

NUTRIALIMENTOS

Profesora: Myriam Andrea Bernal Benavides

Estudiante: Nidya Benavides Sánchez

Corporación Unificada Nacional De Educación Superior – CUN

Unidad De Emprendimiento

Programa De Contabilidad

Bogotá, 17 de marzo del 2017

NUTRIALIMENTOS

Profesor: Myriam Andrea Bernal Benavides

Estudiante: Nydia Benavides

Trabajo de grado para obtener el título de contador público

Asesor: Myriam Andrea Bernal Benavides

Corporación Unificada Nacional De Educación Superior – CUN

Unidad De Emprendimiento

Programa De Técnico Profesional En Contabilidad

Bogotá, 17 de marzo del 2017

AGRADECIMIENTOS

A la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior – CUN por brindar las herramientas, asesoría y recursos necesarios para el desarrollo de esta idea de negocio. A la profesora Myriam Andrea Bernal Benavides de la Unidad de Emprendimiento por guiarnos en este proceso de grado.

NUTRIALIMENTOS

Empresa que nace a partir de las necesidades que tienen las personas de nivel socioeconómico medio-alto de cuidar su salud mediante una alimentación balanceada para recibir los nutrientes necesarios de acuerdo al estilo de vida que llevan en su diario vivir, que cuentan con un tiempo limitado para la preparación de éstos y no cuentan con un conocimiento amplio sobre alimentos y nutrientes que les permita cumplir con su objetivo de llevar una vida saludable.

Por medio de la asesoría de nuestros nutricionistas y profesionales de la salud pretendemos darle solución a este problema mediante un plan de alimentación idóneo a su estilo de vida y salud preparada por nuestros chef, y éstos llegaran a su ubicación actual según la fecha contratada.

INTRODUCCIÓN

La alimentación es parte fundamental del desarrollo correcto del ser humano, es considerada una de las necesidades inmutables de las personas y por esta razón debe darse la importancia adecuada.

En este trabajo se pretende demostrar la importancia de alimentarse de forma adecuada ¿Por qué la población es muchas veces indiferente a esta necesidad? Y como es necesario crear una idea que innove y satisfaga la insuficiencia de las personas.

Este documento se presentará la idea de negocio donde se realizarán las respectivas especificaciones que abarcan el servicio. Describiendo los objetivos planteados, justificando la razón de ser de la idea, conociendo la participación de algunos consumidores sobre la posible idea, realizando un análisis de la información recolectada y posteriormente buscar una conclusión acerca del concepto dado al producto o servicio aquí expuesto.

IDEA DE NEGOCIO

1. IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Nuestra empresa se crea por las necesidades que tiene muchas personas que no tienen el tiempo para preparar sus alimentos y no ven el problema a la parte económica, por eso nuestra ubicación es en la zona de Usaquén donde hay varios gimnasios y universidades nosotros nos encargaremos de dar la información necesaria para suplir sus alimentos nutritivos y balanceados, en este medio no importa la edad ya que como de igual manera lo necesitan personas que tengan una dieta específica como otras que les gusta estar siempre con una buena figura.

Esto por el momento nos da la oportunidad de crear empleo ya que aparte de nosotros tenemos que contratar la persona que prepara los alimentos y la que va hacer los domicilios, como toda empresa al principio empezar es un poco complicado pero tenemos que salir adelante, ya que nuestra empresa es de alimentos y estos son perecederos hemos pensado hacer un pequeño contrato para que así tengamos cumplimiento de las dos partes, para que la gente nos empiecen a conocer manejaremos información por página volantes y las mismas personas a las cuales le vendemos el servicio son las que se encargan de vender nuestra imagen por la buena y cumplida atención que tengamos con ellos el día a día.

La clave de nuestra empresa es el equilibrio de cantidad y calidad este es el secreto para que las personas tengan una dieta balanceada y con una dieta balanceada te sientes mejor tienes una buena salud y mejoras tu calidad de vida.

1.2 PROBLEMAS A DESARROLLAR

- Falta de tiempo para la preparación de alimentos.
- Necesidad de cuidar su salud para personas con buena y mala salud.
- Obligaciones de bajar o subir de peso.
- Conseguir alimentarse sanamente de acuerdo a su ubicación en la ciudad.
- Puntualidad en los pedidos a domicilios.
- Temperatura de la comida al llegar a su destino.
- Calidad de los alimentos que consumen.

