

“Nabo xpress”

Presentado por:

Laura Stephany Arrieta Guerrero

Rafael Eduardo Gualdrón Arias

UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA

Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Arauca, Arauca

2017

“NABO XPRESS”

Laura Stephany Arrieta Guerrero

Rafael Eduardo Gualdrón Arias

Trabajo de grado dirigido por:

Comité de Investigaciones

Facultad de ciencias Económicas, Administrativas y Contables.

Campus Arauca

UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA

Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Arauca, Arauca

2017

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	6
PALABRAS CLAVES	6
ABSTRACT	7
KEYWORDS.....	7
INTRODUCCIÓN	8
OBJETIVOS	9
GENERAL.....	9
ESPECIFICOS.....	9
JUSTIFICACIÓN	10
I. QUIEN ES EL PROTAGONISTA	12
PERFIL DEL CLIENTE.....	12
1. CUALES NECESIDADES ESPERA SATISFACER	12
II. ¿EXISTEN OTRAS OPORTUNIDADES EN EL MERCADO?	13
2. TENDENCIA DE CRECIMIENTO EN EL MERCADO	13
3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	14
III. ¿CUAL ES MI SOLUCIÓN?.....	14
4. ALTERNATIVA O SOLUCIÓN PROPUESTA.....	14
5. VALIDACIÓN.....	15
6. AVANCE LOGRADO A LA FECHA.....	19
7. FICHA TÉCNICA DE PRODUCTOS	21
IV. ¿COMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?.....	26
8. ESTRATEGIA DE GENERACIÓN DE INGRESOS	26
9. CONDICIONES COMERCIALES QUE APLICAN PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS.....	26
10. PROYECCIÓN DE CANTIDADES, PRECIOS DE VENTA AL MES Y FORMA DE PAGO.....	27
11. NORMATIVIDAD	27
12. CONDICIONES TECNICAS PARA LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO	28
13. REQUERIMIENTOS EN INFRAESTRUCTURA Y DEMÁS ACTIVOS	29
14. PROCESO PARA LA PRODUCCIÓN.....	32
15. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	32

16.	EQUIPO DE TRABAJO	33
V.	¿CUAL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?	35
17.	ESTRATEGIAS PARA LOGRAR LA META DE VENTAS Y PRESUPUESTO..	35
18.	PERIODO DE ARRANQUE DEL PROYECTO	36
19.	PERIODO IMPRODUCTIVO	36
20.	PROYECCIÓN DE INGRESOS.....	37
21.	PROYECCIÓN DE COSTOS.....	38
22.	PROYECCIÓN DE GASTOS.....	41
23.	INVERSIONES.....	42
24.	CAPITAL DE TRABAJO	42
25.	RESUMEN FUENTES DE FINANCIACIÓN.....	42
VI.	RIESGOS QUE ENFRENTO.....	42
26.	RIESGOS	42
VII.	RESUMEN EJECUTIVO.....	45
	ANEXOS.....	47
	CONCLUSIONES	48
	BIBLIOGRAFIA	49

RESUMEN

En esta investigación se examina la importancia de la alimentación saludable para deportistas en la ciudad de Arauca, Arauca por medio de una encuesta web realizada en los centros deportivos de la ciudad y a la comunidad en general. Se tiene en cuenta los horarios de realización de las actividades físicas y como compensan estos con la alimentación adecuada y complementaria a su estado físico, buscando mejorar la salud y rendimiento y no en cambio creando descompensaciones dando así a conocer que Nabo Xpress es la mejor alternativa para este tipo de personas y para aquellas que deseen cuidar su salud y verse de una manera adecuada.

PALABRAS CLAVES

Alimentación, comida, deportistas, dieta, perder peso, saludable.

ABSTRACT

This research examines the importance of healthy eating for athletes in the city of Arauca, Arauca through a web survey conducted in the sports centers of the city and the community in general. It takes into account the schedules of physical activities and how these compensate with adequate food and complementary to their physical condition, seeking to improve health and performance and not in turn creating decompensations thus making known that Nabo Xpress is the best alternative for this type of people and for those who wish to take care of their health and see themselves in an adequate way.

KEYWORDS

Athletes, diet, food, healthy, lose weight.

INTRODUCCIÓN

El presente documento contiene información sobre el desarrollo de la idea de negocio “NABO XPRESS” Comida rápida para deportistas, donde los estudiantes Laura Stephany Arrieta Guerrero y Rafael Eduardo Gualdrón Arias con la orientación de los docentes de la Universidad Cooperativa de Colombia, llevaron a cabo los estudios correspondientes para dicha implementación. Este proyecto busca crear un servicio a la comunidad, pensando en el bienestar y desarrollo de la región, ya que contribuye de manera positiva aumentando no solo la economía sino también incursionando en la salud y cuidado de nuestros cuerpos. Planteando la empresa como una alternativa mediante productos elaborados por un profesional en nutrición para todas aquellas personas que realizan actividades deportivas y requieren una alimentación balanceada que les sea complementaria, manteniendo en forma su estado físico y siendo la primera opción de consulta y consumo.

OBJETIVOS

GENERAL

Brindar un sistema de alimentación para deportistas recomendada por un nutricionista y elaborada con altos estándares de calidad, como complemento vital en su rendimiento físico y lo más importante la salud.

ESPECIFICOS

- Contribuir en el desarrollo de los estilos de vida saludable en la ciudad de Arauca.
- Aportar la cantidad de energía apropiada otorgando nutrientes para la mantención y reparación de los tejidos.
- Conservar y regular el metabolismo corporal, mediante una alimentación adecuada.

JUSTIFICACIÓN

Esta idea de negocio nació debido a que somos estudiantes de administración de empresas y en el proceso de crear el proyecto de grado surgió la necesidad de la creación de un restaurante de comida rápida saludable para deportistas; teniendo en cuenta que hoy en día en el municipio de Arauca han surgido estilos de vida saludable. Las personas no solo se conforman con hacer ejercicio y deporte, sino que han formado clubs y grupos donde realizan estas actividades, algunos lo hacen por salud, por verse bien o simplemente por ocio. En este proceso se pudo evidenciar que al momento de la elaboración de aquellas actividades estos sujetos no cuentan con una alimentación saludable a su alcance que complemente la realización deportiva o con el tiempo adecuado para alimentarse debido a que hoy en día estamos bajo un estilo de vida en constante cambio, que cuenta con largos horarios laborales y la presión que ejerce la sociedad, ya que en las empresas actuales y certificadas el tiempo es el factor clave. Estos factores perjudican a estas personas ya que el tiempo que emplean en hacer deporte sería en vano porque no lo estarían complementando de una forma adecuada y crean trastornos en la alimentación por comer a des horas o incluso a veces tomar malas decisiones en cuanto a nutrición y a descuidar el cuerpo, trayendo consigo una descompensación inadecuada del organismo. El sobrepeso no es el único problema, también existen enfermedades como el Apendicitis, Peritonitis, Úlcera gastroduodenal, gastritis, la diabetes, Colon irritable, e incluso el colesterol.

La creación de este negocio representa un nuevo concepto en lo que respecta a comidas rápidas, ya que no serán aquellas típicas que solo nos hacen subir de peso, sino que se incursionará en la Fast food healthy. En todo caso es importante reconocer la diferencia y entender que “Saludable” no se refiere exclusivamente a la comida baja en calorías sino en alimentación nutritiva. Adicionalmente no se debe dejar de lado que la tocineta y la carne tienen un alto contenido de proteínico, por lo que es ideal para personas que llevan dietas altas en proteína y baja en carbohidratos.

En Nabo Xpress, el menú será establecido por un profesional en nutrición que pueda diagnosticar correctamente el tipo de alimentos que la persona necesita, bien sea desayunos o cenas. a. Esto se desarrolló teniendo en cuenta la información suministrada por el profesional y por el estilo de vida de las personas mencionado, ofreciendo al cliente final desayunos, cenas y bebidas, por medio de suscripción web ya que no se cuenta con el presupuesto necesario para un establecimiento y se quiere fidelizar el cliente. El producto deja de convertirse en un plato complementario en la comida de las personas, para volverse un plato principal, además tienen la facilidad de llevarlas a cualquier lado en un empaque especial, calentarlas en el mismo recipiente o conservarlas en el refrigerador por una cantidad de tiempo recomendado.



NABO XPRESS

Pare, recargue y siga

LAURA STEPHANY ARRIETA GUERRERO

RAFAEL EDUARDO GUALDRON ARIAS

UBICACIÓN: La empresa estará ubicada en el departamento de Arauca, municipio Arauca.

LOCALIZACIÓN: sitio web <https://lauarrieta29.wixsite.com/naboxpress> y fan page www.Facebook.com/NABOXPRESS

- Lugar de producción de los alimentos: Cll 23 #12-28
- Oficina: Cll 23 #12-28

SECTOR: Servicios, Comercio al por menor realizado a través de internet

COD CIUU: 4791

I. QUIEN ES EL PROTAGONISTA

PERFIL DEL CLIENTE

Toda aquella persona entre 20 y 45 años de edad que realiza alguna actividad deportiva y mantiene un ritmo de vida agitado.

Practicar de forma regular un deporte, cuidar nuestra alimentación, abandonar hábitos perjudiciales y tener el tiempo disponible son uno de nuestros propósitos para mantener un estilo de vida saludable, es por esto que la actividad física deportiva en el departamento de Arauca ha incrementado notablemente, en los últimos 2 años, se han creado 5 gimnasios, 2 clubes de mountain bike registrados y 6 no registrados y día a día se suman más personas a practicar actividades deportivas de bajo y alto rendimiento.

