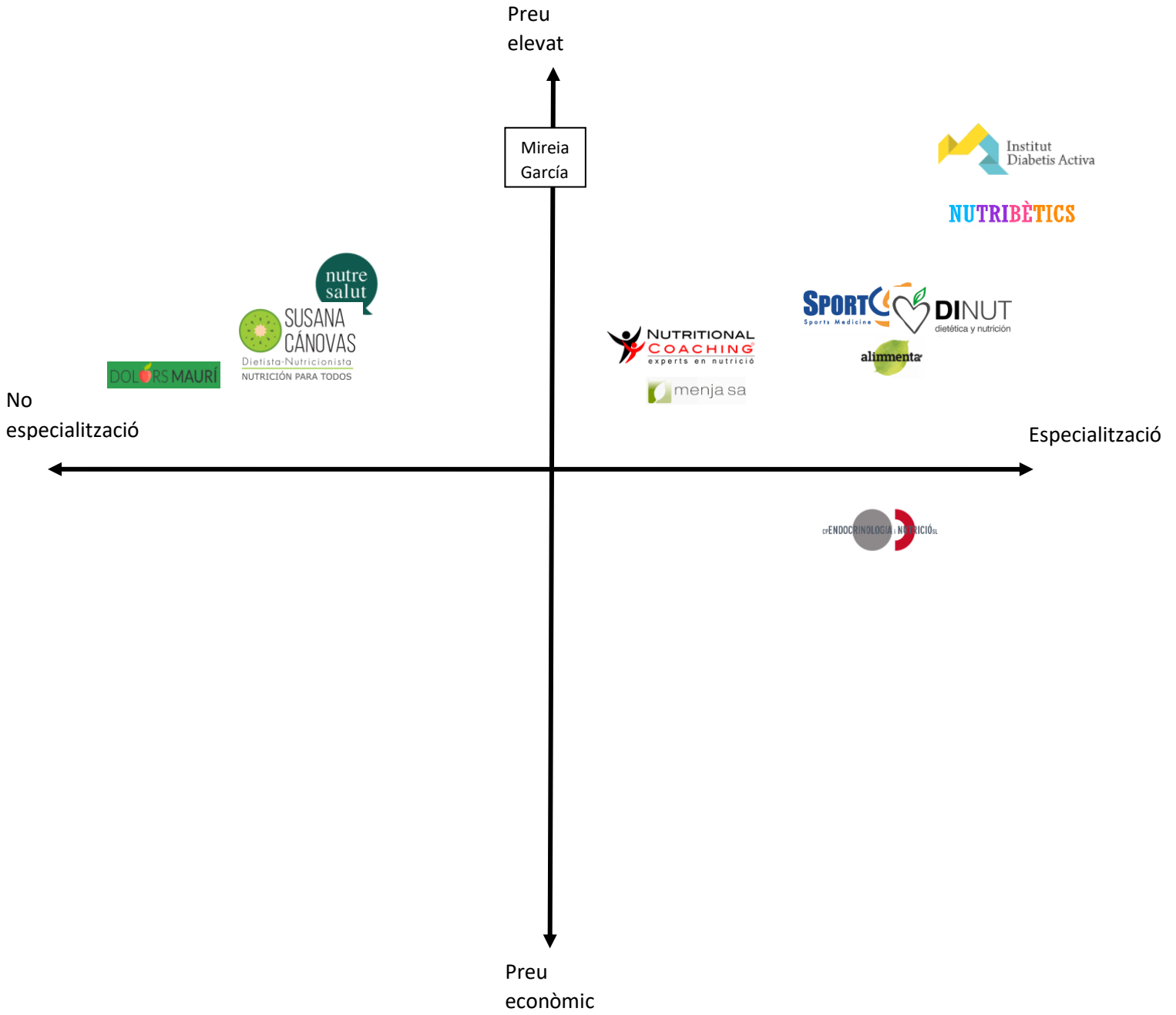
Al llarg de la recerca s'ha intentat trobar empreses de dietètica que tinguin un servei d'ecobotiga i no s'han trobat. Hi ha ecobotigues que estant ampliant el seu camp de negoci integrant equips de dietistes-nutricionistes. Tenen una orientació de nutrició comunitària (receptes, consells nutricionals generals i bàsics...) i cap a empreses. És un punt que en el moment d'executar aquest pla de negoci s'haurà d'avaluar l'evolució d'aquestes ecobotigues per tenir-les present en l'estudi de la competència i tornar a avaluar aquest apartat.





Il·lustració 34: Comparativa de NUTRIBÈTICS amb la competència en funció de l'especialització i proximitat.





Il·lustració 35: Comparativa de NUTRIBÈTICS amb la competència en funció del personal especialitzat i el preu.



4.5 Diferenciació

Els principals trets diferenciadors entre el nostre servei i el de la competència analitzada és que en primer lloc, cap està vinculada a una ecobotiga com a model de negoci. Això és un punt important perquè l'afluència de clients a la botiga es pot traduir en possibles clients cap a la consulta nutricional i a la inversa.

El nostre principal competidor donat el grau d'especialització és l'Institut Diabetis Activa. Només es dediquen a la diabetis amb l'esport integrat. El personal en la resta d'empreses acostuma a estar especialitzat en diabetis o en nutrició esportiva i en poques ocasions treballen de forma integrada els dos aspectes perquè l'especialització es dona en diferents professionals, és a dir, la mateixa persona no està especialitzada en les dues matèries. En canvi, el personal a Nutribètics sí estarà format en les dues disciplines per treballar-les de manera integrada. L'especialització és un punt fort de la nostra empresa que ens diferencia de la competència.

Les empreses amb consulta similar a la nostra es troben en ciutats diferents. A Barcelona, Girona i Sabadell. A Terrassa hi ha la representació d'Alimmenta, però com a consulta privada no com a consultori.

Referent al preu, la nostra empresa estarà entre els 100€ i els 65€ donat el grau d'especialització. Més econòmic que el nostre principal competidor, l'Institut Nutrició Activa perquè no estarem ubicats a Barcelona, però més car de 65€ perquè el nostre grau d'especialització serà més elevat.

Un aspecte molt rellevant també és que la majoria dels centres quan treballen la diabetis i l'esport integrat ho fan només en adults i exclouen els nens. Només ho fan els centres Sportcat i Institut diabetis activa. Per nosaltres, els nens són el nostre públic objectiu perquè el que volem és educar-los de manera que creixin amb l'hàbit de la pràctica esportiva ja que considerem l'esport part del seu tractament.



4.6 Conclusions

El fet que el client objectiu siguin nens amb patologia diabètica, estadísticament obliga a ubicar el negoci en una gran ciutat més que en un poble petit. Com a conclusions de l'anàlisi de la competència, es pot dir que el més rellevant en el nostre cas és l'especialització perquè ens dona avantatge davant el nombre creixent de consultes nutricionals. N'hi ha moltes però molt poques centren els seus esforços en el nostre camp d'intervenció.

Una conclusió a la que també s'arriba és que avui dia és imprescindible aparèixer a les xarxes socials per donar-te a conèixer però el més rellevant és conduir a les persones que et visiten a xarxes cap a la nostra web perquè ens coneguin amb més profunditat i es decideixin a ser clients nostres.

La ubicació del centre- botiga serà important. S'ha decidit la ubicació a Terrassa perquè està prou lluny de Barcelona, hi ha més població que a Sabadell i la renda per càpita és molt similar, però a més segons aquesta anàlisi, a Terrassa hi ha menys centres de nutrició i a més estan menys especialitzats que a Sabadell.

L'especialització permet augmentar el preu del servei.



5. PLA DE MÀRKETING

5.1 DAFO - CAME

L'anàlisi DAFO és una eina de diagnòstic que permet conèixer la situació real en la que es troba el projecte, els seus avantatges competitius en funció de les seves característiques i el mercat en el que es mou. Consisteix en un quadre de doble entrada que ens serveix per identificar dins les característiques internes les debilitats i fortalezes del nostre projecte i dins les característiques externes les amenaces i oportunitats de l'entorn un cop el projecte ja està en funcionament.

Mitjançant aquesta anàlisi es poden establir les diferents estratègies de canvi, ja siguin ofensives, defensives, de supervivència i de reorganització necessàries per assolir els objectius empresarials plantejats.

El fet de conèixer les característiques internes permet prendre decisions en aquells punts que requereixen de més vigilància i si és convenient potenciar-los. En canvi, l'observació de les característiques externes permet detectar les situacions i/o accions que hem d'aprofitar i les que hem de superar aplicant les estratègies més adients.

El DAFO és una eina estàtica que facilita una foto en un moment donat, fa un diagnòstic. Per treure el màxim profit, es complementa amb l'anàlisi CAME. Aquesta anàlisi és dinàmica i permet crear o definir les estratègies més adients per corregir debilitats, potenciar i mantenir les fortalezes, explorar i beneficiar-nos de les oportunitats i per afrontar i superar les amenaces. Veure taula 5.



5.1.1 DAFO

Taula 5: Anàlisi DAFO

	NEGATIUS	POSITIUS
F. INTERNS	<p><u>Debilitats</u> Manca d'experiència Consulta: - Inversió constant en formació específica i contínua. - Cal potenciar una nova marca - Competidor principal és referència a Catalunya Ecobotiga: - Poca capacitat de finançament.</p>	<p><u>Fortaleses</u> Gran oferta de serveis Consulta: - Empresa petita amb poques persones i de fàcil gestió. - Disponibilitat de despatx sense cost. Ecobotiga: - Experiència familiar en negocis d'alimentació.</p>
F. EXTERNS	<p><u>Amenaces</u> Intrussisme laboral Ecobotiga: - Molta competència - Producte i consulta nutricional poden considerar-se articles de luxe.</p>	<p><u>Oportunitats</u> Manca de negocis similars (ecobotiga + consulta) en el mercat. Consulta: - Tendència prevalença DM a l'alça. - Molta demanda social de presència en xarxes socials de continguts nutricionals. - Pocs D-N especialitzats en DM i esport. Ecobotiga: - Mercat conegut, funciona i en auge.</p>

Les principals debilitats d'aquest projecte serien la manca d'experiència en consulta i de gestionar una botiga principalment d'alimentació. L'experiència s'assoleix amb el temps i juga en contra el fet que en el moment d'arrencar el negoci es necessita realitzar correctament aquestes tasques. La inversió en formació contínua és un cost, però també una inversió. Finalment, s'ha de parlar de la capacitat de finançament. La inversió inicial de la botiga és molt elevada com ja es veurà en capítols més endavant perquè s'ha de contar amb el lloguer d'un local de dimensions considerables, cambres frigorífiques, expositors... És una quantia de la que no es disposa actualment. El principal competidor, Institut Diabetis



Activa està considerat com la referència a consultar a nivell estatal i podria ser complicat fer-se amb un nom i posicionar el negoci.

Les fortaleeses són la varietat de serveis i empresa de reduïdes dimensions amb poc personal cosa que fa que resulti fàcil de gestionar. La intenció és muntar la consulta en el mateix local que l'ecobotiga, però per iniciar l'activitat i començar a tenir clients i experiència es pot valorar l'opció de muntar la consulta en un despatx a casa o en un viver d'empreses. El cost de consulta es redueix considerablement inicialment.

Referent a les amenaces, la principal és l'intrusisme laboral actual que pateix la professió. Moltes persones sense titulació ofereixen serveis nutricionals mitjançant teràpies no aprovades i sense evidència científica. També hi ha una elevada presència de botigues ecològiques que va en augment i l'adaptació dels supermercats clàssics a aquest tipus de mercat. A més, el producte ecològic i el servei nutricional podrien considerar-se productes i serveis de luxe donat el seu cost elevat per la població general.

Una clara oportunitat és l'augment de la prevalença de la Diabetis Mellitus i de les persones que practiquen esport, el projecte, per tant, cobreix una demanda creixent. L'augment de la sensibilització pel canvi climàtic i la necessitat de cuidar el medi ambient fa indispensable oferir els productes ecològics i de proximitat que oferirà l'ecobotiga. A més, no s'ha trobat en la cerca de competidors negocis que fusionin consulta amb ecobotiga i com que ambdós són models d'èxit resulta en una clara fortaleesa. També, manquen D-N especialitzats en diabetis que tractin la patologia integrada amb l'esport, sobre tot en nens.

5.1.2 CAME

El CAME com s'ha dit, permet crear o definir les estratègies més adients per corregir debilitats, potenciar i mantenir les fortaleeses, explorar i beneficiar-nos de les oportunitats i per afrontar i superar les amenaces. Veure taula 6.



Taula 6: Anàlisi CAME

ANÀLISI INTERN	ANÀLISI EXTERN
<p><u>Corregir Debilitats</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Contractar personal qualificat (encarregat). <p>Consulta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sol·licitar ajudes a empreses per formació. - Potenciar comunicació i publicitat. - Competidor principal és referència a Catalunya <p>Ecobotiga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sol·licitar ajut econòmic a família i demanar préstecs i subvencions de projectes innovadors i medi ambient 	<p><u>Afrontar Amenaces</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Potenciar i donar valor a l'especialització i a les teràpies amb evidència científica <p>Ecobotiga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buscar ubicació que generi sinèrgies amb altres negocis, tarjeta de fidelització i descomptes especials. - Producte i consulta nutricional poden considerar-se articles de luxe.
<p><u>Mantenir Fortaleses</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Gran oferta de serveis. <p>Consulta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Empresa petita amb poques persones i de fàcil gestió. - Disponibilitat de despatx sense cost. <p>Ecobotiga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Experiència familiar en negocis d'alimentació. 	<p><u>Explotar Oportunitats</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Manca de negocis similars (ecobotiga + consulta) en el mercat. <p>Consulta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Publicitat per cridar l'atenció a aquest col·lectiu. - Generar materials nutricionals setmanals d'interès general bàsics i de les novetats a nivell d'evidència. Científica - Posicionament amb preu elevat. <p>Ecobotiga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tenir amplia gama de productes, oferir servei a domicili, envasos reutilitzables (detergents, granel...)

5.2 Política de producte o servei

Aquest projecte ofereix 2 serveis ben diferenciats: ecobotiga i visites de consulta nutricional. Alhora, el servei nutricional es divideix en 6 serveis diferents: visita nutricional per la diabetis, per l'esport, per persones que pateixen diabetis i practiquen esport, per persones sanes i per altres patologies. Tots els serveis tenen un punt de trobada comú físic en l'ecobotiga-consulta i en la pàgina web.



El lloc físic on es produiran les vendes i serveis serà un mateix edifici amb dos espais diferenciats però comunicats entre ells. Així, els pacients que ho desitgin podran recollir la seva compra abans d'entrar a la consulta o en sortir d'ella. Així mateix, els clients de la botiga podran demanar pels serveis de consulta en qualsevol moment. D'aquesta manera es crea una sinèrgia de clients de doble direcció.

A continuació es detallen les característiques de cada un dels serveis.

5.2.1 Servei ecobotiga

Un espai del lloc físic serà ocupat per la botiga de productes ecològics i de proximitat. Serà un espai diàfan amb ambient a camp i reciclatge on es minimitzaran els plàstics dels embolcalls perquè es basarà en la venda a granel de producte: cereals, fruita seca, vegetals, fruites, detergents, infusions, herbes aromàtiques i espècies... Per servir aquests productes s'oferirà la possibilitat que el client porti el seu recipient/bossa de casa o se n'oferirà un de material reciclat (bosses de midó de patata, de KPP, ampolles de vidre...). Només es faran servir embolcalls de plàstic en aquells productes on resulti imprescindible. Seria el cas de productes refrigerats com els iogurts, begudes vegetals...

Les bosses de midó de patata tenen l'avantatge que es degraden totalment sense deixar residus posteriors que malmetin el medi ambient. Les bosses de roba són reutilitzables i biodegradables al final de la seva vida útil.



Il·lustració 36: Imatge bossa KPP personalitzada amb logotip NUTRIBÈTICS

Referent a les ampolles de vidre, la intenció és trobar proveïdors locals que ens serveixin el producte o bé a granel o bé en ampolles de vidre, i quan es vengui el producte servir-lo amb aquestes ampolles. El client podrà tornar aquest envàs a la botiga per tornar-lo a fer servir o per reciclar-lo. Aquest li fa un tractament de neteja i esterilització per la seva reutilització.



Els pacients de la consulta rebran una llista per correu electrònic amb els productes que hi ha a la venda perquè puguin fer comanda. Això permetrà que les comandes a proveïdors de frescos (fruita i verdura) siguin més controlades i reduir malbaratament. El producte fresc sobrant i el que estigui a punt de caducar serà enviat a menjador social, Càritas o Creu Roja.

5.2.2 Servei consulta nutricional

El segon espai anirà destinat a les visites de consulta nutricional: de diabetis, esport, nutrició aplicada a l'esport en la malaltia diabètica i la seva nutrició, persones sanes i altres patologies. Qualsevol de les consultes estaran plantejades d'igual manera: 1^a visita, 2^a visita per entrega del pla nutricional, visites successives.

- Visites diabetis

A més de les visites esmentades, hi haurà els tallers d'educació diabetològica que estaran dividits en 3 sessions. Això afavorirà l'assimilació de la informació dels participants. Es crearà un altre taller sobre aparatologia pel control de la glicèmia on s'explicarà el seu funcionament, els valors que dona, interpretació, com punxar-se... També es contarà amb el taller de diabetis i esport on s'explicarà com gestionar la diabetis en els esportistes. Finalment, hi haurà disponible la sessió amb entrenador personal especialitzat en diabetis que permetrà realitzar 1 ½ hores d'entrenament sota la seva supervisió i on s'analitzaran els paràmetres importants en la pràctica esportiva i com mantenir els valors de glicèmia controlats (abans, durant i després de l'activitat física).

Es faran jocs per fer les sessions més divertides i amenes. El joc "¿Què he menjar?" consisteix en una pissarra amb tres cercles cada un de color diferent¹. Vermell, taronja i verd. Simbolitzen el que he de menjar (verd), el que no he de menjar (vermell) i el que he de menjar però he de vigilar amb les racions de carbohidrats (taronja). Tenim en una capsa imants amb el dibuix de diferents aliments. Per jugar, s'han de classificar els aliments dins dels cercles corresponents. Aquest joc permet veure si els pacients tant adults com nens assimilen les diferències entre grups d'aliments i quins són els que tenen hidrats de carboni i, per tant, necessitaran contar racions.





Il·lustració 37: Imatge del joc "Què he de menjar?"

De manera similar es treballarà la resta del material. Per exemple, les begudes refrescants ensucrades. Aquest tipus de beguda té un alt contingut en HC. El que es farà en aquest joc "Quants sucres tinc?" és portar ampolles, llaunes i brics d'aquestes begudes i amb sobres de sucre s'indicarà la quantitat d'HC que conté cada una. S'entregarà un full mida A3 amb les imatges d'aquestes begudes i els participants escriuran la quantitat de sobres de sucre que inclouen. Els nens faran servir adhesius amb la imatge dels sobres de sucre. Una altra diferència seran el tipus de begudes representades que s'ajustaran a l'edat dels participants. En adolescents i adults apareixeran Bitter, Red bull i refrescos. En l'A3 dels nens apareixeran begudes xocolatades, suc de fruites i diferents refrescos.



Il·lustració 38: Representació joc "Quants sucres tinc?" per nens.

- Visites de nutrició esportiva:

Aquestes visites tenen unes característiques diferents i per això es detallen en un apartat diferent. Poden tractar-se de consultes d'esportistes que volen millorar la seva alimentació, però també podria tractar-se de visites d'esportistes que es volen preparar per un període de competició i volen millorar l'alimentació però també el rendiment. Aquestes consultes constaran d'una primera visita a on es farà la recollida de dades i d'entrenaments i competicions.

Posteriorment hi haurà una segona visita a on s'entregarà i s'explicarà el pla nutricional i de periodització d'entrenaments i de competició. Després vindran les visites de seguiment nutricional i tolerància a càrregues d'hidrats de carboni i que poden comportar diferents probes i tests (de lactat, sudoració, força, SIBO...) segons l'evolució de l'esportista. A tot això s'haurà d'afegir educació diabetològica en cas que l'esportista pateixi diabetis. No ens hem d'oblidar de les mesures antropomètriques i del seu seguiment.

5.2.3 Política de preus (promocions i descomptes)

La política de preus és una de les parts més importants de qualsevol empresa i projecte emprenedor perquè és el mitjà pel qual es fixen el preus de venda de productes i serveis i tindrà una relació determinant amb el futur del negoci i els seus beneficis. S'ha de tenir en compte que el preu que es fixi ha de ser capaç de proporcionar un benefici, però alhora ha de



ser acceptat per la demanda. Això determinarà la posició competitiva de l'empresa conduint a l'èxit o al fracàs.

Els preus han d'anar alineats amb els objectius. En funció dels aspectes operatius dins el marc estratègic i les finalitats de les iniciatives de màrqueting ens encaminem a maximitzar beneficis, a promoure un servei/producte, a aconseguir rendibilitat, a posicionar-nos en el mercat i/o conquerir un segment del mercat.

Segons els atributs dels serveis oferts en aquest projecte, la capacitat per satisfer el client, la competència i el preu de mercat s'han fixat els preus que mostra la taula 7.

Taula 7: Preus consulta

SERVEI	TIPUS VISITA	PREU	PREU FIDELITZACIÓ
Presencial i online Diabetes	1ª visita: entrevista personal i antropometria	90 €	86 €
	2ª visita: ajust i entrega del pla nutricional	60 €	58 €
	Visites de seguiment	40 €	38 €
	Taller educació nutricional diabetològica inicial	35 €	34 €
	Taller educació nutricional diabetològica bàsica	35 €	34 €
	Taller educació nutricional diabetològica avançada	35 €	34 €
	Taller d'aparatologia	30 €	29 €
Presencial i Online Nutrició esportiva	1ª visita: entrevista personal i antropometria	100 €	96 €
	2ª visita: ajust i entrega del pla nutricional	80 €	77 €
	Visites de seguiment	50 €	48 €
Entrenador personal	Sessió 1h amb entrenador personal + educació + dieta	100 €	96 €
Psicologia	1ª visita	70 €	67 €
	Visites successives	50 €	48 €
PROMOCIONS	Pack promoció 3 Tallers educació nutricional	90 €	86 €

5.3 Comunicació

5.3.1 Logotip

El logotip és un element de comunicació molt important perquè serà la icona gràfica o lletres que identificarà a una empresa. En aquest projecte el logotip és una cabra menjant-se una poma amb el nom de l'empresa a sobre:



NUTRIBÈTICS



El nom de l'empresa és força intuïtiu. Està format per la fusió de les paraules “nutrició” i “diabètics” donant com a resultat el nom Nutribètics. Es vol que les persones que pateixen diabetis se sentin ràpidament identificades amb l'empresa (botiga i consulta) i així serveixi com a reclam a aquest col·lectiu. S'ha pintat amb colors atractius i vius que conviden a l'alegria i a tenir una actitud positiva a la vida.

