



La nutriteca d'Andorra



TFG INNOVA.

Arantxa Roig i Agramunt. Grau de Nutrició Humana i dietètica

Julià Joseph i Porta. Grau d'Administració i Direcció d'empreses.

**NO MENGIS MENYS,
MENJA MILLOR**

UVIC

UNIVERSITAT DE VIC
UNIVERSITAT CENTRAL
DE CATALUNYA

Universitat de Vic- UCC

Tutora: Elisenda Tarrats Pons

Curs 2017-2018



1. ÍNDEX

2.	RESUM EXECUTIU.....	7
3.	PROJECTE I OBJECTIUS.....	8
3.1	LA IDEA.....	8
3.2	PER QUÈ?.....	8
3.3	ELS PROMOTORS	9
3.4	MISSIÓ	12
3.5	OBJECTIUS	12
4.	PRODUCTE I MERCAT	14
4.1	PRODUCTES: VISIÓ GENERAL	14
4.2	EL MERCAT POTENCIAL	14
4.2.1	ANÀLISIS SECUNDARI DE DADES.....	14
4.2.2	ANÀLISI PRIMARI DE DADES.....	24
4.3	EL CLIENT.....	30
4.4	TARGETS	31
4.5	ANÀLISIS PESTEL	33
4.5.1	POLÍTIC	34
4.5.2	ECONÒMIC.....	35
4.5.3	SOCIAL	36
4.5.4	TECNOLÒGIC	36
4.5.5	ECOLÒGIC O AMBIENTAL	37
4.5.6	LEGAL	37
4.6	CLAUS DE FUTUR	38
5.	COMPETIVITAT.....	39
5.1	COMPETÈNCIA	39
5.2	PRINCIPALS COMPETIDORS	60
5.3	ANÀLISIS COMPARATIU	62



5.4	DIFERENCIACIÓ.....	67
5.5	CONCLUSIONS	68
6.	PLA DE MÀRQUETING	69
6.1	DAFO-CAME.....	69
6.1.1	ANÀLISIS DAFO	70
6.1.2	ANÀLISIS CAME.....	71
6.2	POLÍTICA DE PRODUCTE O SERVEI.....	73
6.2.1	L'APLICACIÓ MÒBIL	73
6.2.2	LA CONSULTA	78
6.2.3	LA BOTIGA.....	87
6.3	POLÍTICA D'ATENCIÓ AL CLIENT I SERVEI POST-VENTA.....	94
6.3.1	LA SALA D'ESPERA.....	94
6.3.2	FULL DE RECLAMACIONS.....	94
6.3.3	ENQUESTA DE SATISFACCIÓ.....	94
6.4	POLÍTICA DE PREUS (PROMOCIONS I DESCOMPTE)	95
6.5	COMUNICACIÓ	96
6.5.1	LOGOTIP.....	96
6.5.2	ESLÒGAN	96
6.6	POLÍTICA DE PÚBLICITAT	97
6.7	PLA D'ACCIONS DE MÀRQUETING	102
6.8	UBICACIÓ	106
7.	PLA DE VENTES	108
7.1	ESTRATÈGIA DE VENTES I CONDICIONS DE VENTA.....	108
7.2	PLA DE VENTES ANUAL.....	109
7.2.1	CONSULTA.....	112
7.2.2	BOTIGA	113
8.	RECURSOS HUMANS	114
8.1	ORGANITZACIÓ FUNCIONAL	114



4.1. DESCRIPCIÓ DE LLOCS DE TREBALL I CONDICIONS DE TREBALL I REMUNERATIVES	114
4.1.1. DIRECTORA D'OPERACIONS	114
4.1.2. DIRECTOR COMERCIAL I FINANCER.....	114
8.1.1 RESPONSABLE DE LA BOTIGA	115
8.1.2 COMERCIAL I FINANCES	115
8.1.3 DIETISTA.....	115
8.1.4 MÀRQUETING I COMUNICACIÓ	115
8.1.5 RECURSOS HUMANS	115
8.1.6 RESPONSABLE DE L'ÀREA DE LA CONSULTA	115
8.1.7 RESPONSABLE DE L'ÀREA DE BOTIGA	116
8.1.8 POLÍTICA DE REMUNERACIÓ I VACANCES.....	116
8.2 PLA DE RECURSOS HUMANS	117
8.2.1 RESPONSABLE DE LA BOTIGA	117
8.2.2 SECRETARIA:	117
8.2.3 ESTUDIANTS EN PRÀCTIQUES:	117
9. ASPECTES LEGALS I SOCIETARIS.....	120
9.1 FORMA JURÍDICA.....	120
9.2 TRÀMITS DE CONSTITUCIÓ.....	120
9.3 OBLIGACIONS LEGALS (CONTABLES, FISCALS, LABORALS)	120
10. PROCÉS DE PRODUCCIÓ O D'OPERACIONS	122
10.1 PROCÉS DE PRODUCCIÓ O D'OPERACIONS.....	122
10.1.1 PROCÉS DE PRODUCCIÓ	122
10.1.2 PROCÉS D'OPERACIONS.....	123
10.2 INFRAESTRUCTURES. UBICACIÓ DE L'ESTABLIMENT	126
10.3 DETERMINACIÓ DEL COST DEL PRODUCTE/ SERVEI	134
10.4 EQUIPAMENTS, UTILLATGE	156
10.5 PROVEÏDORS.....	165



11.	PLA ECONÒMIC-FINANCER.....	166
11.1	PLA D'INVERSIONS I FINANÇAMENT INICIAL	166
11.1.1	PLA D'INVERSIONS	166
11.1.2	PLA DE FINANÇAMENT	166
11.2	COMPTE DE RESULTATS (A 3 ANYS)	167
11.3	LLINDAR DE RENDIBILITAT	169
11.4	TEMPS DE RECUPERACIÓ DE LA INVERSIÓ INICIAL (PAYBACK)	169
11.5	VALOR ACTUAL NET (VAN).....	169
11.6	TAXA DE RETORN INTERN (TIR)	170
11.7	ALTRES EINES D'ANÀLISI ECONÒMICA I FINANCERA	170
11.7.1	ANÀLISI A CURT TERMINI	171
11.7.2	ANÀLISI A LLARG TERMINI	172
12.	CONCLUSIONS.....	174
12.1	OPORTUNITATS	174
12.2	RISC.....	174
12.3	RENDIBILITAT.....	175
12.4	PUNTS FORTS DEL PROJECTE	175
13.	REALITZACIÓ DEL TREBALL.....	176
14.	AGRAÏMENTS	177
15.	BIBLIOGRAFIA	178
16.	TAULA D'IL·LUSTRACIONS, GRÀFICS I TAULES.....	182
17.	ANNEXOS	185
16.1	ANNEX 1. LLEI 22/2014 COL·LEGI DE NUTRICIONISTES D'ANDORRA.....	186
16.2	ANNEX 2. LLEI 15/2003, PROTECCIÓ DE DADES PERSONALS.	187
16.3.	ANNEX 3. RECEPTES DE LA NUTRIBOX.....	204
16.4.	ANNEX 4. ENQUESTA DE SATISFACCIÓ DE CLIENTS	208
16.5.	ANNEX 5. EXEMPLE DE R24H I HISTÒRIA DIETÈTICA N°EXPEDIENT	209

16.6.	ANNEX 6: PLA DE VENDESADULTS I BOTIGA	214
16.8.	ANNEX 8. ESTATS DE COMPTES ANUALS	235



2. RESUM EXECUTIU

Benvinguts i benvingudes a la nutriteca, un espai dedicat a la salut i a l'alimentació que oferirà una gama de productes i serveis per a millorar la qualitat de vida.

El nostre espai, neix arran de l'oportunitat de cobrir una demanda no atesa fins ara el principat, ja que cap empresa o centre ofereix el producte i servei que nosaltres oferirem al principat d'Andorra.

L'oferta que volem crear, engloba el servei de consulta dietètica especialitzada en nutrició infantil, incloent l'obesitat i altres alteracions nutricionals. Els vostres infants rebran un tractament personalitzat amb mètodes innovadors i didàctics que fomentaran la participació del infant en el tractament d'una manera divertida i amena. A part de realitzar nutrició infantil, a la nostra consulta també rebran atenció persones de qualsevol edat i patologia que necessitin atenció nutricional i dietètica.

En el mateix espai, però alhora en un apartat independent , podeu trobar una botiga d'alimentació , basada en productes de proximitat i ecològics. A partir de la matèria primera de la botiga, realitzem les Nutribox, uns packs que el client escollirà la recepta i nosaltres li facilitarem els ingredients necessaris per realitzar-la, sense cap dificultat, amb enviament a domicili.

El nostre projecte requereix una inversió inicial de aproximadament 14.000 € sobre uns 321.000 € de facturació i 24.000 € de benefici, per tant, la rendibilitat d'aquest és molt alta i recuperem la inversió en un període de temps molt baix, inferior a un any.

Com hem pogut veure, disposem de tot un mercat per explotar lliures de competència pel que fa la consulta de nutrició infantil. Aquest factor, sumat a la petita inversió que requereix el nostre projecte i la tendència creixent de la demanda d'aquest tipus de productes, ens ofereix una oportunitat molt bona per el creixement i execució del nostre negoci.



3. PROJECTE I OBJECTIUS

3.1 LA IDEA

Aquest projecte consisteix en la creació d'una consultoria física i online de dietètica i nutrició especialitzada en nutrició infantil, alhora, atenen tota la resta de camps de la nutrició. La nostra intenció és posar en pràctica la part online i fer un estudi de viabilitat de la consultoria física. La distribució del local estarà dividida en tres parts. Per una banda, tindrem l'àrea de consulta i la seva sala d'espera corresponent. I per altra banda, hi haurà una botiga amb productes ecològics i de proximitat que estarà vinculada a la consultoria però alhora serà independent.

Creiem que l'atenció al client és molt important, de manera que posem molta èmfasi en que l'entorn de la nostra consulta sigui acollidor i atractiu per els nostres clients . Sabem que el temps d'espera , sempre és un període molest per els clients i per això, el nostre espai consta d'una sala d'espera diferent , que disposarà d'un espai lúdic i de relaxació, per gaudir d'aquest període de temps enlloc de que sigui una molèstia.

3.2 PER QUÈ?

La idea sorgeix d'una clara voluntat de posar en comú els coneixement adquirits al llarg de les nostres carreres i poder-los aplicar a la realitat mitjançant l'estudi i la creació d'una empresa en la qual ens agradaria dedicar-nos-hi.

Arran del últims anys, l'alimentació és un aspecte que a la nostra societat ha anat agafant importància i que cada dia li preocupa a més gent, tal i com es pot observar en un estudi on demostra que l'alimentació actualment esta al punt de mirar de les persones, intentant consumir productes funcionals i més saludables (Munárriz, Álvarez, & Luis, 2009). A més a més, cada vegada més, s'està veient que l'alimentació i malaltia són dos conceptes que estan molt relacionats, tal i com esmenta en aquest article del Diario Medico : “ *El 33% de los problemas de salud se relacionan con una alimentación inadecuada* “ i això ens motiva a crear un altre espai dedicat en aquest àmbit de la Salut, la nutrició, per cobrir les necessitats que mostra la població

Tot això ha provocat que hi hagi un increment de la demanda de serveis relacionats en l'àmbit de la Salut, concretament de la nutrició i hem pensat que podria tenir èxit la creació d'una empresa dins d'aquest camp.



3.3 ELS PROMOTORS



Aquesta empresa, estarà formada per dos únics socis. Aquests són l'Arantxa Roig Agramunt i en Julià Joseph Porta, provenen de dos camps acadèmics diferents però coincideixen en la vocació per crear i gestionar una empresa en comú. El fet interessant d'aquesta unió de persones amb perfils diferents, és l'aportació de diferents punts de vista per poder tenir una imatge de l'empresa més heterogènia de manera que en sigui més fàcil detectar les mancances, punts forts...

Aquests dos socis ja van crear una primera empresa el 2016, en la qual promocionaven via internet establiments de restauració. Aquesta iniciativa els va permetre conèixer el sector del màrqueting digital, així com el sector de la restauració i dotar-los de una primera experiència sobre el que significa crear i gestionar una empresa. Una altra aptitud molt important que van desenvolupar i posar en pràctica, va ser la venda i tracte amb els clients, els quals havien de convèncer perquè s'afegissin a la plataforma.

Per últim aquest projecte els va permetre conèixer-se una mica millor, aprendre a gestionar el repartiment de tasques i posar en comú les idees per analitzar-les i aplicar-les.



Una dels dos components d'aquesta empresa és l'Arantxa Roig Agramunt, estudiant de Nutrició Humana i Dietètica.

Des de petita la vesant científica sempre li ha cridat l'atenció i en concret tot el que anava relacionat amb la Salut, és per això que va decidir encaminar els seus estudis cap aquest camí. Abans de pensar amb aquest projecte, ella ja tenia la idea al seu cap de tenir el seu propi negoci, no només la consultoria, sinó pensava en començar en alguna cosa més petita com una botiga d'aliments saludables i per intolerants i/o al·lèrgics, ja que anava observant que eren persones amb dificultats per trobar els aliments, almenys a Andorra. Per tant, també té una faceta emprenedora dins seu apart de la Salut i això és el que l'ha portat fins aquí, amb la creació d'aquesta empresa juntament amb el seu company, on es combina la part més de salut i relacionada amb la seva carrera, però també la part més d'emprenedoria.

En aquest àmbit , tot just comença a endinsar-se en aquest món. L'any 2016, amb el mateix company, tal i com hem explicat anteriorment, van iniciar un projecte emprenedor abans d'aquest que els va ajudar a guanyar una mica més d'experiència en aquest camp.



L'altre component d'aquesta empresa, és en Julià Joseph i Porta, estudiant de Administració i Direcció d'Empreses.

Malgrat haver començat un altre grau Universitari, l'any 2013 decideix agafar les regnes de la seva vida i encarar la seva trajectòria professional cap a la vessant que realment l'apassiona. Comença el Grau en ADE, el qual li interessa i li aporta els coneixements que realment necessita per engegar la seva carrera professional dirigida a la gestió empresarial.