En este sentido la alimentación saludable es un factor relevante en el rendimiento deportivo, el objetivo de la nutrición deportiva es aportar la cantidad de energía apropiada que otorgue nutrientes para la mantención y reparación de los tejidos y/o mantener y regular el metabolismo corporal.

Nos enfocamos en las personas entre 20 y 45 años de edad, porque son aquellas que cuentan con el tiempo para realizar deporte o la capacidad adquisitiva para hacer ejercicio, este tipo de clientes manejan un ritmo de vida agitado y no cuentan con una alimentación que complementa su actividad deportiva o debido a la misma sociedad y los horarios laborales extensos que se manejan, no cuentan con el tiempo de alimentarse bien.

1. CUALES NECESIDADES ESPERA SATISFACER

Nabo Xpress, es un espacio con un excelente servicio al cliente donde se busca desarrollar y cumplir las metas propuestas, se pretende introducir un sistema de pedidos por medio de una Página web y Fan page, donde no solo encontrarán nuestros productos e información con contenido nutricional, sino que podrán escoger el tiempo y horario que más convenga para el proceso de suscripción y adquisición del mismo. Teniendo en cuenta esto es necesario mencionar que nuestro consumidor es el mismo cliente entre 20 y 45 años de edad con la capacidad adquisitiva para tener el producto.

Nabo Xpress quiere establecer un nuevo concepto en la ciudad de Arauca, sobre la comida rápida dando como valor agregado un alto contenido nutricional

previamente seleccionado por un profesional en nutrición y elaborado por personas expertas con los mejores estándares en calidad y alimentación saludable, para las personas que realizan actividades deportivas. Incentivando a un nuevo esquema de nutrición donde las personas no solo puedan comer lo que desean al momento esperado, sino que a la vez cuidan su salud.

II. ¿EXISTEN OTRAS OPORTUNIDADES EN EL MERCADO?

2. TENDENCIA DE CRECIMIENTO EN EL MERCADO

En los últimos años ha aumentado la tendencia deportiva y fitness en la ciudad de Arauca, por lo cual han surgido pymes de acondicionamiento físico y tiendas deportivas, habiendo entre estos 15 establecimientos según la cámara de comercio de la ciudad. (ARAUCA, 2017)

RAZON SOCIAL	NIT	DIR-COMERCIAL	CIU-1
Tienda deportiva sport & chic	1116780489	Calle 17 n. 20-41	G4762
Cely Álvarez Jairo armando	13807725	Cra 20 no. 26-17	G4762
Hobbies & deporte fenix	1030544984	Calle 19 n. 20-36	G4762
Tienda deportiva sport center		Cra 20 no. 26-17	G4762
Delgadillo leonid	6611224	Calle 1 no. 6	G4762
Villalba quintero yolaidis	49792250	Cra 20 no. 27-103	G4762
Corporación social club del comercio de Arauca	9010671377	Calle 19 n. 18 06	N8230
Deporte salud y vida punto fitness luz sas	9009872014	Cra 20 n. 27 42 barrio san Luis	P8552
Sport-life		Cra 21 n. 16-37	R9311
Juliao blanco Guillermo Isaac	8827180	Cra 21 n. 16-37	R9311
Foxtreme crossfuntional paola torres	1116795154	Calle 21 n. 15-68 b. Córdoba	R9311
Fitnessboxxarauca		Cll 23 no. 10-08 b. Unión	R9311
Galea limas nerio Daniel	17591097	Cra 30 no. 24-42 b. Cabañas	R9311
M&m totalmente en forma	1094265430	Cll 20 no. 26-09 b. La esperanza	R9311
García Macías Emil José	9140471	Call 24 no. 23 -05	R9311

3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Los establecimientos comerciales existentes, se encuentran en los siguientes sectores, siendo NABO XPRESS el 1 en su sector 4791 comercio al por menor realizado a través de internet.

SECTOR	CANTIDAD
G4762 ** Comercio al por menor de artículos deportivos en establecimientos especializados	6
N8230 ** Organización de convenciones y eventos comerciales	1
P8552 ** Enseñanza deportiva y recreativa	1
R9311 ** Gestión de instalaciones deportivas	7

III. ¿CUAL ES MI SOLUCIÓN?

4. ALTERNATIVA O SOLUCIÓN PROPUESTA

La alternativa que ofrece nabo Xpress, es ofertar a los deportistas desayunos y cenas saludables por suscripción, donde podrán elegir no solo el producto sino también el tiempo, lugar y hora donde desean recibirlo.

CONCEPTO DEL NEGOCIO

Nabo Xpress promueve los valores de un estilo de vida saludable y la cultura del buen comer mediante un excelente servicio recuperando, manteniendo y equilibrando las energías que necesita todo deportista al momento de realizar la actividad física y llevar un estilo de vida saludable.

Siendo nuestro objetivo principal la alimentación de estas personas, recomendada por un nutricionista y elaborada con altos estándares de calidad, como complemento vital en su rendimiento físico y lo más importante la salud.

COMPONENTE INNOVADOR

Concepto: Nabo Xpress va dirigido a personas con hábitos de estilos de vida saludable, especialmente aquellas que realizan deporte y buscan una alimentación que los complemente.

Producto o servicio: en Nabo Xpress, buscamos ser los primeros y mejores en el mercado de comida para deportistas, por esto nuestros servicios estarán orientados por un especialista en nutrición el cual se encargará de establecer los planes de alimentación de acuerdo a la necesidad: subir de peso, bajar de peso o mantenerse en forma.

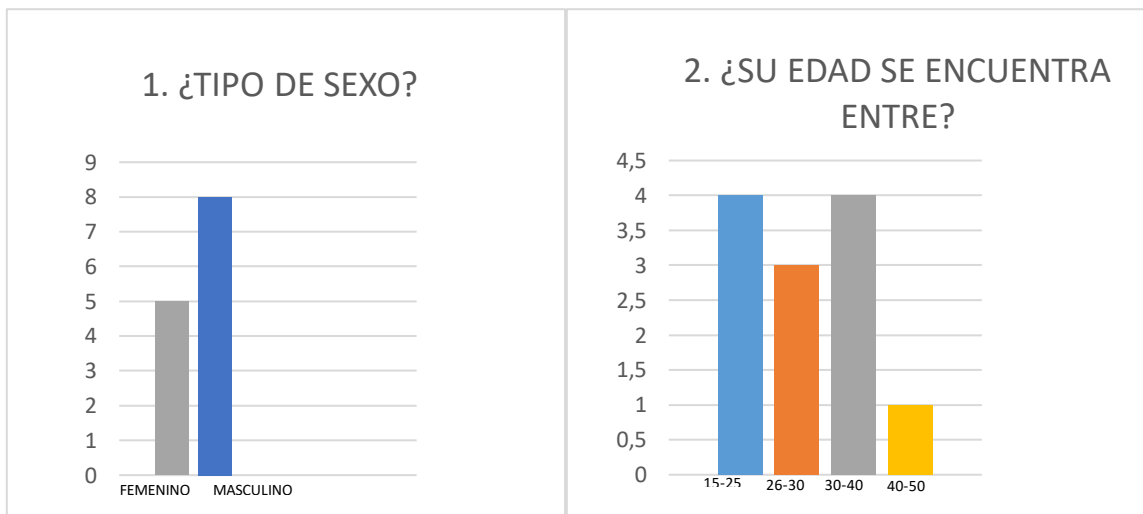
Como innovación tendremos los siguientes servicios disponibles en nuestra página web:

- Contenido nutricional de los productos
- Consultas en línea
- Rutinas de ejercicio
- Tips de alimentación

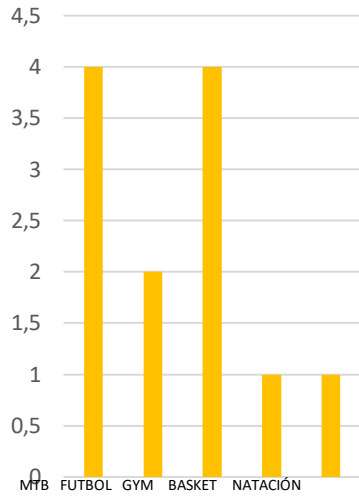
Proceso: La empresa operará por medio de un sitio web y fan page, por el cual las personas podrán adquirir nuestros productos por medio de suscripciones donde escogerán la línea, tiempo, horario, comida y forma de pago que más se ajuste a sus necesidades.

5. VALIDACIÓN

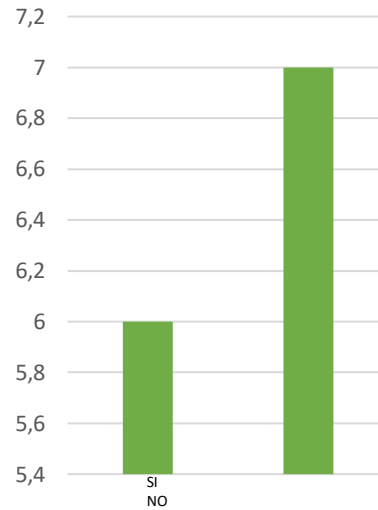
Se valida la aceptación en el mercado por medio de encuesta de percepción online aplicada directamente a las personas que realizan deporte. (DEPORTISTAS, 2017) (NABOXPRESS, 2017)



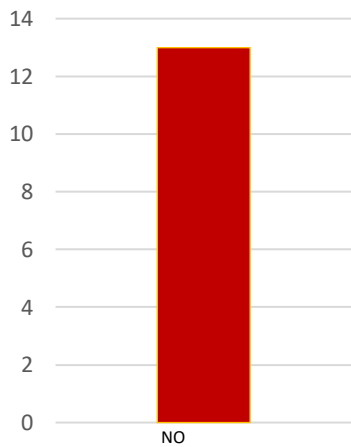
3. ¿QUE DEPORTE PRACTICA?