S'ha escollit aquesta imatge perquè la cabra verda menjant-se una poma vermella representa una alimentació equilibrada, saludable, l'ecològic i el medi ambient. Es una imatge simple i senzilla, atractiva que recorda que la natura s'encarrega de donar-nos tot allò que necessitem per menjar. Consta d'alguns dels colors dels aliments: verd, morat, vermell i taronja que s'identifiquen amb les propietats nutricionals que aporten.

5.3.2 Eslògan

L'eslògan segons el diccionari de la Real Acadèmia Espanyola és una fórmula breu i original que es fa servir en publicitat... Ha de ser curt, original i impactant. L'èxit esdevé quan el públic l'incorpora en el seu dia a dia.

CORRE, MENJA I DIGEREIX AMB SALUT

El que es pretén amb aquest eslògan és fer que les persones quan el llegeixin es plantegin que la vida saludable és fer activitat física i alimentar-se bé per sentir que el nostre cos funciona i està ben regulat. D'aquí el color verd que simbolitza la natura, el creixement, la



fertilitat i l'aire lliure. En definitiva es vol representar l'harmonia necessària entre l'entorn, l'alimentació i un mateix.

5.4 Política de publicitat

Les empreses tenen la necessitat de donar-se a conèixer. Això es fa mitjançant la publicitat. Amb aquesta finalitat, en aquest projecte, s'ha pres la decisió de fer tríptics per repartir en escoles, associacions de diabetis i centres d'atenció primària. Les targetes de visita recolliran aquesta funció, tant a les visites comercials que realitzem com per repartir entre els pacients i/o clients que vinguin de visita o a comprar. També hi haurà anuncis publicitaris a la ràdio (emissora RAC1) i anuncis de diari electrònic (La Vanguardia i Diari de Terrassa). Es contarà amb publicacions a les xarxes socials que serviran per reconduir les persones interessades a la pàgina web perquè finalment contactin amb nosaltres. Finalment, es recolliran les publicacions a la pàgina web.

Es tracta d'una inversió important, però el primer any de vida del negoci consisteix bàsicament en captar clients i la publicitat en els mitjans escollits pot resultar de gran ajudar a l'acció comercial i impulsar la captació de clients. En funció dels resultats, es valoraran els canvis pertinents per ajustar la publicitat a les necessitats de l'empresa.

5.4.1 Tríptics

Els tríptics són una eina publicitària molt útil que permet donar molta informació útil al client de forma breu, clara i concisa com ara els avantatges de tractar-se en una clínica determinada, els serveis que ofereix, cursos, esdeveniments... Es repartiran a les diferents associacions de Diabetis que es visitaran a Catalunya (inicialment les de l'àrea de Barcelona), a les escoles d'educació infantil, primària i secundària i ESO i finalment als centres d'atenció primària de Terrassa que ens ho permetin.



Consistirà en un tríptic amb paper DIN-A4 (297x210mm) plegat en Z. Es realitzaran 1000 còpies en paper 135g couche amb acabat mate sense plastificar. El cost aproximat a la pàgina web “[imprentaonline.net](https://www.imprentaonline.net)” és de 182,57€ (0,183€/ut).

	28 ABRIL MIÉRCOLES	3 MAYO LUNES	5 MAYO MIÉRCOLES
Uds	Si completas tu pedido antes del Domingo 25/04/2021 a las 11:30	Si completas tu pedido antes del Domingo 25/04/2021 a las 11:30	Si completas tu pedido antes del Domingo 25/04/2021 a las 11:30
50	146,57€ 2.931€/ud	111,25€ 2.225€/ud	92,71€ 1.854€/ud
100	151,31€ 1.513€/ud	114,85€ 1.149€/ud	95,71€ 0.957€/ud
250	165,55€ 0.662€/ud	125,66€ 0.503€/ud	104,71€ 0.419€/ud
500	240,10€ 0.480€/ud	182,24€ 0.364€/ud	151,87€ 0.304€/ud
750	270,85€ 0.361€/ud	205,59€ 0.274€/ud	171,32€ 0.228€/ud
1000	288,63€ 0.289€/ud	219,08€ 0.219€/ud	182,57€ 0.183€/ud
1500	331,53€ 0.221€/ud	251,65€ 0.168€/ud	209,70€ 0.140€/ud
2000	387,42€ 0.194€/ud	294,06€ 0.147€/ud	245,05€ 0.123€/ud
2500	464,72€ 0.186€/ud	352,74€ 0.141€/ud	293,95€ 0.118€/ud

Il·lustració 39: Imatge costos impressió 1000 tríptics a <https://www.imprentaonline.net/tripticos>

5.4.2 Targetes de visita

Les targetes de visita seran la nostra carta de presentació a les visites comercials (associacions, escoles, laboratoris, proveïdors...) juntament amb els tríptics. A més, s’entregaran als pacients que vinguin a la consulta. Aquestes targetes recullen la informació de contacte, els horaris de botiga i de consulta, xarxes socials on es poden trobar i programació de la propera visita. El preu d’impressió són 20,40€/1.000ut. L’aspecte serà el següent:





Il·lustració 40: Imatge targeta visita (vista davant i darrere).

5.4.3 Anuncis a diaris (digital)

Per donar-nos a conèixer en la població escollida, s’ha escollit el Diari de Terrassa i La Vanguardia. En el Diari de Terrassa (digital) la publicitat prendrà format de banner Megabanner per fer posicionar la marca i cridar l’atenció o “call to action”. El preu és de 175€ per rotació de 50.000 impressions tal com ens mostra la il·lustració 7.

Tarifes web

MEGABANNER	
Rotació, 50.000 impressions	175 €
CINTA	
Rotació, 50.000 impressions	120 €
ROBAPÀGINES SUPERIOR	
Rotació, 50.000 impressions	150 €
ROBAPÀGINES	
Rotació, 50.000 impressions	100 €
BOTÓ	
Rotació, 50.000 impressions	75 €

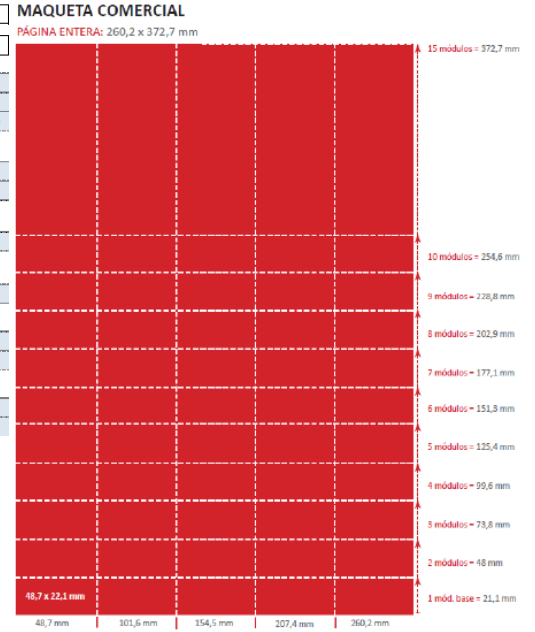
Il·lustració 41: Tarifes web del Diari de Terrassa publicades a <https://www.diarideterrassa.es/estaticos/pdf/tarifesweb.pdf>

La Vanguardia ofereix diferents opcions de publicitat també però resulta molt més car. Es farà una única publicació un diumenge o festiu de 2 mòduls de 1x2 (48,7x48mm) en blanc i negre a la part inferior de la pàgina que suposarà un cost de 1.090€. (Veure il·lustració 42)



La Vanguardia Formatos generales

	Laborable		Domingo y Festivos	
	B/N	Color	B/N	Color
PAGINAS				
Página interior		31.500		50.700
Página interior impar		34.700		55.800
Doble página *		67.000		106.700
MEDIAS PAGINAS				
Media página interior horizontal (5 colx7mod)		21.900		33.600
Doble media página		47.000		72.600
ROBAPAGINAS				
4 columnas x 10 módulos		28.900		46.800
COLUMNAS				
2 col x 15 mod		21.300		31.200
FALDONES				
5 columnas x 3 modulos		11.200		18.200
5 columnas x 4 modulos		15.200		24.600
MODULO GENERAL				
Módulo corriente **	380	495	545	830
Módulo preferente	485	660	775	1.100



Precios sin IVA

Recargo por ubicación o emplazamiento impar: +25%

Notas: para cualquier formato no incluido en las tarifas, consultar con el Dpto Comercial de Godó Strategies.

*Para estos formatos consultar siempre previamente la disponibilidad con el Dpto Comercial de Godó Strategies.

**En la parte inferior de las páginas, con un máximo de 2 módulos. Precio por módulo.

Las composiciones de módulos inferiores a 15 módulos no podrán solicitar emplazamiento.

No se permite la contratación en base a composición por módulos de los formatos generales publicados en tarifa.

Il·lustració 42: Tarifa de preus Grup Godó per La Vanguardia publicades a <https://www.godostrategies.com/tarifas/>

5.4.4 Anuncis radiofònics

Els anuncis radiofònics es limitaran a un anunci en dia laborable a RAC1 en la franja del programa "El món a Rac1" amb Jordi Basté. El motiu de la selecció d'aquest programa és perquè és el programa més escoltat a tot Catalunya en la franja horària de 8:00-9:00h. Es tracta d'un públic molt transversal (diverses edats, amb diferents feines, diferents idees polítiques...) segons l'entrevista de Ecur (2013) a Jordi Basté. A Nutribètics li interessa arribar a un públic transversal donat que treballa pacients de totes les edats, amb un nivell econòmic mig-alt i preocupat per la salut.

El preu de la cunya 20" dins el programa "El món a Rac1" a la freqüència de Barcelona és de 2016€ més 100€ en concepte de realització, locució, muntatge i drets d'emissió (Veure il·lustració 43).



TARIFA CUÑA 20"						
PROGRAMA	Cataluña	Barcelona	Cat. Central	Girona	Lleida	Tarragona
El món a RAC1 – 6 a 12 h* La competència El Barça juga a RAC1	2.100	1.680	105	315	105	210
Vostè primer Versió RAC1 Islàndia Via lliure	1.400	1.120	70	210	70	140
14/15 Primer toc	850	680	47	125	47	85
No ho sé Tu diràs La primera pedra Supersports La Segona juga a RAC1	850	680	47	125	47	85
Resto Programación	850	680	47	125	47	85

Il·lustració 43: Tarifes Godó Strategies 2021 publicades a <https://www.godostrategies.com/tarifas/>

5.4.5 Xarxes socials

Les xarxes socials es faran servir per reconduir a tota persona interessada en el servei a la pàgina web perquè finalment acabin contactant amb nosaltres. Es farà publicacions a Instagram i Facebook fent promocions creuades entre xarxes. A mida es facin entrades a les xarxes, també es faran a la pàgina web ja sigui entrada al Blog o a Actualitat.

Instagram ens permet fer publicacions més visuals amb missatges més curts i específics. Ens permetrà enfortir la marca (branding) i apropar-la a l'audiència. Apropa a un públic més jove i desenfadat. En canvi amb Facebook aconseguirem arribar a un públic més adult. El motiu d'aquesta diversitat de públic és que la diabetis no entén de diferències entre grups de persones i la pot patir qualsevol persona tingui l'edat que tingui, sigui seriosa o desenfadada.



5.5 Pla d'accions de màrqueting

Atenent els objectius marcats pel primer any en apartats anteriors, les accions de màrqueting que es plantegin, hauran d'anar en la mateixa línia per tal d'arribar a aconseguir-los. Així doncs, el primer mes es buscarà i s'entrarà en contacte amb les escoles de Vallès Oriental i Occidental, amb les AMPES i AFAS, amb les diferents associacions de diabetis de Catalunya i amb els Casals de Gent Gran. A partir d'aquest primer contacte, es realitzaran les visites pertinents per aconseguir dates per fer la divulgació a pares, professors, tallers amb nens, revisió de menús... En fer aquestes visites presencials es podrà deixar **targetes de visita i tríptics** de tal manera que els usuaris d'aquests espais tinguin accés a la nostra publicitat. Com que no es pot visitar totes les escoles del Vallès, s'escolliran escoles grans que tinguin educació infantil, educació primària, secundària i ESO. D'aquesta manera s'arribarà al màxim de famílies amb el menor nombre de visites. Amb el mateix objectiu, es prioritzaran aquelles que tinguin varis centres ubicats en diferents poblacions.

La creació dels perfils a **xarxes socials** serà una altra acció a tenir en conte per fer publicacions el més aviat possible i generar un flux de seguidors que puguin tenir interès en les nostres accions, en anar a comprar a l'ecobotiga i/o vulguin tractar-se a la clínica. En aquest sentit, la pàgina web haurà d'estar enllestida des del primer moment. Les infografies no es publicaran cada setmana en un inici, donat que s'ha de generar el material i s'aniran creant sobre la marxa.

La **pàgina web** serà el punt de trobada de tots els serveis. Aquesta pàgina web permetrà fer la compra on-line i també permetrà als usuaris accedir a l'espai Nutribètics.

El mapa de la pàgina web estarà configurat de manera que la pantalla d'inici donarà a escollir entre Ecobotiga i Servei Nutricional Nutribètics. El mapa de la botiga serà una secció a on comprar els diferents productes per grups de producte a través de la cistella. Els grups de producte seran: verdures, fruites, cereals, làctics, fruits secs, fruita seca, rebost, productes de neteja, suplementos alimentaris i esportius, congelats i refrigerats.

El mapa del Servei Nutricional Nutribètics contempla l'apartat Qui som, Diabetis, Visites, Blog, Cursos i Contacte. El menú **Qui som** explica la filosofia del projecte i **l'equip** de



persones que configuren l'empresa. El menú **Diabetis** es desplega en diferents apartats per explicar els punts més importants d'aquesta malaltia de forma breu què és, hiperglucèmies i hipoglicèmies i què diu la ciència. Un altre desplegable és el de les **Visites**. En aquest apartat es dona la informació dels tipus de visites possible: visita presencial i visita telemàtica. El menú de **Cursos** inclou informació de tots els tallers formatius a pacients i acompanyants, presencials i telemàtics per la COVID-19 (Taller d'educació diabetològica 1,2 i 3; Taller de racions, Taller d'etiquetes de productes envasats, vídeos d'ús d'aparatólogia i Taller diabetis i esport). S'anirà ampliant la cartera de cursos, vídeos i tallers amb el temps segons disponibilitat i demanda. El Blog contindrà temes d'interès general d'alimentació saludable, esport, congressos, etc.

Dins l'espai Servei Nutricional Nutribètics, hi haurà una membresia a la que tindran accés els pacients mitjançant una clau d'accés al seguiment de les seves consultes i de tots els continguts contractats (cursos, vídeos, infografies, papers, tallers, etc). En funció de la demanda i de l'èxit de la pàgina web, en un futur es crearà una aplicació mòbil des d'on els pacients podran accedir a tota aquesta informació. Però ara per ara és més important consolidar un bon lloc web a on redirigir a tot el públic que s'interessi a les xarxes socials.










El client podrà **fidelitzar-se** per gaudir de promocions i descomptes. Per cada compra podrà introduir el número de client i obtindrà un 4% de descompte que podrà acumular o bescanviar en la propera compra.












Il·lustració 44: Imatge de la targeta de fidelització

A continuació es mostra el quadre resum d'accions del pla de màrqueting anual i per mesos:



MES	IMATGES	ACCIONS COMUNICACIÓ	COST	IMATGES	ACCIONS COMERCIALS	COST	IMATGES	ACCIONS PUBLICITAT	COST
GENER		- Entrada a xarxes COVID-19 i Diabetes - Entrada a xarxes recepta aliment temporada. Les Bledes.			- Contactes amb associacions, casals d'avis i AMPES		    	- Anunci Ràdio Rac 1 - Impressió targetes de visita i entrega a visites - Anunci diaris La Vanguardia i Diari de Terrassa	2.116,00 € 20,40 € 1.265,00 €
FEBRER		- Entrada a xarxes recepta aliment temporada. El bròquil.			- Visites a Associacions i Casals de gent gran			- Tríptics a casals de gent gran i Associacions	182,57 €
MARÇ		- Entrada a xarxes recepta aliment temporada. La carxofa.			- Visites a escoles per oferir xerrades i/o tallers per nens i/o pares per apropar-los a la diabetis, reduir estigmatització i explicar com actuar davant una hipoglucèmia.				
ABRIL		- Entrada a xarxes recepta aliment temporada. Els pèsols.			- Visites a escoles per oferir xerrades i/o tallers per nens i/o pares per apropar-los a la diabetis, reduir estigmatització i explicar com actuar davant una hipoglucèmia.				
MAIG		- Entrada a xarxes recepta aliment temporada. Els espinacs. - Entrada a xarxes: Es poden evitar les complicacions de la diabetes?					  	- Anunci a Diari de Terrassa - Tarjeta fidelització	175,00 € 20,40 €

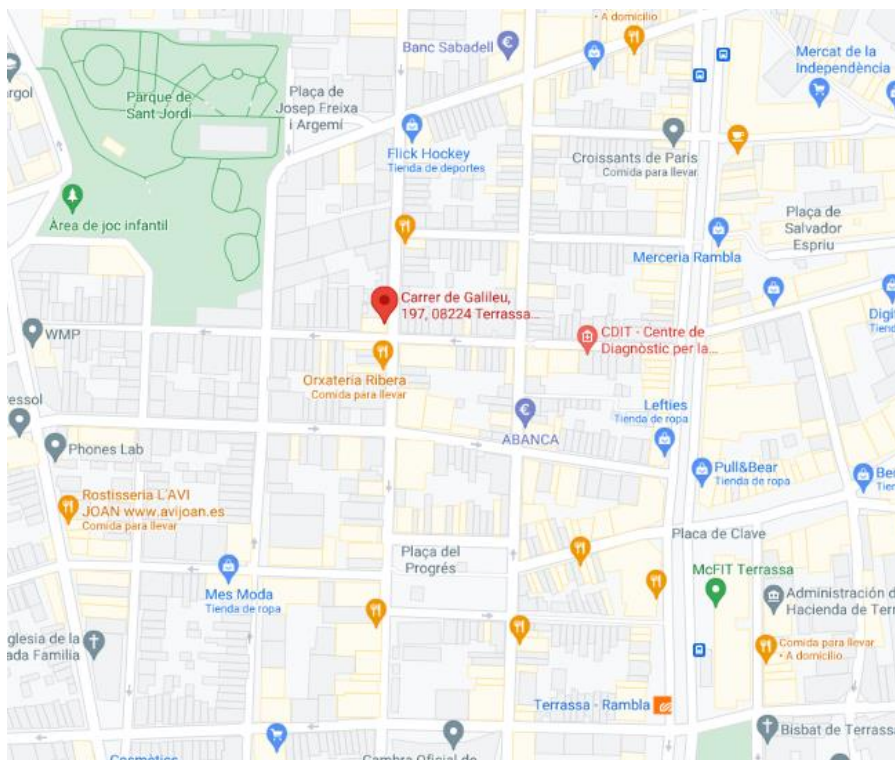


MES	IMATGES	ACCIONS COMUNICACIÓ	COST	IMATGES	ACCIONS COMERCIALS	COST	IMATGES	ACCIONS PUBLICITAT	COST
JUNY		- Entrada a xarxes recepta aliment temporada. La mongeta tendra.							
JULIOL		- Entrada a xarxes recepta aliment temporada. El tomàquet.							
AGOST		- Entrada a xarxes recepta aliment temporada. El pebrot.							
SETEMBRE		- Entrada a xarxes recepta aliment temporada. L'albergínia.			- Visites a escoles per oferir xerrades i/o tallers per nens i/o pares per apropar-lis a la diabetis, reduir estigmatització i explicar com actuar davant una hipoglucèmia.		 Diari de Terrassa	- Anunci a Diari de Terrassa	175,00 €
OCTUBRE		- Entrada a xarxes recepta aliment temporada. La col.							
NOVEMBRE		- Article: Dia Mundial de la Diabetis			- Visites a escoles per oferir xerrades i/o tallers per nens i/o pares per apropar-lis a la diabetis, reduir estigmatització i explicar com actuar davant una hipoglucèmia.				
		- Entrada a xarxes recepta aliment temporada. Les faves.							
DESEMBRE		- Entrada a xarxes recepta aliment temporada. L'api.			- Sorteig cistella/lot de Nadal de fruites i verdures	30,00 €			

5.6 Ubicació

La ubicació escollida és Terrassa. És una ciutat prou gran, de 223.627 habitants (IDESCATb, 2020) amb tendència ascendent de creixement i està prou lluny del nostre principal competidor ubicat a Barcelona.

S'ha trobat un local que compleix amb els requisits necessaris al carrer Galileu, 197, molt a prop del centre de Terrassa (a 100m de la plaça del Progrés, a un carrer del parc Sant Jordi i a dos carrers de la Rambla Egara). Es tracta d'una bona ubicació, la zona és transitada, hi ha molts negocis i comerços i a més té a prop el transport públic.

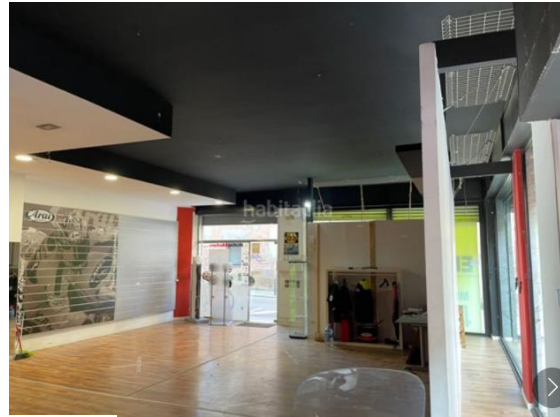


Il·lustració 45: Ubicació del local a Google Maps.