És una persona amb un fort caràcter comercial i amb vocació per la negociació i entesa, de manera que això el porta a la voluntat de formar part de la direcció i gestió d'una empresa, on podrà desenvolupar i millorar les seves aptituds de gestió i negociació amb l'entorn, així com la gestió del personal de la mateixa.

Des de ben petit ja desperta un caràcter ambiciós i emprenedor, sempre amb ganes de descobrir nous terrenys i que ara el porten a la motivació per crear el seu propi negoci juntament amb la seva sòcia mencionada anteriorment. La seva vocació per autogestionar-se i millorar dia, el porta a prendre la decisió que el seu futur professional esta en la gestió d'una empresa pròpia i per tant comença a crear petits projectes emprenedors fins al dia d'avui on crea una consultoria dietètica amb Arantxa Roig, amb l'aspiració de que sigui un dels seus negoci de futur.

3.4 MISSIÓ

La nostra missió és ser un centre referent de la Nutrició a Andorra en la prevenció i el tractament de l'obesitat infantil.

Dins d'aquesta missió, també incloem aconseguir un reconeixement de la nostra empresa i una imatge de bon servei al client a través del bon tracte als nostres usuaris i clients.

3.5 OBJECTIUS

Alhora de redactar els objectius hem seguit la metodologia SMART, el que ens assegurarà que els nostres objectius siguin específics, mesurables, assolibles, realistes i limitat en el temps. Hem classificat els objectius en funció de quan els volem complir, contemplat des de el primer any amb l'inici de l'empresa fins al tercer any o més, amb propostes i idees de futur. Per tant, els objectius que hem establert són els següents:

Objectius per el primer any:

- Donar a conèixer el nostre negoci a partir de la visita a les 8 escoles d'Andorra per oferir-los la realització de xarrades i/o tallers i la supervisió del menú escolar.
- Donar-nos a conèixer a través d'anuncis a les xarxes socials de Facebook i Instagram
- Cobrir les despeses i els costos generats en el primer any.
- Aconseguir que almenys un 50% dels clients que realitzen la primera visita és fidelitzin.
- Aconseguir que els pacients de la consulta comprin els productes recomanats a la nostra botiga
- Adquirir que un 30 % dels clients de la botiga siguin externs a la nostra consulta.
- Crear l'aplicació mòbil de control i assessorament dels nostres clients.

Objectius per el segon any:

- Assolir que en el tancament del segon any el benefici satisfactori.
- Tenir un reconeixement de marca a través de l'aparició de la nostra consulta en els diaris Andorrans.
- Aconseguir un 5% de clients estrangers a través del servei "on-line"



Objectius per el tercer any o més:

- Aconseguir una col·laboració amb una consultoria psicològica de la mateixa societat per aconseguir la fidelització dels clients
- Elaborar almenys 1 taller al mes de cuina per els pares i els nens.
- Aconseguir haver creat un segell que garanteixi els que menús dels restaurants són equilibrats i saludables.



4. PRODUCTE I MERCAT

4.1 PRODUCTES: VISIÓ GENERAL

El servei que ofereix el nostre negoci és una atenció personalitzada en el camp de la nutrició especialitzat en l'obesitat infantil, tot i que s'atenen tot tipus de patologies.

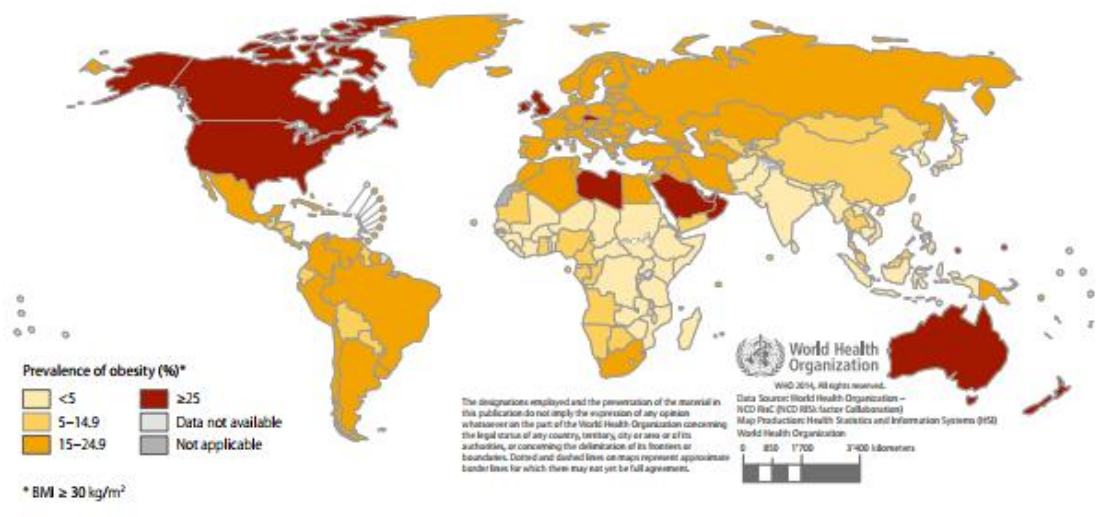
Així com, posar a disposició del client, tant de la consulta com extern, una botiga amb aliments de proximitat i saludables.

4.2 EL MERCAT POTENCIAL

4.2.1 ANÀLISIS SECUNDARI DE DADES

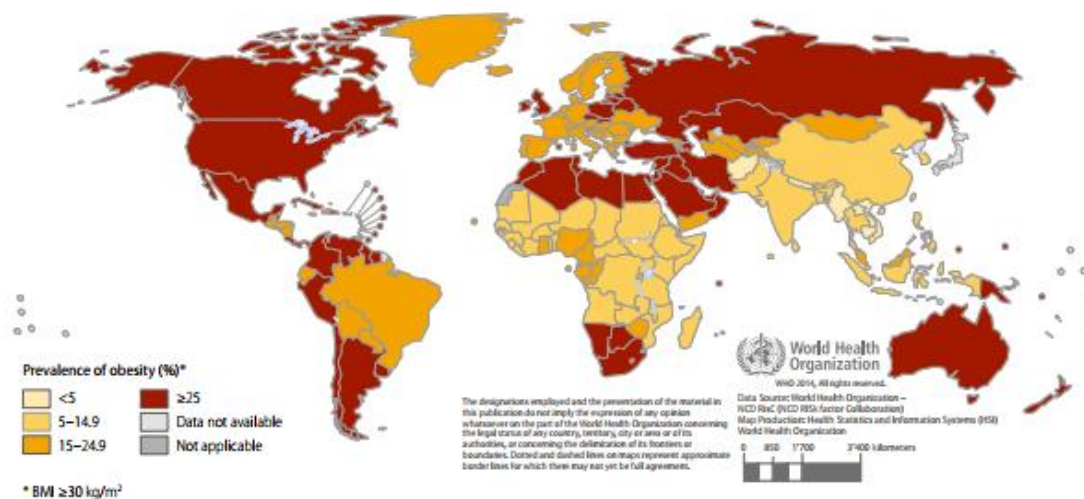
Es necessari fer una visió global per remarcar quina és la situació actual entorn de l'obesitat i cap a on anem. L'organització mundial de la salut (OMS) l'any 2016, va emetre una dades sorprenents sobre la quantitat de persones amb sobrepès i/o obesitat en tot el món. Més de 1900 milions d'adults tenien sobrepès i 650 milions eren obesos. Considerem sobrepès amb un IMC igual o superior a 25 i obesitat amb un IMC igual o superior a 30.

Cada vegada avancem cap a un món on la prevalença d'obesitat i sobrepès va incrementant i això pot alhora incrementar la mortalitat, ja que segons la OMS, 2,8 milions de persones moren a causa de l'obesitat i el sobrepès.



Il·lustració 1. Prevalença d'obesitat en homes majors de 18 anys a nivell mundial

La OMS va realitzar un mapa mundial que permet observar molt clarament, la prevalença d'obesitat en homes l'any 2014, era més elevada a la zona d'Amèrica del Nord, on hi ha un consum elevat d'aliments processats. En el cas d'Espanya, veiem que no és tant elevada respecte Estats Units, però la prevalença d'obesitat que hi havia és del 15-24.9%, que també són nivells alts. Hem de tenir en compte que aquestes dades són del 2014 i que si les estadístiques apuntaven a que les dades d'obesitat incrementarien, actualment aquest mapa tindria més predominança de vermell.



Il·lustració 2. Prevalença d'obesitat en dones majors de 18 anys a nivell mundial

En la il·lustració 2 es mostra el mateix mapa respecte la il·lustració 1, però en aquest cas es tracta de la prevalença en dones. Com es pot observar, els nivells al 2014 en general eren més elevats respecte els homes que hem esmentat anteriorment. En aquest cas hi ha una prevalença superior o igual a 25 % a tot Amèrica del Nord, alguna part d'Amèrica del Sud, zones d'Àfrica, Austràlia i una gran part de Rússia i països del voltant. Pel que fa Espanya hi havia els mateixos nivells de prevalença d'obesitat que els homes.

En el cas de l'obesitat infantil a nivell mundial també és preocupant, ja que segons l'OMS l'any 2016, 41 milions de nens menors de 5 anys tenien sobrepès. És una dada molt impactant i que els professionals de la salut hem d'intentar revertir en el marc que sigui possible. (OMS, 2017)

L'any 1998-2000 es va realitzar a Espanya un dels primers estudis sobre la obesitat infantil i juvenil anomenat enKid, un estudi primerenc i important que va destacar els inicis dels que ens trobem avui en dia. En aquest estudi es va agafar una mostra representativa de la població espanyola de 2 a 24 anys (n= 3.534).

En aquest cas, van considerar obesi tat i sobrepès amb valors de IMC iguals o superiors als valors del percentil 97 i 85, respectivament.

Edad (años)	Prevalencia		
	Sobrepeso* ≥ p85-< p97	Obesidad* ≥ p97	Sobrepeso y obesidad* ≥ p85
Total			
2-5	9,9 (6,8-13,0)	11,1 (7,9-14,3)	21,0 (16,8-25,2)
6-9	14,5 (11,1-17,9)	15,9 (12,4-19,4)	30,4 (26,0-34,8)
10-13	14,6 (11,7-17,5)	16,6 (13,5-19,7)	31,2 (27,3-35,1)
14-17	9,3 (7,1-11,5)	12,5 (10,0-15,0)	21,8 (18,7-24,9)
18-24	13,2 (11,5-14,9)	13,7 (11,9-15,5)	26,9 (24,6-29,2)
Total	12,4 (11,3-13,5)	13,9 (12,7-15,1)	26,3 (24,8-27,8)
Varones			
2-5	9,3 (5,2-13,4)	10,8 (6,4-15,2)	20,1 (14,4-25,8)
6-9	16,0 (11,0-21,0)	21,7 (16,1-27,3)	37,7 (31,1-44,3)
10-13	20,0 (15,3-24,7)	21,9 (17,0-26,8)	41,9 (36,1-47,7)
14-17	10,4 (7,1-13,7)	15,8 (11,9-19,7)	26,2 (21,5-30,9)
18-24	14,9 (12,0-17,8)	12,6 (9,9-15,3)	27,5 (23,9-31,1)
Total	14,3 (12,6-16,0)	15,6 (13,8-17,4)	29,9 (27,7-32,1)
Mujeres			
2-5	10,4 (5,9-14,9)	11,5 (6,8-16,2)	21,9 (15,8-28,0)
6-9	13,1 (8,5-17,7)	9,8 (5,8-13,8)	22,9 (17,2-28,6)
10-13	9,1 (5,7-12,5)	10,9 (7,2-14,6)	20,0 (15,3-24,7)
14-17	8,0 (5,1-10,9)	9,1 (6,0-12,2)	17,1 (13,1-21,1)
18-24	11,2 (9,2-13,4)	14,9 (12,5-17,3)	26,2 (23,3-29,1)
Total	10,5 (9,1-11,9)	12,0 (10,5-13,5)	22,5 (20,6-24,4)

Taula 1. Prevalença de sobrepès i obesi tat en la població infantil i juvenil Espanyola. Estudi Enkid (1998-2000)(Serra et al., 2003)

Els resultats que van obtenir, com es pot observar en la taula 1, varen ser una prevalença del 26,3% d'obesi tat i sobrepès, del qual només sobrepès un 12,4 %. Es va poder observar una diferència a nivell de sexe i és que l'obesi tat en nens va ser superior en dones, tenint un 15,6 % de prevalença els nois i un 12 % les noies.

Tant en nois com en noies, per edats, els infants amb una edat entre 6 i 13 anys són els que van donar valors més elevats d'obesi tat i sobrepès. Si ens fixem només amb el sobrepès els nois tenen majors valors de 10-13 anys i les noies de 6-9 i de 18-24, el que també ens marca una diferència a nivell de sexe. En el cas de l'obesi tat, els nois tenen valors superiors en els rang d'edat de 6-13 anys però en el cas de les noies és major en el rang de 18-24 anys.

En aquest estudi també van observar les diferents prevalences de sobrepès segons la província i diferents factors que podien afectar a patir o no obesi tat com pot ser el nivell socioeconòmic o el nivell d'estudis dels pares. En la taula 2 es pot veure que les zones geogràfiques, Canàries, Andalusia són les que tenen els valors més elevats a diferència del nord de la península, on els valors més inferiors. Pel que fa el nivell socioeconòmic, es va veure que com major era el nivell d'estudis menys prevalença d'obesi tat hi havia, en canvi, aquelles famílies amb un nivell socioeconòmic baix, els valors d'obesi tat eren superiors.