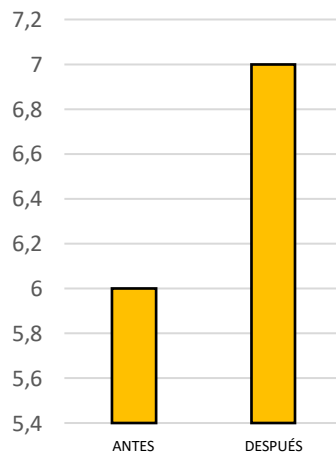
4. ¿AL MOMENTO DE REALIZAR LA ACTIVIDAD DEPORTIVA, LO COMPLEMENTA CON ALGÚN TIPO DE ALIMENTO?



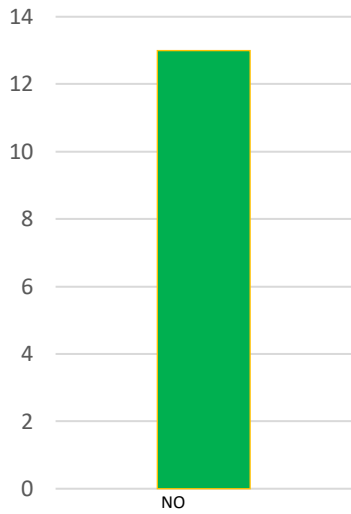
Si su respuesta anterior es sí, por favor indique si es formulada por un nutricionista.



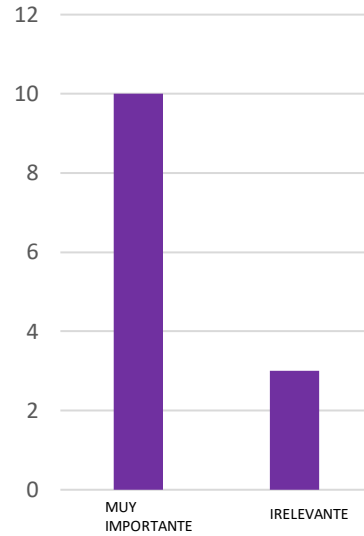
5. ¿USTED SE ALIMENTA ANTES O DESPUÉS DE REALIZAR LA ACTIVIDAD DEPORTIVA?



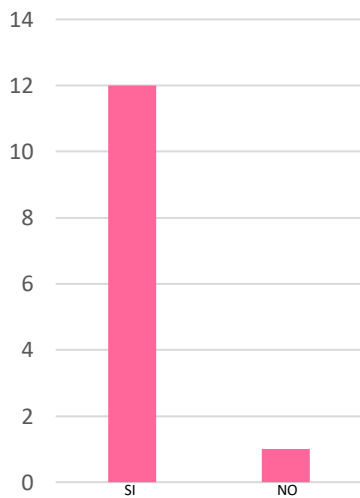
6. ¿FRECUENTA ALGÚN SITIO QUE LE OFREZCA ESTE TIPO DE ALIMENTOS SALUDABLES?



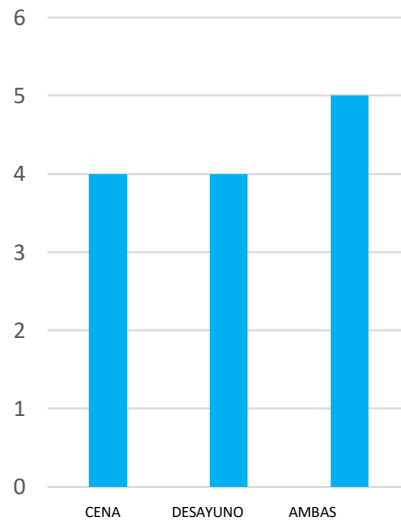
7. ¿QUÉ TAN IMPORTANTE ES PARA USTED LLEVAR UNA ALIMENTACIÓN BALANCEADA COMO COMPLEMENTO AL DEPORTE QUE PRACTICA?



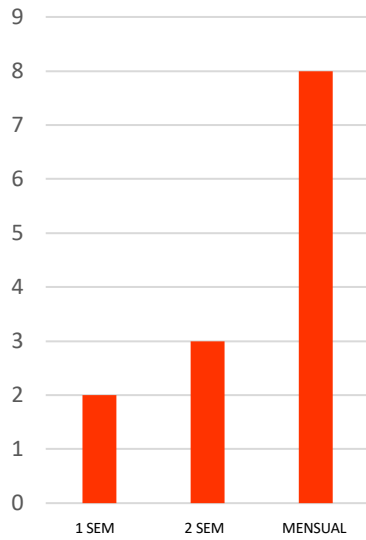
8. ¿LE GUSTARÍA ADQUIRIR ESTE TIPO DE ALIMENTOS FORMULADOS POR UN PROFESIONAL, POR MEDIO DE UNA SUSCRIPCIÓN?



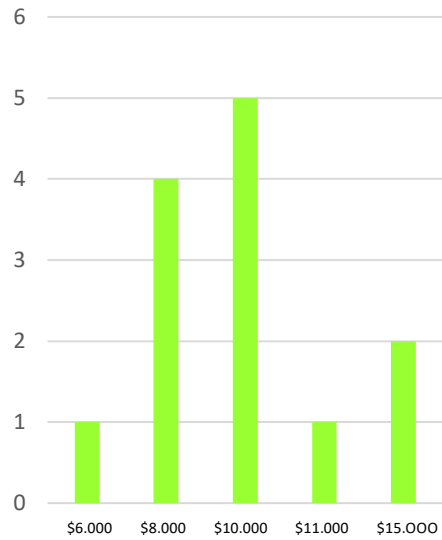
9. ¿CUÁL SERVICIO LE GUSTARÍA RECIBIR?



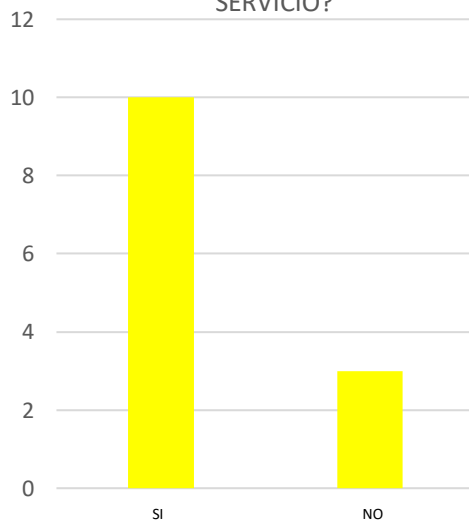
10. ¿POR CUÁNTO TIEMPO LE GUSTARÍA ADQUIRIR ESTE SERVICIO?



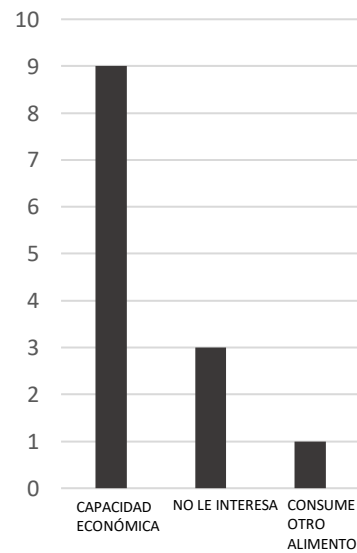
11. ¿QUÉ PRESUPUESTO ASIGNARÍA USTED PARA ESTE SERVICIO, V/U?



12. SI ADICIONAL A LOS ALIMENTOS POR SUSCRIPCIÓN LE BRINDARAN CONTENIDO NUTRICIONAL DE LOS PRODUCTOS, CONSULTAS EN LÍNEA, RUTINAS DE EJERCICIO Y TIPS DE ALIMENTACIÓN ¿ADQUIRIRÍA EL SERVICIO?



13. ¿QUE LE IMPEDIRÍA ADQUIRIR EL SERVICIO?



6. AVANCE LOGRADO A LA FECHA

ASPECTO	AVANCE
TECNICO-PRODUCTIVO	Se cuenta con el menú ya establecido para los deportistas, bajo la prescripción de un nutricionista
COMERCIAL	Página y fan page, por donde se operará y distribuirá el producto
LEGAL	Solicitud de documentos para la constitución de la empresa por medio de la cámara de comercio

CLIENTE	PRODUCTO	TIEMPO ADQUISICION X SEMANAS	TOTAL UNIDADES
Karol arrieta	Desayuno	1	5
david parra poveda	Cena	4	20
Rafael eduardo gualdron arias	Desayuno	1	5
Jessica Uribe	Desayuno	4	20
	Cena	4	20
Talia morales	Desayuno	1	5
Maria camila alfonso	Desayuno	1	5
	Cena	1	5
Laura Margarita Perez Arrieta	Desayuno	4	20
	Cena	4	20
Yury Gómez	Cena	2	10
Yuli bonna	Desayuno	4	20
	Cena	4	20
Karen vera	Desayuno	1	5
Angie holguin	Desayuno	4	20
	Cena	4	20
Lilia arrieta uribe	Desayuno	1	5
	Cena	1	5
Kevin Arley Reyes	Desayuno	1	5
Leidy rivera	Desayuno	4	20
Dairo diaz	Cena	1	5
Adriana Soto	Cena	4	20
Daniel Vargas	Desayuno	4	20
	Cena	4	20
Leidy Rodriguez	Desayuno	4	20
	Cena	4	20
Nilso ortiz	Desayuno	2	10
Ivan Martinez	Desayuno	4	20
	Cena	4	20
Cristian fernandez	Desayuno	4	20
	Cena	4	20
Luisa uribe	Desayuno	1	5
Danilo Parra	Desayuno	4	20
Daniel chavez	Desayuno	4	20
	Cena	4	20
Paula Pinto	Cena	2	10
Mario Muñoz	Cena	2	10
TOTAL			535

(XPRESS, SUSCRIPTORES, 2017)

7. FICHA TÉCNICA DE PRODUCTOS

(ARAUCA Patente nº 03, 2017)

DESAYUNOS

Ítem	Descripción
Producto Especifico:	Tostadas con huevo
Nombre Comercial:	Tostika
Unidad de Medida:	Plato base 27 cm
Descripción General:	Una tostada con dos huevos revueltos, jamón york o serrano con un café y 3 fresas picadas. 1 Tostada 2 huevos 1 Tajada de jamón 3 fresas
Condiciones Especiales:	Consumir despues de realizar la actividad deportiva, si no se consume en su totalidad mantener refrigerado.