Està equipat amb bomba de calor i aire condicionat, terra de parquet, conta amb dues vidrieres grans ideals per muntar un aparador les persianes estan motoritzades, té el sostre alt (3,5m), un magatzem de 13m2 i les despeses de la comunitat estan incloses en el preu.



Il·lustració 46: Vistes del local en diferents perspectives.



Il·lustració 47: Vista a carrer Galileu des de dins del local.



Il·lustració 48: Imatge del lavabo.



Il·lustració 49: Vista frontal de la façana.

6. PLA DE VENDES

6.1 PLA DE VENDES ANUALS

El pla de vendes anual consisteix a fer una estimació projectada a un any de les vendes esperades o l'objectiu de vendes. Però no és només establir els objectius sinó que també defineix la forma d'aconseguir-los. Es pretén que sigui senzill, realista i assolible per no caure en el desànim i perdre la motivació en intentar arribar a un objectiu impossible i sense recursos. En el cas d'aquest estudi, s'ha de dividir en dues parts donat que hi ha la consulta i la botiga. Els objectius de vendes d'ambdues parts són diferents i s'ha d'aconseguir que les dues siguin viables independentment una de l'altra.

Si recordem l'estudi secundari de mercat, a la província de Barcelona hi ha 584.158 persones amb diabetis, el que suposa un 10,6% del total de població. Un 5% té diabetis tipus 1, un 5,5% de la població pateix diabetis tipus 2 i el 29,5% pateix qualsevol classe de diabetis, però encara no ho sap. No hi ha estadístiques referent a persones que pateixen aquesta malaltia i a més són esportistes.

Veiem que el mercat potencial de la consulta és gran, però el primer any de l'empresa no es pot contar amb tot aquest potencial i la previsió, per ser conservadora i prudent, s'ha de fer sobre la població de Terrassa. Així doncs, com s'ha dit anteriorment, Terrassa té 223.627 habitants. El 10,6% d'aquesta població suposa que 23.704 habitants pateix la malaltia en qualsevol de les diferents variants.

En l'estudi primari es va veure que el 56,3% de les dones enquestades aniria a una consulta especialitzada en nutrició infantil i diabetis i a l'enquesta de malalties no transmissibles el 90,9% de les persones enquestades aniria a aquest tipus de consulta si patís la diabetis. Com que no tots els pacients vindran a aquesta consulta, es pot prendre que el 40% de la població que pateix diabetis sí que ho farà. Per tant, el 40% de 23.704 habitants és 9.482 possibles clients. No es fa distinció entre adults i nens perquè les visites són les mateixes només canviaria el format.



Referent a la població esportista i diabètica, no hi ha estadístiques oficials. Per tant, englobarem aquest grup poblacional dins la població esportiva sense fer distincions. Segons l'estudi primari, el 55,7% dels enquestats practica esport almenys 1 hora al dia tres dies a la setmana. Si agafem que el 5% d'aquests esportistes acudeix a la nostra consulta, tenim un mercat objectiu de 6.228 esportistes.

A la botiga, segons una publicació del 2019 al web d'AESECO (Asociación de Empresarios y Supermercados Ecológicos) el Ministeri d'Agricultura va xifrar en un 62% la població consumidora de productes ecològics amb una esperança de creixement del 45% en l'any vinent. A més un 44% de la població espanyola compra aquests productes almenys un cop al mes. Si extrapolem aquestes dades, el 44% de la població de Terrassa (98.395 hab.) consumeix aquest tipus de producte almenys 1 cop al mes. Com que la competència en aquest tipus de negoci és molt forta, es considerarà que només el 40% d'aquest 44% de la població de Terrassa vindrà a comprar en el nostre negoci. Això vol dir que el mercat potencial és de 39.358 clients.

Totes aquestes hipòtesis estan justificades pels resultats analitzats de les enquestes realitzades. Però en aquest estudi encara s'ajustarà més el mercat fent una última hipòtesi per arribar a les vendes mensuals i anuals en el supòsit realista. S'ha de tenir en compte que és una empresa nova en el mercat que es donarà a conèixer en diaris i ràdio, però portarà un mínim de temps arribar a extensament a la població. Resulta interessant conèixer què aportarà cada part del negoci, la consulta i la botiga per separat.

La hipòtesi es basa en el fet que 20 famílies faran la compra setmanal en aquest establiment. Fent aquesta suposició s'està incloent les compres de clients que només compraran aquelles necessitats esporàdiques per fer el dinar, la neteja... A part, caldrà sumar la compra de productes alimentaris específics de l'esport (proteïna en pols, barretes energètiques...) i suplementació. Aquestes vendes poden suposar 60 clients al mes més.

Per la capacitat d'operació de la consulta, treballant de dilluns a divendres, només es poden fer 10 primeres visites i 10 segones visites al mes i 5 seguiments al dia donat que només hi haurà una dietista-nutricionista fent aquestes tasques. La resta del dia les dedicarà a fer



planificacions de dietes i visites comercials a escoles, AMPES i casals de gent gran per captar nous clients i més endavant les xerrades.

Per tant, la quota de mercat és la que apareix a la taula 8:

Taula 8: Quota de mercat a botiga i consulta

	CLIENTS	QUOTA MERCAT
BOTIGA	140	6,26%
CONSULTA	120	5,37%
TOTAL POBLACIÓ		223.627,00

En l'àmbit de les vendes es representen tres escenaris diferents en la taula 10. En primer lloc, l'escenari pessimista, ja que el principi de prudència recomana que no s'ha de ser més optimista del conte. Aquest escenari es representa restant un 20% a l'escenari realista. D'aquesta manera, si aquest escenari pessimista permet cobrir i el negoci segueix sent viable, s'anirà amb més seguretat perquè estan per sota del realista que ja és prudent. L'escenari optimista, en canvi, s'obté afegint un 15% a l'escenari realista. Vegeu taula 9.

Taula 9: Quota de mercat en diferents escenaris

		ESCENARIS		
		PESSIMISTA (-20%)	REALISTA	OPTIMISTA (+15%)
QUOTA MERCAT	BOTIGA	112	140	161
	CONSULTA	96	120	138

6.1.1 Pla de vendes de la botiga

Una vegada quantificada la quota de mercat, es calcula una mitja de l'estimació de vendes. Per fer-ho, se suposa que cada setmana 20 famílies faran la compra setmanal a NUTRIBÈTICS i es gastaran 150 € de mitja. Això suposa unes vendes de 3.000 € setmanals i 12.000 € mensuals. A part, cal sumar la compra de suplementació esportiva (proteïnes, barretes energètiques, gels, L-carnitina, beta-alanina, probiòtics...). Es fa la hipòtesi que 60



clients al mes compraran aquest tipus de productes i suposarà una cistella de 75 € de mitja cada una. Això signifiquen 4.500 € més al mes.

Si això ho reflectim en escenari optimista i pessimista, la taula 10 ho resumeix comparant-los amb l'escenari realista:

Taula 10: Pla de vendes botiga mensual segons diferents escenaris

	CLIENTS	IMPORT CISTELLA	FACTURACIÓ		
			PESSIMISTA (-20%)	REALISTA	OPTIMISTA (+15%)
ALIMENTACIÓ	80	150,00 €	9.600,00 €	12.000,00 €	13.800,00 €
SUPLEMENTS ESPORT	60	75,00 €	3.600,00 €	4.500,00 €	5.175,00 €
TOTAL	140		13.200,00 €	16.500,00 €	18.975,00 €

Evidentment, el primer mes la botiga la desconixerà molta gent i s'ha estimat unes vendes un 33% inferiors a la resta de mesos. El mes d'agost la botiga romandrà tancada per vacances i per tant la facturació serà nul·la. Veure taula 11.

Taula 11: Pla de vendes anual de la botiga i per mesos

	IMPORT CISTELLA	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE
ALIMENTACIÓ	150,00 €	40	60	80	80	80	80	80	-	80	80	80	80
SUPL. ESPORT	75,00 €	30	45	60	60	60	60	60	-	60	60	60	60
TOTAL		8.250,00 €	12.375,00 €	16.500,00 €	16.500,00 €	16.500,00 €	16.500,00 €	16.500,00 €	- €	16.500,00 €	16.500,00 €	16.500,00 €	16.500,00 €

6.1.2 Pla vendes de la consulta

Pel que fa a la consulta, les 10 primeres visites, 10 segones visites i les 100 visites de seguiment mensuals suposen 5.500 € al mes. La taula 12 recull les vendes en els escenaris realista, pessimista i optimista.

Taula 12: Pla de vendes de Consulta

	HORES	VISITES	€/VISITA	FACTURACIÓ		
				PESSIMISTA (-20%)	REALISTA	OPTIMISTA (+15%)
1ª VISITA	10	10	90,00 €	720,00 €	900,00 €	1.035,00 €
2ª VISITA	7,5	10	60,00 €	480,00 €	600,00 €	690,00 €
SEGUIMENTS	50	100	40,00 €	3.200,00 €	4.000,00 €	4.600,00 €
TOTAL	67,5			4.400,00 €	5.500,00 €	6.325,00 €



Evidentment, els primers mesos se suposa unes vendes menors perquè tenim el mateix inconvenient que en la botiga, l'empresa és nova en el mercat i cal que et coneguin. El nombre de visites de seguiment dependrà de les primeres i les segones visites, per això augmenten de forma esgraonada. A més s'ha de comptar que el mes d'agost la consulta romandrà tancada per vacances. Les baixes de pacients s'han compensat amb l'augment de visites que hi haurà en el mes d'abril i maig com a efecte de "l'operació biquini". El mes d'agost la botiga i la consulta romandran tancades i per tant no hi haurà facturació, però sí costos. La taula 13 ofereix un resum de les vendes lineals anuals per mesos de la botiga.

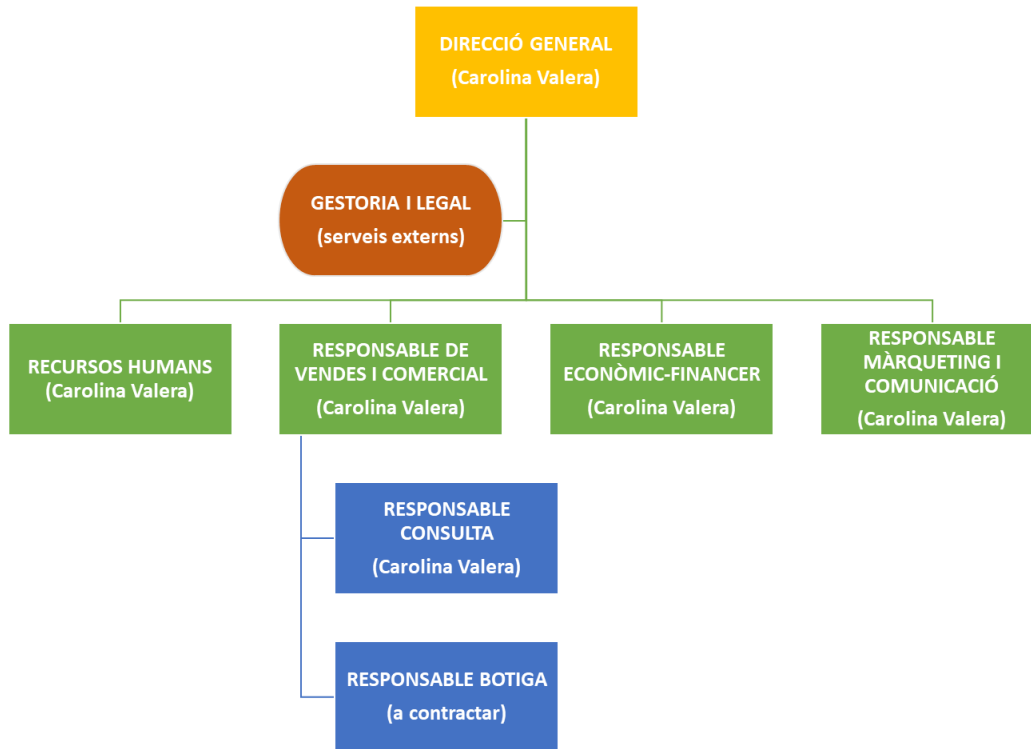
Taula 13: Pla de vendes anual botiga i per mesos

	IMPORT VISITA	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE
1ª VISITA	90,00 €	5	10	10	10	10	10	10	-	10	10	10	10
2ª VISITA	60,00 €	5	10	10	10	10	10	10	-	10	10	10	10
SEGUIMENTS	40,00 €	-	10	30	60	100	100	100	-	100	100	100	100
TOTAL		750,00 €	1.900,00 €	2.700,00 €	3.900,00 €	5.500,00 €	5.500,00 €	5.500,00 €	- €	5.500,00 €	5.500,00 €	5.500,00 €	5.500,00 €



7. RECURSOS HUMANS

7.1 Organització funcional



Il·lustració 50: Organigrama estructural i jeràrquic de Nutribètics.

L'organització funcional de Nutribètics, és molt senzilla donat que només hi haurà dues persones els 3 primers anys. Consta dels departaments més essencials: recursos humans, departament de vendes i comercial, econòmic- financer i màrqueting i comunicació. Tots ells depenen de la Direcció general. La consulta i la botiga depenen de vendes i comercial i tindran dos responsables diferents.

En realitat, el funcionament de l'empresa dependrà de la Carolina Valera, propietària de l'empresa i directora general. Només recau en una altra persona la responsabilitat del dia a dia de la botiga que serà una persona que es contractarà. La gestoria i serveis legals es contractaran a empreses externes i especialitzades.



7.2 Descripció de llocs de treball i condicions de treball i remuneratives

7.2.1 Director general

Responsable: Carolina Valera.

Definició del càrrec: Responsable de les operacions generals d'una empresa o organització i de la seva rendibilitat. El seu objectiu principal és garantir l'eficiència, productivitat i acompliment general de l'empresa assegurant el seu bon funcionament.

Funcions Bàsiques: s'encarrega de coordinar totes les activitats de l'empresa o organització, és a dir, supervisa l'acompliment dels treballadors, controla els pressupostos, estableix els objectius generals i assegura que totes les activitats es realitzen de manera eficient, organitzada, segura i rendible.

7.2.2 Recursos Humans

Responsable: Carolina Valera.

Definició del càrrec: Funcions molt variades que van des de tasques de comunicació interna a tràmits administratius amb entitats com la Seguretat Social. Depèn del director general.

Funcions Bàsiques: Organització i planificació dels llocs de treballs segons les necessitats de l'empresa, administració del personal (contractes i documentació). Seguretat laboral amb les polítiques de prevenció de riscos laborals i la salut dels treballadors, cerca de nous mecanismes de retribució, nòmines i tasques que tenen a veure amb la flexibilitat horària i vocacional, formació, promoció dels treballadors, control horari, avaluació de l'acompliment dels treballadors, avaluació del clima laboral, reclutament, selecció i incorporació de nous talents a l'empresa.

7.2.3 Responsable de Vendes i Comercial

Responsable: Carolina Valera

Definició del càrrec: màxim responsable que planifica, dirigeix i coordina el departament comercial i/o de vendes de l'empresa. Depèn del director general.



Funcions bàsiques: planificar i organitzar programes de vendes i comercialització segons estat de vendes i evolució del mercat, fixar preus, percentatges de descompte i termini d'entrega, els pressupostos per promocions, mètodes de venda, incentius i campanyes especials, establir i dirigir procediments operatius i administratius relatius a les activitats de vendes i comercialització, dirigir i gestionar activitats del personal de vendes i comercialització, planificar i dirigir el treball diari, establir i gestionar pressupostos, controlar els gestos i assegurar l'ús eficient dels recursos, controlar la selecció, formació i rendiment del personal, representar l'empresa o organització en convencions de vendes i comercialització, fires i altres fòrums, marca els objectius de l'equip comercial i de vendes, resoldre problemes comercials i de màrqueting, concretar canals comercials de l'empresa, la seva estructura, mida i rutes, fer les previsions de vendes amb la resta de departaments de l'empresa.

– Responsable Consulta

Responsable: Carolina Valera

Definició del càrrec: Portar a terme les polítiques comercials i accions necessàries per aconseguir els objectius de venda establerts pel responsable de vendes a la consulta garantint una gestió adequada de les vendes i l'atenció als clients a la consulta.

Funcions bàsiques: gestió de l'equip humà de la consulta, gestió administrativa, organització de la consulta (control d'inventari, estoc) i també de la botiga, control de l'ordre de la consulta, atenció al client, tenir cura de la imatge de la consulta oferint solucions als problemes, fer polítiques sobre el procediment per millorar i garantir el funcionament de la consulta i la botiga, preparar el pressupost, fixar preus i tarifes de descomptes de consulta i botiga. Depèn del responsable de Vendes i Comercial.

– Responsable Botiga

Responsable: A contractar

Definició del càrrec: Portar a terme les polítiques comercials i accions necessàries per aconseguir els objectius de venda establerts pel responsable de vendes a la botiga garantint



una gestió adequada de les vendes i l'atenció als clients a la botiga. Depèn del Responsable de vendes i comercial.

Funcions bàsiques: gestió de l'equip humà de la consulta, gestió administrativa, control de l'ordre de la botiga, atenció al client, tenir cura de la imatge de la botiga oferint solucions als problemes.

7.2.4 Responsable Econòmic- Financer

Responsable: Carolina Valera

Definició del càrrec: Comptabilitzar i parlar amb els bancs, principal mediador dels números de la companyia, de la seva estratègia i les seves expectatives. Depèn del Director General.

Funcions bàsiques: coordinar les tasques comptables, administratives, financeres..., controls de l'efectiu amb una correcta previsió de pagaments i cobraments per preveure suficient liquiditat, administrar informes financers, carteres d'inversió, comptabilitat i tota mena d'anàlisis financer de l'empresa, aconseguir finançament amb bancs, proveïdors, clients..., analitzar la política d'inversions quan l'immobilitzat estigui amortitzat, existències, ampliar xarxa comercial, noves instal·lacions per captar nous mercats..., control pressupostari, coordinar amb la gestoria la gestió d'impostos, presentació de comptes anuals, llibres..., control de costos i de compres, plantejar noves maneres de finançament a gerència.

7.2.5 Responsable de Màrqueting i comunicació

Responsable: Carolina Valera

Definició del càrrec: persona encarregada de planificar i gestionar les activitats del seu departament, gestionant els recursos disponibles i amb el propòsit de contribuir a assolir els objectius globals de l'empresa. Depèn del director general.

Funcions bàsiques: Crear i implementar el pla de màrqueting de l'empresa, liderar el departament i connectar la seva estratègia amb la resta d'estratègies de l'empresa, col·laborar estretament amb el Departament Comercial, estar al dia de les eines i innovació que es generen en màrqueting.



7.3 Pla de recursos humans

Responsable de la botiga: aquest lloc de treball requereix d'una persona d'edat compresa entre 25-50 anys que parli i escrigui correctament castellà i català. El seu nivell formatiu mínim ha de ser batxillerat o formació professional. Ha de tenir experiència mínima de dos anys en lloc de treball similar, que sigui endreçada, organitzada, de bon tracte i es comuniqui bé amb les persones. Ha de tenir interès per aspectes relacionats amb la nutrició i estar disposada a aprendre conceptes nous.

Se la formarà en un programa de formació continuada per la pròpia dietista-nutricionista del centre en temes relacionats amb la nutrició per tal d'empoderar-la i poder respondre consultes i dubtes dels clients de la botiga.

Es buscarà en la borsa de treball d'instituts on es fan cicles formatius i/o formació professional de l'àrea de la salut.

L'horari laboral serà de dilluns a divendres de 10:00h a 14:00h i de 17:00h a 20:00h i dissabtes de 9:00 h a 14:00 h.

El sou previst donades les característiques i responsabilitats del lloc de treball és de 1.200 € mensuals amb 14 pagues.

Resta de llocs de treball: Els diferents càrrecs que hi ha a l'empresa excepte el de responsable de botiga estan ocupats per la mateixa persona, la Carolina Valera que és dietista- nutricionista col·legiada. Tindrà una dedicació plena del 100%. Donades les característiques, responsabilitats, formació i dedicació d'aquesta persona tindrà un sou de 2.200 € mensuals amb 14 pagues.



8. ASPECTES LEGALS I SOCIETARIS

8.1 Forma jurídica

La forma jurídica escollida és una Societat Limitat (S.L.). Es tracta d'una forma jurídica no personalista, és a dir, té personalitat jurídica pròpia. Està formada per persones físiques o jurídiques que aporten capital per explotar conjuntament una activitat econòmica. Té personalitat jurídica pròpia, diferent de la dels socis fundadors. El Portal Pime ofereix informació sobre les característiques, avantatges, inconvenients, fiscalitat, etc. sobre les diferents formes jurídiques per formalitzar una empresa.

En aquest cas, la societat està formada per 1 únic soci i per tant és unipersonal. Com que només hi ha un únic soci, el poder de decisió no es comparteix amb cap altre soci en funció del percentatge de capital.

Altres característiques d'aquesta forma jurídica són que s'ha de portar un llibre d'inventaris i de Comptes anuals i un llibre d'actes que recollirà tots els acords presos per les Juntes Generals i Especials i els altres òrgans col·legiats de la societat. També portarà un llibre registre de socis, en el que es faran constar la titularitat i les transmissions de les participacions socials.

Els avantatges d'aquesta forma jurídica són diversos. La responsabilitat amb tercers és limitada pel capital aportat pels socis i és solidària entre ells així no s'ha de respondre amb el patrimoni personal en cas d'haver de respondre davant de deutes. És molt adient per petites i mitjanes empreses, és un règim jurídic molt més flexible que el de la societat anònima, hi ha llibertat en la denominació social, molta llibertat de pactes i acords entre els socis, capital social mínim molt reduït i no estableix un capital màxim, no existeix un percentatge mínim ni màxim de capital per soci, permet aportar el capital en forma de béns o diners, els òrgans de gestió són simples i deixa la porta oberta a ampliar el nombre de socis si es considera oportú en un moment donat, a més, aquests socis podran ser capitalistes o treballadors en l'empresa, no estableix mínim ni màxim nombre de socis, permet nomenar un administrador amb caràcter indefinit i permet fixar un sou als socis que treballin en l'empresa.