1.3 OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Esto por el momento nos da la oportunidad de crear empleo ya que aparte de nosotros tenemos que contratar la persona que prepara los alimentos y la que va hacer los domicilios, como toda empresa al principio empezar es un poco complicado pero tenemos que salir adelante, ya que nuestra empresa es de alimentos y estos son perecederos hemos pensado hacer un pequeño contrato para que así tengamos cumplimiento de las dos partes, para que la gente nos empiecen a conocer manejaremos información por página volantes y las mismas personas a las cuales le vendemos el servicio son las que se encargan de vender nuestra imagen por la buena y cumplida atención que tengamos con ellos el día a día.

Estamos seguros que NUTRIALIMENTOS va hacer un éxito ya que a las personas que les vamos a vender nuestro producto les encantará son personas que el día a día están bastante ocupadas con sus estudios y trabajos que no tiene el tiempo para una buena alimentación y si nosotros lo hacemos por ellos no le importará pagar lo que sea por tenerla a diario son gente que se cuida mucho físicamente y mentalmente quieren estar bien y tiene como.

1.4. CLASE DE PRODUCTO QUE GENERA LA IDEA O NEGOCIO

La clase de producto que genera la idea es un bien, debido a que los alimentos son productos físicos o tangibles. Como es un producto que se llevará a cabo por medio de domicilios debe tener las precauciones necesarias para mantener la esencia del mismo.

1.5. SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE LA IDEA DE NEGOCIO

Nuestro producto corresponde al sector económico secundario o industrial, debido a que esté sector se caracteriza por la transformación manual del producto. Este sector es denominado como tal, porque convierte las materias primas que le suministra el sector primario.

1.6. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Este producto marcará una diferencia en el mercado debido al plan nutricional que ofrece, es un producto distinto en cuanto a la facilidad que proveerá al consumidor ya que además de utilizar el domicilio como herramienta, haciendo que la movilidad por parte del cliente sea nula, provee todo lo que nuestro organismo necesita favoreciendo la salud de la persona, el bienestar, las buenas costumbres y el bolsillo del mismo, ya que también el plan de alimentación será económico y correspondiente al producto de excelente calidad que se brindará.

Debido a que se debe tener una dieta balanceada y cuáles alimentos debemos consumir para contar con una buena salud y figura; a continuación se presentará la información acerca de la importancia de la nutrición:

El cuerpo humano necesita una dieta balanceada, un plan de alimentación saludable para funcionar correctamente esto nos asegura que nuestro cuerpo tenga los nutrientes necesarios para poder crecer y

fortalecerse, poder reproducirse exitosamente, luchar contra enfermedades y evitar problemas relacionados con el peso entre otras.

¿Qué alimentos necesita nuestro cuerpo para mantenerse saludable?

Según BBC noticias, los alimentos que necesitamos pueden dividirse en cinco categorías. A continuación:

ALIMENTACIÓN		
Grupos de comidas	Principales beneficios nutricionales	¿Cuánto por día?
Frutas y vegetales (incluye frutas y vegetales frescos, congelados, secos, en la lata y en jugo)	Vitaminas, minerales y fibras	Cinco porciones
Carbohidratos (incluye pan, arroz, pasta y papa)	Energía, fibras, y minerales y vitaminas	Un tercio de todo lo que comemos
Carne, pescado, huevos y granos (incluye carne fresca, pescado fresco y en lata, huevos, frutos secos y legumbres)	Proteínas, vitaminas y minerales	Dos a tres porciones (una porción es un huevo o una porción de carne o pescado del tamaño de un mazo de cartas)
Leche y productos lácteos (incluye leche, queso y yogur)	Proteínas y calcio	Dos o tres porciones (una porción es un pote pequeño de yogurt o un vaso de leche)
Alimentos con grasas y azúcar (incluye tortas, galletas y gaseosas)	Energía	Una porción (dos galletas o una barra pequeña de chocolate)

Fuente:http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/03/140228_salud_nutricion_finde_dieta_saludable_lp