Ítem	Descripción
Producto Especifico:	Burrito
Nombre Comercial:	Burrito ranchero
Unidad de Medida:	Plato base 27 cm
Descripción General:	Huevos revueltos, aguacate, frijol, cilantro, pico de gallo. 2 huevos 40 gramos Aguacate 27 gramos frijol 3 hojas de cilantro 10 gramos Pico de gallo
Condiciones Especiales:	Consumir despues de realizar la actividad deportiva, si no se consume en su totalidad mantener refrigerado.

Ítem	Descripción
Producto Especifico:	Burrito
Nombre Comercial:	Burrito chicken
Unidad de Medida:	Plato base 27 cm
Descripción General:	Huevos revueltos, carne de res, tomate, queso cheddar. 3 huevos 120 gramos carne 1 tomate 27 gramos queso cheddar
Condiciones Especiales:	Consumir antes o despues de realizar la actividad deportiva, si no se consume en su totalidad mantener refrigerado.

Ítem	Descripción
Producto Especifico:	Avena, manzana
Nombre Comercial:	Avenela
Unidad de Medida:	Vaso 12 Oz plato de 16 cm
Descripción General:	Avena fresca acompañada de manzana verde, canela y maní salado. ½ Tasa de Avena cocida 1 manzana verde 3 gramos de canela en polvo 20 gramos maní salado
Condiciones Especiales:	Consumir antes o despues de realizar la actividad deportiva, si no se consume en su totalidad mantener refrigerado, batirlo antes de consumir.

Ítem	Descripción
Producto Especifico:	Ensalada de frutas
Nombre Comercial:	TropiFrutt
Unidad de Medida:	Plato base 27 cm
Descripción General:	Ensalada de mango verde, manzana verde, piña, coco rallado y maní. 1 mango verde 1 manzana verde 40 gramos piña 8 gramos de coco 10 gramos de maní
Condiciones Especiales:	Consumir despues de realizar la actividad deportiva, si no se consume en su totalidad mantener refrigerado.

Ítem	Descripción
Producto Especifico:	Ensalada
Nombre Comercial:	TropiGreen
Unidad de Medida:	Plato base 27 cm
Descripción General:	Ensalada de lechuga crespa, atún, pimentón, tomate cherry, cebolla morada. 3 hojas lechuga 1 atún en agua 5 gramos pimentón 13 gramos de tomate cherry 5 gramos cebolla morada
Condiciones Especiales:	Idónea para aquellos que quieran mantener una dieta sana y equilibrada, especial para aquellos días en que no sales a realizar deporte.

Ítem	Descripción
Producto Especifico:	Wraps
Nombre Comercial:	Cleopatra
Unidad de Medida:	Plato base 27 cm
Descripción General:	Quinoa, lechuga romana, repollo, aguacate, maíz, vinagreta de limon, trozos de pollo. 15 gramos quinoa 1 hoja lechuga romana 1 hoja repollo 16 gramos aguacate 10 gramos maíz 1 cucharada vinagreta 200 gramos pollo
Condiciones Especiales:	Consumir despues de realizar la actividad deportiva, si no se consume en su totalidad mantener refrigerado.

CENAS

Ítem	Descripción
Producto Especifico:	Batido de plátano y soja
Nombre Comercial:	Recuperador Energy
Unidad de Medida:	Vaso 12 oz
Descripción General:	El plátano es un alimento ideal para consumir justo después del ejercicio, ya que su índice glucémico elevado ayuda a una mayor asimilación de los azúcares y de los hidratos de carbono por lo que facilita la recuperación de energía y la hidratación del organismo. La leche de soja, por su parte, es rica en magnesio, fósforo y potasio, vitaminas del complejo B y vitamina E y proteínas. Este batido le ayudará a prevenir calambres musculares y la fatiga muscular. o 1 vaso de leche de soja o 1 plátano maduro o ½ cucharada de canela o 3 cucharadas de azúcar de caña
Condiciones Especiales:	Consumir despues de realizar la actividad deportiva, si no se consume en su totalidad mantener refrigerado, batirlo antes de consumir.

Ítem	Descripción
Producto Específico:	Batido de Avena
Nombre Comercial:	Smoothies Avena
Unidad de Medida:	Vaso 12 oz
Descripción General:	Nos aporta fibra y es una gran fuente de proteína. Además, es un cereal bajo en azúcares; por lo que la calidad de hidratos de carbono que nos aporta es muy buena y va ayudarnos a recargar energía y regenerar la masa muscular. o ½ taza de avena cocida con agua o ¼ de taza de copos de avena o ½ taza de leche o 1 cucharadita de canela o Unos cubitos de hielo (opcional)
Condiciones Especiales:	Consumir despues de realizar la actividad deportiva, si no se consume en su totalidad mantener refrigerado, batirlo antes de consumir.

Ítem	Descripción
Producto Específico:	Batido de Fresa antes del Ejercicio
Nombre Comercial:	Smoothies Fresa
Unidad de Medida:	Vaso 12 oz
Descripción General:	Esta receta es ideal para enfrentarte a un entrenamiento de fuerza de alta intensidad ya que proporcionará a los músculos los nutrientes necesarios para resistir mejor: carbohidratos, ácido omega-3 y minerales. o 200 ml de yogurt líquido o 2 fresas o 1 nuez
Condiciones Especiales:	Consumir antes de realizar la actividad deportiva, si no se consume en su totalidad mantener refrigerado, batirlo antes de consumir.

Ítem	Descripción
Producto Específico:	Batido Piña y Pera antes y despues del Ejercicio
Nombre Comercial:	Smoothies Piña y Pera
Unidad de Medida:	Vaso 12 oz
Descripción General:	Este batido es perfecto para tomar en cualquier momento, ya sea antes, después o durante el ejercicio: su función principal es hidratarte al tiempo que le da un aporte extra de vitaminas y minerales. o 1 Pera pelada o 1 rodaja de piña o Zumo de 1 lima o 1 cucharada de miel o 1 poco de sal o 1 poco de bicarbonato o 2 vasos de agua natural
Condiciones Especiales:	Consumir antes o despues de realizar la actividad deportiva, si no se consume en su totalidad mantener refrigerado, batirlo antes de consumir.

Ítem	Descripción
Producto Específico:	Batido Tropical
Nombre Comercial:	Smoothies Tropical
Unidad de Medida:	Vaso 12 oz
Descripción General:	<p>Los batidos multifrutas elaborados con leche, yogur y frutas forman una bebida idónea para deportistas. Reúne las características de una bebida recuperadora: proteínas, hidratos de carbono, minerales, vitaminas, agua y baja cantidad de grasa.</p> <ul style="list-style-type: none"> o 1 kiwi pelado o 120 gr de plátano (una pieza mediana) o 150 gr de naranja pelada (una pieza mediana) o 100 gr de manzana (una pieza mediana) o 100 gr de fresas troceadas (10 unidades) o 200 ml de leche desnatada o 1 yogurt natural desnatado.
Condiciones Especiales:	Consumir antes o despues de realizar la actividad deportiva, si no se consume en su totalidad mantener refrigerado, batirlo antes de consumir.

Ítem	Descripción
Producto Específico:	Yogurt
Nombre Comercial:	Cremita
Unidad de Medida:	Vaso 12 oz
Descripción General:	<p>Yogurt griego, almendras, chips de chocolate, arándanos.</p> <ul style="list-style-type: none"> ½ taza de yogurt griego 20 gramos almendras 5 gramos chips de chocolate 2 arándanos
Condiciones Especiales:	Consumir despues de realizar la actividad deportiva, si no se consume en su totalidad mantener refrigerado, batirlo antes de consumir.

Ítem	Descripción
Producto Específico:	Pechuga cocida con Verduras Asadas
Nombre Comercial:	Roasted Breasts
Unidad de Medida:	Plato, 250 gramos pechuga
Descripción General:	<p>El pollo es una importante fuente de proteínas, las cuales estimulan la activación del metabolismo en tu digestión y ayudan a consumir una mayor cantidad de energía.</p> <p>Hacemos primero las verduras: las lavamos y las colocamos en una bandeja para horno con un poco de aceite de oliva y sal. Precalentamos el horno a 180 grados y horneamos las verduras hasta que se vayan asando. Habrá que ir retirando las que se hagan antes.</p> <p>Mientras, elaboramos la pechuga: la salpimentamos al gusto y regamos con un poco de aceite de oliva. Envolvemos la pechuga en papel film y encima, con papel de aluminio. Hervimos las pechugas en una olla con agua tapada unos 15 minutos. Retiramos y dejamos enfriar. 1/2 kg. gr.</p> <ul style="list-style-type: none"> 1/2 kg. gr. de pechuga de pavo 2 berenjenas pequeñas 2 calabacines pequeños 2 cebolletas 4 pimientos rojos tomate en rama aceite de oliva
Condiciones Especiales:	Idónea para aquellos que quieran mantener una dieta sana y equilibrada, especial para aquellos días en que no sales a realizar deporte.