Un altre factor que també hi influeix és el nivell d'estudis dels pares, sí el nivell

Variable	Obesidad ≥ p97 (%)	Sobrepeso y obesidad* ≥ p85 (%)
Tamaño de la población de residencia (n.º de habitantes)		
< 10.000	13,7	26,2
10.000-50.000	14,7	25,8
50.000-350.000	13,5	27,8
> 350.000	13,5	25,1
χ^2 de tendencia	0,739	0,660
Región		
Centro	15,3	27,5
Nordeste	9,8	21,8
Norte	12,3	25,0
Sur	15,6	29,4
Levante	15,0	25,2
Canarias	18,0	32,8
χ^2	0,001	0,002
Nivel socioeconómico		
Bajo	15,1	28,1
Medio	13,5	24,5
Alto	12,0	24,5
χ^2 de tendencia	0,005	0,002
Nivel de instrucción de los padres		
Bajos los dos	15,6	29,1
Medios la madre/ bajos-medios el padre	14,1	25,8
Altos el padre/ bajos-medios la madre	10,9	22,5
Altos la madre	13,5	24,8
χ^2 de tendencia	0,148	0,020
Calidad del desayuno ^b		
Consumo de cereales y/o lácteos y/o fruta		
0	17,5	31,7
1	13,4	26,1
2	13,8	25,7
3	8,7	18,0
χ^2 de tendencia	0,065	0,006

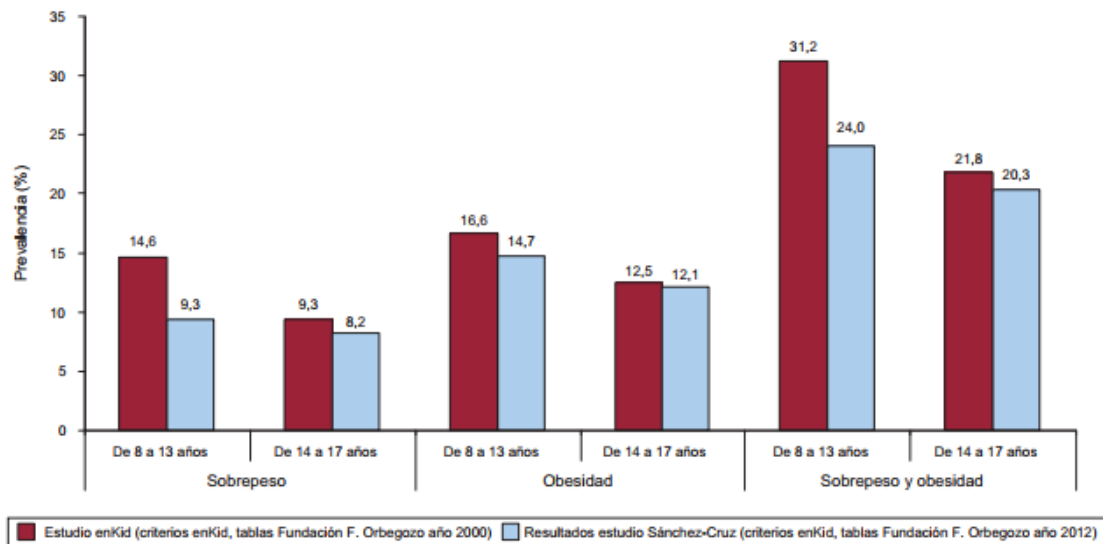
d'estudis és baix, el nivell de prevalença és de 15,6 %, que és superior respecte els pares que tenen nivell d'estudis alts, on el percentatge d'obesitat és de 10,9 %. En aquest apartat es va veure un fet curiós i és que en el cas de que el pare tingues uns estudis alts i la mare estudis mitjans, el percentatge de prevalença d'obesitat era de 10,9%, en canvi, quan les mares tenien un nivell d'estudis alts, el percentatge era de 13,5%, per tant és superior i això indica que les mares amb un nivell d'estudis alts, tenen més nens amb obesitat que les mares amb un nivell d'estudis mitjans.

I l'últim factor que es va estudiar va ser la qualitat del esmorzar, tenint en compte si aquests nens esmorzaven o no, si consumien fruita, làctics o cereals en el seu esmorzar i com a resultats van obtenir que els nens que no esmorzaven o que era la baixa qualitat tenien un percentatge d'obesitat superior respecte els que si que ho feien i era de bona qualitat.

Taula 2. Prevalença de sobrepès i obesitat en la població espanyola de 2-24 anys segons diferents variables. Estudi Enkid (1998-2000). (Serra et al., 2003)

Per tant, en aquest estudi ja es va iniciar la tendència al creixement de l'obesitat i sobrepès que tenim avui en dia i que cada vegada va incrementant. (Serra et al., 2003)

Més tard, l'any 2012, es va realitzar un altre estudi a Espanya per valorar quin havia sigut el progrés dels nivell d'obesitat, ja que està molt relacionat amb patologies cardiovasculars i es va voler estimar quina era la magnitud del problema a Espanya l'any 2012. Com a resultats van obtenir que l'obesitat i el sobrepès infantil seguia sent molt alta, a prop del 40% tot i que no havia incrementat de forma destacable des de els últims 12 anys.



Gràfic 1. Evolució del sobrepès i la obesitat en la població infantil i juvenil d'Espanya, anys 2000-2012

En el gràfic 1 és pot observar quina és l'evolució del sobrepès i obesitat comparant els resultats obtinguts en l'estudi enKid (Serra et al., 2003) i les dades obtingudes a partir d'aquest estudi realitzant l'any 2012. Es pot observar que en el cas de el sobrepès la prevalença ha disminuït més significativament en el grup de 8-13 anys, passant de un 14,6 % a un 9,3 %. En el grup de 14 a 17 anys la prevalença després de 12 anys segueix sent casi bé igual. Pel que fa l'obesitat no hi ha tanta diferència com en el cas del sobrepès, però si comparem amb els dos grups d'edat estudiats, en el grup de 8-13 anys ha disminuït més respecte en grup de 14 a 17 anys, passant de un 16,6 % a un 14,7 %. Per tant, si que en alguns casos ha disminuït la prevalença en aquests 12 anys, però els nivells segueixen sent elevats i s'ha de treballar perquè aquests siguin inferiors. (Sánchez, Jiménez, Fernández, & Sánchez, 2013)

A Catalunya, l'any 2014-2015 es va realitzar una enquesta de Salut per avaluar diferents factors que estan relacionats amb hàbits saludables. Referent a l'obesitat infantil (van considerar infantil des de els 0 fins als 18 anys) els resultats que varen obtenir van ser que un 33,2% dels nens tenien excés de pes i un 25,3% en nenes. En aquest cas, els resultats que es van obtenir de Catalunya si els comparem amb els resultats obtinguts en els estudis realitzats a Espanya, si ho comparem amb l'estudi que es va realitzar l'any 2012 que és el més recent, els resultats a Catalunya són majors que a Espanya.

		Grup d'edat (anys)							
		<6		6-9		10-17		Total (0-17)	
		%	IC 95%	%	IC 95%	%	IC 95%	%	IC 95%
Excés de pes (sobrepès i obesitat)	Nens	37,3%	(32,4-42,2)	37,5%	(32,2-42,8)	27,5%	(23,2-31,8)	33,2%	(30,4-36,0)
	Nenes	32,1%	(27,3-36,9)	28,8%	(23,8-33,8)	17,8%	(14,1-21,5)	25,3%	(22,7-27,9)
	Total	34,8%	(31,4-38,2)	33,3%	(29,7-36,9)	22,8%	(19,9-25,7)	29,4%	(27,5-31,3)
Sobrepès	Nens	15,1%	(11,5-18,7)	17,6%	(13,5-21,7)	19,9%	(16,0-23,8)	17,7%	(15,5-19,9)
	Nenes	13,8%	(10,2-17,4)	15,0%	(11,1-18,9)	16,2%	(12,6-19,8)	15,1%	(13,0-17,2)
	Total	14,5%	(12,0-17,0)	16,3%	(13,5-19,1)	18,1%	(15,5-20,7)	16,5%	(14,9-18,1)
Obesitat	Nens	22,2%	(18,0-26,4)	19,9%	(15,6-24,2)	7,6%	(5,0-10,2)	15,5%	(13,4-17,6)
	Nenes	18,3%	(14,3-22,3)	13,8%	(10,0-17,6)	1,6%	(0,4-2,8)	10,2%	(8,4-12,0)
	Total	20,3%	(17,4-23,2)	17,0%	(14,1-19,9)	4,7%	(3,2-6,2)	12,9%	(11,5-14,3)

Taula 3. Prevalença de l'excés de pes, sobrepès i obesitat en la població de menys de 18 anys, per grup d'edat i sexe a Catalunya. Font: (Magrinyà Rull et al., 2015)

Com es pot observar en la taula 3, hi ha major nombre de nens amb excés de pes entre el 6-9 anys a diferència de les noies, que n'hi ha més prevalença amb edats inferiors a 6 anys, en canvi, pel que fa el sobrepès, en els dos sexes hi ha major prevalença en el mateix rang d'edat, entre els 10 i els 17 anys, això podria ser pel fet de que és quan es produeixen els canvis fisiològics de l'etapa adolescent (Antona, Madrid, & Aláez, 2003). Per tant, els resultats obtinguts ens indiquen que les noies tenen un menor excés de pes respecte els nois i a mesura que tant els nens i les nenes van creixent, la prevalença d'obesitat va disminuint a diferència del sobrepès que a mesura que creixen aquest incrementa.

Alhora de realitzar aquesta enquesta respecte l'obesitat infantil, van considerar diferents factors que poden afectar a aquesta com els estudis dels pares i la seva classe social, per això, van voler observar quina relació hi havia entre aquest factor i l'obesitat infantil. Com es pot observar en la taula 4, tenint en compte que la classe I és una bona classe social i la classe III una més baixa classe social, tant en nens com en nenes es pot observar que la prevalença d'excés de pes incrementa a mesura que disminueix la classe (classe III), el que ens pot dir que una classe social més baixa afavoreix el increment de pes en els infants. Igual que els estudis universitaris de la mare, com més estudis té la mare, menys prevalença d'excés de pes hi ha, ja que les mares que han tingut més educació, poden transmetre més coneixements en els seus nens. (Magrinyà Rull et al., 2015)

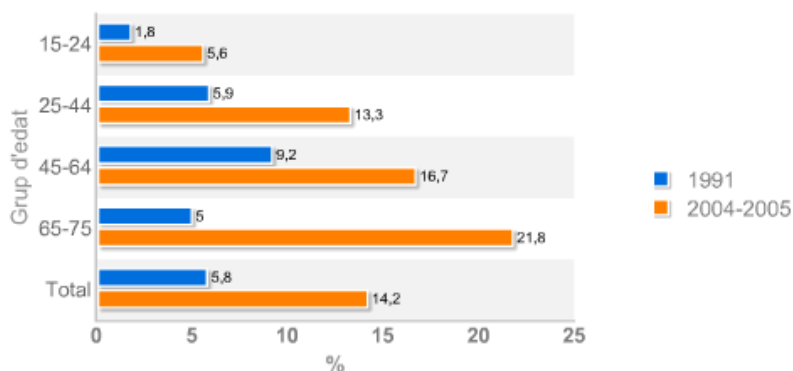
Classe social segons l'ocupació								
Excés de pes	Classe I		Classe II		Classe III		Total (6-12)	
	%	IC 95%	%	IC 95%	%	IC 95%	%	IC 95%
Nens	29,4%	(20,0-38,8)	35,5%	(25,4-45,6)	38,6%	(33,0-44,2)	35,8%	(31,5-40,1)
Nenes	16,9%	(9,6-24,2)	25,4%	(15,8-35,0)	32,2%	(26,8-37,6)	27,5%	(23,5-31,5)
Total	22,9%	(16,9-28,9)	30,8%	(23,8-37,8)	35,5%	(31,6-39,4)	31,8%	(28,8-34,8)

Nivell d'estudis de la mare								
	Universitaris		Secundaris		Primaris i sense		Total (6-12)	
	%	IC 95%	%	IC 95%	%	IC 95%	%	IC 95%
Nens	31,0%	(23,0-39,0)	37,6%	(32,0-43,2)	40,1%	(26,8-53,4)	35,8%	(31,5-40,1)
Nenes	14,5%	(8,6-20,4)	32,9%	(27,4-38,4)	35,6%	(22,6-48,6)	27,5%	(23,5-31,5)
Total	22,7%	(17,7-27,7)	35,4%	(31,1-39,7)	37,8%	(28,5-47,1)	31,8%	(28,8-34,8)

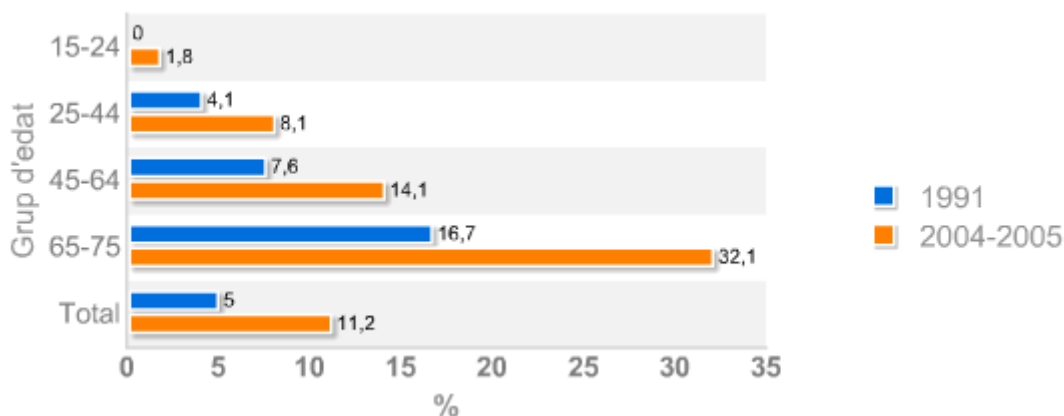
Taula 4. Prevalença de l'excés de pes en població de 6-12 anys, per classe social i sexe, i per nivell d'estudis de la mare i sexe.

En la població d'Andorra hi ha un total de 78.264 habitants (Departament d'Estadística, 2016c) el que fa que sigui una població petita respecte el seus veïns i això tant pot condicionar a que hi hagi més bona salut com menys, anem a veure-ho.