Els desavantatges són que s'han de dipositar els comptes anuals al registre mercantil i que té elevades despeses de constitució i gestió. A més, és restrictiva respecte a la transmissió de les participacions socials, és necessari escriptura pública per la transmissió de les participacions, la garantia dels creditors socials queda limitada al patrimoni social, obliga a portar comptabilitat formal, la gestió suposa despeses més elevades que altres formes jurídiques personalistes, els socis sempre són identificables i no pot emetre obligacions.

8.2 Tràmits de constitució

La constitució d'una empresa amb aquest tipus de forma jurídica requereix uns estatuts i escriptura pública firmats davant de notari que després s'ha de presentar en el Registre Mercantil.

Es pot constituir de forma telemàtica o presencial. Referent a la denominació social és lliure havent d'indicar obligatòriament "Societat Limitada" o "S.L.". La denominació social s'ha d'obtenir a través del Registre Mercantil i no es podrà adoptar una denominació idèntica a una altra societat existent. El capital mínim de constitució per una Societat Limitada són 3.005,06 € i s'ha de desemborsar en el moment de la constitució.

El procés de constitució consisteix a realitzar una sèrie de tràmits necessaris i ordenats. En primer lloc s'ha d'anar al Registre Mercantil i obtenir una certificació negativa del nom de la societat. A continuació, s'ha d'anar a l'Agència Tributària (AEAT) i aconseguir un número d'identificació fiscal. Després s'ha d'anar al notari a signar l'escriptura pública de Constitució de la Societat. El penúltim pas consisteix a anar a la Hisenda de la Comunitat Autònoma i pagar l'Impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats. Finalment, s'ha d'anar al Registre Mercantil Provincial per inscriure l'empresa en el Registre.

8.3 Obligacions legals (comptables, fiscals, laborals)

Les obligacions **fiscals** d'aquesta forma jurídica és que tributa a l'Impost sobre Societats. També s'ha de presentar l'IVA, IRPF i comunicar canvis de domicili fiscal de la societat.

- Impost de Societats: es calcula a partir del benefici de l'empresa, una vegada liquidat l'IVA i altres impostos. La majoria d'empreses aplica el tipus general, un 25%, però



en el cas d'aquesta empresa com que és de nova creació s'aplica el 15%. Els models a presentar són el 202 (Pagaments fraccionats) que es presenta en els mesos d'abril, octubre i desembre i el model 200 (Declaració d'Impost de Societats) on es resumeix el benefici anual en l'exercici on es descomptaran els pagaments ja efectuats en les declaracions periòdiques.

- IVA (Impost sobre el Valor Afegit): per declarar-lo es fa servir el model 303 o Autoliquidació de l'IVA i s'ha de presentar trimestralment. També hi ha el model 390 (Resum anual de l'IVA) que s'ha de presentar en finalitzar un exercici.
- IRPF: s'ha de presentar aquest impost perquè tot i que les societats limitades no són persones físiques, hi ha treballadors que sí tributen sobre aquest impost en les seves nòmines. És un impost trimestral i s'han de presentar els models 111 (Retenciones de Rendimientos de Trabajo), 115 (Retenciones Alquileres Inmuebles) si s'aplica una retenció a l'arrendador i 123 (Retenciones Rendimientos Capital Inmobiliario) si es reparteixen dividends. Cadascun d'aquests models té el seu resum anual i serien els models 190, 180 i 193 respectivament.

Les obligacions **comptables** són portar el llibre d'Inventari i Comptes anuals, Llibre Diari, el Llibre d'actes, el Llibre de Registre de Socis i el Llibre de registre de contractes. Aquests llibres s'hauran de conservar durant sis anys des de l'últim assentament comptable.

Les obligacions **laborals** davant la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS) són inscriure's en el sistema de la Seguretat Social, comunicar qualsevol alta, modificació o baixa de treballadors i abonar les assegurances socials dels seus treballadors.

8.4 Permisos

Per la posada en marxa de la societat és necessari realitzar tot un seguit de tràmits per no tenir cap dificultat en el moment de la posada en marxa. Hi ha tràmits generals, tràmits segons l'activitat, tràmits en cas de contractar personal i tràmits complementaris.

- TRÀMITS GENERALS: el primer és anar a l'Agència tributària (AEAT) a tramitar l'Alta en el Cens d'empresaris, professionals i retenidors. També l'Impost sobre activitats econòmiques que en el cas que ens ocupa com que es tracta d'una empresa de nova



creació està exempta de pagament durant els dos primers exercicis. A continuació s'ha d'anar a la Tresoreria General de la Seguretat Social a fer l'Alta dels socis i administradors en el règim de la Seguretat Social. Una vegada feta, s'ha de legalitzar el Llibre d'actes, el Llibre del registre de socis, el Llibre-registre d'accions nominatives i del Llibre registre de contractes entre el soci únic i la societat en el Registre Mercantil Provincial. En el mateix Registre Mercantil Provincial s'ha de legalitzar el Llibre Diari i el Llibre d'Inventaris i Comptes Anuals. Finalment, s'ha d'anar a les autoritats de certificació per aconseguir un certificat electrònic.

- TRÀMITS SEGONS L'ACTIVITAT: Aquests tràmits depenen de l'Ajuntament a on està ubicada la societat. Consisteix a aconseguir la llicència d'activitat. També pot requerir la inscripció en altres organismes oficials i/o registres.
- TRÀMITS EN CAS DE CONTRACTAR TREBALLADORS: a la Tresoreria General de Seguretat Social s'haurà d'inscriure l'empresa i fer l'afiliació de treballadors si no estan afiliats. També s'ha de fer l'alta dels treballadors en el Règim de la Seguretat Social. A continuació s'ha de donar l'alta dels contractes de treball en el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE). Després, a la Conselleria de Treball de la Comunitat Autònoma s'ha de fer la comunicació d'obertura del centre de treball. Finalment, s'ha d'anar a la Inspecció Provincial de Treball per l'obtenció del calendari laboral.



9. PLA D'OPERACIONS

9.1 Procés d'operacions

El procés d'operacions d'aquest negoci està format per dues parts diferenciades: el procés d'operacions de la botiga i el procés d'operacions de la consulta. Evidentment. Tots dos processos són importants perquè el negoci funcioni correctament.

9.1.1 Procés d'operacions de la botiga

El servei a la botiga serà de dilluns a divendres de 9:00 h a 14:00 h i de 17:00 h a 20:00 h i els dissabtes al matí de 10:00 h a 14:00 h. L'entrada i la sortida es realitzarà per la mateixa porta i es col·locaran els prestatges i taulells de manera que insinuïn un recorregut al client, però que no l'obligui a seguir-lo. Hi haurà una única dependenta i el servei serà 100% autoservei per part del client. La dependenta atindrà, aconsellarà i oferirà els serveis de consulta nutricional als clients quan ho vegi oportú.

L'estoc no serà gaire elevat perquè els proveïdors serveixen en poc temps. Sí que es preveu una rotació del 35% mensual dels productes. Aquesta hipòtesi està basada en el fet que hi haurà productes que s'hauran de servir setmanalment com els aliments frescos (fruites i verdures) i d'altres que podran estar molt més temps (conserves per exemple).

Els clients podran reflectir la seva satisfacció mitjançant una enquesta que hi haurà a la seva disposició en el taulell de caixa. També la podran omplir a través de la pàgina web.

9.1.2 Procés d'operacions de la consulta

El servei de consulta s'oferirà de dilluns a divendres en horari de 9:00 h a 20:00 h tot i que no s'ocuparan totes les hores donat que la mateixa dietista-nutricionista, la Carolina Valera, farà tasques comercials de captació de clients, escoles, casals de gent gran, xerrades, planificacions nutricionals... Es concentraran les visites de pacients a les tardes per disposar dels matins per poder portar a terme la resta de feines. Però quedaran disponibles hores als matins per aquells pacients que ho puguin requerir. Hi haurà diversos tipus de visites en funció del moment terapèutic en què es trobi el pacient: les primeres visites, segones



visites, seguiments i els tallers d'educació diabetològica. El fet comú en totes elles és que sempre es farà educació nutricional adaptada al pacient perquè arribi el moment en què sigui capaç d'adoptar una alimentació sana i equilibrada segons les seves necessitats sense ajuda ni pautes de professionals.

Els pacients es gestionaran amb el programa Dietowin de Nutrium. Es contractarà el paquet Acompanyament perquè permet gestionar la informació dels clients i tot allò que requereix una consulta de nutrició, però a més incorpora un xat de comunicació amb els pacients, el registre del pes a l'app, monitorar els pacients en temps real i portar un diari alimentari amb càlculs. L'app pels clients és gratuïta i aporta un valor afegit a la consulta.

Les primeres visites són les més llargues i tindran una duració d'una hora perquè és quan es fa l'entrevista personal i l'antropometria. L'entrevista personal consta de diverses parts i van orientades a recopilar tota aquella informació necessària que es necessita per poder desenvolupar un pla nutricional personalitzat per al pacient. S'ha de conèixer el comportament i hàbits alimentaris del pacient, la seva composició corporal, hàbits de la seva vida quotidiana, activitat física que fa, patologies actuals i prèvies, suplementació, analítiques, qui cuina el menjar i qui el compra, preferències i aversions alimentàries, així com fer una valoració quali-quantitativa de la seva ingesta.

La valoració de la ingesta espontània és molt important per veure si està cobrint requeriments i si la distribució entre els nutrients és adient en el seu cas. Per això, es realitzarà el registre 24H, el registre de set dies i un qüestionari de freqüència de consum d'aliments. Per tal que l'entrevista no es faci més llarga del necessari, el registre de set dies l'enviarem per correu electrònic en el moment de concertar l'entrevista perquè el pacient el porti ja omplert a la consulta i allà es comentarà. Es repetirà cada 3-4 visites segons necessitats. En canvi, el registre 24H el farem in situ sobre el que hagi menjat i begut el dia abans de la consulta. El qüestionari de freqüència de consum d'aliments els farà sobre grups d'aliments i fent referència al consum de racions per setmana, mensual o anual. D'aquesta manera resultarà molt més àgil. En els casos que sigui necessari, es faria complet. En l'annex 1 es pot trobar la plantilla de l'entrevista.



En el cas de menors d'edat, serà necessària la presència d'un adult en la consulta. L'objectiu és implicar al menor en el tractament per una major adherència i poder contrastar la informació amb l'adult.

L'antropometria consistirà a prendre les mides per la metodologia ISAK perquè és el sistema més fiable. Es prendran mides de talla, pes, sumatori de 6 plecs (tricipital, subescapular, supraespinal, abdominal, maluc i cama) i cintura. En el cas dels nens, es prendran les mides de tall, pes, perímetre cranial, perímetre del braç i plecs tricipital i subescapular. D'aquesta manera es cobreixen les mides necessàries per patologies i per nutrició esportiva. En tot cas, si en algun cas es requereix qualsevol altra mesura es faria. Les mesures es prendrien en cada visita per poder avaluar el progrés positiu o negatiu del pacient.

Les segones visites tindran una durada d'entre 45 minuts. Aquesta segona visita es durà a terme una setmana després de la primera visita. Com que el pla nutricional és personalitzat i individual, es requereix aquest temps per poder analitzar la informació recollida en la primera visita i poder fer una bona planificació. Si a més es tracta d'un esportista, s'haurà de planificar en funció dels entrenaments i competicions. Durant la visita s'explicarà la planificació nutricional i s'acabarà d'ajustar amb el pacient en funció de preferències personals. Amb això s'aconsegueix que el pacient marxi a casa sense dubtes i segur del que ha de fer.

Les visites de seguiment tindran una duració d'entre 20-30 minuts i es realitzaran cada quatre setmanes. Serviran perquè el pacient expliqui com li ha anat la pauta i fer control antropomètric. A més podrà exposar les dificultats que ha trobat en el seu dia a dia i en funció d'això es tornaria a ajustar la pauta. També es valorarà fer progressió de la pauta segons els objectius i alhora, aquests es podran reajustar segons necessitats.

Els tallers d'educació nutricional diabetològica seran específics per persones que pateixen diabetis. Són tres tallers en els quals s'explica la importància el fet que el tractament farmacològic, la dieta i l'activitat física vagin de la mà per tal que la diabetis estigui ben controlada i poder evitar o disminuir els riscos de patir comorbiditats en el futur. El primer taller d'educació és el de nivell inicial. En aquest taller es tractaran el càlcul de la dieta



diabètica, això és, adaptar pesos a volums o mesures, fer intercanvis equivalents als menús, diferenciar grups d'aliments rics en hidrats de carboni i assegurar en cada àpat aliments rics en hidrats de carboni per prevenir hipoglucèmies. També què són les hipoglicèmies i les hiperglicèmies.

El segon taller d'educació és el de nivell bàsic. Es tracta què en aquest taller els pacients aprenguin a interpretar les racions en un etiquetatge nutricional, saber adaptar la dieta a situacions especials en què estigui implicat el menjar (restaurants, barbacoes...) i saber identificar i relacionar glicèmies amb dosis d'insulina, ingesta d'hidrats de carboni i exercici físic.

Finalment, tenim el tercer taller d'educació que consisteix a que els pacients aprenguin a ajustar la dosis d'insulina segons la ingesta d'hidrats de carboni mitjançant exemples.

Hi ha un altre taller, que és el taller d'aparatologia on s'explicarà com fer servir els diferents glucòmetres i bombes d'insulina en funció de l'aparell que faci servir el pacient.

Donades les tasques de la dietista-nutricionista, només podrà assumir una primera visita i 5 segones visites/seguiment diàries de mitjana, ja que la resta del dia haurà de dedicar-ho a desenvolupar les planificacions nutricionals dels pacients, captar clients, gestions de proveïdors...

Els pacients podran reflectir la seva satisfacció mitjançant una enquesta de satisfacció que hi haurà a la seva disposició en el taulell de caixa. També la podran omplir a través de l'aplicatiu de Dietowin i a la pàgina web.

Les visites amb entrenador personal duraran una hora i seran externes a la consulta, és a dir, el professional serà extern i es mantindrà una col·laboració. Disposarà d'un despatx per visitar en hores concertades un dia a la setmana. Les sessions de psicologia duraran 45 minuts i es realitzaran a hores concertades un dia a la setmana. Seran serveis que es disposaran a partir del 3r o el 4t any.

La divisió entre botiga i consulta es farà mitjançant un taulell des d'on es donarà pas a les consultes. Quan el pacient arriba a la botiga es dirigeix a la dependenta i aquesta envia un

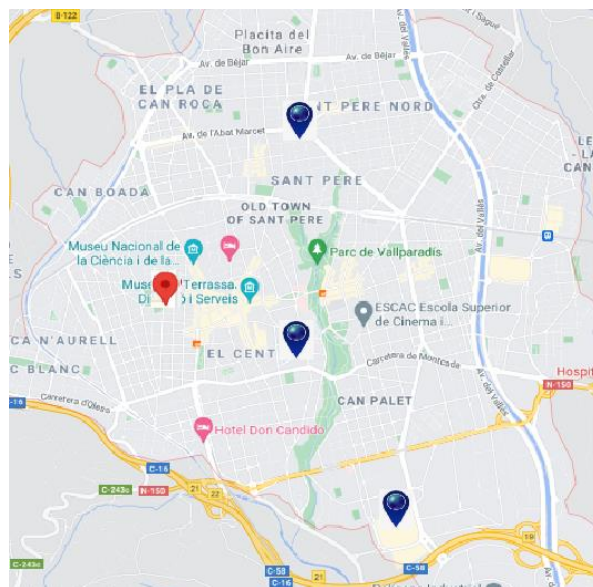


missatge a la dietista-nutricionista per avisar que el següent pacient ja ha arribat. La dependenta dirigeix al pacient al final de la botiga davant el taulell de consultes. La dietista nutricionista surt a rebre al pacient quan estigui lliure i el fa passar a la consulta. Les visites es pagaran a caixa de la botiga, en sortir de la consulta, la dietista-nutricionista acompanyarà el/la pacient a caixa i es donarà instrucció a la dependenta de què ha de cobrar a la pacient. La consulta estarà al fons del local, així els pacients hauran de recórrer la botiga tant per entrar com per sortir i generar desig de compra. No hi haurà sala d'espera, de fet la sala d'espera serà la mateixa botiga. És una estratègia per generar sinergia entre botiga i consulta.

9.2 Infraestructures. Ubicació de l'establiment

El local escollit es troba a Terrassa al carrer Galileu, 197. Es troba molt a prop del centre. L'Ajuntament està a només a 7 minuts a peu, a 4 minuts dels ferrocarrils catalans (estació Terrassa-Rambla) i a 2 minuts de la Rambla Egara i a un minut del Parc de Sant Jordi.

La competència, tal com es veu en la il·lustració 51, es troba a 14 minuts a peu la Susanna Casanovas, a 28 minuts la Mireia Garcia i a 34 minuts Alimmenta, prou lluny per a no estar dins el seu radi d'influència.



Il·lustració 51: Ubicació de Nutribètics respecte de la competència.

El local té 107 m² i un bany, amb molta visibilitat gràcies al fet que fa cantonada amb el carrer Doctor Ullés. El preu és assolible, 790 €/ mes resultant en 7,38 €/m² i en tenir les despeses de comunitat incloses, no s'han d'afegir costos addicionals. Una vegada s'ha contactat amb l'anunciant, per fer efectiu el lloguer del local s'han d'abonar dues quotes a la firma del contracte que es recuperarien en el moment de deixar el local.

La planta es distribuirà en magatzem i lavabo ja existents, dues sales per la consulta i l'espai de la botiga. Com s'ha dit anteriorment, no hi haurà sala d'espera com a tal, sinó que es farà servir la mateixa botiga perquè voltin i s'entretinguin mentre esperen. Les consultes tenen 12 m² cada una, el magatzem 13 m², el lavabo 3 m² i la botiga disposa de 67 m².

La imatge de la botiga no s'ha aconseguit una aplicació i no és d'elaboració pròpia. S'ha agafat una imatge del propi catàleg d'Ecobox per donar una idea del què es voldria fer. Els dosificadors estarien penjats a la paret un al costat de l'altre i els de sobre prestatge estarien ubicats a sota. Això estaria en les parets laterals de l'estança de la botiga. En mig estarien els mostradors de fruita i verdura amb espais a sota per dipositar productes de prestatgeria (begudes de civada per exemple). Els colors seran combinació de fusta i negre que donaran un aire ecològic i càlid a l'estança.



Il·lustració 52: Imatge figurada dels dosificadors de la botiga.

9.3 Determinació del cost del servei/producte

A continuació, s'esmenta el llistat de producte que es podria demanar uns mesos estàndard com podrien ser març i abril.

Taula 14: Llistat aliments en estoc dos mesos qualsevol

MARCA	NOM	DESCRIPCIÓ	IVA %	Ut o Kg	COST Ut o Kg	25% MARGE (Kg o ut)	PVP BOTIGA (Kg o ut)
1- Fruits secs							
ECOMUESLI	Ametlla crua amb pell	Ametlla crua amb pell origen Tarragona	4	25	12,00 €	15,00 €	15,48 €
ECOMUESLI	Ametlla crua sense pell	Ametlla crua sense pell origen Tarragona	4	25	16,00 €	20,00 €	20,64 €
ECOMUESLI	Anacards	Anacards crus s/ sal	4	22,68	11,15 €	13,94 €	14,38 €
ECOMUESLI	Avellana crua	Avellana crua s/ sal. Origen Tarragona	4	25	10,40 €	13,00 €	13,42 €
ECOMUESLI	Avellana torrada	Avellana torrada s/ sal. Origen Tarragona	10	10	17,40 €	21,75 €	23,49 €
ECOMUESLI	Baies de goji	Baies de goji	4	5	19,90 €	24,88 €	25,67 €
ECOMUESLI	Crispetes	Blat de moro per fer crispetes	4	1	2,94 €	3,68 €	3,79 €
ECOMUESLI	Cacahuets	Cacahuets crus sense pell ni sal	4	25	3,80 €	4,75 €	4,90 €
ECOMUESLI	Farina d'ametlla	Farina d'ametlla	10	10	14,86 €	18,58 €	20,06 €
ECOMUESLI	Pistatxos	Pistatxos torrats i salats, amb closca	10	5	22,75 €	28,44 €	30,71 €
ECOMUESLI	Ametlla en gra	Ametlla en gra cru	10	2	13,68 €	17,10 €	18,47 €
ECOMUESLI	Nous	Nous cruess sense closca, a meitats	4	10	10,00 €	12,50 €	12,90 €
ECOMUESLI	Nous de macadàmia	Nous de macadàmia cruess s/ sal	4	2	25,19 €	31,49 €	32,50 €
ECOMUESLI	Pinyons	Pinyons pelats	4	25	25,30 €	31,63 €	32,64 €
ECOMUESLI	Cacahuets fregit salat	Cacahuets fregit amb AOVE + Sal 0,9%	10	5	11,88 €	14,85 €	16,04 €
ECOMUESLI	Anacards fregits salats	Anacard fregit amb AOVE + sal 0,9 %	10	5	18,00 €	22,50 €	24,30 €
ECOMUESLI	Ametlla torrada	Ametlla torrada s/ sal. Origen Tarragona	10	10	15,55 €	19,44 €	20,99 €
2- SNACKS							
ECOMUESLI	Barreja per amanides	Llavors girasol*, de cànam*, pasas*, sèsam negre*, sèsam torrat*, rosella*, xia*, carbassa*, baies goji*	10	5	12,76 €	15,95 €	17,23 €
ECOMUESLI	Cacahuets salats amb xocolata negra	Cacahuets fregits amb AOVE i gptes de xocolata negra	10	5	12,40 €	15,50 €	16,74 €
3-Fruita deshidratada							
ECOMUESLI	Orellanes	Orellanes s/sucre	4	12,5	6,70 €	8,38 €	8,64 €
ECOMUESLI	Trossos de poma	Trossos de poma deshidratada s/ sucre	10	15	13,90 €	17,38 €	18,77 €
ECOMUESLI	Jingebre deshidratat	Jingebre deshidratat amb sucre de canya	10	2	9,16 €	11,45 €	12,37 €
ECOMUESLI	Mango deshidratat	Trossos de mango deshidratat s/ sucre	10	2	15,49 €	19,36 €	20,91 €
ECOMUESLI	Plàtan deshidratat en rodanxes	Ingredients: Plàtan*, oli de coco*, sucre* y mel*. *Procedent d'agricultura ecològica	10	6,8	5,20 €	6,50 €	7,02 €
ECOMUESLI	Prunes deshidratades	Prunes deshidratades s/ sucre	4	10	9,00 €	11,25 €	11,61 €
ECOMUESLI	Escates de coco	Escates de coco amb sucre afegit	10	2	8,65 €	10,81 €	11,68 €
ECOMUESLI	Tomàquet sec	Tomàquet sec amb sal	10	5	12,44 €	15,55 €	16,79 €
ECOMUESLI	Dàtil amb os	Dàtil natural amb os	4	9	4,60 €	5,75 €	5,93 €
ECOMUESLI	Baies de goji	Baies de goji	10	2	26,18 €	32,73 €	35,34 €
ECOMUESLI	Dàtil medjool	Dàtil medjool - el más tierno	10	8	11,30 €	14,13 €	15,26 €
ECOMUESLI	Panses	Panses sultanes	4	12,5	3,40 €	4,25 €	4,39 €
4 - Cereals base							
ECOMUESLI	Blat inflat amb mel	Blat inflat amb mel	10	5	9,19 €	11,49 €	12,41 €
ECOMUESLI	Boletes de cereal amb mel	Boletes de cereal amb mel	10	5	5,73 €	7,16 €	7,74 €
ECOMUESLI	Xoco corn flakes	Corn flakes de blat de moro banyats en xocolata	10	5	5,40 €	6,75 €	7,29 €
ECOMUESLI	Corn flakes	Corn flakes	10	5	4,58 €	5,73 €	6,18 €
ECOMUESLI	Espelta flakes	Tipus corn flakes però d'espelta. Grans i cruixents	10	5	7,85 €	9,81 €	10,60 €
ECOMUESLI	Arròs inflat	Grans d'arròs inflat	10	5	7,92 €	9,90 €	10,69 €
ECOMUESLI	Flocs de civada	Flocs de civada integral	10	5	2,45 €	3,06 €	3,31 €
ECOMUESLI	Mini flocs de civada	Mini flocs de civada integral	10	5	2,45 €	3,06 €	3,31 €
ECOMUESLI	Boletes de cereals amb xocolata	Boletes de cereals amb xocolata	10	5	5,24 €	6,55 €	7,07 €
5 - Barreges de cereals							
ECOMUESLI	Barreja granola	Barreja de cerals i fruita seca per fer granola cassolana	10	5	8,93 €	11,16 €	12,06 €
ECOMUESLI	Crunchy de poma i canyella	Crunchy d'espelta, daus de poma, canyella en pols i panses	10	5	10,93 €	13,66 €	14,76 €
ECOMUESLI	Musli Fibra	Flocs de civada, blat inflat amb mel, Corn flakes, Flakes de segó, arròs inflat	10	5	8,59 €	10,74 €	11,60 €



Taula 15: Llistat d'aliments en estoc dos mesos qualsevol.