IV. ¿COMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?

8. ESTRATEGIA DE GENERACIÓN DE INGRESOS

Es importante mencionar que para el desarrollo inicial del proyecto se llevará a cabo por medio de una página web y fan page donde las personas se suscriben y adquieren el producto. Esto nos simplifica más el hecho de constituirnos como empresa ya que no necesitaremos inicialmente recursos para un local, sino que se contarán con los aportes de los socios para la elaboración y comercialización de los alimentos y trabajando con aliados estratégicos como lo son “Agua Diamante”. Donde nos haríamos publicidad entre ambas empresa, dando a los deportistas un agua con frases motivacionales y el nombre de nabo Xpress.

-NABO XPRESS “El agua del deportista”

Elaborada por: Agua Diamante

9. CONDICIONES COMERCIALES QUE APLICAN PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

CLIENTE Y CONSUMIDOR	
VOLUMEN Y FRECUENCIA DE COMPRA	30 Suscripciones por 20 días
CARACTERÍSTICAS DE LA COMPRA	Desayuno y cena, Elaborado con altos estándares de calidad bajo la supervisión de un nutricionista, sellados al vacío en un empaque de uso práctico para el cliente
SITIO DE COMPRA	Página Web- Fan Page NABOXPRESS
FORMA DE PAGO	Cta. bancaria BBVA AHORROS N. 064291784
PRECIO TOTAL	\$ 19.998
REQUISITO POST-VENTA	Consumir el producto después de destapado
GARANTÍAS	Producto elaborado con normas de higiene y bajo la prescripción de un profesional
MARGEN DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 11.998.800

10. PROYECCIÓN DE CANTIDADES, PRECIOS DE VENTA AL MES Y FORMA DE PAGO

NABO XPRESS	
CLIENTES AL MES	30
CANTIDAD DE SERVICIOS DIARIOS	60
DÍAS	20
FORMA DE PAGO	Efectivo
VALOR UNITARIO	\$ 9.999
VALOR TOTAL	\$ 11.998.800

El proceso de compra del producto en Nabo Xpress, se realiza a través de una suscripción en la Página web o Fan page, donde escoges:

Duración del plan: Elige entre 1, 2, 3, 4. Semanas de lunes a viernes.

Tomas diarias: Elige entre desayuno y cena o ambas.

Fecha de entrega: Elige el día en que quieres recibir o recoger el producto

Métodos de pago: Al momento de la suscripción a la Cta. bancaria BBVA AHORROS N. 064291784

Teniendo en cuenta esto, la proyección fue realizada con 30 personas en total que ya se encuentran suscritas en la Fan page, cada uno de ellos eligió 4 semanas que corresponden a 20 días, ya que laboramos de Lunes a viernes y escogieron solo 2 tomas diaria. El precio de nuestros productos es de \$ 9.999 C/U. Para un total de \$ 11.998.800 obtenidos por ventas.

11. NORMATIVIDAD

EMPRESARIAL

- Registro en Cámara de Comercio
- Rut
- Cta. Bancaria
- Inscripción libros Cámara de Comercio

TRIBUTARIA

NORMA	FECHA	REQUISITO	EMITIDO POR
Decreto 803	24-abr-13	Presentar anualmente la declaración simplificada de ingresos para el régimen simplificado del impuesto nacional al consumo.	Ministro de Hacienda

TECNICA

NORMA	FECHA	REQUISITO	EMITIDO POR
NTS USNA 006	11-Abr-003	Establece los requisitos relacionados con la infraestructura básica que deben tener los establecimientos gastronómicos para asegurar la calidad de sus espacios.	Mincit
NTS USNA 007	22-Jul-005	Requisitos sanitarios para la inocuidad de los alimentos, con el fin de proteger la salud del consumidor.	Mincit

LABORAL

NORMA	FECHA	REQUISITO	EMITIDO POR
Decreto 3075	23-Dic-97	Esta norma es aplicable a las personas que realizan sus funciones en la preparación de los alimentos en la industria gastronómica.	Presidente de la República
Resolución 3878	28-jun-96	Controles Técnicos y Fiscales sobre la Facturación.	DIAN
Decreto 1072	26-may-15	Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo.	Presidente de la República
Ley 2663	05-ago-50	Lograr la justicia en las relaciones que surgen entre empleadores y trabajadores, dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social.	Presidente de la República

AMBIENTAL

NORMA	FECHA	REQUISITO	EMITIDO POR
NTS USNA 004	17-Abr-008	Sostenibilidad ambiental, sociocultural y económico para establecimientos gastronómicos y bares.	Mincit

REGISTRO DE MARCA- PROPIEDAD INTELECTUAL

Superintendencia de Industria Y Comercio

12. CONDICIONES TECNICAS PARA LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO

Dado el caso de que NABO XPRESS, operará de forma electrónica es necesario contar con un correcto funcionamiento de la Pagina Web, Fan page y sistema de

suscripciones. Para trabajar de una forma eficaz y brindar una buena calidad en el servicio.

13. REQUERIMIENTOS EN INFRAESTRUCTURA Y DEMÁS ACTIVOS

En NABO XPRESS es importante tener un espacio adecuado que cumpla con las Normas Sanitarias y Normas ISO, que certifican la calidad de los productos para poder ofrecer un buen servicio a nuestros clientes.

INFRAESTRUCTURA Y ADECUACIONES

- **Piso:** Colores claros, antideslizantes, cóncavos, resistentes y deben tener inclinación hacia una rejilla.
- **Pared:** Se dividen en dos partes:
 - *Desde el piso hasta 1.8 mts: Con colores claros, opacos, materiales de fácil renovación, limpieza y resistentes.*
 - *Desde 1.8 mts hasta la terminación: Color claro, impermeable al vapor.*
- **Techo:** 3.7 mts de altura, de fácil limpieza, renovación, impermeable al vapor.
- **Iluminación:** 2 ventanas altas para luz natural, la artificial debe ir empotrada en el techo, con protección de acrílico.
- **Ventilación:** Esta será mecánica para asegurar el movimiento del aire y la evacuación de impurezas.
- **Gabinetes:** Para almacenar las ollas
- **Lavaplatos**

MAQUINARIA Y EQUIPOS

- Estufa
- Campanas de estufa
- Horno Microondas
- Refrigerador
- Licuadora
- Ollas
- Sartén
- Cucharas, cuchillos, tenedores
- Bandejas para picar
- Platos y vasos

MUEBLES Y ENSERES

- Aire acondicionado
- Mesa para cocina
- Sillas

- Escritorio
- Silla escritorio

EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACIÓN

- Computador
- Impresora
- Teléfono fijo

13.1 LUGAR DE OPERACIÓN

Para el funcionamiento del negocio es necesario contar con lugar adecuado donde pueda funcionar el área de la cocina, para la preparación de los menús.

13.2 INVERSIÓN

TIPO DE ACTIVO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	REQUISITOS TECNICOS
INFRAESTRUCTURA-ADECUACIONES	Cerámica piso X mts cuadrados (DONATELLO CREMA 45*45 DE PRIMERA)	50	\$ 16.500	\$ 825.000	De acuerdo a la Normatividad NTS USNA 006
	Cerámica pared x mts (MADERA ARAGON 45*45)	10	\$ 18.500	\$ 185.000	
	1/2 Cuñete Pintura pared	1	\$ 57.500	\$ 57.500	
	Laminas pvc retail techo x mts	60	\$ 15.300	\$ 918.000	
	Bombillas de luz	6	6.500	\$ 39.000	
	Gabinetes de 4 puestos para pared	1	850.000	\$ 850.000	
	Gabinetes de 4 puestos para piso	1	\$ 600.000	\$ 6000.000	
	Lavaplatos	1	\$ 93.200	\$ 93.200	
MAQUINARIA Y EQUIPO	Estufa 6 puestos	1	\$ 700.000	\$ 700.000	De acuerdo a la Normatividad NTS USNA 007
	Campanas de estufa	1	\$ 270.000	\$ 270.000	
	Horno microondas	1	\$ 200.000	\$ 200.000	
	Refrigerador	1	\$ 400.000	\$ 400.000	
	Licadora	2	\$ 130.000	\$ 260.000	
	Olla Grande	1	\$ 6.000	\$ 6.000	
	Olla pequeña	1	\$ 6.000	\$ 6.000	
	Sartén anti-adherente	3	\$ 10.000	\$ 30.000	
	Set de 12 platos y vasos	1	\$ 50.000	\$ 50.000	
	Kit de cucharas cocina(1 cucharón, 2 cucharas grandes, 1 Cuchara para freír, 1 Tenedor Grande, 1 pinza)	1	\$ 100.000	\$ 100.000	

	Set de 6 Cuchillos diferente tamaño	1	\$ 30.000	\$ 30.000	
	Bandeja para picar	2	\$ 3.000	\$ 6.000	
EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACION	Computador, para registrar ventas	1	\$ 900.000	\$ 900.000	Material Necesario para llevar control de las ventas
	Impresora	1	\$ 400.000	\$ 400.000	
	Teléfono fijo	1	\$ 60.000	\$ 60.000	
MUEBLES Y ENSERES Y OTROS	Aire Acondicionado	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	De acuerdo a la Normatividad NTS USNA 006
	Mesa Para cocina	2	\$ 80.000	\$ 160.000	
	Escritorio	1	\$ 210.000	\$ 210.000	
	Silla para escritorio	1	\$ 80.000	\$ 80.000	
	Sillas	2	\$ 20.000	\$ 40.000	
OTROS(INCLUIDO HERRAMIENTAS)	Herramientas de aseo(Escoba, traperero, recogedor, limpiones, esponja)	1	\$ 30.000	\$ 30.000	De acuerdo a la Normatividad NTS USNA 004
GASTOS PRE-OPERATIVOS	Imprevistos	1	\$ 600.000	\$ 600.000	Fondos para imprevistos
TOTAL		158	\$ 7.142.500	\$ 9.305.700	

13.3 CONDICIONES TECNICAS

En esta primera etapa solo se requerirá un lugar donde se prepararán todos los alimentos que se adquieran por suscripción, se almacenarán los suministros y habrá una pequeña parte donde funcionará la oficina. Este lugar tendrá medidas de 10X5 mts y quedará de la siguiente manera. (FORPLANNER, 2017)



13.4 ADQUISICIÓN DE ACTIVOS

Los activos serán adquiridos en la misma ciudad para evitar temas de impuestos de importación y para incrementar el comercio en la región.