Centrant-nos al territori del Principat d'Andorra, les dades més actuals que disposa el ministeri de Salut sobre el sobrepès i obesitat d'Andorra són de l'any 2004, a través d'un estudi on es va avaluar l'estat nutricional dels ciutadans d'Andorra. Referent a l'obesitat, en aquest estudi varen veure hi havia una tendència en augment del índex de Massa corporal (IMC) en els diferents grups d'edat tant en homes com en dones de la població d'Andorra, tal i com es pot observar en la il·lustració 3 i 4. Si ens centrem en la població adulta, es pot observar creixement en totes les edats, destacant la franja de 65-75 anys, on l'any 2004 respecte el 1991, el percentatge de persones amb obesitat va incrementar dràsticament tant en homes com en dones. En el cas de la població més jove, les dades més representatives es mostren amb la franja d'edat de 15-24 anys, on també es pot observar un increment de l'obesitat. (Govern d'Andorra, 2004)



Gràfic 2. Prevalença d'obesitat d'Andorra en homes (1991 i 2004-2005) Font: (Govern d'Andorra, 2004)



Gràfic 3. Prevalença d'obesitat a Andorra en dones (1991 i 2004-2005) Font: (Govern d'Andorra, 2004)

Des de el SAAS (Servei d'assistència sanitària d'Andorra) i el Servei de Salut escolar, durant els cursos 2012-2013 i 2013-2014 es van recollir dades a nivell escolar sobre el sobrepès i/o obesitat per sexe i curs. Com a resultat van obtenir que els nens durant el curs 2012-2013 el percentatge de sobrepès o obesitat respecte maternal (4-5 anys), primer de primària (6-7 anys) i sisè de primària (11-12 anys), va ser major en el grup de sisè de primària amb un 17,6 %, com es pot observar en la taula 5, es bastant més elevat que la resta de percentatges dels altres cursos. En el cas del curs 2013-2014, el grup amb el nivell més elevat també va ser sisè de primària amb un 14%.

Nens

	Maternal mitjans 4-5 anys	Primer primària 6-7 anys	Sisè primària 11-12 anys	Total
Curs 2012-2013	8,1	9,1	17,6	11,7
Curs 2013-2014	8,6	10	14	10,9

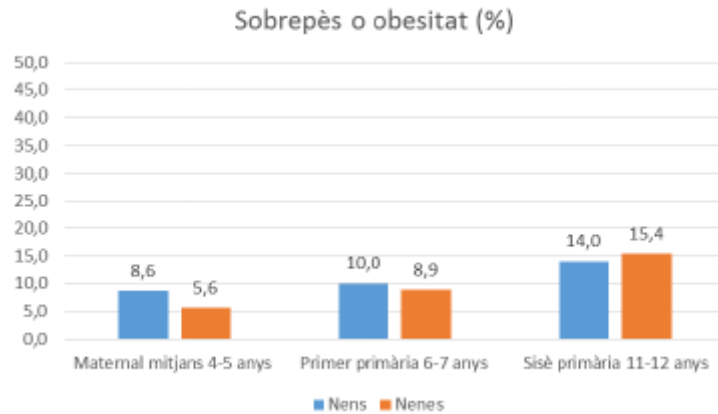
Taula 5. Percentatge de sobrepès o obesitat en nens. (Institut d'estudis Andorrans, 2017)

En el cas de les nenes, en els dos cursos, el grup amb major prevalença també es sisè de primària, amb un percentatge menor que els nois, amb un 13,6 % i un 15,4 %, en el curs 2012-2013 i 2013-2014 respectivament, sent menor que els nois en el primer curs estudiat i major en el segon cas estudiat.

Nenes

	Maternal mitjans 4-5 anys	Primer primària 6-7 anys	Sisè primària 11-12 anys	Total
Curs 2012-2013	6,9	8,7	13,6	9,7
Curs 2013-2014	5,6	8,9	15,4	9,9

Taula 6. Percentatge de sobrepès o obesitat en nenes. (Institut d'estudis Andorrans, 2017)



Gràfic 4. Representació de la prevalença d'obesitat o sobrepès a Andorra en els cursos 2012-2014. (Institut d'estudis Andorrans, 2017)

Tal i com es pot veure representat en la il·lustració 6, els nois tenen major prevalença d'obesitat en els cursos més inicials com maternal i primer de primària a diferència de les noies que tenen un percentatge més elevat a sisè de primària. (Institut d'estudis Andorrans, 2017)

Antigament, l'obesitat era una patologia comuna en les persones riques, ja que eren els que tenien més accés als aliments, però actualment, aquesta patologia afecta a totes les classes socials, des de els pobres fins als més rics. Els rics, ja que segueixen tenint accés a més aliments però aquest són d'una elevada densitat energètica però de baixa qualitat nutricional i els pobres perquè els aliments més econòmics solen ser aliments superflus i ultraprocessats amb baixa qualitat nutricional.

És per això, que és important aturar l'obesitat infantil, tractar-la i prevenir-la, ja que si no ho fem, aquests infants poden acabar sent adults amb obesitat i les malalties conseqüents d'aquesta. Hem de tenir en compte que una persona obesa o amb sobrepès, té més risc de patir malalties metabòliques com hipertensió, diabetis tipus II, hipercolesterolèmia... (Alegría, Castellano, & Alegría, 2008) i totes aquestes patologies incrementen el risc de morir a les persones que les pateixen. Així com, també estarà disminuït la seva qualitat de vida, sobretot quan parlem d'obesitat infantil, ja que el fet de patir obesitat durant la infantesa pot afectar al seu desenvolupament psicològic, ja que pot ser discriminat o tractat diferent i això pot afectar a la seva salut psicològica, també es desenvoluparan abans que la resta (OBE) i totes aquestes patologies incrementen el risc de morir a les persones que les pateixen. Així com, també estarà disminuït la seva qualitat de vida, sobretot quan parlem d'obesitat infantil, ja que el fet de patir obesitat durant la infantesa pot afectar al

seu desenvolupament psicològic, ja que pot ser discriminat o tractat diferent i això pot afectar a la seva salut psicològica, també es desenvoluparan abans que la resta d'infants, provocant canvis en el seu cos pot ser que també els hi provoqui diferències de tracte personal. (Chueca, Azcona, & Oyarzábal, 2002)

Un altre factor a tenir en compte, és que duran la infantesa i l'adolescència és quan es consoliden els hàbits alimentaris, la pràctica d'exercici físic... i per tant, en nens que pateixin obesitats aquest procés estarà alterat i pot afectar en la seva salut en el futur.

En nostre centre a part de tenir un centre físic també té una part on-line, és per això que també es convenient que analitzem el increment de l'ús del internet en el món de la salut.

En una revista anomenada Tic Salut de la Generalitat de Catalunya, es va publicar un anàlisi de perquè en el món de la salut hi ha hagut aquest increment amb les TIC (Tecnologies de la informació i de la comunicació) realitzat per la companyia Ericsson. El fet de que la tecnologia cada vegada sigui més freqüent, té els seus beneficis però també els seus perjudicis.

Com a beneficis, les tecnologies permeten que el consumidor sigui coneixedor de les seves dades mèdiques com anàlisis, historials... des de casa o on vulguin, descentralitzant la informació on abans era exclusiva a nivell hospitalari. Això també permet tant a nivell d'usuari com d'hospital, tenir de manera ràpida i fàcil l'accessibilitat a aquests documents, tenint una major organització.

També permet que l'assistència sanitària sigui immediata, ja que una de les frustracions dels pacients és el temps d'espera i el fet de poder oferir un servei on-line, afavoreix al pacient, reduint a 0 el seu temps d'espera ja que s'atendrà a l'hora concreta consensuada anteriorment.

El fet d'oferir un servei on-line, també permet arribar a molta més gent que físicament, ja que pots oferir un servei a persones d'altres països o regions sense cap dificultat. Beneficiant per exemple, a aquelles persones que volen els teus serveis o a aquelles que per motius de salut no poden accedir a la teva consulta però ells mateixos o amb ajuda d'algú poden realitzar una consulta on-line i això facilita el procés al pacient.

Com a perjudicis, en tot el camp de la salut, és important que hi hagi una interacció humana per tal de poder entendre o captar més bé que és el que li passa al pacient i poder-li oferir una solució. En el cas de les consultes on-line, si es fa servir un mètode amb videotrucada si que pots observar a la persona i per tant, seria el més similar a una consulta física però si es fa mitjançant correus, aquest contacte humà es perd totalment i la capacitat d'interacció amb pacient desapareix, el que pot dificultar la personalització del tractament i també l'efectivitat d'aquest.

Alhora, és important que al oferir un servei on-line i digitalitzar les dades, aquestes s'han d'emmagatzemar en una ubicació central segura, ja que aquests documents contenen dades privades i intransferibles. (TicSalut. Generalitat de Catalunya, 2017)

Alhora, creiem que la facilitat de difondre informació que descrivíem positivament en els paràgrafs anteriors, també pot representar un inconvenient, ja que gràcies a internet qualsevol persona pot difondre informació sense ser un professional acreditat ni amb formació, podent perjudicar la salut de les persones que siguin enganyades per aquest.

4.2.2 ANÀLISI PRIMARI DE DADES

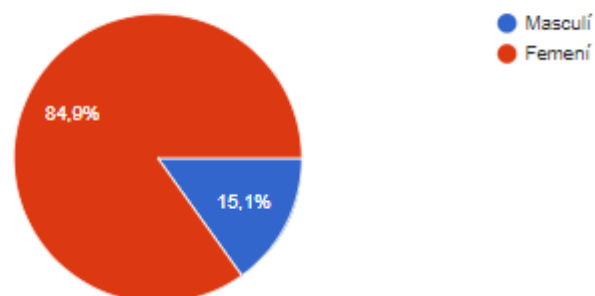
Per tal d'analitzar el nostre mercat d'una manera més profunda i directa, hem creat una enquesta per poder realitzar un anàlisi de dades primari. Com que no disposem de dades molt actualitzades sobre l'obesitat, creiem que una bona manera de conèixer més a fons l'entorn on ens hi centrem. Les enquestes les faríem on-line utilitzant els formularis de Google i seran anònimes, per diferència les respostes ho farem a través de l'edat i el sexe, ja que en aquests dos casos, si que creiem que les respostes poden ser diferents en funció de l'edat de les persones i òbviament del sexe. Les preguntes que hem realitzat són les següents:

- 1) Li preocupa la seva alimentació?
 - a. Sí i segueixo una dieta estricta
 - b. Sí, intento consumir aliments saludables i em fixo en la seva procedència i composició
 - c. Sí, però no faig una dieta tant saludable com m'agradaria
 - d. No em preocupa
- 2) Faria ús d'un nou servei de consultoria dietètica?
 - a. Sí
 - b. No

- 3) Creu que vostè o algú del seu voltant estaria interessat en que aquesta consultoria estigues especialitzada en obesitat infantil?
- a. Sí
 - b. No
- 4) Creu que pot ser interessant que la consultoria es pogués fer online?
- a. Sí, en faria ús
 - b. Sí, però no en faria ús
 - c. No
- 5) Quin preu estaria disposat a pagar?
- a. 40 -50 €
 - b. 51-60 €
 - c. 61-70 €
 - d. Més de 70 €
- 6) Faria ús d'una botiga amb productes ecològics i de proximitat?
- a. Sí
 - b. No
- 7) Creus que una bona alimentació està relacionada amb un bon estat de salut?
- a. Si, crec que l'alimentació condiciona el meu estat de salut
 - b. Crec que hi pot influir però no es fonamental
 - c. No, no hi ha cap relació

Sexe

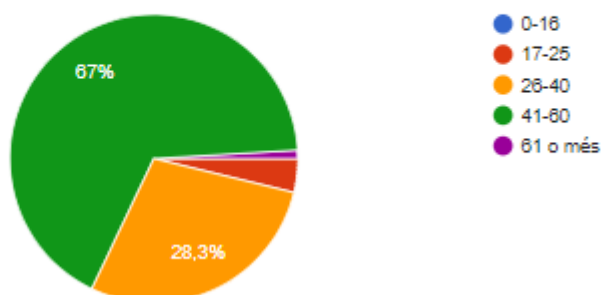
106 respostes



Gràfic 5. Resultats obtinguts a l'enquesta sobre el sexe dels participants

Edat

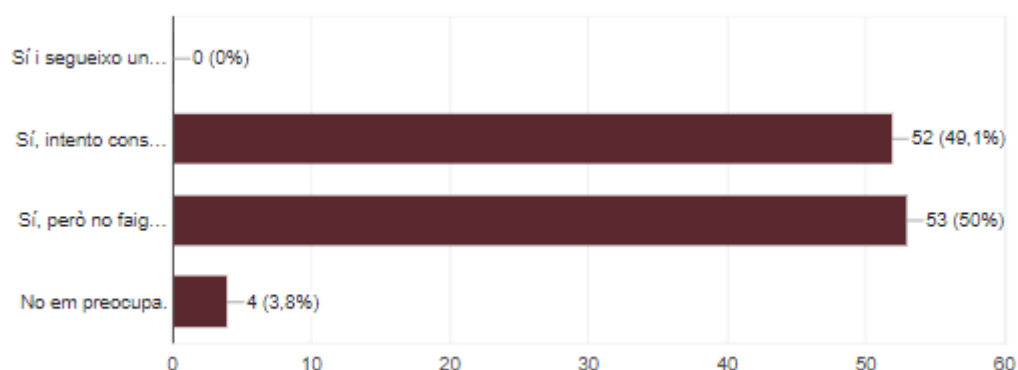
106 respostes



Gràfic 6. Resultats de les diferents franges d'edat que van participar en l'enquesta

De les 106 respostes obtingudes un 84,9% van ser dones i la resta homes, com es pot observar hi ha hagut molta més participació femenina que masculina. A nivell d'edats, el rang més participatiu ha estat entre 41-60 anys amb un 67 %, després de 26-40 anys amb un 28,3% i la resta de grups d'edats estan representats amb menys participants.

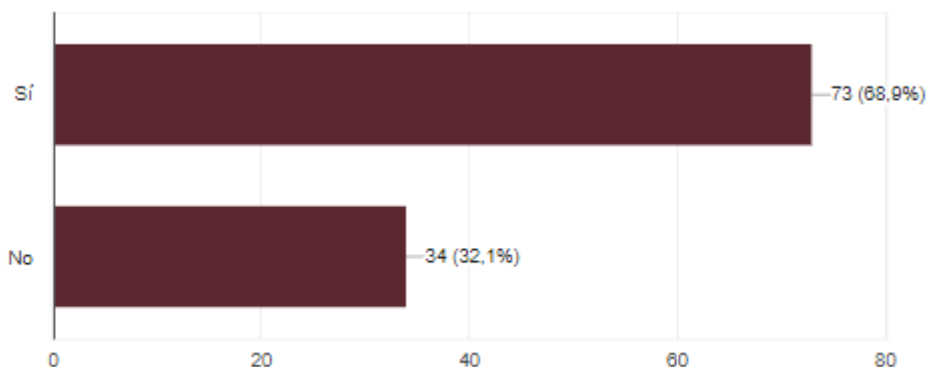
Li preocupa la seva alimentació?