MARCA	NOM	DESCRIPCIÓ	IVA %	Ut o Kg	COST Ut o Kg	25% MARGE (Kg o ut)	PVP BOTIGA (Kg o ut)
6-Barrejes per fer batuts							
ECOMUESLI	Blancaneus	Baobab, poma i macaç	10	2	32,73 €	40,91 €	44,19 €
ECOMUESLI	Detox	Coco i herba de blat	10	2	22,42 €	28,03 €	30,27 €
ECOMUESLI	Macarroba	Garroba i maca	10	2	20,94 €	26,18 €	28,27 €
ECOMUESLI	Macarroba coco	Garroba, maca i sucre de coco	10	2	20,30 €	25,38 €	27,41 €
ECOMUESLI	Maduixa civada	Maduixa liofilitzada i civada en pols	10	2	31,43 €	39,29 €	42,43 €
ECOMUESLI	Super Proteïnes	Xia en pols, proteïna de cànam, herba de blat	10	2	29,45 €	36,81 €	39,76 €
7 - Pasta							
VEGALIFE	Fussilli de cigró	Paquet de 250g (preciu paquet)	10	12	2,72 €	3,40 €	3,67 €
VEGALIFE	Fussilli de llentia vermella	Paquet de 250g (preciu paquet)	10	12	2,72 €	3,40 €	3,67 €
VEGALIFE	Penne de cigró i lli	Paquet de 250g (preciu paquet)	10	6	2,43 €	3,04 €	3,28 €
VEGALIFE	Penne llentia vermella	Paquet de 250g (preciu paquet)	10	6	2,43 €	3,04 €	3,28 €
VEGALIFE	Penne fajol	Paquet de 250g (preciu paquet)	10	6	2,43 €	3,04 €	3,28 €
VEGALIFE	Tagliatelle espelta i espinacs	Paquet de 250g (preciu paquet)	10	10	2,36 €	2,95 €	3,19 €
VEGALIFE	Tagliatelle espelta i alfàbrega	Paquet de 250g (preciu paquet)	10	10	2,36 €	2,95 €	3,19 €
VEGALIFE	Tallarins amb espirulina	Paquet de 250g (preciu paquet)	10	6	1,32 €	1,65 €	1,78 €
VEGALIFE	Spaguetti fajol BIO sense gluten	Paquet de 250g (preciu paquet)	15	10	2,08 €	2,60 €	2,81 €
VEGALIFE	Fussilli fajol	Paquet de 250g (preciu paquet)	10	8	2,08 €	2,60 €	2,81 €
8- Superaliments							
ECOMUESLI	Espirulina	Espirulina en pols	10	3	15,50 €	19,38 €	20,93 €
ECOMUESLI	Herba de blat	Herba de blat en pols	10	2	44,02 €	55,03 €	59,43 €
ECOMUESLI	Llavors de cànam	Llavors de cànam pelades	10	3	23,40 €	29,25 €	31,59 €
ECOMUESLI	Llvat nutricional + B12* (conv)	Llevat nutricional 100%	10	3	17,28 €	21,60 €	23,33 €
ECOMUESLI	Maca andina	Maca andina blanca en pols	10	5	20,45 €	25,56 €	27,61 €
ECOMUESLI	Oli de coco	Oli de coco pot de 500g (preu pot)	10	4	9,02 €	11,28 €	12,18 €
ECOMUESLI	Proteïna de cànam en pols	Proteïna de cànam en pols	10	3	27,00 €	33,75 €	36,45 €
ECOMUESLI	Psyllium	Psyllium en flocs	10	2	27,00 €	33,75 €	36,45 €
9- Llavors							
ECOMUESLI	"No huevo"	Llavors de lli daurat moltes	10	4	5,24 €	6,55 €	7,07 €
ECOMUESLI	Barreja de llavors per fer pa	Llavors de lli daurat, lli marró, sèsam, llavors de gira-sol, llavors de carbassa i rosella	10	2	8,51 €	10,64 €	11,49 €
ECOMUESLI	Gomasio	Condiment a base de sèsamo mòlt i sal	10	2	9,82 €	12,28 €	13,26 €
ECOMUESLI	Llavors de xia	Llavors de xia	10	2	22,50 €	28,13 €	30,38 €
ECOMUESLI	Llavors de lli marró	Llavors de lli marró	10	2	3,11 €	3,89 €	4,20 €
ECOMUESLI	Llavors de lli daurat	Llavors de lli daurat	10	2	3,63 €	4,54 €	4,90 €
ECOMUESLI	Llavors de rosella	Llavors de rosella	10	2	10,21 €	12,76 €	13,78 €
ECOMUESLI	Llavors de sèsamo	Llavors de sèsamo	10	2	5,19 €	6,49 €	7,01 €
ECOMUESLI	Llavors de sèsam torrat	Llavors de sèsam torrat	10	2	7,36 €	9,20 €	9,94 €
ECOMUESLI	Llavors de carbassa	Llavors de carbassa	10	5	9,17 €	11,46 €	12,38 €
ECOMUESLI	Llavors de gira-sol	Llavors de gira-sol	10	5	3,98 €	4,98 €	5,37 €
ECOMUESLI	Llavors de sèsam negre	Llavors de sèsam negre	10	2	9,34 €	11,68 €	12,61 €
10- Proteïnes vegetals							
HEURA	Bocados sabor original	Proteïna de soja (paquet de 160g)	10	6	3,34 €	4,18 €	4,51 €
HEURA	Bocados sabor Mediterráneo	Proteïna de soja (paquet de 160g)	10	6	3,34 €	4,18 €	4,51 €
HEURA	Tïres sabor original	Proteïna de soja (paquet de 160g)	10	6	3,34 €	4,18 €	4,51 €
WHEATY	Frankfurts de seità	Paquet 200g	10	5	3,60 €	4,50 €	5,35 €
NATURSOY	Tofu (250g)	Paquet de 250g	10	5	1,80 €	2,25 €	2,43 €
ECOMUESLI	Seità (250g)	Paquet de 250g	10	5	2,62 €	3,28 €	3,54 €
ECOMUESLI	Hamburguesa tofu i formatge	Pquet de 150gx2	10	5	2,25 €	2,81 €	3,04 €
ECOMUESLI	Soja texturitzada mitja	Soja texturitzada de mida mitjana	10	2	10,64 €	13,30 €	14,36 €
ECOMUESLI	Soja texturitzada fina	Soja texturitzada fina	10	2	8,35 €	10,44 €	11,27 €
ECOMUESLI	Pèsol texturitzat fi	Concentrat de Proteïna de pèsol ecològic, concentrat de Proteïna de faba ecològic i sal.	10	2	12,38 €	15,48 €	16,71 €
ECOMUESLI	Pèsol texturitzado mig	Concentrat de Proteïna de pèsol ecològic, concentrat de Proteïna de faba ecològic i sal.	10	2	12,38 €	15,48 €	16,71 €
ECOMUESLI	Trossos de pèsol texturitzat	Concentrat de Proteïna de pèsol ecològic, concentrat de Proteïna de faba ecològic i sal.	10	2	12,60 €	15,75 €	17,01 €
11- Llegums							
ECOMUESLI	Azukis	Azukis	4	3	3,81 €	4,76 €	4,91 €
ECOMUESLI	Cigró	Cigró pedrosillano	4	3	2,60 €	3,25 €	3,35 €
ECOMUESLI	Llentia pardina	Llentia origen Espanya	4	3	3,88 €	4,85 €	5,01 €
ECOMUESLI	Llentia castellana	Llentia marró origen Espanya	4	3	3,04 €	3,80 €	3,92 €
ECOMUESLI	Llentia vermella	Llentia vermella	4	3	3,29 €	4,11 €	4,24 €



Taula 16: Llistat d'aliments en estoc dos mesos qualsevol.

MARCA	NOM	DESCRIPCIÓ	IVA %	Ut o Kg	COST Ut o Kg	25% MARGE (Kg o ut)	PVP BOTIGA (Kg o ut)
12- Cereals en gra							
ECOMUESLI	Amarant en gra	Amarant en gra	4	8	3,63 €	4,54 €	4,90 €
ECOMUESLI	Arròs basmati integral	Arròs basmati integral	4	8	4,50 €	5,63 €	6,08 €
ECOMUESLI	Arròs rodó integral	Arròs rodó integral	4	8	3,29 €	4,11 €	4,44 €
ECOMUESLI	Arròs salvatge	Arròs salvatge	4	8	19,90 €	24,88 €	26,87 €
ECOMUESLI	Arròs vermell	Arròs vermell	4	8	5,37 €	6,71 €	7,25 €
ECOMUESLI	Barreja d'arrossos	Arròs basmati integral, vermell i salvatge	10	8	5,40 €	6,75 €	7,29 €
ECOMUESLI	Fajol	Fajol en gra integral	4	8	4,32 €	5,40 €	5,83 €
ECOMUESLI	Civada en gra	Civada en gra	4	8	2,94 €	3,68 €	3,97 €
ECOMUESLI	Cuscús d'espelta	Cuscús d'espelta integral	10	8	6,55 €	8,19 €	8,84 €
ECOMUESLI	Cuscús de trigo	Cuscús de trigo integral	10	8	2,95 €	3,69 €	3,98 €
ECOMUESLI	Espelta del Nord	Espelta del Nord integral	4	8	5,71 €	7,14 €	7,71 €
ECOMUESLI	Mill en gra	Mill en gra	4	8	2,77 €	3,46 €	3,74 €
ECOMUESLI	Polenta	Polenta integral	10	8	2,78 €	3,48 €	3,75 €
ECOMUESLI	Quinoa en gra	Quinoa integral en gra	4	8	6,92 €	8,65 €	9,34 €
13- Higiene personal							
ECOMUESLI	Crema facial de bedoll	Per a tot tipus de pell	21	4	7,19 €	8,99 €	9,71 €
ECOMUESLI	Crema facial sense perfum	Per a pells sensibles	21	4	7,19 €	8,99 €	9,71 €
ECOMUESLI	Crema solar mineral	Producte de temporada (només estiu)	21	4	14,31 €	17,89 €	19,32 €
ECOMUESLI	Gel de bany s/ perfum	Per a pells sensibles	21	4	8,65 €	10,81 €	11,68 €
ECOMUESLI	Loció corporal de coco	Per a tot tipus de pell	21	4	7,58 €	9,48 €	10,23 €
ECOMUESLI	Loció corporal s/ perfum	Per a pells sensibles	21	4	7,58 €	9,48 €	10,23 €
ECOMUESLI	Pasta de dents de arbre de té	S/ fluor	21	4	3,49 €	4,36 €	4,71 €
ECOMUESLI	Xampú arbre de té	Per a tot tipus de cabell	21	4	9,50 €	11,88 €	12,83 €
ECOMUESLI	Xampú de lavanda		21	4	9,15 €	11,44 €	12,35 €
ECOMUESLI	Gel de bany de lavanda	Per a tot tipus de pell	21	4	9,15 €	11,44 €	12,35 €
14 - Infusions i espècies							
ECOMUESLI	Camamilla	Flors de camamilla	10	1	40,75 €	50,94 €	55,01 €
ECOMUESLI	Cúrcuma Matcha	Cúrcuma i te matcha / granel o pot de vidre	10	1	43,53 €	54,41 €	58,77 €
ECOMUESLI	Matcha Latte	Sucre de coco, te matcha, maca i canyella / granel o pot vidre	10	1	27,70 €	34,63 €	37,40 €
ECOMUESLI	Te negre Assam	Te negre Assam	10	1	21,19 €	26,49 €	28,61 €
ECOMUESLI	Te negre amb canyella	Te negre amb canyella	10	1	25,11 €	31,39 €	33,90 €
ECOMUESLI	Te verd amb llimona	Te verd amb llimona	10	1	24,87 €	31,09 €	33,57 €
ECOMUESLI	Cua de caball	Fulla de cua de caball	10	1	25,04 €	31,30 €	33,80 €
ECOMUESLI	Dolços somnis	Camamilla, til·la i menta	10	1	11,78 €	14,73 €	15,90 €
ECOMUESLI	Infusió depurativa	Cua de caball i calèndula	10	1	22,91 €	28,64 €	30,93 €
ECOMUESLI	Til·la	Fulla de til·la	10	1	44,18 €	55,23 €	59,64 €
ECOMUESLI	Menta	Fulla de menta tallada	10	1	13,25 €	16,56 €	17,89 €
ECOMUESLI	Ortiga	Fulla d'ortiga tallada	10	1	15,71 €	19,64 €	21,21 €
ECOMUESLI	Rooibos	Rooibos	10	1	18,82 €	23,53 €	25,41 €
ECOMUESLI	Te Earl Grey	Te Earl Grey	10	1	33,73 €	42,16 €	45,54 €
ECOMUESLI	Te kukicha	Branquetes de te kukicha	10	1	34,36 €	42,95 €	46,39 €
ECOMUESLI	Te negre	Te negro	10	1	17,02 €	21,28 €	22,98 €
ECOMUESLI	Te verd	Te verd	10	1	35,18 €	43,98 €	47,49 €
ECOMUESLI	Te verd amb menta	Te verd amb menta	10	1	24,22 €	30,28 €	32,70 €
ECOMUESLI	Yannoh 250g	Sucedani de cafè a base de cereals (sense cafeïna)	10	2	9,82 €	12,28 €	13,26 €
ECOMUESLI	Alfàbrega	Fulla d'alfàbrega	10	0,5	13,25 €	16,56 €	17,89 €
ECOMUESLI	All granulat	All granulat	10	0,5	18,33 €	22,91 €	24,75 €
ECOMUESLI	All i julivert	All i julivert	10	0,5	23,56 €	29,45 €	31,81 €
ECOMUESLI	Anís verd	Anís verd en pols	10	0,5	20,78 €	25,98 €	28,05 €
ECOMUESLI	Caiena sencera	Baies de caiena	10	0,5	30,07 €	37,59 €	40,59 €
ECOMUESLI	Canyella en branca	branca de canyella cassia	10	0,5	23,56 €	29,45 €	31,81 €
ECOMUESLI	Canyella en pols	Canyella de Ceylan en pols	10	0,5	18,00 €	22,50 €	24,30 €
ECOMUESLI	Clau	Clau	10	0,5	36,65 €	45,81 €	49,48 €
ECOMUESLI	Comí	Comí en pols	10	0,5	29,13 €	36,41 €	39,33 €
ECOMUESLI	Coriandre	Coriandre en pols	10	0,5	13,75 €	17,19 €	18,56 €
ECOMUESLI	Cúrcuma	Cúrcuma en pols	10	0,5	12,11 €	15,14 €	16,35 €
ECOMUESLI	Cúrcuma + pebre	Cúrcuma + pebre negra	10	0,5	19,31 €	24,14 €	26,07 €
ECOMUESLI	Curry	Curry	10	0,5	18,00 €	22,50 €	24,30 €
ECOMUESLI	Farigola	Farigola en fulles	10	0,5	15,87 €	19,84 €	21,42 €



Taula 17: Llistat d'aliments en estoc dos mesos qualsevol.

MARCA	NOM	DESCRIPCIÓ	IVA %	Ut o Kg	COST Ut o Kg	25% MARGE (Kg o ut)	PVP BOTIGA (Kg o ut)
ECOMUESLI	Jingebre	Jingebre en pols	10	0,5	16,04 €	20,05 €	21,65 €
ECOMUESLI	Herbes provenzals	Herbes provenzals	10	0,5	45,00 €	56,25 €	60,75 €
ECOMUESLI	Julivert	Julivert sec	10	0,5	29,45 €	36,81 €	39,76 €
ECOMUESLI	Fonoll	Llavors de fonoll	10	0,5	12,11 €	15,14 €	16,35 €
ECOMUESLI	Nou moscada	Nou moscada en pols	10	0,5	75,44 €	94,30 €	101,84 €
ECOMUESLI	Cardamom	Cardamom en Llavors	10	0,5	65,45 €	81,81 €	88,36 €
ECOMUESLI	Orenga	Orenga en fulla	10	0,5	35,84 €	44,80 €	48,38 €
ECOMUESLI	Pebre negre en gra	Pebre negre en gra	10	0,5	33,22 €	41,53 €	44,85 €
ECOMUESLI	Romaní	Romaní en fulla	10	0,5	15,55 €	19,44 €	20,99 €
15 - Cremes i salses (mín 4unitats)							
ECOMUESLI	Crema de cacahuet	Crema de cacahuet marca MONKI 650g	10	5	7,43 €	9,29 €	10,03 €
ECOMUESLI	Tahini	Tahini amb sal marca MONKI 650g	10	5	9,09 €	11,36 €	12,27 €
ECOMUESLI	Mugi Miso	Mugi miso pasteuritzat	10	3	6,33 €	7,91 €	8,55 €
ECOMUESLI	Tamari	Tamari ampolla de vidre 1l marca UMA	10	3	15,18 €	18,98 €	20,49 €
ECOMUESLI	Crema de xocolata blanca vegana 270G	Crema a base de coco (sin palma) marca La Vida vegan	10	5	4,54 €	5,68 €	6,13 €
ECOMUESLI	Crema de xocolata i avellanes vegana270G	Crema de xocolata i avellanes sense llet ni palma. marca La Vida vegan	10	5	4,41 €	5,51 €	5,95 €
ECOMUESLI	Crema de xocolata negra 270G	Crema de xocolata negra vegana i sense palma. marca La Vida vegan	10	5	3,77 €	4,71 €	5,09 €
ECOMUESLI	Crema de garroba 400G	Crema de garroba vegana, sense palma marca NUSCAROBE	10	5	4,50 €	5,63 €	6,08 €
ECOMUESLI	Crema de garroba duo 400G	Crema de garroba i coco vegana, marca NUSCAROBE	10	5	4,50 €	5,63 €	6,08 €
ECOMUESLI	Compota de maduixa 280G	Compota de maduixa sense sucre. Només fruita. Marca BIOCOP	10	5	3,59 €	4,49 €	4,85 €
ECOMUESLI	Compota de gerds 280G	Compota de gerds sense sucre. Només fruita. Marca BIOCOP	10	5	3,50 €	4,38 €	4,73 €
ECOMUESLI	Compota de taronja i jingebre 280G	Compota de taronja i jingebre sense sucre. Només fruita. Marca BIOCOP	10	5	3,54 €	4,43 €	4,78 €
ECOMUESLI	Compota de préssec i cúrcuma 280G	Compota de préssec i cúrcuma sense sucre. Només fruita. Marca BIOCOP	10	5	3,95 €	4,94 €	5,33 €
16 - Altres							
ECOMUESLI	Parmesà vegà	Artesanal. A base d'anacards	10	4	17,02 €	21,28 €	22,98 €
ECOMUESLI	Cacau en pols	Cacau en pols, sense sucre	4	4	15,40 €	19,25 €	20,79 €
ECOMUESLI	Coco ratllat	Coco ratllat	4	5	8,48 €	10,60 €	11,45 €
ECOMUESLI	Farina de cigró	Farina de cigró	4	5	4,33 €	5,41 €	5,85 €
ECOMUESLI	Garroba en pols	Farina de garroba	10	3	8,02 €	10,03 €	10,83 €
ECOMUESLI	Kuzu	Arrel de kuzu en pols	10	2	38,62 €	48,28 €	52,14 €
VEGALIFE	Sal Himalaya	Sal Himalaya	10	12	2,00 €	2,50 €	2,70 €
ECOMUESLI	Panela	Panela	10	5	3,76 €	4,70 €	5,08 €
ECOMUESLI	Sucre de coco integral	Sucre de coco	10	5	9,65 €	12,06 €	13,03 €
ECOMUESLI	Remolatxa en pols	Remolatxa en pols	10	3	31,91 €	39,89 €	43,08 €
ECOMUESLI	Sucre integral de canya	Sucre integral de canya	10	5	4,42 €	5,53 €	5,97 €
ECOMUESLI	Eritritol	Endolcidor natural sense calories	10	2	10,08 €	12,60 €	13,61 €
ECOMUESLI	Dextrosa	Endolcidor natural reduït en calories	10	2	5,90 €	7,38 €	7,97 €
17 - Llets i begudes vegetals							
VEGALIFE	Llet de coco	Llet de coco per cuinar	10	6	1,99 €	2,47 €	2,95 €
MONSOY	Beguda civada Bio	Beguda civada Bio 1L	10	6	1,18 €	1,48 €	1,85 €
MONSOY	Beguda civada + calci Bio	Beguda civada + calci Bio 1L	10	6	1,22 €	1,53 €	1,90 €
MONSOY	Beguda civada sense gluten Bio	Beguda civada sense gluten Bio 1L	10	6	1,70 €	2,13 €	2,30 €
MONSOY	Beguda ametlles Bio	Beguda ametlles Bio 1L	10	6	1,79 €	2,24 €	2,70 €
MONSOY	Beguda ametlles Bio sense sucre	Beguda ametlles Bio sense sucre 1L	10	6	1,75 €	2,19 €	2,65 €
MONSOY	Beguda d'arròs Bio	Beguda d'arròs Bio 1L	10	6	1,30 €	1,63 €	1,99 €
MONSOY	Beguda de soja Bio	Beguda de soja Bio 1L	10	6	1,05 €	1,31 €	1,60 €
18 - Caldos							
ANETO	Caldo pollastre	Caldo pollastre 1L	10	6	3,56 €	4,41 €	4,95 €
ANETO	Caldo verdures	Caldo verdures 1L	10	6	3,56 €	4,41 €	4,95 €
ANETO	Caldo de peix	Caldo de peix 1L	10	6	3,56 €	4,41 €	4,95 €
19 - Postres							
VRAI	logurt natural 0%MG	logurt natural 0%MG (4x125g)	10	10	1,40 €	1,74 €	1,88 €
VRAI	logurt natural bifidus	logurt natural bifidus (4x125g)	10	10	1,40 €	1,74 €	1,88 €
VEGALIFE	Postre agar-agar préssec	Postre agar-agar préssec (2x125g)	10	10	1,43 €	1,77 €	1,92 €











Taula 18: Llistat de fruites i verdures disponibles segons temporada.