14. PROCESO PARA LA PRODUCCIÓN

Bien / Servicio:	Batidos para recuperación de energía e hidratación.			
Unidades a producir:	45 unidades			
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (Minutos)	Cargos que participaran en la actividad	Numeros de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (cantidad de producto / unidad de tiempo)
• Pelar las frutas y pesar las cantidades indicadas de cada una.	5	Tecnico de Alimentos Administrador	1	Se producen 45 batidos en 10 minutos
• Incorporar las frutas en la batidora.	1	Tecnico de Alimentos Administrador	1	
• Verter el zumo de frutas en una jarra.	1	Tecnico de Alimentos Administrador	1	
• A continuación batir el yogur y la leche.	1	Tecnico de Alimentos Administrador	1	
• Incorporar al batido de leche y yogur el zumo de frutas.	1	Tecnico de Alimentos Administrador	1	
• Batir.	1	Tecnico de Alimentos Administrador	1	
10				

15. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

Contando con la infraestructura tenemos la capacidad de producción diaria de 60 platos (30 desayunos y 30 cenas).

PRODUCTO	CANTIDAD DIARIA	TIEMPO ESTIMADO X MINUTOS
DESAYUNOS	30	90
CENAS	30	70

16. EQUIPO DE TRABAJO

16.1 PERFIL DEL EMPRENDEDOR

PERFIL EMPRENDEDOR	
Rafael Eduardo Gualdrón Arias	
DESCRIPCION	ACTIVIDADES
EDUCACION	Estudios Universitarios en Administración de empresas y tecnico en inventarios y almacenamientos.
COMPETENCIAS	Planeación, organización, liderazgo, sinergia de equipos, comunicación con impacto, trabajo en equipo, persistencia, manejo del cambio, sistema integrados de gestión.
EXPERIENCIA	<p>9 años administrando proyectos en el sector hidrocarburos, trabajando en las siguientes áreas:</p> <p>Gestión del talento humano, procesos de selección y contratación de personal, con conocimiento básicos en legislación laboral colombiana.</p> <p>Gestión de proveedores, negociación y contratación de bienes y servicios a los mejores tarifas del mercado.</p> <p>Coordinador de compras.</p> <p>Gestión de proyectos de optimización de recursos con ahorros generados por encima de los 300 millones de pesos.</p> <p>Logística y organización de personal, proyectos y actividades.</p> <p>Sistemas integrados de gestión, seguridad y salud en el trabajo.</p> <p>Conocimientos basicos en las normas ISO 9000, 14000 y OHSAS 18000</p>

Laura Stephany Arrieta Guerreo	
DESCRIPCION	ACTIVIDADES
EDUCACION	Estudios Universitarios en Administración de empresas y tecnicos en auxiliar administrativa.
COMPETENCIAS	Manejo de relaciones interpersonales, trabajo en equipo, liderazgo, control, responsabilidad, adaptabilidad al cambio, direccionamiento de objetivos.
EXPERIENCIA	<p>1 año de experiencia en marketing y ventas, desempeñándome en lo siguiente:</p> <p>Estrategias de venta</p> <p>Estrategias publicitarias</p> <p>Manejo de medios ATL y BTL</p> <p>Estrategias de compra</p> <p>Relación con proveedores</p> <p>Manejo de inventarios</p> <p>Atención al cliente</p> <p>Ventas</p> <p>6 meses de experiencia en archivo, desempeñándome en:</p> <p>Correspondencia</p> <p>Archivo</p> <p>Control de documentación</p> <p>Manejo de office</p>

16.2 CARGOS EN LA EMPRESA

CARGO	FUNCIONES	PERFIL REQUERIDO			TIPO DE CONTRATACIÓN	DEDICACIÓN DE TIEMPO	UNIDAD EN HORAS	VALOR REMUNERACIÓN X MES	MES DE VINCULACIÓN
		FORMACIÓN	EXPERIENCIA GENERAL	EXPERIENCIA ESPECIFICA					
ADMINISTRADOR	1. Representante legal	Universitaria	1 año	1 año de administración en restaurantes	Nómina	Tiempo completo	\$ 1.305.163	ago-17	
	2. Mantener vigente toda la documentación de la empresa (Tributaria, financiera, Legal)								
	3. Gestión de compras								
	4. Proyección de ventas								
	5. Encargado de la parte comercial								
	6. Convenios y alianzas estratégicas								
	7. Gestión del talento humano								
MARKETING	1. Estrategias de publicidad	Universitaria	1 año	1 año en manejo de paginas web y contenidos publicitarios	Nómina	Tiempo parcial	\$ 1.305.163	ago-17	
	2. Estrategias de distribución								
	3. Análisis de mercado								
	4. Marketing Digital (contenido publicitario de Pagina web y fan page)								
TECNICO EN ALIMENTOS Y NUTRICIÓN	1. Creación de menús	Técnico	1 año	1 año en elaboración de menús y producción de alimentos	Nómina	Tiempo parcial	\$ 1.305.163	ago-17	
	2. Elaboración de los platos								
	3. Empaque y presentación del producto								

V. ¿CUAL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?

17. ESTRATEGIAS PARA LOGRAR LA META DE VENTAS Y PRESUPUESTO

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN	DESCUENTOS PROMOCION PRODUCTO			
PROPÓSITO	Dar a conocer los productos			
ACTIVIDAD	RECURSOS REQUERIDOS	DIAS EJECUCIÓN	COSTO x PRODUCTO	RESPONSABLE
Productos gratis	Aplica a los 50 primeros clientes			Marketing
Descuento 15% a los productos	implementar descuento	20	\$ 1.499	Marketing
Dos por uno	compra un batido y lleva gratis el 2do	2	\$ 9.999	Marketing
Descuento cliente fiel	mes de suscripción aplic	30	\$ 2.000	Marketing

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN	NABO XPRESS, SOMOS TODOS			
PROPÓSITO	Dar a conocer la empresa			
ACTIVIDAD	RECURSOS REQUERIDOS	DIAS EJECUCIÓN	COSTO EJECUCIÓN	RESPONSABLE
Anuncios en revistas	Revista	7	\$ 7.000	Marketing
Anuncios en pagina web	Pagina web	5	\$ 6.000	Marketing
Participar en exposiciones de neg	Exposiciones	2	\$ 20.000	Marketing
Afiches publicitarios en centros de acondicionamiento fisico	Afiches, gym	30	\$ 10.000	Marketing

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN	DONDE QUIERAS			
PROPÓSITO	Entregar los productos en el lugar y momento adecuado			
ACTIVIDAD	RECURSOS REQUERIDOS	DIAS EJECUCIÓN	COSTO x PRODUCTO	RESPONSABLE
suscripcion web	Pagina web	0	\$ -	Marketing
Venta directa	puntos especificos de la ciudad, para dar a conocer el producto y empresa	30	\$ -	Marketing
Suscripcion en e gym	Formato suscripción	30	\$ 30.000	Marketing

18. PERIODO DE ARRANQUE DEL PROYECTO

El periodo de arranque del proyecto inicia en el mes de julio del año presente donde se terminará de hacer los ajustes correspondientes del proyecto (toda la parte de marketing y publicidad por redes sociales), generando así expectativas a las personas y dando apertura en el 01 de agosto de 2017.

19. PERIODO IMPRODUCTIVO

Como la empresa aún no está en funcionamiento se hace una estimación del periodo improductivo, calificándolos de 10 a 100, siendo Cien el valor más alto de ventas y Diez el más bajo.

Esto se desarrolla teniendo en cuenta los meses en que las personas tienen tiempo libre:

Marzo-Abril (Semana Santa)

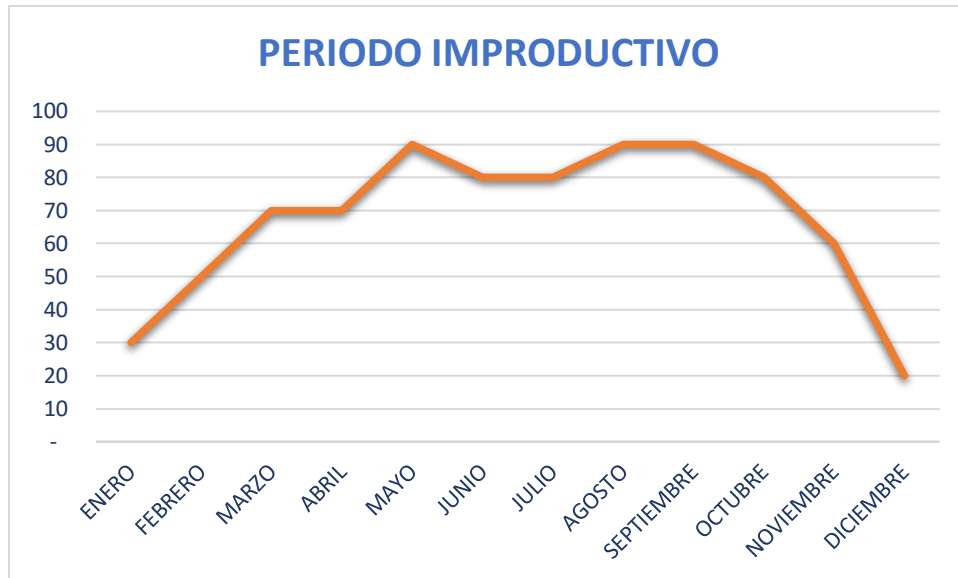
Junio-Julio (Vacaciones)

Octubre (Semana vacacional)

Diciembre (Época Navideña y fin de año)

Ya que son los menos factibles para las ventas por que las personas se encuentran con más espacio libre y tienen la oportunidad para elaborar sus comidas. Y siendo los demás meses (Enero, febrero, mayo, agosto, septiembre, noviembre) los más productivos.