1.7. JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Esta idea se pondrá en marcha por su beneficio lucrativo, el cual favorecerá a todos los miembros del negocio, notando también la importancia de crear empresa y con esto generar empleo. Las personas tienen como necesidad, comer cada día y bien sea por falta de tiempo o dinero, dejan de lado la importancia no solo de “comer” sino de “alimentarse”. La comida chatarra es atractiva precisamente por esto, es rápida, no necesitas invertir tiempo, sin embargo causa daños terribles a largo plazo en el organismo debido a la carencia de proteínas, vitaminas y demás contenido nutricional esencial, por otro lado una comida casera puede proveer el contenido nutricional que se requiere para el organismo, sin embargo las personas carecen de tiempo, debido a las numerosas actividades que realizan. Es decir que nuestra idea podrá favorecer al cliente de forma directa, frente al tiempo y a los beneficios de una comida saludable.

Esta idea tiene provisto favorecer a las personas que van a los gimnasios, que se preocupan por su imagen, estudiantes universitarios y personas que se interesen por adquirir un plan de alimentación responsable.

1.8. ANTECEDENTES DE LA IDEA DE NEGOCIO

La idea de negocio surge poniéndonos del lado del consumidor, respecto a una necesidad satisfecha de manera incompleta, debido a que la comida que es llevada a domicilio muchas veces no cumple con la calidad que ofertan, los tiempos estipulados y por supuesto no cumplen con la cantidad esencial de nutrientes que nuestro cuerpo necesita. De ahí surge esta idea, de nosotros como clientes, sin embargo los antecedentes de esta idea de negocio han sido obstaculizados por carencia de recursos económicos, ya que para llevar a cabo esta idea se debe contar con recursos humanos y monetarios, sin embargo es una idea que ha sido posible conocer mucho más a fondo por medio de la recolección de información.

1.9. OBJETIVO DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.9.1 Objetivo general

Crear una empresa que pueda generar un producto alimenticio que aporte los nutrientes necesarios para los consumidores del mismo, utilizando materias primas del sector primario de la economía como legumbres, vegetales y frutas, para personas de estratos 4, 5 y 6 en Bogotá, Colombia, específicamente en la localidad Usaquén.

1.9.2 Objetivo específico

1. Realizar una propuesta publicitaria y de mercado para dar a conocer el producto a los posibles clientes.
2. Generar relaciones redituables con los clientes de la empresa.
3. Ofrecer un producto que satisfaga la demanda de los clientes.

2. PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES

2.1 HIPÓTESIS

2.1.1 Stakeholder: El segmento de mercado escogido es el psicográfico debido a que se refiere a una distinción en clases sociales, estilo de vida, personalidad y gustos.

2.1.2 Identificación de las Necesidades del Stakeholder: Se percibe una necesidad en cuanto a la salud de los consumidores, el cuidado respecto a su cuerpo, el riesgo de obesidad y la falta de tiempo para preparar alimentos que contribuyan a su bienestar.

2.1.3 Identificación de Beneficios y Expectativas de Resultado: Se espera realizar una asistencia nutricional debido a que es necesario tratar esta carencia en los clientes reflejando la importancia de estos en la empresa y como expectativa se espera que los consumidores reconozcan que nuestros productos son de buena calidad.

2.1.4 Identificación de Soluciones Actuales: La atención al consumidor será de forma personalizada y familiar, prestando atención a su dieta y contando con el apoyo de un nutricionista. Como hipótesis se espera crear una relación rentable con el cliente con el fin de brindar un producto que le genere satisfacción y como respuestas ganancias del mismo.

2.1.5 Análisis de Inconformidades, Frustraciones y Limitaciones: Como limitación puede presentarse que no se pueda atender todo el mercado de la ciudad, debido a que se ve limitado a los estratos 4, 5 y 6. Como hipótesis se puede presentar bajas en las ventas debido a esta obstaculización en el mercado.