Gràfic 7. Resultats de la pregunta " Li preocupa la seva alimentació?"

De manera general, si que podem dir que a les persones enquestades els hi preocupa la salut, un 49,1% intenta consumir aliments saludables i de proximitat i l'altre 50% tot i que els hi preocupi l'alimentació, no segueixen una dieta tant saludable com els hi agradaria. Només una petita part de la mostra, un 4% esmenta que no li preocupa l'alimentació

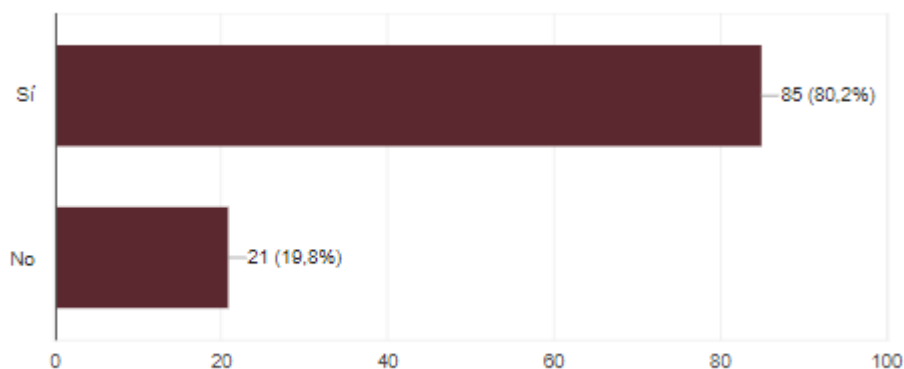
Faria ús d'un nou servei de consultoria dietètica?



Gràfic 8. Resultats obtinguts en l'enquesta de la pregunta " Faria ús d'un nou servei de consultoria dietètica?"

En base les respostes obtingudes en aquesta pregunta, un 68,9 % de les persones sí que estaria interessada i en faria ús d'un nou servei de consultoria dietètica, per tant, això dona futur a la nostra empresa.

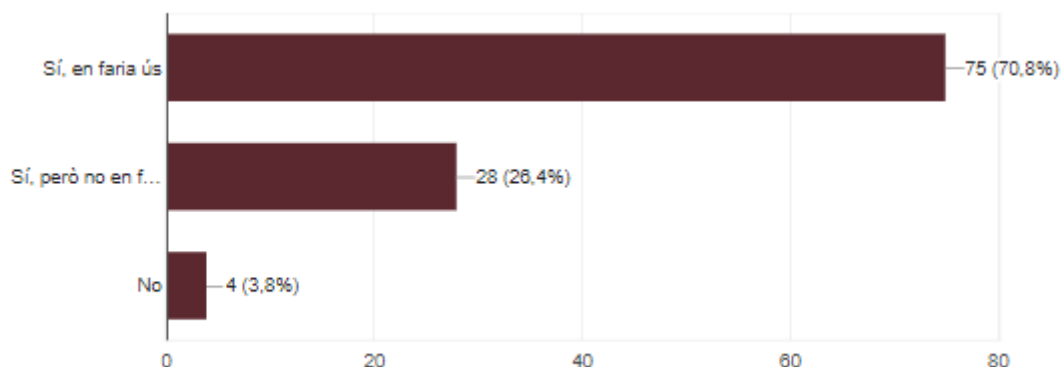
Creus que vostè o algú del seu voltant estaria interessat en que aquesta consultoria estigués especialitzada en obesitat infantil?



Gràfic 9. Resultats obtinguts en l'enquesta de la pregunta " Creus que vostè o algú del seu voltant estaria interessat en que aquesta consultoria estigués especialitzada en obesitat infantil?"

Interpretant el resultat d'aquesta pregunta, extraiem la conclusió que l'obesitat infantil és una preocupació bastant generalitzada i que per tant, almenys a partir d'aquest primer anàlisi superficial podem tenir una demanda important d'aquest servei i que especialitzar la nostra consulta en aquest àmbit és factible i segurament rentable.

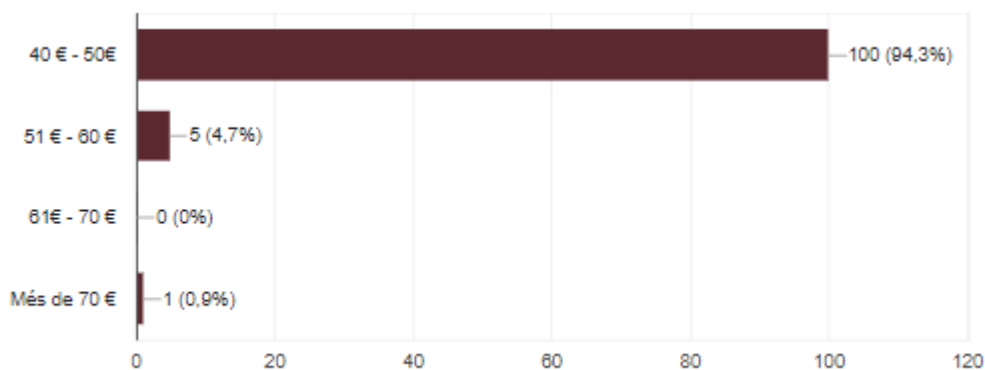
Creus que pot ser interessant que la consultoria es pogués fer online?



Gràfic 10. Resultats obtinguts en l'enquesta de la pregunta " Creus que pot ser interessant que la consultoria es pogués fer online?"

Aquesta pregunta la vam creure molt adient ja que avui en dia el nombre de consultes online esta creixent i cada vegada en fan més ús. A Andorra actualment, no hi ha cap centre que ofereixi aquest servei i per això ho vam voler investigar i els resultats obtinguts van ser força positius amb un 70,8 % si que en faria ús, altres consideren que tot i que els hi sembla interessant per altres persones, elles mateixes no en farien ús, en aquest cas hi ha un 26, 4 %. Per tant, la majoria si que creu que seria interessant poder oferir el servei online.

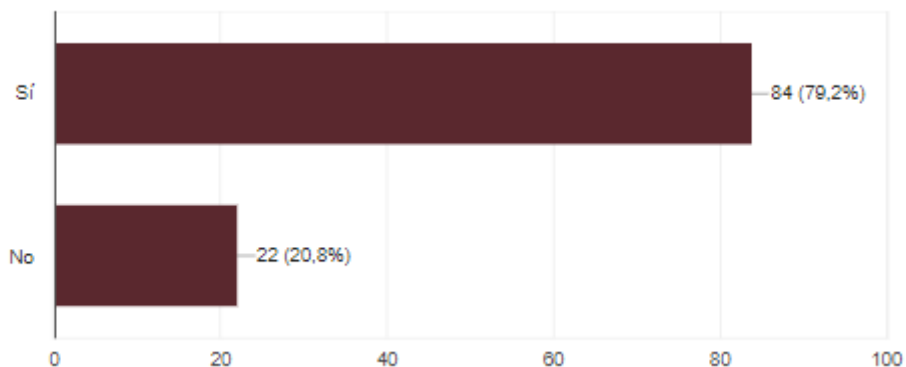
Quin preu estaria disposat a pagar per una visita?



Gràfic 11. Resultats obtinguts en l'enquesta de la pregunta " Quin preu estaria disposat a pagar per una visita? "

En aquest cas, queda molt visible quin és el preu que la gent estaria disposat a pagar per una consulta, de 40-50 €, només un 4,7 % estaria disposat a pagar entre 51-60 € i només una persona més de 70 €

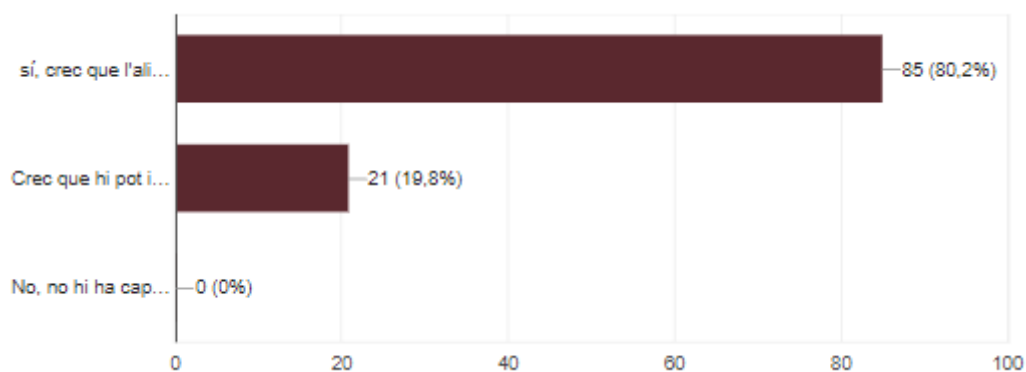
Faria ús d'una botiga amb productes ecològics i de proximitat?



Gràfic 12. Resultats obtinguts en l'enquesta de la pregunta " Faria ús d'una botiga amb productes ecològics i de proximitat?"

El resultat d'aquesta pregunta ens proporciona una informació molt rellevant, ja que ens confirma la nostra hipòtesi que instal·lar una botiga amb aquest tipus de productes al mateix recinte de la consulta podria tenir èxit. És un producte amb demanda pròpia i si a més l'oferim a la nostra consulta donem a conèixer la botiga de manera que puguem atreure nous clients i fidelitzar-los perquè en siguin usuaris encara que no vinguin a la consulta.

Creus que una bona alimentació està relacionada amb un bon estat de salut?



Gràfic 13. Resultats obtinguts en l'enquesta de la pregunta " Creus que una bona alimentació està relacionada amb un bon estat de salut?"

Majoritàriament els enquestats si que creuen que l'alimentació condiciona el seu estat de salut i un 19,8 % creu que hi pot influir però que no ho és tot, per tant, això ens mostra la importància que la gent li dona a l'alimentació i generalment aquesta es alta.

4.3 EL CLIENT

El nostres usuaris i/o clients el volem dividir en tres nivells de prioritat:

1) Pares i mares de nens que pateixin obesitat infantil: Ens volem referir en aquest grup perquè els nens encara no tenen capacitat de decisió i per això ens hem d'enfocar als pares que seran els responsables de preocupar-se per la salut del seu fill i alhora de que hi hagi un bon seguiment del tractament dietètic.

2) Pacients amb patologies, com hem esmentat anteriorment també tractarem persones que pateixin altres patologies diferents a la obesitat infantil, per tant, en aquest grup incloem tant nens com adults. És important acotar aquest nivell perquè actualment, hi ha un increment de persones afectades per intoleràncies alimentaries, problema amb la conducta alimentaria o la presència de patologies que requereixen una adaptació de la dieta adequada per millorar el seu estat de salut i reduir el efectes adversos que poden sorgir si aquests no es tracten.

3) Persones sense patologies interessades en la modificació dels hàbits alimentaris, ja que creiem que no només les persones amb patologies poden acudir a la consulta, sinó que pot haver-hi clients que interessats en modificar el seu estat de salut, mitjançant la modificació dels seus hàbits alimentaris a través de diferents estratègies dietètiques. Aquest nivell va enfocat en gran part als sectors de mercat també en auge que són els esportistes i persones que necessiten ajuda per tenir una pauta alimentaria saludable, a través d'una bona planificació alimentaria que segueixi els patrons d'una dieta cardiosaludable.



4.4 TARGETS

El nostre target, són principalment adults amb un poder adquisitiu mitjà- alt, ja que les consultes del dietista- nutricionista actualment no estan cobertes per la CASS (Caixa Andorrana de la Seguretat Social) i això dificulta que el nostre servei pugui ser accessible per tothom. Creiem que un altre factor important, alhora de determinar el nostre target és el nivell d'estudis dels pares, ja que hi ha estudis que demostren una relació directa entre els nivell d'estudis dels pares i la consciència de la importància de seguir una alimentació saludable. Per exemple, un estudi realitzant a Londres l'any 2015 va observar que com més baix era el nivell educatiu de la mare, els infants consumien més aliments ensucrats, per tant, s'estableix una relació on a més nivells d'estudis, menys consum d'aliments ensucrats i per tant, hàbits alimentaris més saludables. (Nanjappa, Hector, & Marcenes, 2015)



Classifiquem els nostres targets més específics en:

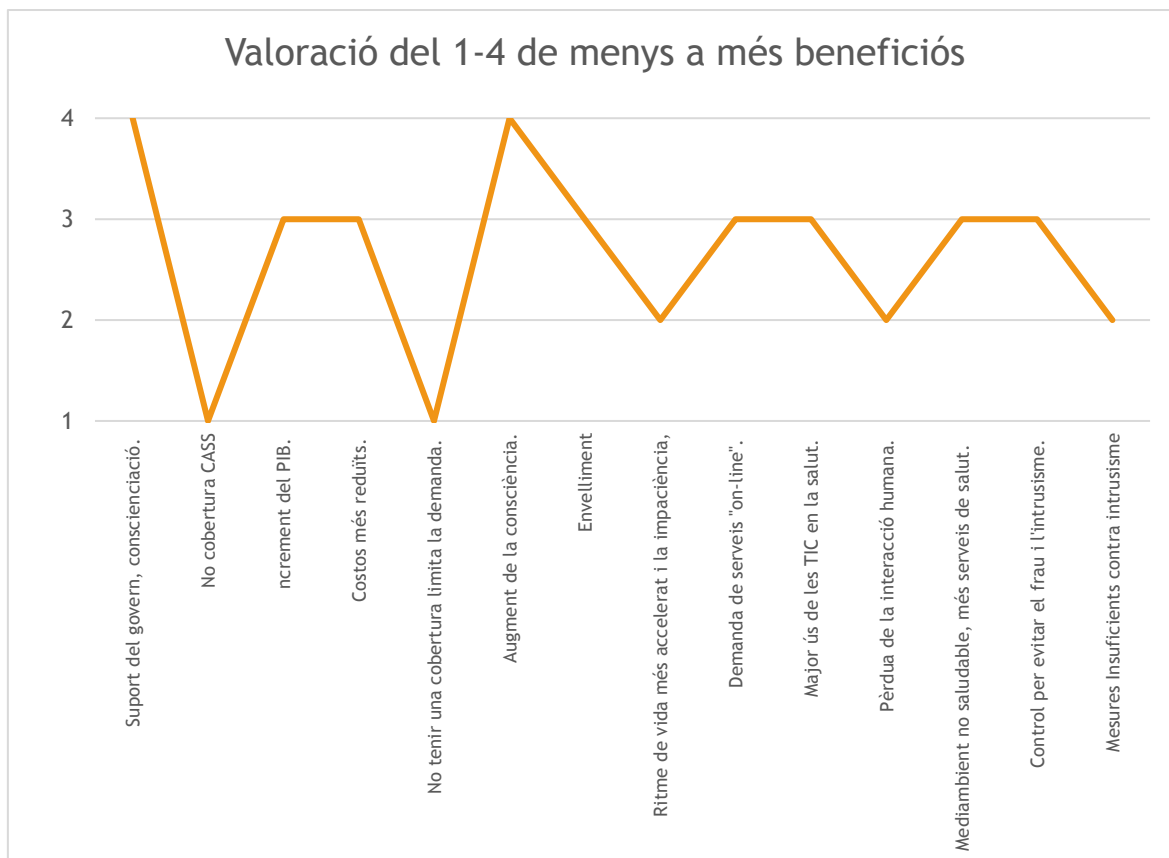
- Pares de nens amb obesitat i/o sobrepès amb un poder adquisitiu mitjà alt, els quals la feina els hi ocupa molt temps i no en disposen per cuidar-se de l'alimentació dels seus fills. Alhora també fan un consum excessiu de menjar processat i precuinats.
- Persones que pateixin patologies com diabetis, hipertensió, dislipèmies, alteracions renals, hepàtiques... i que per tant, afecten a la seva alimentació i requereix un control i una supervisió de la seva pauta alimentaria per controlar la seva malaltia o pal·liar-ne els seus efectes. Engloba individus de totes les edats.

- Executius i personal d'oficina de nivell mitjà-alt, als qui el treball els hi ocupa molt temps i els força a tenir un estil de vida sedentari. Aquests requeriran de tècniques i estratègies que els hi facilitin la preparació dels seus menús, de forma que puguin combinar l'elaboració d'aquests i el seu treball. Alhora també se'ls ajuda a tenir un estil de vida més actiu.
- Esportistes de totes les edats que requereixin una pauta dietètica per millorar i/o mantenir el seu estat físic i aconseguir una millor eficàcia del seu rendiment esportiu.
- Joves i adults que requereixin ajuda per regular el seu pes, ja sigui, per incrementar-lo o disminuir-lo, així com l'adquisició d'hàbits alimentaris saludables.
- Població juvenil entre 12-20 anys que pateixen trastorns de la conducta alimentaria com anorèxia i/o bulímia.
- Públic jove-adult (18-50) que mostra predilecció per fer ús de serveis que s'ofereixen via internet.
- Dones amb situacions especials com l'embaràs i la menopausa.

4.5 ANÀLISIS PESTEL

Abans de iniciar qualsevol projecte, és necessari observar i determinar els factors que envolten i condicionen la nostra activitat. L'anàlisi PESTEL, ens permetrà analitzar les característiques de l'entorn de la nostra empresa i valorar el efectes positius i negatius que ens poden suposar. Analitzarem l'entorn Polític, Econòmic, Social, Tecnològic, Ecològic i Legal.

P olític 	<ul style="list-style-type: none">✓ Suport per part del govern, campanyes de conscienciació.✗ La CASS no cobreix el servei de dietètica i nutrició.
E conòmic 	<ul style="list-style-type: none">✓ Increment del PIB.✓ El fet de tenir consulta telemàtica ens permet suportar uns costos més reduïts.✗ El fet de no tenir una cobertura per part de la seguretat social, limita la demanda del nostre servei.
S ocial 	<ul style="list-style-type: none">✓ Augment de la consciència col·lectiva per una bona salut.✓ Increment demogràfic en l'interval de edat més avançada.✗ Ritme de vida més accelerat i la impaciència, provoquen que la gent inverteix menys temps en l'elaboració dels àpats
T ecnològic 	<ul style="list-style-type: none">✓ Increment de la demanda de serveis "on-line".✓ Major ús de les TIC en els serveis de l'àmbit de la salut.✗ Pèrdua de la interacció humana.
E cològic 	<ul style="list-style-type: none">✓ Entorn mediambiental no saludable, això comporta la necessitat de més serveis relacionats amb la salut.
L egal 	<ul style="list-style-type: none">✓ Control per part del Govern evitar el frau i l'intrusisme.✗ Les mesures que aplica govern per el control de l'intrusisme no són suficients.



Gràfic 14. Valoració PESTEL

El l'anterior gràfic, podem veure la representació de els punts favorables i els desfavorables que hem extret a partir de l'anàlisi PESTEL. Per representar-los, els hem valorat del 1 al 4, considerant 1 la més perjudicial o desfavorable al funcionament del nostre negoci i 4 per a les més beneficioses.

Malgrat que el nombre de puntuacions favorables és superior al de les perjudicials, no són poques les que no ens són positives i per tant caldrà incidir en aquestes tal com comentem en el següent apartat "Claus de futur".

4.5.1 Polític

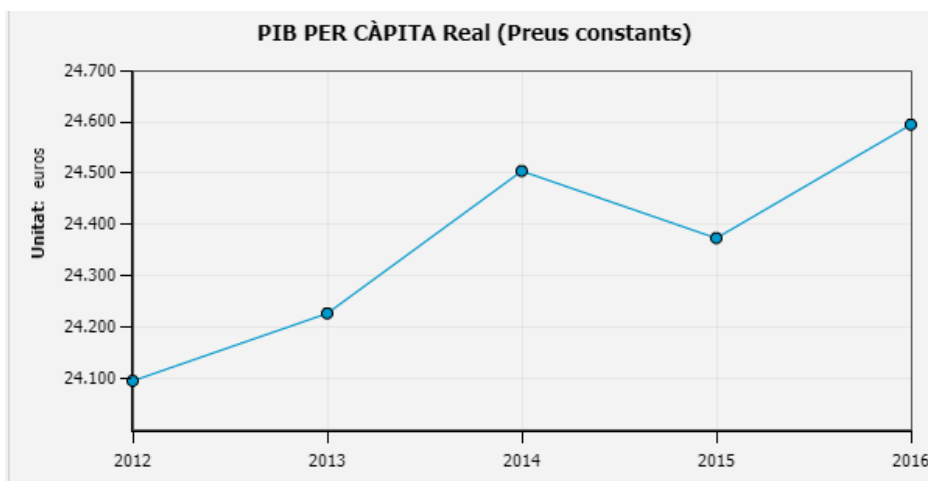
Davant l'increment de l'obesitat, el sobrepès i el sedentarisme en la població, el Govern d'Andorra té en marxa una campanya per incentivar una alimentació més saludable i promoure l'activitat física. Ho fan mitjançant campanyes d'informació on es reparteixen en espais públics, tríptics informatius amb consells saludables i diverses conferències arreu del país. Així com diferents programes d'actuació com el programa NEREU, un programa de prevenció i de tractament del sobrepès, de l'obesitat i del sedentarisme infantil que es va començar a implantar l'any 2015. L'objectiu d'aquest programa es produir i/o mantenir un canvi d'hàbits d'activitat física i d'alimentació

saludable en nens i nenes amb sedentarisme, sobrepès o obesitat i les seves famílies. (Govern d'Andorra, 2015)

D'altra banda, les consultes al dietista-nutricionista, no estan cobertes per la CASS (Caixa Andorrana de la Seguretat Social) de manera que aquesta condició dificulta l'accés al nostre servei. En un futur, seria convenient que el col·legi de Dietistes Nutricionistes fes pressió a aquesta entitat per poder cobrir aquest servei.

4.5.2 Econòmic

El nostre producte i servei, es pot considerar de luxe ja que no és una necessitat primària, sinó que les persones que es preocupen per millorar la seva salut i la qualitat dels productes consumits, acostumen a ser les que ja tenen els mínims de benestar coberts. Tal i com es pot observar en el gràfic 15, l'evolució del PIB Real a Andorra, podem veure que malgrat una davallada el 2015, la tendència és creixent. Atenent a la primera consideració, creiem que aquest augment del PIB real, pot beneficiar molt positivament al nostre negoci ja que les famílies, disposen de més renda disponible per dedicar a nous serveis i productes. (Departament d'Estadística, 2016a)



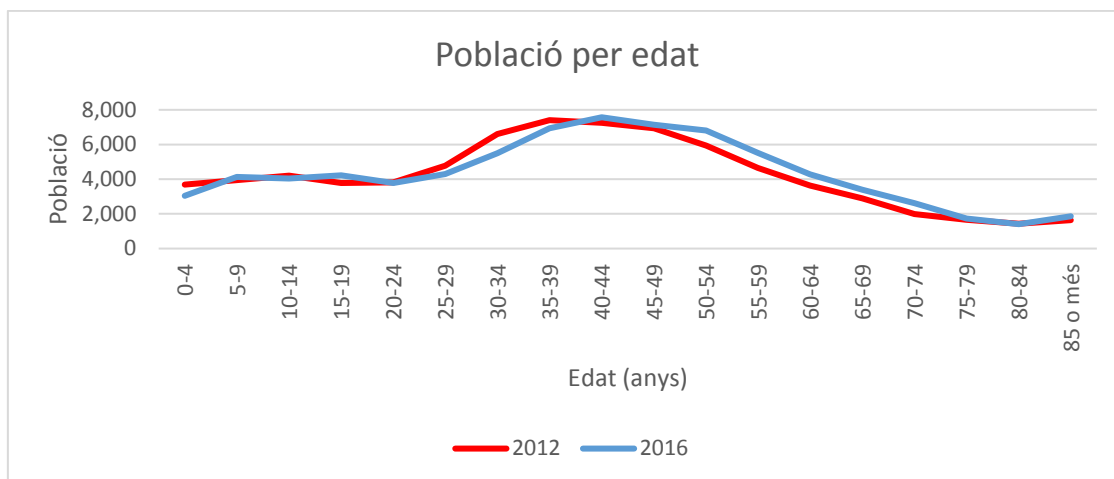
Gràfic 15. PIB Real per càpita d'Andorra

Per la part que oferim "on-line", els costos que suportem són menors i per tant, ens permetran obtenir una major competitivitat amb preus més baixos o millor servei.

Per altra banda, el fet que el nostre servei no estigui cobert per la CASS, fa que el nostre client hagi de assumir el cost íntegre del nostre servei i per tant, en obstaculitza el consum del nostre servei.

4.5.3 Social

En els darrers anys, la salut va guanyant importància entre les preocupacions que tenen les persones. Dins de l'àmbit de la salut, l'alimentació ha anat guanyant pes, passant a ser considerada un dels principals elements que condicionen l'estat de salut. Això afavoreix que el nostre projecte sigui exitós ja que la demanda d'aquest és creixent.



Gràfic 16 Representació de la població Andorrana per edats. (Departament d'Estadística, 2016b)

Demogràficament, com podem veure en el gràfic 16 la població cada cop és més envellida. Malgrat no ser la nostra especialitat, també hem de contemplar els individus adults i d'edat avançada com a clients potencials per al nostre negoci ja que a major edat, incrementa el risc de que empitjori la nostra salut. (Departament d'Estadística, 2016b)

Actualment, l'estil de vida de la societat occidental ha canviat i estem immersos en un ritme molt més accelerat, acostumats a obtenir les coses al moment i amb el mínim esforç. Aquesta nova condició perjudica l'alimentació sana de la gent ja que dediquen menys temps a l'elaboració dels àpats i fàcilment cauen en la temptació de consumir precuinats. (Nunes, 2007)

4.5.4 Tecnològic

La incorporació de la tecnologia en la vida quotidiana de les persones, ha transformat tots els sectors de l'economia. Un dels principals canvis, és la necessitat real de ser presents a la xarxa així com d'operar a través d'ella. Qualsevol empresa que vulgui abastir el màxim ventall de clients, ha de oferir els seus productes i serveis a través d'internet, per això creiem que la nostra presència a la xarxa és ineludible.

En el camp de la salut, cada cop és més freqüent l'ús de les TIC, facilitant l'emmagatzematge de dades, l'organització, l'agilitat dels processos i comunicacions... Alhora, aquest nou funcionament afecta a la qualitat del servei, ja que la interacció entre l'usuari i el professional és menor i menys directa, la qual cosa dificulta l'empatia i el reconeixement del pacient i com a conseqüència, un diagnòstic i tractament menys acurat, amb la possibilitat que siguin menys eficaç.

4.5.5 Ecològic o ambiental

L'augment de substàncies tòxiques en el nostre entorn, ens ha portat a una societat que s'ha de preocupar molt més per la seva salut, ja que aquests tòxics poden perjudicar l'estat de salut de les persones fent-les més vulnerables a malalties o empitjorant-les. Per això, la demanda de serveis nutricionals per prevenir o disminuir els efectes de aquestes malalties creix cada dia.

4.5.6 Legal

La nutrició, al ser un servei del camp de la salut, compta amb l'obligatorietat de col·legiar-se per poder-la exercir. Segons la Llei 22/2014 , del 16 d'octubre, que adjuntem en l'annex 1, de creació del Col·legi Oficial de Dietistes Nutricionistes d'Andorra publicada en el Bolletí Oficial del Principat d'Andorra (BOPA), *"Un dels objectius de l'organització col·legial és la regulació i l'ordenació de l'exercici de l'activitat professional relacionada amb la dietètica i la nutrició en qualsevol de les seves modalitats, i també la salvaguarda i l'observança dels seus principis ètics, deontològics i jurídics. Amb aquest objectiu, disposa de competències per elaborar i vigilar el compliment de la professió, amb subjecció a les lleis, i vetlla per la protecció de la salut de les persones i el respecte dels principis ètics i deontològics. "*

Altrament, al ser un servei sanitari que tracta amb dades personals dels nostres clients, també hem de acatar la Llei 15/2003, del 18 de desembre, que adjuntem en l'annex 2, qualificada de protecció de dades personals i que afecta a totes les dades que fan referència a persones físiques. Aquesta té com objectiu protegir la intimitat i la privadesa personal i familiar.