MES	% PRODUCTIVIDAD
ENERO	30
FEBRERO	50
MARZO	70
ABRIL	70
MAYO	90
JUNIO	80
JULIO	80
AGOSTO	90
SEPTIEMBRE	90
OCTUBRE	80
NOVIEMBRE	60
DICIEMBRE	20



20. PROYECCIÓN DE INGRESOS

Esta se realiza teniendo en cuenta la cantidad de Centros de acondicionamiento físico y grupos de mountain bike de la ciudad, para poder tener cifras exactas de las personas que llevan estilos de vida saludable y que podrían ser nuestros clientes. Clasificados de la siguiente manera:

- Cantidad de personas que asisten a los centros de acondicionamiento físico y grupos de mountain bike catalogados en horarios de mañana y noche para saber cuántos adquirirían desayuno o cena.

EMPRESA	PERSONAS QUE ASISTEN	
	MAÑANA	NOCHE
Sport Life	60	120
Gym. Sta teresita	60	150
Aerofitness	30	65
Gym cabañas	25	25
Flex Power	50	30
SUBTOTAL	225	390
TOTAL	615	

GRUPOS MTB	PERSONAS QUE ASISTEN	
	MAÑANA	NOCHE
Gavanes	10	10
Ciclo Parch	10	20
Raiders	10	10
Chiguiros	5	12
SUBTOTAL	35	52
TOTAL	87	

Dando un total de 702 personas que llevan hábitos de estilo de vida saludables de las cuales se tomaran en el 50% de población y se estima que cada una adquiera 1 producto por 1 semana que es el mínimo de tiempo. Siendo 5 productos por el 50% de personas, de la siguiente manera:

- 702 x 50%: 351 clientes

De los cuales 130 adquirirían desayunos y 221 cenas, esta cantidad de personas se toma de acuerdo a las gráficas anteriores y serían nuestro 100% y este se multiplica de acuerdo al % de productividad mensual para saber cuántos serían los clientes reales por mes y que cada uno adquiere 5 productos que corresponden a una semana. Siendo así:

MES	%PERIODO PRODUCTIVO(P.P)	DESAYUNOS AL MES		CENAS AL MES		TOTAL AL MES
		CLIENTES (130X P.P)	VENTAS X 5 UNIDADES C/U	CLIENTES (221X P.P)	VENTA CENAS X UNIDAD(1105)	
ENERO	30%	39	195	66	332	527
FEBRERO	50%	65	325	111	553	878
MARZO	70%	91	455	155	774	1229
ABRIL	70%	91	455	155	774	1229
MAYO	90%	117	585	199	995	1580
JUNIO	80%	104	520	177	884	1404
JULIO	80%	104	520	177	884	1404
AGOSTO	90%	117	585	199	995	1580
SEPTIEMBRE	90%	117	585	199	995	1580
OCTUBRE	80%	104	520	177	884	1404
NOVIEMBRE	60%	78	390	133	663	1053
DICIEMBRE	20%	26	130	44	221	351
SUBTOTAL		5265		8951		14216

TOTAL UNIDADES	14216
VALOR UNIDAD	\$ 9.999
TOTAL INGRESOS	\$ 142.140.785

21. PROYECCIÓN DE COSTOS

Para realizar esta primero se debe contar con la información exacta de la cantidad y valor de materia prima utilizada en el producto, para un correcto cálculo de costos aplicados al producto, teniendo en cuenta la M.P, C.I.F y M.O.D.

COSTOS MATERIALES DIRECTOS

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA		UNIDAD UTILIZADA	
	GRAMOS	PRECIO	GRAMOS	PRECIO
Quinoa	500	3500	10	\$ 70
Lechuga Romana	500	3000	5	\$ 30
Repollo	800	4000	5	\$ 25
Aguacate	350	1000	16	\$ 46
Maiz	700	5000	10	\$ 71
Vinagreta	269	6000	25	\$ 558
Pollo	500	3000	110	\$ 660
Yogurt Griego	225	2000	112	\$ 996
Chips de chocolate	50	1000	5	\$ 100
Almendras	60	1000	20	\$ 333
Arandanos	40	600	40	\$ 600

COSTOS MATERIALES INDIRECTOS

Gas

Partimos de la información de que el costo de 2 meses es de \$ 38.000, lo cual quiere decir que 1 mes, sale en \$19.000. Entre 30 nos sale en \$633 el día y este valor se divide en 5h (que son las horas en que se utiliza el gas) para saber el costo real. $\$633/5 = \$126,6$ que corresponden al valor de la hora real y esto lo divido en 60 para saber el costo por minuto. $126,6/60 = 2,11$ Ahora si con este valor lo multiplicamos por 10 que fueron los minutos en que utilizamos este insumo para la elaboración del plato $2,11 \times 10 = \mathbf{\$ 21,1 \text{ valor total}}$

Guantes y Tapabocas

4 unidades por producción = \$ 3.600 este valor lo dividimos en 8 que son las horas en que el trabajador utiliza estos insumos, entonces $\$3.600/8 = \450 esto lo divido en 60 para saber el costo por minuto $\$450/60 = 7,5$ y este valor se multiplica por el tiempo en que se elaboró el producto. $7,5 \times 10 = \mathbf{\$75 \text{ valor total}}$

TOTAL COSTOS INDIRECTOS: \$ 96,1

MANO DE OBRA DIRECTA

EMPLEADO: Leonel Rojas		
CARGO: TECNICO EN ALIMENTOS Y NUTRICION		
SALARIO:	\$ 1.305.163	Mensual
se divide el valor mensual en 240, que corresponden a las 8h laboradas en el mes		
1.305.163/240= \$5.438 que es el valor de la hora laborada y lo dividimos en 60 para saber el valor por minuto. 5.438/60= 90,6 Ahora ese valor se multiplica por los 10 min trabajados y el resultado es el costo por plato.		
TOTAL	\$906,36	

Quedando aplicado de la siguiente manera a los productos base:

PRODUCTO	MATERIA PRIMA DIRECTA	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO DE LA UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR PARA UN PRODUCTO	COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO UNIDAD PRODUCIDA	
DESAYUNO CLEOPATRA	Quinoa	Gramos	\$ 7,00	15	105,0	\$ 3.008	
	Lechuga Romana	Gramos	\$ 0,17	5	0,9		
	Repollo	Gramos	\$ 5,0	5	25,0		
	Aguacate	Gramos	\$ 2,9	16	46,4		
	Maiz	Gramos	\$ 7,1	10	71,4		
	Vinagreta	Gramos	\$ 22,3	25	557,6		
	Pollo	Gramos	\$ 6,0	200	1.200,0		
	MATERIA INDIRECTA	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO DE LA UNIDAD DE MEDIDA	MINUTOS APLICADOS	COSTO TOTAL		
	Gas	Minutos	\$ 2,11	10	21,1		
	Guantes y tapabocas	Minutos	\$ 7,5	10	75,0		
	MANO DE OBRA DIRECTA	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO DE LA UNIDAD DE MEDIDA	MINUTOS APLICADOS	COSTO TOTAL		
	Leonel Rojas	Minutos	\$ 90,6	10	\$ 906		

PRODUCTO	MATERIA PRIMA DIRECTA	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO DE LA UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR PARA UN PRODUCTO	COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO UNIDAD PRODUCIDA	
CENA CREMIX	Yogurt Griego	Gramos	\$ 8,89	112	995,6	\$ 3.031	
	Chips de chocolate	Gramos	\$ 20,00	5	100,0		
	Almendras	Gramos	\$ 16,67	20	333,3		
	Arandanos	Gramos	\$ 15,00	40	600,0		
	MATERIA INDIRECTA	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO DE LA UNIDAD DE MEDIDA	MINUTOS APLICADOS	COSTO TOTAL		
	Gas	Minutos	\$ 2,11	10	21,1		
	Guantes y tapabocas	Minutos	\$ 7,5	10	75,0		
	MANO DE OBRA DIRECTA	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO DE LA UNIDAD DE MEDIDA	MINUTOS APLICADOS	COSTO TOTAL		
	Leonel Rojas	Minutos	\$ 90,6	10	\$ 906		

(NABOXPRESS, 2017)

Siendo los costos de producción:

\$3.008 Desayuno cleopatra

\$3.031 Cena Cremix

22. PROYECCIÓN DE GASTOS

GASTOS OPERACIONALES		
	MENSUAL	ANUAL
Sueldos	\$3.915.489	\$ 46.985.868
Energía eléctrica	\$ 230.000	\$ 2.760.000
Agua	\$ 260.000	\$ 3.120.000
Gas	\$ 98.000	\$ 1.176.000
Combustible	\$ 30.000	\$ 360.000
TOTAL	\$4.533.489	\$ 54.401.868

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
	MENSUAL	ANUAL
Publicidad	\$ 43.000	\$ 516.000
Telefono	\$ 30.000	\$ 360.000
Internet	\$ 60.000	\$ 720.000
Papelería y útiles	\$ 50.000	\$ 600.000
Imprevistos	\$ 50.000	\$ 600.000
TOTAL	\$ 233.000	\$ 2.796.000

GASTOS TOTALES		
	MENSUAL	ANUAL
Gastos Operacionales	\$4.533.489	\$ 54.401.868
Gastos Administrativos	\$ 233.000	\$ 2.796.000
TOTAL	\$4.766.489	\$ 57.197.868

23. INVERSIONES

Estas se obtienen de los datos de infraestructura, costos de producción y gastos mensuales donde nos muestra el valor discriminado requerido.