2.1.6 Mercado: Variables comportamentales y adquisitivas, específicamente en escenarios como universidades y gimnasios.

3. LA ENTREVISTA

3.1 PROCESO DE RECOLECCION DE INFORMACION

La herramienta escogida para recolectar la información es la entrevista, debido a que es un instrumento que permite que el participante se extienda de forma clara respecto al punto de vista de cada ítem. Dicha entrevista se realizó a cuatro personas, dos de ellas estudiantes universitarias y el restante personas que rutinariamente van al gimnasio y se ejercitan. Es una actividad bastante enriquecedora que fortalece y desarrolla las capacidades sociales.

3.2 HALLAZGOS DE LA INFORMACIÓN RECOLECTADA

Nombre de entrevistado	
Paula Lorena Zapata	Pienso que la alimentación es muy importante para todas las personas.
Juan Camilo Espinosa	No todas las veces me cuido de la alimentación y la verdad que sí se debe hacer.
Vanesa Albornoz	Me gusta cuidarme en mi alimentación y la complemento con el ejercicio.
Andrea Cuervo	Manejo mucho la parte de nutrición ya que tengo problemas digestivos y la manejo por salud.

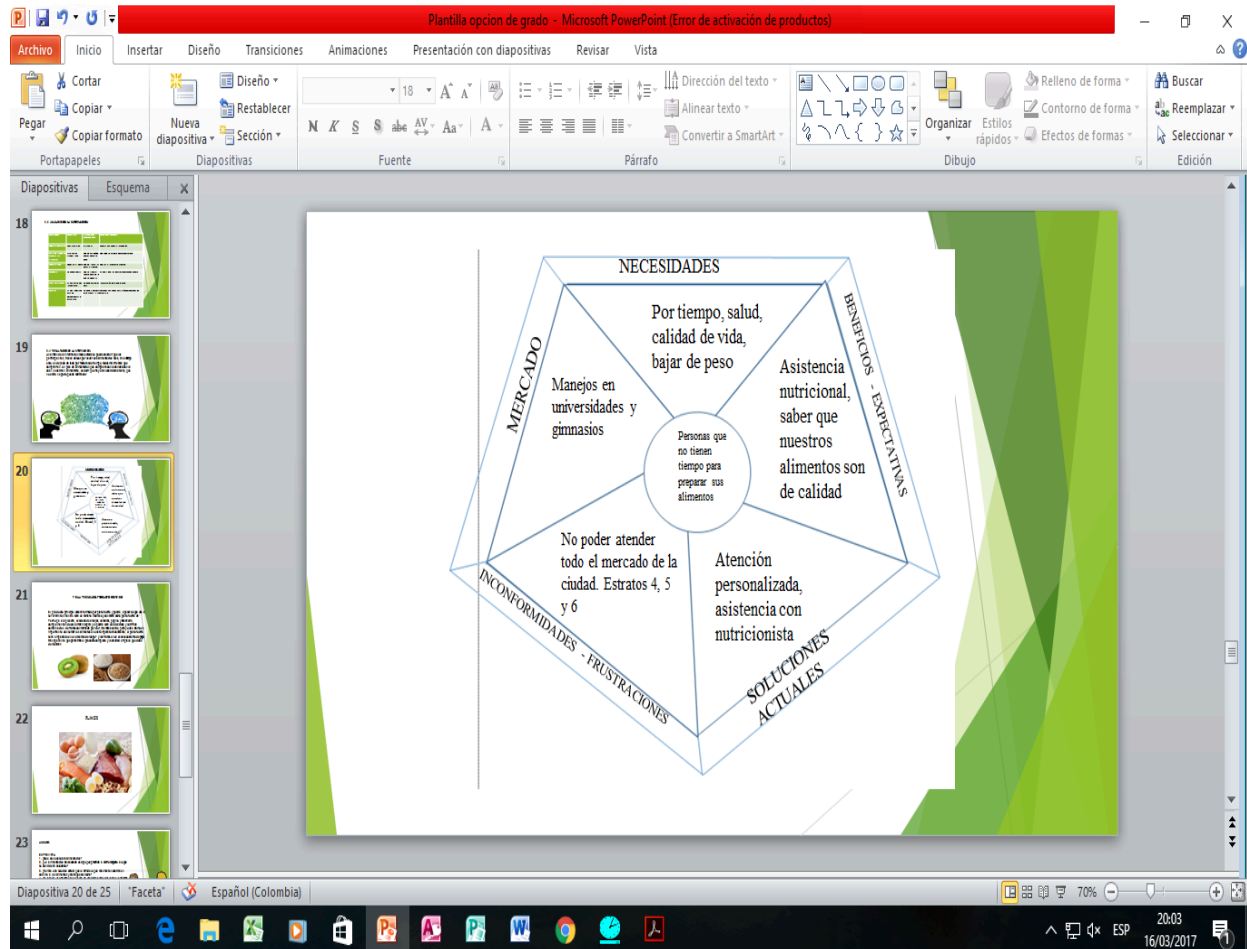
3.3 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