L'impost que gravarà el consum de la nostra activitat, serà l'IGI (Impost General Indirecte) al tipus general del 4,5% per al servei de consulta i un tipus reduït del 1% per als productes alimentaris de la botiga, un 5% d'impost de societats sobre el benefici obtingut i per últim un 1% per als productes d'importació en concepte d'impost duaner. (Govern d'Andorra, 2017)

4.6 CLAUS DE FUTUR

A partir de l'anàlisi PESTEL, hem determinat les claus necessàries per a que la nostra empresa tingui un exitós futur.

Primerament, la conscienciació per part de la població en la necessitat de tenir una alimentació equilibrada i saludable, ens beneficia i per tant cal que aquest pensament segueixi en peu i augmenti, aconseguint ampliar el nostre mercat potencial. Per tant, per aconseguir l'objectiu anterior, cal que incidim en l'estil de vida actual, mentalitzant la gent de la importància de invertir temps i voluntat en l'elaboració i planificació dels seus àpats per millorar la seva dieta i per tant, reduir el consum de menjar ràpid i/o ultra processat.

Malgrat que el nivell de vida a Andorra ha anat augmentant els últims anys, tal com hem vist en l'anàlisi econòmic del PESTEL, el fet de que aquest servei no estigui cobert per la Caixa Andorrana de la Seguretat Social perjudica l'accés a aquest i per tant, seria una millora considerable aconseguir que cobrissin total o almenys parcialment la consultoria dietètica i nutricional, de manera que augmentaria la demanda del nostre servei.

Per al bon funcionament futur de la nostra secció "on-line", cal que la predilecció per consumir serveis d'internet segueixi incrementant.

Per últim, remarcuem la necessitat de la regulació i control de l'intrusisme en el sector de la nutrició, ja que és molt abundant i pot ser molt perillós i perjudicial per la salut dels qui en siguin usuaris. Alhora, afecten a la bona competència ja que no estan sotmesos a les mateixes regulacions i obligacions.

5. COMPETIVITAT

5.1 COMPETÈNCIA

Per poder analitzar els nostres principals competidors hem decidit començar per la cerca de consultories de dietètica ubicades al Principat d'Andorra i després també observarem quins centres es troben a Catalunya, ja que és un país veí que pot influir. Alhora de d'analitzar aquests competidors, també tenim en compte si ofereixen servei on-line o no i el preu d'aquest.



COMPETÈNCIA A ANDORRA

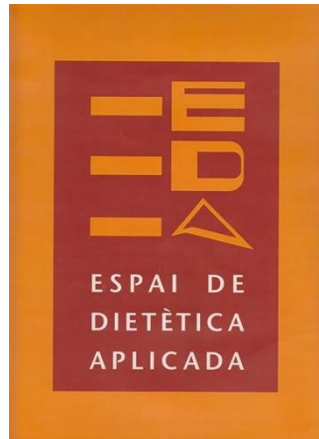


Centre d'Assessorament Dietètic Marta Pons Jansana

- **NOM:** Centre d'Assessorament Dietètic Marta Pons Jansana
- **UBICACIÓ:** Verge del Pilar 5, Edifici Plaza · 2n 9a AD500 · Andorra la Vella, Andorra
- **TELÈFON:** 866 612
- **MAIL:** No especificat
- **TIPUS CONSULTA:** Presencial amb opció de seguiment via correu.
- **SERVEIS:** No especificats
- **ON-LINE:** No disposa de servei on-line, només seguiment via correu.
- **PÚBLIC OBJECTIU:**
 - Persones amb patologies i/o al·lèrgies o intoleràncies
 - Embarassades/ Lactants
 - Esportistes
 - Persones interessades en guanyar o perdre pes
- **XARXES SOCIALS:**



- **WEB:** <http://www.dietetica-andorra.com/index.html>



- **NOM:** Espai de dietètica aplicada, Berta Jiménez Bover.
- **UBICACIÓ:** C. Doctor Nequi 9 , Andorra la Vella, Andorra la Vella
- **TELÈFON:** 869 859
- **MAIL:** No especificat
- **TIPUS CONSULTA:** Presencial.
- **SERVEIS:** No especificat
- **ON-LINE:** No
- **PÚBLIC OBJECTIU:**
 - Realitza cursos de nutrició per a pares i nens.
- **XARXES SOCIALS:**



WEB: <http://www.dietetica-andorra.com/index.html>



vital sport
Centre d'Atenció Integral a l'Esportista

- **NOM:** Vital Sport. Centre d'atenció integral a l'Esportista
- **UBICACIÓ:** Carretera de la comella s/n Andorra, Andorra La Vella, Andorra
- **TELÈFON:** 869 112
- **MAIL:** vitalsport@andorra.ad
- **TIPUS CONSULTA:** Presencial.
- **SERVEIS:**
 - Medicina esportiva
 - Dietètica I nutrició a l'esportista
 - Fisioteràpia
 - Rehabilitació funcional
- **ON-LINE:** No
- **PÚBLIC OBJECTIU:**
 - Esportistes
- **XARXES SOCIALS:**



WEB: No disponible

LOCALITZACIÓ DELS CENTRES COMPETIDORS D'ANDORRA



COMPETÈNCIA FORA D'ANDORRA

aleaDIETS tu Nutricionista online

- **NOM:** aleaDIETS
- **UBICACIÓ:** Plaza Gabriel y Galán número 1, piso 1º izquierda, 37005 Salamanca.
- **TELÈFON:** +34 923 269 241
- **MAIL:** aleaconsultadietetica@hotmail.com
- **TIPUS CONSULTA:** Presencial (Salamanca) i "on-line" (Com que la consulta presencial esta a molta distància nostra, només estudiem com a competència la part "on-line").
- **SERVEIS:**
 - Dietes per perdre i mantenir el pes
 - Assessorament nutricional en situacions especials
 - Dietoteràpia
- **ON-LINE:** Sí
- **PÚBLIC OBJECTIU:** Gent amb intenció de perdre pes, malgrat això també tracten tot tipus de pacients.
- **XARXES SOCIALS:**



- **WEB PRESENCIAL:** <http://www.aleaconsultadietetica.com/index.html>
- **WEB CONSULTA "ON-LINE":** <https://aleadiets.com>



- **NOM:** iDietista
- **UBICACIÓ:** No disposa d'espai presencial
- **TELÈFON:** . +349320186
- **MAIL:** info@dietista.com
- **TIPUS CONSULTA:** On -line (via Skype) amb una supervisió setmanal via Email i Whatsapp
- **SERVEIS:**
- **PREU:** 79 euros / sessió online
- **PÚBLIC OBJECTIU:**
 - Persones que vulguin perdre pes
- **XARXES SOCIALS:**



- **WEB:** <http://idietista.com/dieta-online-adelgazar/>

**CENTRO DE
NUTRICIÓN**

**Júlia
Farre** 

- **NOM:** Centre Júlia Farré
- **UBICACIÓ:** Balmes 172 Principal 2ⁿ , Barcelona
- **TELÈFON:** 933486557
- **MAIL:** No especificat
- **TIPUS CONSULTA:** On-line a través de Skype i presencial
- **SERVEIS:**
 - Dietes d'aprimament i per engreixar
 - Nutrició Esportiva i antropometria
 - Dietoteràpia i alimentació equilibrada
 - Alimentació Durant l'embaràs i alimentació infantil
 - Alimentació vegetariana
 - Al·lèrgies i intoleràncies alimentaries
- **PREU:** No especificat
- **PÚBLIC OBJECTIU:**
 - Persones amb patologies
 - Persones sanes amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris
- **XARXES SOCIALS:**



- **WEB:** <http://juliafarre.es>



- **NOM:** Menja Sa
- **UBICACIÓ:**
 - **Barcelona:** Carrer Pau Clarís, 139, Pis 2-2A
 - **Sabadell :** C/ Pare Sallarès, 2c
 - **Palau-solità i Plegamans :** Avinguda Catalunya nº 264
 - **Mataró:** Carrer d'Argentona, Nº 33
 - **Madrid :** C/ Alberto Aguilera nº29 1º izquierda
- **TELÈFON:** 938643276
- **MAIL:** No especificat
- **TIPUS CONSULTA:** Presencial i online
- **SERVEIS:**
 - Atenció nutricional i psicològica
 - Professors d'universitat i altres centres de formació
 - Opció de demanar cita on-line
- **PREU:** No especificat el preu per consulta. 60 € /mes (4 setmanes dieta online)
- **PÚBLIC OBJECTIU:**
 - Persones amb patologies
 - Persones sanes amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris
 - Esportistes
- **XARXES SOCIALS:**



- **WEB:** <https://menjasa.es>





- **NOM:** Clínica les Corts salut
- **UBICACIÓ:** Entre l'avinguda diagonal i travessera de les Corts, juntament amb el centre comercial Illa Diagonal, Barcelona
- **TELÈFON:** No especificat
- **MAIL:** info@leskortssalut.com
- **TIPUS CONSULTA:** Presencial i On-line (a través de correu electrònic)
- **SERVEIS:**
 - Dietètica
 - Fisioteràpia
 - Osteopatia
 - Psicologia, sexologia i teràpia de parella
 - Acupuntura
 - Serveis estètics
- **PREU:** No especificat
- **PÚBLIC OBJECTIU:**
 - Persones amb patologies
 - Persones sanes amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris
- **XARXES SOCIALS:**



- **WEB:** <http://www.leskortssalut.com/servicios-y-tratamientos/unidad-de-nutrición-y-dietética-especializada/dietista-on-line/>

ANABEL FERNANDEZ

feeding your health

- **NOM:** Anabel Fernàndez
- **UBICACIÓ:** C/ Aragó, 218 , Barcelona
- **TELÈFON:** 636674391
- **MAIL:** No especificat
- **TIPUS CONSULTA:** Presencial i online a través de videoconferència
- **SERVEIS:**
 - Dietes d'aprimament i per engreixar
 - Nutrició Esportiva i antropometria
 - Dietoteràpia i alimentació equilibrada
 - Alimentació Durant l'embaràs i alimentació infantil
 - Alimentació vegetariana
 - Al·lèrgies i intoleràncies alimentàries
- **PREU:** No especificat
- **PÚBLIC OBJECTIU:**
 - Persones amb patologies
 - Persones sanes amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris
 - Esportistes
- **XARXES SOCIALS:**



- **WEB:** <http://www.nutricionistasdietistas.com>

alimmenta

- **NOM:** Alimenta tu vida
- **UBICACIÓ:** Via agusta 21, 1º, Barcelona
- **TELÈFON:** 932189532
- **MAIL:** No especificat
- **TIPUS CONSULTA:** Presencial i on-line a través de Skype
- **SERVEIS:**
 - Dietes per perdre o guanyar pes, esportistes, al·lèrgies, adaptades a patologies...
 - Atenció Psicològica
 - Coaching Nutricional
 - Tallers
- **PREU:**
- **PÚBLIC OBJECTIU:**
 - Persones amb patologies
 - Persones sanes amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris
 - Esportistes
- **XARXES SOCIALS:**



- **WEB:** <https://www.alimmenta.com/contacto/>

NUTRICIONISTAS BARCELONA



- **NOM:** Nutricionistas Barcelona
- **UBICACIÓ:** C/Rocafort 241-243 àtic 3^a, Barcelona
- **TELÈFON:** 932260350
- **MAIL:** martaabardia@nutricionistasbarcelona.es
- **TIPUS CONSULTA:** Presencial i on-line via Skype
- **SERVEIS:**
 - Nutrició i dietètica
 - Serveis d'estètica
- **PREU:** No especifica't
- **PÚBLIC OBJECTIU:**
 - Persones amb objectiu de perdre pes
 - Persones amb patologies (diabetis, hipertensió, menopausa, colesterol, àcid úric...)
 - Persones sanes amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris.