MARCA	NOM	DESCRIPCIÓ	IVA %	Ut o Kg	COST Ut o Kg	25% MARGE (Kg o ut)	PVP BOTIGA (Kg o ut)
20 - Fruites							
	Taronja	Només en temporada. Ecològic	4	10	2,23 €	2,79 €	3,01 €
	Poma Fuji	Només en temporada. Ecològic	4	10	2,23 €	2,79 €	2,98 €
	Poma golden	Només en temporada. Ecològic	4	10	2,23 €	2,79 €	2,98 €
	Pera Conference	Només en temporada. Ecològic	4	10	3,74 €	4,68 €	4,99 €
	Mandarina	Només en temporada. Ecològic	4	10	3,44 €	4,30 €	4,64 €
	Llimona	Només en temporada. Ecològic	4	10	2,69 €	3,36 €	3,63 €
	Plàtan	Només en temporada. Ecològic	4	10	2,24 €	2,80 €	3,02 €
	Síndria Fashion	Només en temporada. Ecològic	4	10	1,94 €	2,43 €	2,62 €
	Maduixes del Maresme	Només en temporada. Ecològic	4	10	2,21 €	2,76 €	2,98 €
21 - Verdures							
	All sec	Només en temporada. Ecològic	4	4	1,49 €	1,86 €	2,01 €
	Ceba	Només en temporada. Ecològic	4	10	1,18 €	1,48 €	1,59 €
	Albergínia morada	Només en temporada. Ecològic	4	10	2,61 €	3,26 €	3,52 €
	Carbassa	Només en temporada. Ecològic	4	10	1,11 €	1,39 €	1,50 €
	Carbassó	Només en temporada. Ecològic	4	10	1,49 €	1,86 €	2,01 €
	Cogombre	Només en temporada. Ecològic	4	10	2,68 €	3,35 €	3,62 €
	Pastanaga	Només en temporada. Ecològic	4	10	1,48 €	1,85 €	2,00 €
	Pebrot vermell	Només en temporada. Ecològic	4	10	5,23 €	6,54 €	7,06 €
	Espinacs	Només en temporada. Ecològic	4	10	1,13 €	1,41 €	1,52 €
	Patata	Només en temporada. Ecològic	4	10	2,98 €	3,73 €	4,02 €
	Tomàquet cor de bou	Només en temporada. Ecològic	4	10	2,98 €	3,73 €	4,02 €
	Bledes	Només en temporada. Ecològic	4	10	1,34 €	1,68 €	1,81 €









9.4 Equipament/Utillatge

MOBILIARI BOTIGA					
IMATGE	EQUIP/MOBILIARI/UTILLATGE	REF/MARCA	ut	PREU	TOTAL
	Mostrador a mida	278803077 Milanuncios	1	157,00 €	157,00 €
	Mostrador fruites i verdures amb pretatges tipus colmado	Instaltiendas	4	485,00 €	1.940,00 €
	Caixa blanca per fruita i verdura 46x31x25cm model KNAGGILG	model KNAGGILG Ikea	12	10,00 €	120,00 €
	Polar Display Refrigerador 400 Litros/1850X600X600mm Refrigerador Comercial	5050984224300	1	921,54 €	921,54 €
	Paperera rebuig 49L	Tatay Amazon	1	29,99 €	29,99 €
	Prestatge de pared per dosificadors color negre 110x26cm	401.036.33 Ikea	18	10,00 €	180,00 €
	Ecobox dispensador Ecofriendly SPH-007 sin BPA 30x25x18	392690A libaba	55	25,00 €	1.375,00 €
	Cereales de ZLH-002 350*152*570MM libre de BPA (x2ud) con soporte pared	Alibaba	73	40,00 €	2.920,00 €














IMATGE	EQUIP/MOBILIARI/UTILLATGE	REF/MARCA	ut	PREU	TOTAL
	Bossa ecològica personalitzada	886175 Grupo Bilingham	200	1,26 €	252,00 €
	Bossa samarreta 100% biodegradable 40x50cm	11816-100-18 Monouso	1800	0,095 €	171,00 €
	Bossa plastic Block 100% biodegradable 23x33cm	12630-300-10 Monouso	3000	0,033 €	99,00 €
	TPV amb lector i balança homologada amb connexió per TPV, escàner lector de codis de barra, impressora tiquet 58mm, calaix portamonedes i programa de gestió "go tpv lite comerç".	Comprartpv.eu	1	763,51 €	763,51 €
TOTAL BOTIGA					8.929,04 €


MOBILIARI OFICINA

IMATGE	EQUIP/MOBILIARI/UTILLATGE	REF/MARCA	ut	PREU	TOTAL
	Cadira d'escriptori giratòria negra i acer inoxidable.	MC6310DBA Amazon	2	64,59 €	129,18 €
	Taula d'escriptori en L (159x67x9cm)	B075RBKPGY Amazon (Comifort)	2	99,00 €	198,00 €
	Làmpara d'escriptori led Tao Tronics Flexo Baix consum	Tao Tronics Amazon	3	27,14 €	81,42 €
	Paparera oficina	082780-668 Amaazon	3	22,14 €	66,42 €
	Cadira per pacients Wanda Kids	05,8617 VMO.HOME	4	28,35 €	113,40 €
	Mostrador Express 120x105x50cm	Oficit Amazon	1	255,00 €	255,00 €



IMATGE	EQUIP/MOBILIARI/UTILLATGE	REF/MARCA	ut	PREU	TOTAL
	Armario estudio	8423490265193 Habitdesign Amazon	3	89,00 €	267,00 €
	Penjador de roba de paret de 6,5x59x6,5	19315114 Leroy Merlin	3	11,29 €	33,87 €
	Imans menjar Magdum 30 comida photo kit pretend play	MAGDUM 30 foto comida. Amazon	1	12,99 €	12,99 €
	Imans fruites i verdures	MAGDUM Frutas&Bayas&Ver duras. Amazon	1	17,99 €	17,99 €
	Impressora Epson Workforce WF2835DWF	MEDIAMARKT	1	84,99 €	84,99 €
	Telèfon inalàmbric	MEDIAMARKT	2	16,99	33,98 €
	Portàtil gaming - Lenovo Legion 5 15IMH05, 15.6" FHD, Intel® Core™ i7-10750H, 16 GB, 1 TB, GTX 1650, FreeDOS	MEDIAMARKT	1	1.099,00 €	1.099,00 €
	Pissarra imantada blanca de 120x90cm amb portarotuladors i marc d'alumini.	Amazon	2	34,76 €	69,52 €
	Bàscula de composició corporal OMRON BF 511	Amazon	1	94,11 €	94,11 €
	Tallímetre portatil	MZ10042 Sisiomarket	1	99,00 €	99,00 €
	Plicòmetre Harpender amb cinta mètrica	Gamberter	1	254,10 €	254,10 €
TOTAL					2.909,97 €

GESTIÓ DE CONSULTA

IMATGE	EQUIP/MOBILIARI/UTILLATGE	REF/MARCA	ut	PREU	TOTAL
	Software per gestió de consultes, fer plans nutricionals i seguiment de clients.	Dietowin. Nutrium	1	490,00 €	490,00 €



9.5 Proveïdors

El principal proveïdor és Ecomuesli. El motiu és perquè és dels pocs distribuïdors a granel de producte ecològic i que a més a més està pròxim a Terrassa. Hi ha molts altres proveïdors que venen el producte en paquets, però el compromís de Nutribètics a disminuir el consum de plàstics fa que les opcions per triar distribuïdor disminueixin. També es treballarà, però amb Vegalife que és la segona marca de Sol Nature. El motiu és crear una diferenciació amb la competència. A través d'aquestes dues marques s'aconsegueix productes d'altres marques com Natursoy o Monsoy que en ser compres petites no s'arriba a les quantitats mínimes de compres i surt molt més rendible aconseguir aquests productes a través de tercers.



Il·lustració 53: Logotip de Vegalife.



Il·lustració 54: Logotip d'Ecomuesli.

Referent a les verdures i les fruites, només s'oferiran ecològiques i de temporada, per aquest motiu, s'ha parlat amb diferents petits pagesos de la zona per poder fer la distribució. Per aquest motiu, no s'indica el nom, ja que anirà en funció de disponibilitats i de la temporada. Els preus en general poden patir canvis segons evolucions del mercat. Les fruites i les verdures no s'escapen d'aquestes fluctuacions i es tracta de preus orientatius que s'hauran d'anar revisant a cada compra que es faci als proveïdors.

10. PLA ECONÒMIC- FINANCER

El pla econòmic financer consisteix a recollir tota la informació de caràcter econòmic i financer referents al projecte per tal de determinar la seva viabilitat. Quant a quadres de previsions tenim el pla d'inversions i finançament inicial, el compte de resultats provisional a tres anys i les previsions de tresoreria. A escala de rendiment del projecte tenim el llindar de rendibilitat, el temps de recuperació de la inversió o pay-back el valor actual net, VAN (Net Present Value) i la taxa interna de retorn, TIR (Internal Rate of Value). A continuació s'analitza cada un d'aquests punts del projecte.

10.1 Pla d'inversions inicial

Consisteix a recopilar totes les despeses que suposarà la posada en marxa de Nutribètics. Com es pot veure en la taula 19, la inversió inicial és molt elevada i suposa 40.576,73 €. Això és degut principalment a què la idea de botiga a granel mitjançant dosificadors encareix el mobiliari. Es podria haver muntat mitjançant sacs posats a terra, però s'ha pensat que és més estètic amb dosificadors i a més molt més higiènic ja que els clients no han de ficar les mans dins els aliments.

Taula 19: Pla d'inversió inicial

PLA D'INVERSIONS	IMPORT	IVA	VIDA ÚTIL
Propietat industrial	0,00	0,00	0
Drets de traspàs	0,00	0,00	10
Aplicacions informàtiques	480,00	100,80	5
Construccions	0,00	0,00	30
Instal·lacions	10.000,00	2.100,00	8
Maquinària	0,00	0,00	10
Eines i utillatge	1.876,20	394,00	5
Mobiliari	8.787,82	1.845,44	10
Elements de transport	0,00	0,00	5
Equips informàtics i d'oficina	1.183,99	248,64	3
Terrenys	0,00	0,00	
Dipòsits i fiances	1.580,00	331,80	
Existències	9.626,48	2.021,56	
IVA suportat	7.042,24		
TOTAL INVERSIÓ	40.576,73		

La partida d'instal·lacions s'ha suposat a l'alça. En realitat seria més econòmica perquè les obres que s'han de fer són petites, però per prudència s'ha incrementat per si acaba resultant més cara per algun imprevist.



Omplir una botiga de matèria primera o com en aquest cas d'aliments resulta car. Són molts aliments diferents a tenir en compte tal com s'ha exposat en el pla d'operacions. Per aquest motiu la partida d'existències puja quasi els 10.000 €. En l'annex 2 hi ha detallada les existències inicials.

10.2 Pla de finançament inicial

El projecte es finançarà per dues vies. La primera serà una aportació de capital de la sòcia de 20.000 €, diners estalviats arran de la seva vida laboral i la de la seva parella. La part que falta s'aconseguirà mitjançant un préstec bancari de 15.000 € a retornar en 5 anys. També s'ha tingut en compte el deute als proveïdors de l'alimentació que ara per ara, com que es tracta d'una empresa de nova creació ens ho fan pagar en el moment que entreguin la matèria. Aquestes dades es poden veure reflectides en la taula 20:

Taula 20: Pla de financiació i fons de maniobra

PLA DE FINANCIACIÓ	IMPORT		
Capital	25.000,00		
Reserves voluntaries	-4.205,06		
Ajudes i subvencions	0,00	INTERÉS	RETORN
Préstecs	15.000,00	7,00	60
Proveïdors d'immobilitzat	0,00		
Proveïdors	9.626,48		1
TOTAL FINANCIACIÓ	45.421,42		
FONS DE MANIOBRA			
	4.844,69		

Referent al fons de maniobra, s'ha calculat un romanent de quasi 5.000 € que ens permetrà improvisar alguna compra a proveïdors inesperada o en cas que no es vengui prou i per cobrir el cost que suposi. S'ha calculat que la compra mensual per rotació de les mercaderies suposarà el 35 % de l'estoc de la botiga, això són 3.370 €. Veiem que el fons de maniobra seria suficient.



10.3 El compte de resultats provisional (a 3 anys)

La taula 21 dona el comte de pèrdues i guanys amb previsió a tres anys (Annex 3: PIG). Una vegada s'han inclòs les vendes previstes en el pla de vendes, els costos variables i els costos fixos veiem que el projecte és viable econòmicament tot i la forta inversió inicial i que les vendes reflectides són les que corresponen a un escenari pessimista tant per la botiga com per la consulta. A més, segons el Punt Mort abans d'acabar el primer any, ja tindríem beneficis.

Taula 21: Previsió de vendes, Benefici net i Punt Mort Anual a 3 anys.

PREVISIÓ A TRES ANYS	Any n	Any (n+1)	Any (n+2)
Vendes	179.476,00	197.423,60	227.037,14
Altres ingressos	0,00	0,00	0,00
TOTAL INGRESSOS	179.476,00	197.423,60	227.037,14
- Costos variables:	44.000,00	48.400,00	55.660,00
Matèries primes, materials auxiliars, envasos	24.000,00	26.400,00	30.360,00
Sous treballadors mà d'obra directa	15.000,00	16.500,00	18.975,00
Seg. Social a càrreg de l'empresa	5.000,00	5.500,00	6.325,00
= MARGE BRUT	135.476,00	149.023,60	171.377,14
- Costos d'estructura o fixes:	100.044,82	100.845,18	101.651,94
Lloguers	9.480,00	9.555,84	9.632,29
Manteniment i reparacions	1.200,00	1.209,60	1.219,28
Serveis professionals	2.400,00	2.419,20	2.438,55
Transports	1.200,00	1.209,60	1.219,28
Publicitat i promoció	3.960,00	3.991,68	4.023,61
Subministres (llum, aigua, telèfon)	4.800,00	4.838,40	4.877,11
Altres despeses externes	0,00	0,00	0,00
Assegurances	1.000,00	1.008,00	1.016,06
Costos indirectes de personal:	57.793,00	58.255,34	58.721,39
Sous bruts treballadors autònoms	28.000,00	28.224,00	28.449,79
Sous bruts treballadors règim general	21.000,00	21.168,00	21.337,34
Seg. social treballadors autònoms	1.800,00	1.814,40	1.828,92
Seg. social treballadors règim general	6.993,00	7.048,94	7.105,34
Despeses financeres	967,75	975,49	983,29
Amortització immobilitzat	2.994,69	3.018,64	3.042,79
Impost sobre Beneficis	14.249,39	14.363,39	14.478,29
BENEFICI NET	35.431,18	48.178,42	69.725,20
Punt Mort anual	132.537 €	133.598 €	134.667 €

10.4 Les provisions de tresoreria

La revisió de la tresoreria és molt important per veure la disponibilitat d'efectiu. Segons la taula 22 veiem que sempre és positiva amb un saldo final de 92.676 €. Això vol dir que es disposarà d'efectiu per cobrir pagaments i possibles imprevistos.



Taula 22: Previsió de tresoreria

MES	TOTAL n
SALDO INICIAL	4.844,69
COBRAMENTS	
Clients	231.034,56
Ajudes i subvencions	0,00
TOTAL COBRAMENTS	231.034,56
PAGAMENTS	
Proveïdors	43.521,94
Lloguers i y cànon	11.186,40
Manteniment i reparacions	1.416,00
Serveis professionals	2.832,00
Transports	1.416,00
Promoció i Publicitat	4.672,80
Subministraments	5.664,00
Altres despeses externes	0,00
Assegurances	800,00
Sous treballadors autònoms	28.000,00
Sous treballadors règim general	21.000,00
Seg. Social treballadors autònoms	1.800,00
Seg. Social treballadors règim general	6.410,25
Préstecs	3.564,22
Proveïdors d'immobilitzat	0,00
Impuest sobre beneficis	0,00
Impuest sobre el valor afegit	10.919,42
TOTAL PAGAMENTS	143.203,02
SALDO FINAL	92.676,22

10.5 *Llindar de rendibilitat*

L'índex d'absorció és del 60% i l'índex de rendibilitat del 40%. Es tracta d'un índex elevat que indica la viabilitat del negoci. Així, quan l'empresa hagi venut 107.735 € que són el 60% de les vendes totals, passa de tenir pèrdues a tenir beneficis. Per tant, el 40% restant de les vendes generen beneficis.



10.6 Temps de recuperació de la inversió inicial (PAYBACK)

Tot i que els càlculs s'han realitzat basant-nos en un escenari pessimista, veiem que el *payback* o termini de recuperació s'assoliria abans de finalitzar el primer any de vida del negoci. Es tracta d'un termini realment bo.

10.7 Valor actual net (VAN)

El valor actual net o VAN obtingut és superior a 0, concretament de 100.301,23 €. Això indica que el valor actualitzar de pagaments i cobraments futurs de la inversió a la taxa de descompte del 0,05 generarà beneficis.

10.8 Taxa de retorn intern (TIR)

La taxa de retorn intern obtinguda del 101,5% està indicant que la taxa de rendibilitat que ofereix aquest projecte és superior al 100%, és a dir, que la taxa de rendiment intern que s'obté és superior a la taxa mínima de rendibilitat que se li exigeix a la inversió. Per tant, el projecte d'inversió serà acceptat.



11. CONCLUSIONS

11.1 Oportunitat

Una vegada s'ha analitzat el mercat actual i les tendències futures s'arriba a la conclusió que hi ha una clara oportunitat d'obrir un negoci com Nutribètics a Terrassa. Cobrirà un buit en les necessitats de la seva població tant en l'àmbit de consulta nutricional com de botiga ecològica.

11.2 Risc

El principal risc podria ser la inversió inicial de 40.000 € que es finançaran en part amb capital propi i en part amb un préstec bancari. Aquesta última quantitat s'haurà de retornar tant si el negoci va bé com si no. Per altra banda, l'aportació de capital personal pot suposar una descapitalització personal si no s'obté un retorn. Però tot projecte innovador comporta un risc. Val a dir, que tot i haver realitzat els càlculs considerant un escenari pessimista, el projecte genera beneficis durant el primer any. Això minimitza el risc de la inversió inicial aportant seguretat al projecte.

També existeix el risc que es tracta d'un tipus de negoci que podria ser copiat ràpidament per la competència. Gràcies a la botiga el rendiment és alt i pot resultar molt atractiu a altres empreses volent imitar el format de negoci.

11.3 Rendibilitat

Referent a la rendibilitat, la inversió inicial es finançarà mitjançant capital personal i préstec bancari. Segons s'ha vist en l'estudi econòmic, aquesta inversió tindrà un ràpid retorn o payback, ja que es generen beneficis ja abans d'acabar el primer any a partir d'un VAN positiu i d'una facturació del 60% del total anual. A més el fons de maniobra permet cobrir imprevistos, com ara amb proveïdors minimitzant riscos de manca de liquiditat. El llinard de rendibilitat del 40% indica una viabilitat del projecte alta. Tot plegat, dóna confiança per executar el projecte i portar-lo a la realitat.



11.4 *Punts forts del projecte*

Un punt fort que té aquest projecte és la necessitat de donar aquest servei en aquesta zona geogràfica. La diabetis malauradament està en tendència ascendent i la preocupació de la població pel medi ambient creix dia a dia.