RECURSO HUMANO	\$3.915.489
INSUMOS	\$3.600.000
INFRAESTRUCTURA, ADECUACIONES, MATERIALES	\$9.305.700
TOTAL	\$16.821.189

Ese sería entonces el monto requerido para invertir el primer mes.

24. CAPITAL DE TRABAJO

Se obtiene por aportes de los socios y por fuentes de financiación (Fondo emprendedor) y bancos si es necesario.

25. RESUMEN FUENTES DE FINANCIACIÓN

Descripción	Fuente de Financiación	Según propiedad recursos	Según procedencia	Según permanencia
Aportes de capital social, constitución empresa, diseños de página Web, compra de materia prima, publicidad.	Socios	Propia	Interna	Largo Plazo
Crédito comercial, segunda etapa del proyecto cuando ya esté en funcionamiento la empresa y procedamos a tener un local comercial.	Fondo Emprender	Ajena	Externa	Corto Plazo

VI. RIESGOS QUE ENFRENTO

26. RIESGOS

26.1 ACTORES EXTERNOS CRITICOS PARA LA EJECUCIÓN DEL NEGOCIO

- **Proveedores:** Suministro de materias primas de calidad para la elaboración de nuestros productos, hay que mantener una relación de colaboración que

sin duda va a repercutir en los resultados de nuestra empresa, la falta o retraso por parte de nuestros proveedores afectaría significativamente el proceso de producción viéndose afectada la imagen de la empresa.

- **Clientes:** Consumidor final de nuestros productos, el corazón de nuestro negocio, conocer bien a nuestro cliente nos ayudara a ofrecer productos que sean aceptados en el mercado.
- **Competidores:** Vender productos similares a los de Nabo Xpress.
- Llevarse clientes potenciales.

Todo esto nos ayudara a ser más competitivos en el mercado Araucano y mejorar la calidad y ofrecer mejores productos ya que siempre vamos a estar buscando la manera de ser la preferencia del consumidor.

- **Gobierno:** Influye notablemente en las políticas económicas y sociales ya que nuestro departamento se encuentra ubicado en una zona de frontera con Venezuela y actualmente la situación económica no es la mejor, por la alta afluencia de personas venezolanas, contrabando y desempleo, generándose una cadena de valor, ya que si hay desempleo no hay dinero circulante y si no hay dinero circulando no hay personas que compren nuestros productos, de esta manera las políticas que implemente el gobierno para contrarrestar la crisis por las que atraviesa el departamento de Arauca inciden de una u otra manera en el comercio Araucano. (COMERCIO, 2017)

26.2 FACTORES EXTERNOS, QUE AFECTEN LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO Y PLAN DE ACCION PARA MITIGARLOS

- **Comercial:**

Riesgos

- Los precios de la competencia.
- Costo de la materia prima
- Crisis Económica.
- Productos similares en el mercado.
- Posicionamiento y acogida de los productos en el mercado.

Plan de mitigación

- Gestionar y hacer alianzas comerciales con proveedores para adquirir productos económicos y de muy buena calidades con el fin de no transmitir este costo al consumidor y tener un listado de precios asequibles al público.
- Campañas publicitarias y promociones que permitan fidelizar los clientes.

- Tener productos diferentes a los de la competencia de mejor calidad y presentación que nos permita posicionarnos en el mercado.

- **Talento Humano:**

Riesgos

- Incremento en sueldos profesionales nutricionista.

Plan de mitigación

- Hacer alianza estratégica con 2 nutricionista donde hallan beneficios mutuos para ambas partes incluida la empresa. La empresa consigue los clientes y la nutricionista ofrece su trabajo como profesional después de la tercera consulta.

- **Normativo:**

Riesgos

- Incremento de los impuestos.

Plan de mitigación

- Tener un porcentaje incluido dentro del costo del producto.

VII. RESUMEN EJECUTIVO

EMPRENDEDOR

Rafael Eduardo Gualdrón Arias

Laura Stephany Arrieta Guerrero

PERFIL

PERFIL EMPRENDEDOR	
Rafael Eduardo Gualdrón Arias	
DESCRIPCION	ACTIVIDADES
EDUCACION	Estudios Universitarios en Administración de empresas y tecnico en inventarios y almacenamientos.
COMPETENCIAS	Planeación, organización, liderazgo, sinergia de equipos, comunicación con impacto, trabajo en equipo, persistencia, manejo del cambio, sistema integrados de gestión.
EXPERIENCIA	9 años administrando proyectos en el sector hidrocarburos, trabajando en las siguientes áreas: Gestión del talento humano, procesos de selección y contratación de personal, con conocimiento básicos en legislación laboral colombiana. Gestión de proveedores, negociación y contratación de bienes y servicios a los mejores tarifas del mercado. Coordinador de compras. Gestión de proyectos de optimización de recursos con ahorros generados por encima de los 300 millones de pesos. Logística y organización de personal, proyectos y actividades. Sistemas integrados de gestión, seguridad y salud en el trabajo. Conocimientos basicos en las normas ISO 9000, 14000 y OHSAS 18000

Laura Stephany Arrieta Guerreo	
DESCRIPCION	ACTIVIDADES
EDUCACION	Estudios Universitarios en Administración de empresas y tecnicos en auxiliar administrativa.
COMPETENCIAS	Manejo de relaciones interpersonales, trabajo en equipo, liderazgo, control, responsabilidad, adaptabilidad al cambio, direccionamiento de objetivos.
EXPERIENCIA	1 año de experiencia en marketing y ventas, desempeñándome en lo siguiente: Estrategias de venta Estrategias publicitarias Manejo de medios ATL y BTL Estrategias de compra Relación con proveedores Manejo de inventarios Atención al cliente Ventas 6 meses de experiencia en archivo, desempeñándome en: Correspondencia Archivo Control de documentación Manejo de office

CONCEPTO DEL NEGOCIO

Nabo Xpress promueve los valores de un estilo de vida saludable y la cultura del buen comer mediante un excelente servicio recuperando, manteniendo y equilibrando las energías que necesita todo deportista al momento de realizar la actividad física y llevar un estilo de vida saludable.

Siendo nuestro objetivo principal la alimentación de estas personas, recomendada por un nutricionista y elaborada con altos estándares de calidad, como complemento vital en su rendimiento físico y lo más importante la salud.

METAS

Indicador	Meta para el primer Año
Empleos	3 Empleados directos
Ventas	\$ 129.587.040
Mercadeo (Eventos)	6 Eventos
Empleos Indirectos	1 empleo indirecto

ANEXOS

- AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN WEB
- CESIÓN DE LOS DERECHOS PATRIMONIALES

CONCLUSIONES

Si Nabo Xpress se lograra constituir con la venta de sus productos saludables para deportistas, tendría una muy buena aceptación en el mercado ya que las tendencias deportivas en el departamento de Arauca han ido incrementado de la mano con el desarrollo de la región y el modelo fitness de mantener un cuerpo en forma es fundamental para todo deportista, es por esto que ellos estarían dispuestos a adquirir productos nutricionales recomendados por profesionales que les ayuden a complementar sus actividades deportivas para mejorar su rendimiento físico y lo más importante la salud.

Siendo para Nabo Xpress un concepto de negocio promover los valores de un estilo de vida saludable y la cultura del buen comer mediante un excelente servicio, recuperando, manteniendo y equilibrando las energías que necesita todo deportista al momento de realizar la actividad física y llevar un estilo de vida saludable.

BIBLIOGRAFIA

- Arauca, C. D. (07 De 2017). *Camara de Comercio*.
- Comercio, C. D. (07 De 2017). *Camara De Comercio Arauca*. Recuperado de Www.Camaracomercioarauca.Com/
- Deportistas. (06 De 2017). Encuesta De Percepción Del Producto. (N. Xpress, Entrevistador)
- Floo, D. (S.F.). Obtenido De [Https://Es.Floorplanner.Com/](https://Es.Floorplanner.Com/)
- Forplanner. (07 De 2017). *Diseños For Planner*. Recuperado de [Https://Es.Floorplanner.Com/](https://Es.Floorplanner.Com/)
- Naboxpress. (2017). *Google Encuestas Online*. Recuperado de [Https://Docs.Google.Com/Forms/D/E/1faipqlsfgv_P24vzih1cqztpciom2lmj6k6dkzqdrlexyawuj-Lxfa/Viewform](https://Docs.Google.Com/Forms/D/E/1faipqlsfgv_P24vzih1cqztpciom2lmj6k6dkzqdrlexyawuj-Lxfa/Viewform)
- Naboxpress. (2017). Datos Graficos *Nabo Xpress*. Arauca.
- Xpress, N. (2017). *Arauca Patente N° 03*.
- Xpress, N. (2017). *Colombia, Arauca Patente N° 03*.
- Xpress, N. (2017). *Suscriptores*. Arauca.