NECESIDADES	BENEFICIOS	LIMITACIONES FRUSTRACIONES	SOLUCIONES ACTUALES
Buena alimentación	Sentirme bien	distancias	Manejar una buena alimentación
Falta de tiempo para preparar sus alimentos	Esto me da tranquilidad	Que no hay donde comer como se debe	Que todo se maneje con responsabilidad
Accesibilidad	Tener mi alimento	Que no llegan las cosas a tiempo	Que sus alimentos se a tiempo
Economía	Lo bueno cuesta	Que se tiene el recurso pero no lo que se necesita	Ya que tiene los recursos tener un buen manejo
Nivel nutricional	Es una parte muy importante	Se come cualquier cosa	Información de lo que se hace
Horarios	Es muy importante para no descompensar el organismo	Se come a deshoras esto afecta la salud	Mantener una buena nutrición complementar con ejercicio

3.4 RESULTADOS DE LA INFORMACIÓN

Analizando la información recolectada se puede concluir que los participantes, tienen deseos por llevar una alimentación sana, sin embargo esto es dejado de lado por factores de tiempo, todos manifiestan que comprarían un plan de alimentación que cumpliera con la calidad con la cual necesitan alimentarse, es decir que hay una necesidad latente, que nuestro negocio puede satisfacer.

3.5 PENTAGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES



4.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Se presentará el producto de forma física donde se evidenciará cada una de sus partes y se llevará a cabo una descripción más profunda.

4.2 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO

El producto principal estará formado por plato fuerte y postre, a pesar de que van a ser distintos menús. Será un tamaño mediano y consta como plato fuerte de: Pechuga a la plancha, ensalada de arvejas, verduras, pepino y zanahoria, complementando con arroz integral y el postre será una deliciosa y nutritiva combinación de frutas conformada por kiwi, manzana verde, pera y uvas. Como es importante conservar los alimentos en una temperatura constante, el plato fuerte será empacado en un utensilio de icopor y las

frutas en un envase cubierto de papel transparente que garantice el producto completo y la calidad e higiene que debe demostrar.

5. ANEXOS

ENTREVISTA

1. ¿Qué conoce sobre alimentación?
2. ¿La alimentación balanceada es algo que practica a diario respecto a lo que se considera saludable?
3. ¿Existe una solución actual que le brinde lo que realmente necesita en cuanto a los alimentos y dieta que consume?
4. ¿El precio es importante a la hora de consumir alimentos versus la calidad?
5. ¿Compraría un plan de alimentación acorde a sus necesidades?

6. CONCLUSIONES

Después de realizar el proceso exhaustivo de recolección de datos e información, se reconoce la importancia del crecimiento del producto y con este la idea de negocio. Existe una carencia percibida por los participantes como se evidencia en las entrevistas, esta necesidad es considerada en el mercado como una oportunidad de negocio. Igualmente con base al pentágono de perfilación de clientes pudimos visualizar de manera directa y detallada la población que elegimos, beneficios, inconformidades, expectativas, necesidades, etc.

Se puede concluir que nuestra empresa va a producir un bien viable para los respectivos clientes y corresponderá a la demanda de los mismos. Si se sigue realizando este seguimiento al producto, al cliente y demás; nuestra empresa será un negocio reconocido y próspero.

7. BIBLIOGRAFÍA

- BBC; mundo, salud (2014)., alimentación saludable: ¿Cuál es la comida más sana? Obtenido de:
http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/03/140228_salud_nutricion_finde_dieta_saludable_lp
- Anonimo., (2007)., Unidad económica 2., sectores economicos., Obtenido de:
http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/03/140228_salud_nutricion_finde_dieta_saludable_lp