La visió holística de la persona és un altre punt fort del projecte. Atén la seva salut des de la prevenció integrant l'alimentació i el seu desig d'un món millor que alhora retorna en més salut.



BIBLIOGRAFIA

- AESAN (2020). *Nutrición y Actividad Física – Estrategia NAOS*. Recuperat 19 novembre 2020, de http://www.aesan.gob.es/AECOSAN/web/subhomes/nutricion/aecosan_nutricion.htm
- AESECO (2019, abril 25). El Ministerio de Agricultura destaca el crecimiento del sector ecológico en España. *AESECO*. Recuperat el 25 abril 2021, de <http://aeseeco.es/el-ministerio-de-agricultura-destaca-el-crecimiento-del-sector-ecologico-en-espana/>
- Agencia de Salut Publica de Catalunya (ASPCAT). (2020). Plans estratègics. Recuperat 24 novembre 2020, de https://salutpublica.gencat.cat/ca/sobre_lagencia/Plans-estrategics/
- Escur, N. (2013, setembre 1). Jordi Basté: "Nuestro público más mayor se hizo cómplice del joven". *La Vanguardia*. Recuperat el 24 abril 2021, de <https://www.lavanguardia.com/comunicacion/20130901/54379912400/jordi-baste.html>
- Gortazar, L., Flores-Le Roux, J.A., Benaiges, D., Sarsanedas, E., Payà, A., Mañé, L., Pedro-Botet, J. i Goday, A. (2019). Trends in Prevalence of Gestational Diabetes and Perinatal Outcomes in Catalonia, Spain, 2006-2015: the Diagescat Study. *Diabetes Metab Res Rev*. 35(5) e3151. <https://doi.org/10.1002/dmrr.3151>
- Heianza Y, Hara S, Arase Y, Saito K, Fujiwara K, Tsuji H, et al. (2011). HbA1c 5.7- 6.4% and impaired fasting plasma glucose for diagnosis of prediabetes and risk of progression to diabetes in Japan (TOPICS 3): a longitudinal cohort study. *Lancet*, 378(9786), 147–55. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(11\)60472-8](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(11)60472-8)
- IDESCAT. (2011). *Població segons sexe any a any*. Recuperat 19 novembre 2020, de <https://www.idescat.cat/pub/?id=censph&n=10&lang=es>
- IDESCAT. (2020a). *Població projectada segons el sexe i l'edat any a any 2033. Escenari padronal (base 2018)*. Recuperat 19 novembre 2020, de <https://www.idescat.cat/pub/?id=proim&n=11443&lang=es>
- IDESCAT. (2020). El municipio en cifras: Vallès Occidental, Terrassa. Recuperat 25 abril 2021 de <https://www.idescat.cat/emex/?id=082798&lang=es>
- International Diabetes Federation. *IDF Diabetes Atlas*, 9th edn. Brussels, Belgium: International Diabetes Federation, 2019. <http://www.diabetesatlas.org>
- International Diabetes Federation. *IDF Diabetes Atlas*, 9th edn. Brussels, Belgium: International Diabetes Federation, 2019. <https://www.diabetesatlas.org/en/sections/demographic-and-geographic-outline.html>



- Instituto Nacional de Estadística. (2020). *Contabilidad Nacional (PIB)*. Recuperat 19 novembre 2020, de https://www.ine.es/prensa/pib_prensa.htm
- Instituto Nacional de Estadística. (2018). *Proyecciones de población. Pirámide población española*. Recuperat 19 novembre 2020 de https://www.ine.es/prensa/pp_2018_2068.pdf
- Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, BOE núm 312 (1992).
- Llei Orgànica 3/2018, de 5 de desembre, de protecció de dades personals i garantia dels drets digitals, BOE núm 294 & 16673.
- Mata, M. (2017). *Evolución de la atención de la diabetes tipo 2 en Catalunya 1993-2013* (Tesi doctoral, Universitat de Barcelona). http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/110346/1/MMC_TESIS.pdf
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2021). Formas jurídicas de empresa, Sociedad de Responsabilidad Limitada. *Portal Pyme*. Recuperat el 2 maig 2021 de <http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=SRL&nombre=Sociedad%20de%20Responsabilidad%20Limitada&idoma=es-ES#d15>
- Observatori del Sistema de Salut de Catalunya (2020). *Taxa d'incidència de diabetes tipus 1*. Recuperat 19 novembre 2020, de http://observatorisalut.gencat.cat/ca/detalls/article/28_IND_Taxa_incidencia_DM1
- Organización Mundial de la Salud (2017). *Estrategia mundial sobre el régimen alimentario, actividad física y salud*. Recuperat 19 novembre 2020, de <https://www.who.int/dietphysicalactivity/es/>
- Organización Mundial de la Salud (2020). *Obesidad y sobrepeso: datos y cifras*. Recuperat 24 novembre 2020, de <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight>
- Organización Mundial de la Salud (2004). *La Asamblea Mundial de la Salud da un nuevo impulso a la promoción de la salud pública mundial*. Recuperat 24 novembre 2020, de <https://www.who.int/mediacentre/news/releases/2004/wha4/es/#:~:text=22%20de%20mayo%20de%202004,la%20morbilidad%20por%20cardiopat%C3%ADas%2C%20diabetes%2C>
- Richter, B., Hemmingsen, B., Metzendorf, M.-I., Takwoingi, Y. (2018). Development of type 2 diabetes mellitus in people with intermediate hyperglycaemia. *Cochrane Database Syst Rev*. 29, 10-CD012661. doi:[10.1002/14651858.CD012661.pub2](https://doi.org/10.1002/14651858.CD012661.pub2)
- Sociedad Española de Diabetes (2017). *La diabetes tipo 2 aumenta un 63% en Cataluña en las últimas dos décadas*. Recuperat 19 novembre 2020, de



<https://www.sediabetes.org/noticias/la-diabetes-tipo-2-aumenta-un-63-en-cataluna-en-las-ultimas-dos-decadas/>

Soriguer, F., Goday, A., Bosch-Comas, A., Bordiú, E., Calle-Pascual, A., Carmena, R., Casamitjana, R., Castaño, L., Castell, L., Català, M., Delgado, E., Franch, J., Gaztambie, S., Girbés, J., Gomis, R., Gutierrez, G., López-Alba, A., Martínez-Larrad, M-T., Menéndez, E., ... Vendrell, J. (2012). Prevalence of diabetes mellitus and impaired glucose regulation in Spain: The Di@bet.es Study. *Diabetologia*, 55(1), 88–93. <https://doi.org/10.1007/s00125-011-2336-9>



ANNEXOS

Annex 1: Plantilla de primera entrevista

DADES PERSONALS:

Nom I Cognoms: _____
 Edat: _____ Sexe: F/M
 Data de naixement: _____ Estat Civil: _____
 Fills: Sí/No núm: _____ Edat: _____
 Estudis: _____ Professi3: _____ Horari: _____
 Adreça: _____ Telèfon fixe/ mòbil _____
 e-mail: _____

Motiu de la consulta: _____

ANTECEDENTS SALUT / MALALTIA

Diarrea: Si/No Estrenyiment: Si/No Nàusees: Si/No V3mit: Si/No Úlcera: Si/No
 Gastritis: Si/No No Dentici3 Si/No Gasos Si/No Altres: _____
 Observacions: _____
 Li han practicat alguna cirurgia: Si/No Quina: _____
 Pateix alguna malaltia diagnosticada: Si/No Quina: _____
 Observacions (aspectes rellevants): _____
 Pren medicaci3 en l'actualitat: Si/No Quina: _____ Dosis: _____
 Pren: Laxants: Si/No Antiàcids: Si/No Embarassada actualment: Si/No
 Anticonceptius orals: Si/No Quin: _____
 Impressi3 imatge general: _____
 Motivaci3: _____
 LESSIONS ANTERIORS: _____

ANTECEDENTS FAMILIARS:

Hipertensi3: Si/No Càncer: Si/No Cardiopatia: Si/No
 Diabetis Si/No Obesitat: Si/No
 Hipertrigliceridèmia: Si/No Hipercolesterolemia: Si/No
 Altres: _____ PA: _____
 Hàbits intestinals: N3/dia: _____ Consistència (segons escala Bristol): _____
 Des de quan: _____
 Hàbit urinari: _____
 Menstruaci3: Regular: Si/No Abundant: Si/No Dolorosa: Si/No
 Altres (inflamaci3, necessitats augmentades, símptomes mala absorci3...) _____
 Estat d'ànim habitual: _____

DADES ANTROPOMÈTRIQUES:

Talla: ____cm Pes actual: kg IMC Kg/m2
 Pes habitual: kg Pes mín/màx: kg



Plecs cutanis:

Tricipital: _____ Subescapular: _____ Supraespinal _____ Abdominal _____

Plec musl _____ Plec cama: _____ Circumferència cintura-maluc: _____

Sumatori de 6 plecs: _____ Índex múscul òssi: _____

DADES BIOQUÍMIQUES:

Aporta analítiques: Si/No Adjuntar a historia.

Dades rellevants: _____

ESTIL DE VIDA

A quina hora es lleva:

H. Esmorzar: _____ HMM: _____ HD: _____ HB: _____ HS: _____ HR: _____

A quina va a dormir: _____

Observacions: _____

Vol aprimar/guanyar pes: Si/No

Quants Kg? _____

Intents per aprimar/engreixar: _____

Dieta emprada: _____

Quan fa: _____

Duració: _____ Motiu: _____

Resultats/ Va ser constant? _____

ACTIVITAT FÍSICA:

Esport anterior:

OBJECTIUS ACTUALS ESPORTISTA:

Pauta Exercici:

Quin tipus: _____ Dies/setm: _____ Min/dia: _____

Quin tipus: _____ Dies/setm: _____ Min/ dia: _____

Quin tipus: _____ Dies/setm: _____ Min/ dia: _____

Quin tipus: _____ Dies/setm: _____ Min/ dia: _____

Quin tipus: _____ Dies/setm: _____ Min/ dia: _____

Observacions:

Hores de son nit: _____ Qualitat: _____

Migdiada: Si/No Min/dia: _____

Simptomatologia en l'AF:

Sudoració: Si/No Roba mullada en acabar: Si/No Roba amb taques blanques: Si/No

Pren sal: Si/No

Hipoglicèmies abans: Si/No Hipoglicèmies després: Si/No

Hiperglicèmies abans: Si/No Hiperglicèmies després: Si/No

HÀBITS ALIMENTARIS:

Consum d'alcohol: Si/No Freqüència: _____ Quantitat: _____

Consum cafè: Si/No Freqüència: _____ Quantitat: _____

Consum tabac: Si/No Quantitat/dia: _____



Pica-pica: Si/ No Què _____ Menja en companyia: Si/No
Qui prepara els aliments: _____ Qui fa la compra: _____
Tècniques culinàries habituals: _____
Quins aliments li agraden més: _____ Quins no li agraden: _____
Ha modificat hàbits alimentaris en últims sis mesos: Si/No Motiu: _____
Acostuma a tenir gana molta/ poca/ normal
Sal: Si/No
Observacions: _____

SUPLEMENTACIÓ:

Pren aliments esportistes (barretes, gels, begudes isotòniques): _____

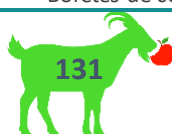
Pren suplements? Si/No Quins: _____

RECORDATORI 24H



Annex 2: Existències inicials a botiga.

MARCA	NOM	DESCRIPCIÓ	Ut o Kg
1- Fruits secs			
ECOMUESLI	Ametlla crua amb pell	Ametlla crua amb pell origen Tarragona	25
ECOMUESLI	Ametlla crua sense pell	Ametlla crua sense pell origen Tarragona	25
ECOMUESLI	Anacards	Anacards crus s/ sal	22,68
ECOMUESLI	Avellana crua	Avellana crua s/ sal. Origen Tarragona	25
ECOMUESLI	Avellana torrada	Avellana torrada s/ sal. Origen Tarragona	10
ECOMUESLI	Baies de goji	Baies de goji	5
ECOMUESLI	Crispetes	Blat de moro per fer cripetes	1
ECOMUESLI	Cacahuets	Cacahuets crus sense pell ni sal	25
ECOMUESLI	Farina d'ametlla	Farina d'ametlla	10
ECOMUESLI	Pistatxos	Pistatxos torrats i salats, amb closca	5
ECOMUESLI	Ametlla en gra	Ametlla en gra cru	2
ECOMUESLI	Nous	Nous cruess sense closca, a meitats	10
ECOMUESLI	Nous de macadama	Nous de macadama cruess s/ sal	2
ECOMUESLI	Pinyons	Pinyons pelats	25
ECOMUESLI	Cacahuets fregit salat	Cacahuets fregit amb AOVE + Sal 0,9%	5
ECOMUESLI	Anacards fregits salats	Anacard fregit amb AOVE + sal 0,9 %	5
ECOMUESLI	Ametlla torrada	Ametlla torrada s/ sal. Origen Tarragona	10
2- SNACKS			
ECOMUESLI	Barreja per amanides	Llavors girasol*, de cànam*, pasas*, sèsam negre*, sèsam torrat*, rosella*, xía*, carbassa*, baies goji*	5
ECOMUESLI	Cacahuets salats amb xocolata negra	Cacahuets fregits amb AOVE i gptes de xocolata negra	5
3-Fruita deshidratada			
ECOMUESLI	Orellanes	Orellanes s/sucre	12,5
ECOMUESLI	Trossos de poma	Trossos de poma deshidratada s/ sucre	15
ECOMUESLI	Jingebre deshidratat	Jingebre deshidratat amb sucre de canya	2
ECOMUESLI	Mango deshidratat	Trossos de mango deshidratat s/ sucre	2
ECOMUESLI	Plàtan deshidratat en rodanxes	Ingredients: Plàtan*, oli de coco*, sucre* y mel*. *Procedent d'agricultura ecològica	6,8
ECOMUESLI	Prunes deshidratades	Prunes deshidratades s/ sucre	10
ECOMUESLI	Escates de coco	Escates de coco amb sucre afegit	2
ECOMUESLI	Tomàquet sec	Tomàquet sec amb sal	5
ECOMUESLI	Dàtil amb os	Dàtil natural amb os	9
ECOMUESLI	Baies de goji	Baies de goji	2
ECOMUESLI	Dàtil medjool	Dàtil medjool - el más tierno	8
ECOMUESLI	Panses	Panses sultanes	12,5
4 - Cereals base			
ECOMUESLI	Blat inflat amb mel	Blat inflat amb mel	5
ECOMUESLI	Boletes de cereal amb mel	Boletes de cereal amb mel	5
ECOMUESLI	Xoco corn flakes	Corn flakes de blat de moro banyats en xocolata	5
ECOMUESLI	Corn flakes	Corn flakes	5
ECOMUESLI	Espelta flakes	Tipus corn flakes però d'espelta. Grans i cruixents	5
ECOMUESLI	Arròs inflat	Grans d'arròs inflat	5
ECOMUESLI	Flocs de civada	Flocs de civada integral	5
ECOMUESLI	Mini flocs de civada	Mini flocs de civada integral	5
ECOMUESLI	Boletes de cereals amb xocolata	Boletes de cereals amb xocolata	5



MARCA	NOM	DESCRIPCIÓ	Ut o Kg
5 - Barreges de cereals			
ECOMUESLI	Barreja granola	Barreja de cereals i fruita seca per fer granola cassolana	5
ECOMUESLI	Crunchy de poma i canyella	Crunchy d'espelta, daus de poma, canyella en pols i panses	5
ECOMUESLI	Musli Fibra	Flocs de civada, blat inflat amb mel, Corn flakes, Flakes de segó, arròs inflat	5
6-Barreges per fer batuts			
ECOMUESLI	Blancaneus	Baobab, poma i macaç	2
ECOMUESLI	Detox	Coco i herba de blat	2
ECOMUESLI	Macarroba	Garroba i maca	2
ECOMUESLI	Macarroba coco	Garroba, maca i sucre de coco	2
ECOMUESLI	Maduixa civada	Maduixa liofilitzada i civada en pols	2
ECOMUESLI	Super Proteïnes	Xía en pols, proteïna de cànam, herba de blat	2
7 - Pasta			
VEGALIFE	Fussilli de cigró	Paquet de 250g (preu paquet)	12
VEGALIFE	Fussilli de llentia vermella	Paquet de 250g (preu paquet)	12
VEGALIFE	Penne de cigró i lli	Paquet de 250g (preu paquet)	6
VEGALIFE	Penne llentia vermella	Paquet de 250g (preu paquet)	6
VEGALIFE	Penne fajol	Paquet de 250g (preu paquet)	6
VEGALIFE	Tagliatelle espelta i espinacs	Paquet de 250g (preu paquet)	10
VEGALIFE	Tagliatelle espelta i alfàbrega	Paquet de 250g (preu paquet)	10
VEGALIFE	Tallarins amb espirulina	Paquet de 250g (preu paquet)	6
VEGALIFE	Spaguetti fajol BIO sense gluten	Paquet de 250g (preu paquet)	10
VEGALIFE	Fussilli fajol	Paquet de 250g (preu paquet)	8
8- Superaliments			
ECOMUESLI	Espirulina	Espirulina en pols	3
ECOMUESLI	Herba de blat	Herba de blat en pols	2
ECOMUESLI	Llavors de cànam	Llavors de cànam pelades	3
ECOMUESLI	Llavor nutricional + B12* (conv)	Llavor nutricional 100%	3
ECOMUESLI	Maca andina	Maca andina blanca en pols	5
ECOMUESLI	Oli de coco	Oli de coco pot de 500g (preu pot)	4
ECOMUESLI	Proteïna de cànam en pols	Proteïna de cànam en pols	3
ECOMUESLI	Psyllium	Psyllium en flocs	2
9- Llavors			
ECOMUESLI	"No huevo"	Llavors de lli daurat moltes	4
ECOMUESLI	Barreja de llavors per fer pa	Llavors de lli daurat, llino marró, sèsam, llavors de gira-sol, llavors de carbassa i rosella	2
ECOMUESLI	Gomasio	Condiment a base de sèsamo mòlt i sal	2
ECOMUESLI	Llavors de xía	Llavors de xía	2
ECOMUESLI	Llavors de lli marró	Llavors de lli marró	2
ECOMUESLI	Llavors de lli daurat	Llavors de lli daurat	2
ECOMUESLI	Llavors de rosella	Llavors de rosella	2
ECOMUESLI	Llavors de sèsamo	Llavors de sèsamo	2
ECOMUESLI	Llavors de sèsam torrat	Llavors de sèsam torrat	2
ECOMUESLI	Llavors de carbassa	Llavors de carbassa	5
ECOMUESLI	Llavors de gira-sol	Llavors de gira-sol	5
ECOMUESLI	Llavors de sèsam negre	Llavors de sèsam negre	2



MARCA	NOM	DESCRIPCIÓ	Ut o Kg
10- Proteïnes vegetals			
HEURA	Bocados sabor original	Proteïna de soja (paquet de 160g)	6
HEURA	Bocados sabor Mediterráneo	Proteïna de soja (paquet de 160g)	6
HEURA	Tires sabor original	Proteïna de soja (paquet de 160g)	6
WHEATY	Frankfurts de seità	Paquet 200g	5
NATURSOY	Tofu (250g)	Paquet de 250g	5
ECOMUESLI	Seità (250g)	Paquet de 250g	5
ECOMUESLI	Hamburguesa tofu i formatge	Pquet de 150gx2	5
ECOMUESLI	Soja texturitzada mitja	Soja texturitzada de mida mitjana	2
ECOMUESLI	Soja texturitzada fina	Soja texturitzada fina	2
ECOMUESLI	Pèsol texturitzat fi	Concentrat de Proteïna de pèsol ecològic, concentrat de Proteïna de faba ecològic i sal.	2
ECOMUESLI	Pèsol texturitzado mig	Concentrat de Proteïna de pèsol ecològic, concentrat de Proteïna de faba ecològic i sal.	2
ECOMUESLI	Trossos de pèsol texturitzat	Concentrat de Proteïna de pèsol ecològic, concentrat de Proteïna de faba ecològic i sal.	2
11- Llegums			
ECOMUESLI	Azukis	Azukis	3
ECOMUESLI	Cigró	Cigró pedrosillano	3
ECOMUESLI	Llèntia pardina	Llèntia origen Espanya	3
ECOMUESLI	Llèntia castellana	Llèntia marró origen Espanya	3
ECOMUESLI	Llèntia vermella	Llèntia vermella	3
12- Cereals en gra			
ECOMUESLI	Amarant en gra	Amarant en gra	8
ECOMUESLI	Arròs basmati integral	Arròs basmati integral	8
ECOMUESLI	Arròs rodó integral	Arròs rodó integral	8
ECOMUESLI	Arròs salvatge	Arròs salvatge	8
ECOMUESLI	Arròs vermell	Arròs vermell	8
ECOMUESLI	Barreja d'arrossos	Arròs basmati integral, vermell i salvatge	8
ECOMUESLI	Fajol	Fajol en gra integral	8
ECOMUESLI	Civada en gra	Civada en gra	8
ECOMUESLI	Cuscús d'espelta	Cuscús d'espelta integral	8
ECOMUESLI	Cuscús de trigo	Cuscús de trigo integral	8
ECOMUESLI	Espelta del Nord	Espelta del Nord Integral	8
ECOMUESLI	Mill en gra	Mill en gra	8
ECOMUESLI	Polenta	Polenta integral	8
ECOMUESLI	Quinoa en gra	Quinoa integral en gra	8
13- Higiene personal			
ECOMUESLI	Crema facial de bedoll	Per a tot tipus de pell	4
ECOMUESLI	Crema facial sense perfum	Per a pells sensibles	4
ECOMUESLI	Crema solar mineral	Producte de temporada (només estiu)	4
ECOMUESLI	Gel de bany s/ perfum	Per a pells sensibles	4
ECOMUESLI	Lloció corporal de coco	Per a tot tipus de pell	4
ECOMUESLI	Lloció corporal s/ perfum	Per a pells sensibles	4
ECOMUESLI	Pasta de dents de arbre de té	S/ fluor	4
ECOMUESLI	Xampú arbre de té	Per a tot tipus de cabell	4
ECOMUESLI	Xampú de lavanda		4
ECOMUESLI	Gel de bany de lavanda	Per a tot tipus de pell	4



MARCA	NOM	DESCRIPCIÓ	Ut o Kg
14 - Infusions i espècies			
ECOMUESLI	Camamilla	Flors de camamilla	1
ECOMUESLI	Cúrcuma Matcha	Cúrcuma i te matcha / granel o pot de vidre	1
ECOMUESLI	Matcha Latte	Sucre de coco, te matcha, maca i canyella / granel o pot vidre	1
ECOMUESLI	Te negre Assam	Te negre Assam	1
ECOMUESLI	Te negre amb canyella	Te negre amb canyella	1
ECOMUESLI	Te verd amb llimona	Te verd amb llimona	1
ECOMUESLI	Cua de caball	Fulla de cua de caball	1
ECOMUESLI	Dolços somnis	Camamila, til·la i menta	1
ECOMUESLI	Infusió depurativa	Cua de caball i calèndula	1
ECOMUESLI	Til·la	Fulla de til·la	1
ECOMUESLI	Menta	Fulla de menta tallada	1
ECOMUESLI	Ortiga	Fulla d'ortiga tallada	1
ECOMUESLI	Rooibos	Rooibos	1
ECOMUESLI	Te Earl Grey	Te Earl Grey	1
ECOMUESLI	Te kukicha	Branquetes de te kukicha	1
ECOMUESLI	Te negre	Te negro	1
ECOMUESLI	Te verd	Te verd	1
ECOMUESLI	Te verd amb menta	Te verd amb menta	1
ECOMUESLI	Yannoh 250g	Sucedani de cafè a base de cereals (sense cafeïna)	2
ECOMUESLI	Alfàbrega	Fulla d'alfàbrega	0,5
ECOMUESLI	All granulat	All granulat	0,5
ECOMUESLI	All i julivert	All i julivert	0,5
ECOMUESLI	Anís verd	Anís verd en pols	0,5
ECOMUESLI	Caiena sencera	Baies de caiena	0,5
ECOMUESLI	Canyella en branca	branca de canyella cassia	0,5
ECOMUESLI	Canyella en pols	Canyella de Ceylan en pols	0,5
ECOMUESLI	Clau	Claus	0,5
ECOMUESLI	Comí	Comí en pols	0,5
ECOMUESLI	Coriandre	Coriandre en pols	0,5
ECOMUESLI	Cúrcuma	Cúrcuma en pols	0,5
ECOMUESLI	Cúrcuma + pebre	Cúrcuma + pebre negra	0,5
ECOMUESLI	Curry	Curry	0,5
ECOMUESLI	Farigola	Farigola en fulles	0,5
ECOMUESLI	Jingebre	Jingebre en pols	0,5
ECOMUESLI	Herbes provenzals	Herbes provenzals	0,5
ECOMUESLI	Julivert	Julivert sec	0,5
ECOMUESLI	Fonoll	Llavors de fonoll	0,5
ECOMUESLI	Nou moscada	Nou moscada en pols	0,5
ECOMUESLI	Cardamom	Cardamom en llavors	0,5
ECOMUESLI	Orenga	Orenga en fulla	0,5
ECOMUESLI	Pebre negre en gra	Pebre negre en gra	0,5
ECOMUESLI	Romaní	Romaní en fulla	0,5



MARCA	NOM	DESCRIPCIÓ	Ut o Kg
15 - Cremes i salses (mín 4unitats)			
ECOMUESLI	Crema de cacahuet	Crema de cacahuet marca MONKI 650g	5
ECOMUESLI	Tahini	Tahini amb sal marca MONKI 650g	5
ECOMUESLI	Mugi Miso	Mugi miso pasteuritzat	3
ECOMUESLI	Tamari	Tamari ampolla de vidre 1l marca LIMA	3
ECOMUESLI	Crema de xocolata blanca vegana 270G	Crema a base de coco (sin palma) marca La Vida vegan	5
ECOMUESLI	Crema de xocolata i avellanes vegana 270G	Crema de xocolata i avellanes sense llet ni palma. marca La Vida vegan	5
ECOMUESLI	Crema de xocolata negra 270G	Crema de xocolata negra vegana i sense palma. marca La Vida vegan	5
ECOMUESLI	Crema de garroba 400G	Crema de garroba vegana, sense palma marca NUSCAROBE	5
ECOMUESLI	Crema de garroba duo 400G	Crema de garroba i coco vegana, marca NUSCAROBE	5
ECOMUESLI	Compota de maduixa 280G	Compota de maduixa sense sucre. Només fruita. Marca BIOCOP	5
ECOMUESLI	Compota de gerds 280G	Compota de gerds sense sucre. Només fruita. Marca BIOCOP	5
ECOMUESLI	Compota de taronja i jingebre 280G	Compota de taronja i jingebre sense sucre. Només fruita. Marca BIOCOP	5
ECOMUESLI	Compota de préssec i cúrcuma 280G	Compota de préssec i cúrcuma sense sucre. Només fruita. Marca BIOCOP	5
16 - Altres			
ECOMUESLI	Parmesà vegà	Artisanal. A base d'anacards	4
ECOMUESLI	Cacau en pols	Cacau en pols, sense sucre	4
ECOMUESLI	Coco ratllat	Coco ratllat	5
ECOMUESLI	Farina de cigró	Farina de cigró	5
ECOMUESLI	Garroba en pols	Farina de garroba	3
ECOMUESLI	Kuzu	Arrel de kuzu en pols	2
VEGALIFE	Sal Himalaya	Sal Himalaya	12
ECOMUESLI	Panela	Panela	5
ECOMUESLI	Sucre de coco integral	Sucre de coco	5
ECOMUESLI	Remolatxa en pols	Remolatxa en pols	3
ECOMUESLI	Sucre integral de canya	Sucre integral de canya	5
ECOMUESLI	Eritritol	Endolcidor natural sense calories	2
ECOMUESLI	Dextrosa	Endolcidor natural reduït en calories	2
17 - Llets i begudes vegetals			
VEGALIFE	Llet de coco	Llet de coco per cuinar	6
MONSOY	Beguda civada Bio	Beguda civada Bio 1L	6
MONSOY	Beguda civada + calci Bio	Beguda civada + calci Bio 1L	6
MONSOY	Beguda civada sense gluten Bio	Beguda civada sense gluten Bio 1L	6
MONSOY	Beguda ametlles Bio	Beguda ametlles Bio 1L	6
MONSOY	Beguda ametlles Bio sense sucre	Beguda ametlles Bio sense sucre 1L	6
MONSOY	Beguda d'arròs Bio	Beguda d'arròs Bio 1L	6
MONSOY	Beguda de soja Bio	Beguda de soja Bio 1L	6



MARCA	NOM	DESCRIPCIÓ	Ut o Kg
18 - Caldos			
ANETO	Caldo pollastre	Caldo pollastre 1L	6
ANETO	Caldo verdures	Caldo verdures 1L	6
ANETO	Caldo de peix	Caldo de peix 1L	6
19 - Postres			
VRAI	logurt natural 0%MG	logurt natural 0%MG (4x125g)	10
VRAI	logurt natural bífidus	logurt natural bífidus (4x125g)	10
VEGALIFE	Postre agar-agar préssec	Postre agar-agar préssec (2x125g)	10

MARCA	NOM	DESCRIPCIÓ	Ut o Kg
20 - Fruites			
	Taronja	Només en temporada. Ecològic	10
	Poma Fuji	Només en temporada. Ecològic	10
	Poma golden	Només en temporada. Ecològic	10
	Pera Conference	Només en temporada. Ecològic	10
	Mandarina	Només en temporada. Ecològic	10
	Llimona	Només en temporada. Ecològic	10
	Plàtan	Només en temporada. Ecològic	10
	Síndria Fashion	Només en temporada. Ecològic	10
	Maduixes del Maresme	Només en temporada. Ecològic	10
21 - Verdures			
	All sec	Només en temporada. Ecològic	4
	Ceba	Només en temporada. Ecològic	10
	Albergínia morada	Només en temporada. Ecològic	10
	Carbassa	Només en temporada. Ecològic	10
	Carbassó	Només en temporada. Ecològic	10
	Cogombre	Només en temporada. Ecològic	10
	Pastanaga	Només en temporada. Ecològic	10
	Pebrot vermell	Només en temporada. Ecològic	10
	Espinacs	Només en temporada. Ecològic	10
	Patata	Només en temporada. Ecològic	10
	Tomàquet cor de bou	Només en temporada. Ecològic	10
	Bledes	Només en temporada. Ecològic	10



Annex 3: Estats Financers

a) AMORTITZACIÓ

INVERSIÓ	AMORTITZACIÓ ANUAL
Propietat industrial	0,00
Drets de traspàs	0,00
Aplicacions informàtiques	96,00
Construccions	0,00
Instal·lacions	1.250,00
Maquinària	0,00
Eines i utillatge	375,24
Mobiliari	878,78
Elements de transport	0,00
Equips informàtics i d'oficina	394,66
TOTAL AMORTITZACIÓ ANUAL	2.994,69



b) PRÈSTEC

MES	PENDENT	QUOTA	INTERÈS	CAPITAL	AMORTITZAT
1	15.000,00	297,02	87,50	209,52	209,52
2	14.790,48	297,02	86,28	210,74	420,26
3	14.579,74	297,02	85,05	211,97	632,23
4	14.367,77	297,02	83,81	213,21	845,43
5	14.154,57	297,02	82,57	214,45	1.059,88
6	13.940,12	297,02	81,32	215,70	1.275,58
7	13.724,42	297,02	80,06	216,96	1.492,54
8	13.507,46	297,02	78,79	218,22	1.710,77
9	13.289,23	297,02	77,52	219,50	1.930,26
10	13.069,74	297,02	76,24	220,78	2.151,04
11	12.848,96	297,02	74,95	222,07	2.373,11
12	12.626,89	297,02	73,66	223,36	2.596,47
13	12.403,53	297,02	72,35	224,66	2.821,13
14	12.178,87	297,02	71,04	225,97	3.047,11
15	11.952,89	297,02	69,73	227,29	3.274,40
16	11.725,60	297,02	68,40	228,62	3.503,02
17	11.496,98	297,02	67,07	229,95	3.732,97
18	11.267,03	297,02	65,72	231,29	3.964,27
19	11.035,73	297,02	64,38	232,64	4.196,91
20	10.803,09	297,02	63,02	234,00	4.430,91
21	10.569,09	297,02	61,65	235,36	4.666,27
22	10.333,73	297,02	60,28	236,74	4.903,01
23	10.096,99	297,02	58,90	238,12	5.141,13
24	9.858,87	297,02	57,51	239,51	5.380,64
25	9.619,36	297,02	56,11	240,91	5.621,54
26	9.378,46	297,02	54,71	242,31	5.863,85
27	9.136,15	297,02	53,29	243,72	6.107,58
28	8.892,42	297,02	51,87	245,15	6.352,72
29	8.647,28	297,02	50,44	246,58	6.599,30
30	8.400,70	297,02	49,00	248,01	6.847,31
31	8.152,69	297,02	47,56	249,46	7.096,77
32	7.903,23	297,02	46,10	250,92	7.347,69
33	7.652,31	297,02	44,64	252,38	7.600,07
34	7.399,93	297,02	43,17	253,85	7.853,92
35	7.146,08	297,02	41,69	255,33	8.109,25
36	6.890,75	297,02	40,20	256,82	8.366,07
37	6.633,93	297,02	38,70	258,32	8.624,39
38	6.375,61	297,02	37,19	259,83	8.884,22
39	6.115,78	297,02	35,68	261,34	9.145,56
40	5.854,44	297,02	34,15	262,87	9.408,43
41	5.591,57	297,02	32,62	264,40	9.672,83
42	5.327,17	297,02	31,08	265,94	9.938,77
43	5.061,23	297,02	29,52	267,49	10.206,27
44	4.793,73	297,02	27,96	269,05	10.475,32
45	4.524,68	297,02	26,39	270,62	10.745,95
46	4.254,05	297,02	24,82	272,20	11.018,15
47	3.981,85	297,02	23,23	273,79	11.291,94
48	3.708,06	297,02	21,63	275,39	11.567,33
49	3.432,67	297,02	20,02	276,99	11.844,32
50	3.155,68	297,02	18,41	278,61	12.122,93
51	2.877,07	297,02	16,78	280,24	12.403,17
52	2.596,83	297,02	15,15	281,87	12.685,04
53	2.314,96	297,02	13,50	283,51	12.968,55
54	2.031,45	297,02	11,85	285,17	13.253,72
55	1.746,28	297,02	10,19	286,83	13.540,55
56	1.459,45	297,02	8,51	288,50	13.829,05
57	1.170,95	297,02	6,83	290,19	14.119,24
58	880,76	297,02	5,14	291,88	14.411,12
59	588,88	297,02	3,44	293,58	14.704,70
60	295,30	297,02	1,72	295,30	15.000,00
TOTAL			2.821,08	15.000,00	17.821,08



c) PGI

PREVISIÓ DE DESPESES FIXES	MENSUAL	ANUAL	
Lloguers i cànons	790,00	9.480,00	
Manteniment i reparacions	100,00	1.200,00	
Serveis professionals	200,00	2.400,00	
Transports	100,00	1.200,00	
Publicitat	330,00	3.960,00	
Subministres	400,00	4.800,00	
Altres despeses externes	0,00	0,00	
Assurances	66,67	800,00	
Sous bruts treballadors autònoms	2.000,00	28.000,00	
Sous bruts treballadors règim general	1.500,00	21.000,00	
Seguretat Social treballadors autònoms	150,00	1.800,00	
Seguridad Social treballadors règim general	582,75	6.993,00	
Despeses financeres	80,65	967,75	
Amortitzacions	249,56	2.994,69	
Impost sobre beneficis	0,00	0,00	
TOTAL DESPESES FIXES	6.549,62	85.595,43	

PREVISIÓ D'INGRESSOS	MENSUAL	ANUAL	CRÈDITO
Vendes i/o prestacions de serveis	16.316,00	179.476,00	0,00
TOTAL INGRESSOS	16.316,00	179.476,00	

PREVISIÓ DESPESES VARIABLES	MENSUAL	ANUAL	CRÈDITO
Compres i/o subcontractació de serveis	3.353,00	36.883,00	1,00
TOTAL DESPESES VARIABLES	3.353	36.883	

RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	
	56.998

Dades diverses:		
Impuest de IRPF	0	(1 ó 0)
Impost de Societats	1	(1 ó 0)
PVP unitari	0	
PC unitari	0	

PUNT MORT EN UNITATS VENUEDES = COSTOS FIXES / (PREU VENTA - COST VARIABLE UNITARI)

PUNT MORTO EN UNITATS MONETARIES (€) = COSTOS FIXES / (1 - (COST VARIABLE UNITARI / PREU DE VENDA))=

85.595 / (1 - (36.883 / 179.476)) = **107.735 € venuts**

Índex d'Absorció = Punt Mort / Vendes = **60%**

Índex de Rentabilitat = Marge Seguretat / Vendes = **40%**

Es a dir, quan l'empresa ha venut = **107.735 €**, que suposen el **60%** de les seves vendes totals, passa de tenir pèrdues a obtenir beneficis.
 El **40%** restant de les seves vendes, generaran beneficis.



d) BALANÇ

ACTIVO INICIAL	
Immobilitzat immaterial	480,00
Propietat industrial	0,00
Drets de traspàs	0,00
Aplicacions informàtiques	480,00
Immobilitzat material	21.848,01
Terrenys	0,00
Construccions	0,00
Instal·lacions	10.000,00
Maquinària	0,00
Eines i utillatge	1.876,20
Mobiliari	8.787,82
Elements de transport	0,00
Equips informàtics i d'oficina	1.183,99
Immobilitzat financer	1.580,00
Existències	9.626,48
Administració Pública deutora	7.042,24
Ajudes i subvencions	0,00
IVA suportat	7.042,24
Tressoreria	4.844,69
TOTAL ACTIU	45.421,42
PASSIU INICIAL	
Financiació no exigible	20.794,94
Capital	25.000,00
Reserves voluntàries	-4.205,06
Ajudes i subvencions	0,00
Financiació exigible	24.626,48
Préstecs	15.000,00
Proveïdors d'immobilitzat	0,00
Proveïdors	9.626,48
TOTAL PASSIU	45.421,42



e) COMPTE DE RESULTATS

INGRESOS	
Ventas y/o prestación de servicios	179.476,00
Ayudas y subvenciones	0,00
TOTAL INGRESOS	179.476,00
GASTOS	
Compras y/o subcontratación de servicios	36.883,00
Materias primeras, materiales auxiliares, envases	24.000,00
Sueldos trabajadores mano de obra directa	15.000,00
Seguridad Social a cargo de la empresa	5.000,00
Gastos externos	23.840,00
Alquileres y cánones	9.480,00
Mantenimiento y reparaciones	1.200,00
Servicios profesionales	2.400,00
Transportes	1.200,00
Seguros	800,00
Publicidad	3.960,00
Suministros	4.800,00
Otros gastos externos	0,00
Impuesto sobre actividades económicas	0,00
Gastos de personal	57.793,00
Sueldos brutos trabajadores autónomos	28.000,00
Sueldos brutos trabajadores régimen general	21.000,00
Seguridad Social trabajadores autónomos	1.800,00
Seguridad Social trabajadores régimen general	6.993,00
Gastos financieros	967,75
Amortizaciones	2.994,69
TOTAL GASTOS	122.478,43
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	56.997,57
Impuesto sobre beneficios	14.249,39
RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS	42.748,18



f) TRESORERIA

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL n
SALDO INICIAL	4.844,69	17.556,95	25.585,92	34.558,89	42.587,87	51.560,84	56.089,81	60.178,58	68.207,56	77.180,53	79.174,28	88.147,25	4.844,69
COBRAMENTS													
Clients	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	231.034,56
Ajudes i subvencions	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL COBRAMENTS	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	19.252,88	231.034,56
PAGAMENTS													
Proveïdors	0,00	3.956,54	3.956,54	3.956,54	3.956,54	3.956,54	3.956,54	3.956,54	3.956,54	3.956,54	3.956,54	3.956,54	43.521,94
Lloguers i y cànon	932,20	932,20	932,20	932,20	932,20	932,20	932,20	932,20	932,20	932,20	932,20	932,20	11.186,40
Manteniment i reparacions	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	1.416,00
Serveis professionals	236,00	236,00	236,00	236,00	236,00	236,00	236,00	236,00	236,00	236,00	236,00	236,00	2.832,00
Transports	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00	1.416,00
Promoció i Publicitat	389,40	389,40	389,40	389,40	389,40	389,40	389,40	389,40	389,40	389,40	389,40	389,40	4.672,80
Subministraments	0,00	944,00	0,00	944,00	0,00	944,00	0,00	944,00	0,00	944,00	0,00	944,00	5.664,00
Altres despeses externes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Assegurances	800,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	800,00
Sous treballadors autònoms	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	4.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	4.000,00	28.000,00
Sous treballadors règim general	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	3.000,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	3.000,00	21.000,00
Seg. Social treballadors autònoms	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00
Seg. Social treballadors règim general	0,00	582,75	582,75	582,75	582,75	582,75	582,75	582,75	582,75	582,75	582,75	582,75	6.410,25
Préstecs	297,02	297,02	297,02	297,02	297,02	297,02	297,02	297,02	297,02	297,02	297,02	297,02	3.564,22
Proveïdors d'immobilitzat	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuest sobre beneficis	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuest sobre el valor afegit	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.884,20	0,00	0,00	6.035,22	0,00	0,00	10.919,42
TOTAL PAGAMENTS	6.540,62	11.223,91	10.279,91	11.223,91	10.279,91	14.723,91	15.164,11	11.223,91	10.279,91	17.259,13	10.279,91	14.723,91	143.203,02
SALDO FINAL	17.556,95	25.585,92	34.558,89	42.587,87	51.560,84	56.089,81	60.178,58	68.207,56	77.180,53	79.174,28	88.147,25	92.676,22	92.676,22



g) PREVISIÓ A 3 ANYS

PREVISIÓ A TRES ANYS	Any n	Any (n+1)	Any (n+2)
Vendes	179.476,00	197.423,60	227.037,14
Altres ingressos	0,00	0,00	0,00
TOTAL INGRESSOS	179.476,00	197.423,60	227.037,14
- Costos variables:	44.000,00	48.400,00	55.660,00
Matèries primes, materials auxiliars, envasos	24.000,00	26.400,00	30.360,00
Sous treballadors mà d'obra directa	15.000,00	16.500,00	18.975,00
Seg. Social a càrreg de l'empresa	5.000,00	5.500,00	6.325,00
= MARGE BRUT	135.476,00	149.023,60	171.377,14
- Costos d'estructura o fixes:	100.044,82	100.845,18	101.651,94
Lloguers	9.480,00	9.555,84	9.632,29
Manteniment i reparacions	1.200,00	1.209,60	1.219,28
Serveis professionals	2.400,00	2.419,20	2.438,55
Transports	1.200,00	1.209,60	1.219,28
Publicitat i promoció	3.960,00	3.991,68	4.023,61
Subministres (llum, aigua, telèfon)	4.800,00	4.838,40	4.877,11
Altres despeses externes	0,00	0,00	0,00
Assegurances	1.000,00	1.008,00	1.016,06
Costos indirectes de personal:	57.793,00	58.255,34	58.721,39
Sous bruts treballadors autònoms	28.000,00	28.224,00	28.449,79
Sous bruts treballadors règim general	21.000,00	21.168,00	21.337,34
Seg. social treballadors autònoms	1.800,00	1.814,40	1.828,92
Seg. social treballadors règim general	6.993,00	7.048,94	7.105,34
Despeses financeres	967,75	975,49	983,29
Amortització immobilitzat	2.994,69	3.018,64	3.042,79
Impost sobre Beneficis	14.249,39	14.363,39	14.478,29
BENEFICI NET	35.431,18	48.178,42	69.725,20

Punt Mort anual

132.537 €

133.598 €

134.667 €

Les hipòtesis de creixement pels ingressos i els costos variables han estat d'un augment del 10% entre n y (n+1), així com del 15% entre (n+1) y (n+2)

Els costos fixes han estat calculats amb una taxa d'inflació del 0,8%

	0	1	2	3	
	-40.576,73	38.425,86	51.197,06	72.767,99	0,05
VAN		100301,23			
TIR		101,49%			
PAYBACK					