- **XARXES SOCIALS:**



- **WEB:** <http://nutricionistasbarcelona.es/es/>



- **NOM:** Dinut: Dietètica i nutrició
- **UBICACIÓ:**
 - Barcelona: Calle Valencia 497, Entresuelo 2ª 08013 Barcelona
 - Mataró: Espaimed. Calle Argentona 33. 08302 Mataró
- **TELÈFON:** 931518457
- **MAIL:** info@dinut.es
- **TIPUS CONSULTA:** Presencial i on-line via Skype
- **SERVEIS:**
 - Consulta dietista- Nutricionista (Dieta Equilibrada i Nutrició Clínica)
 - Consulta psicològica
 - Plans d'entrenament
 - Servei a empreses
- **PREU:** No especifica't
- **PÚBLIC OBJECTIU:**
 - Persones amb patologies
 - Persones sanes amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris
- **XARXES SOCIALS:**



- **WEB:** <http://dinut.es>



- **NOM:** Arrels de sempre
- **UBICACIÓ:** Carrer de Francesc Macià i Llussà, 156, Granollers, Barcelona
- **TELÈFON:** 678676889
- **MAIL:** No especificat
- **TIPUS CONSULTA:** Presencial , on-line i per telèfon
- **SERVEIS:**
 - Assessorament nutricional
 - Auriculoterapia
 - Test d'intolerància alimentària
- **PREU:** 1ª visita 55 € i 30 € les visites de seguiment
- **PÚBLIC OBJECTIU:**
 - Persones amb patologies
 - Persones sanes amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris
 - Esportistes
- **XARXES SOCIALS:**



- **WEB:** <https://arrelsdeseempre.com>



- **NOM:** Nutritional Coaching
- **UBICACIÓ:** Gran Via de les Corts Catalanes 620 5^ª A, Barcelona
- **TELÈFON:** +34 932503858
- **MAIL:** info@nutritionalcoaching.com
- **TIPUS CONSULTA:** Presencial i on-line
- **SERVEIS:**
 - Consulta dietètica
 - Coaching nutricional (presencial i on-line)
 - Programa de coaching i dieta
 - Food shopper
 - Nutrició esportiva (presencial i on-line)
 - Investigació
 - Pla Wellnes per empreses
 - Assessorament a empreses
- **PREU:** 1a visita 50 € , visita de seguiment 40 € (preus per visita presencial i on-line)
- **PÚBLIC OBJECTIU:**
 - Persones amb patologies
 - Persones sanes amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris
 - Esportistes
 - Persones en situacions especials (embaràs, menopausa..)
- **XARXES SOCIALS:**



- **WEB:** <http://www.nutritionalcoaching.com>





BALMA EDO
DIETISTA-NUTRICIONISTA

- **NOM:** Balma Edo. Dietista- Nutricionista
- **UBICACIÓ:** Carrer de Brusi, 43, 08006 Barcelona
- **TELÈFON:** +34 666300 732
- **MAIL:** balmanutricionista@gmail.com
- **TIPUS CONSULTA:** Presencial i on-line
- **SERVEIS:**
 - Nutrició esportiva
 - Control de pes
 - Educació Nutricional
 - Dietoteràpia
 - Nutrició durant l'embaràs
 - Nutrició infantil
- **PREU:** no especificat
- **PÚBLIC OBJECTIU:**
 - Persones amb patologies
 - Persones sanes amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris
 - Esportistes
 - Persones en situacions especials (embaràs, menopausa..)
- **XARXES SOCIALS:**



- **WEB:** <http://balmanutricionista.es>

- **NOM:** Adriadna Duelo dietistas
- **UBICACIÓ:** Carrer de les Escoles Pies, 49 Barcelona
- **TELÈFON:** (+34) 934 176 099
- **MAIL:** info@adrianaduelo.com
- **TIPUS CONSULTA:** Només presencial
- **SERVEIS:**
 - Tractament dietoteràpia
 - Tractament psicològic
- **PREU:** no especificat
- **PÚBLIC OBJECTIU:**
 - Persones amb dèficit de DAO
- **XARXES SOCIALS:**



- **WEB:** <http://www.adrianaduelo.com>

Julio Basulto

Dietista-Nutricionista

- **NOM:** Julio Basulto. Dietista-Nutricionista
- **UBICACIÓ:** C/ Cap de Creus 21, 08850, Gavà (Barcelona)
- **TELÈFON:** No especificat
- **MAIL:** No especificat
- **TIPUS CONSULTA:** Presencial i online
- **SERVEIS:**
 - Dietes per embaràs o lactància
 - Infància
 - Dieta vegetariana
 - Esport
 - Pèrdua de pes
 - Diabetis
 - Hipertensió, hipercolesterolèmia...
- **PREU:** Presencial primera visita 70 euros, visites de seguiment 40 euros.
- **PÚBLIC OBJECTIU:**
 - Persones amb patologies
 - Persones sanes amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris
 - Esportistes
 - Persones en situacions especials (embaràs, menopausa..)
- **XARXES SOCIALS:**



- **WEB:** <http://juliobasulto.com/consulta-privada/>

LOCALITZACIÓ DELS CENTRES COMPETIDORS FORA D'ANDORRA (Catalunya)



Il·lustració 3. Mapa de Catalunya



clínica les corts salut

ANABEL FERNANDEZ
feeding your health



alimmenta

NUTRICIONISTAS BARCELONA



Julio Basulto
Dietista-Nutricionista

LOCALITZACIÓ DELS CENTRES COMPETIDORS FORA D'ANDORRA (Espanya)

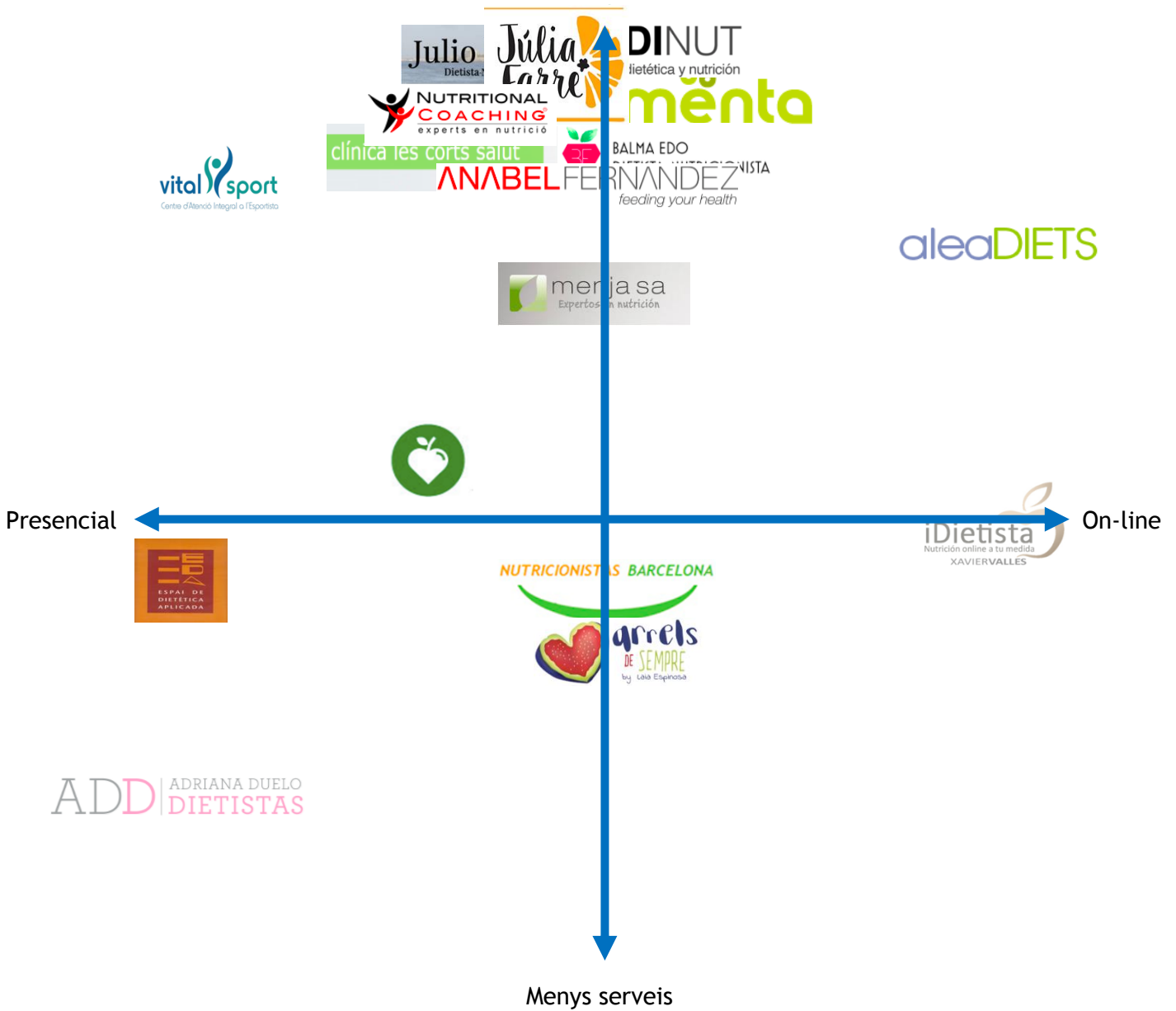
aleaDIETS

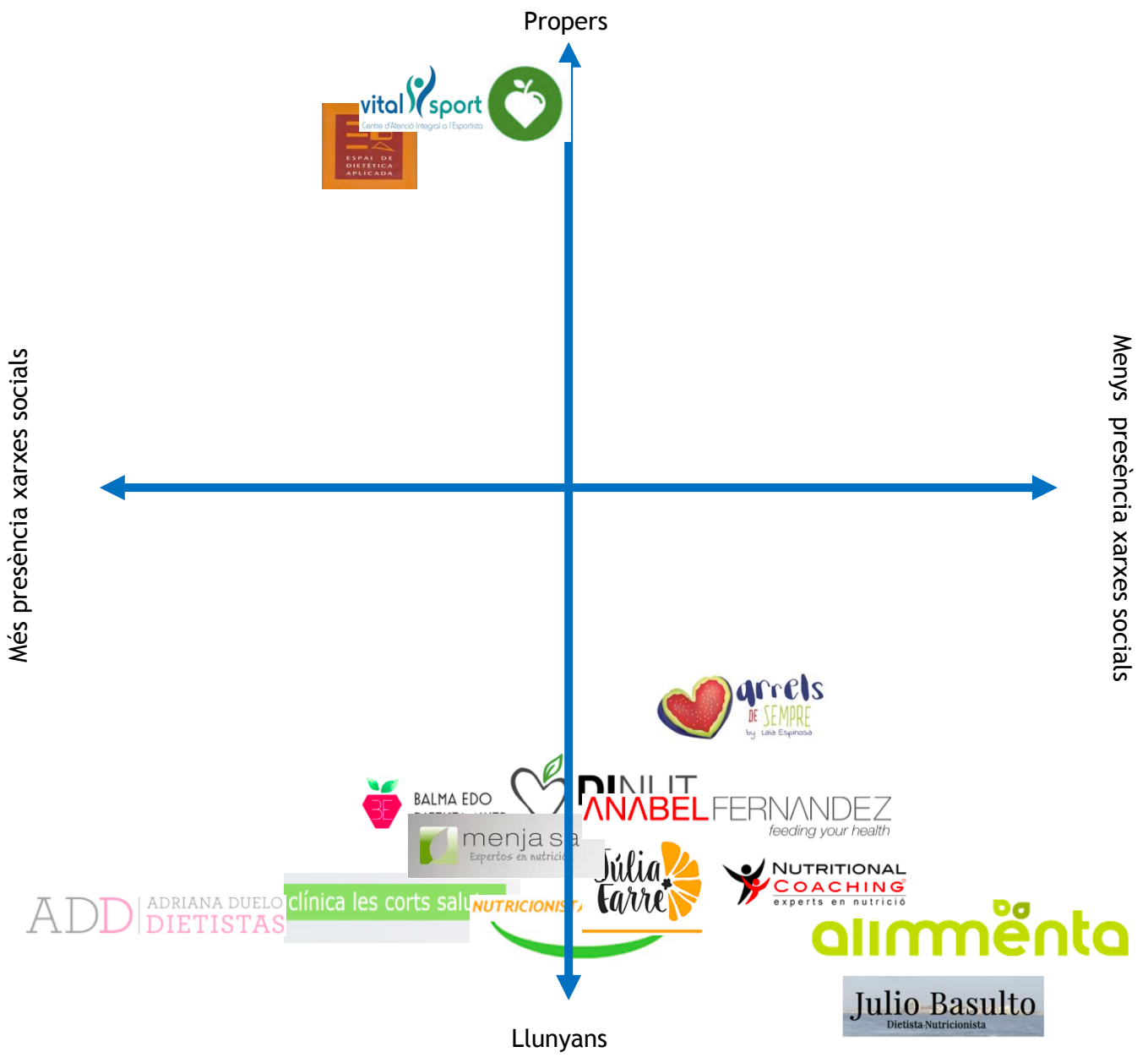


Il·lustració 4. Mapa polític d'Espanya





5.2 PRINCIPALS COMPETIDORS

Més serveis










5.3 ANÀLISIS COMPARATIU

	NOM	UBICACIÓ	TIPUS DE CONSULTA	SERVEIS	PREU	PUB. OBJECTIU	XARXES SOCIALS
ANDORRA	 <p>Centre d'Assessorament Dietètic Marta Pons Jansana</p>	Andorra	Presencial amb possible seguiment on-line			Patologies, embarassades, esport reg. Pes	Facebook i Twitter
	 <p>ESPAI DE DIETÈTICA APLICADA</p>	Andorra	Presencial	Cursos de nutrició		Cursos per a pares i nens	Facebook i Twitter
	 <p>vital sport Centre d'Atenció Integral a l'Esportista</p>	Andorra	Presencial	Medicina esportiva, Dietètica i nutrició a l'esportista, Fisioteràpia, Rehabilitació funcional			Facebook i Twitter
CATALUNYA	 <p>CENTRO DE NUTRICIÓN Júlia Farre</p>	Barcelona	Presencial i on-line (Skype)	Dietes regulació del pes, Nutrició Esportiva i antropometria, Dietoteràpia i alimentació equilibrada, alimentació Durant l'embaràs i infantil, vegetarians al·lèrgies i intoleràncies.			Facebook, Twitter i Instagram

		Barcelona	Presencial i on-line	Atenció nutricional i psicològica, professors d'universitat i altres centres de formació, opció de demanar cita on-line		Persones amb patologies, persones sanes amb intenció de modificar els hàbits alimentaris i esportistes	Facebook, Youtube i Twitter
		Barcelona	Presencial i On-line (a través de correu electrònic)	Dietètica, fisioteràpia, osteopatia, psicologia, sexologia i teràpia de parella, acupuntura i serveis estètics		Persones amb patologies i persones sanes que volen modificar els seus hàbits alimentaris	Linkedin i Twitter
		Barcelona	Presencial i online a través de videoconferència	Regulació del pes, nutrició esportiva i antropometria, dietoteràpia i alimentació equilibrada, infantil, embarassades, vegetarians, al·lèrgies i intoleràncies alimentàries		Persones amb patologies, persones amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris i esportistes	Facebook, Linkedin, Instagram i Twitter
		Barcelona	Presencial i on-line (Skype)	Dietes per perdre o guanyar pes, esportistes, al·lèrgies, adaptades a patologies..., atenció Psicològica, coaching nutricional i tallers		Persones amb patologies, persones amb intenció de modificar els seus hàbits	Facebook, Linkedin, Youtube, Instagram i Twitter

					alimentaris i esportistes	
	Barcelona	Presencial i on-line (Skype)	Nutrició i dietètica i serveis d'estètica		Persones amb patologies, persones sanes amb intenció de modificar els hàbits alimentaris i esportistes	Facebook, Twitter i LinkedIn
	Barcelona i Mataró	Presencial i on-line (Skype)	Dieta Equilibrada i Nutrició Clínica, consulta psicològica, pla d'entrenament i servei a empreses		Persones amb patologies i persones amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris	Facebook, pinterest i Twitter
	Granollers	Presencial , on-line i per telèfon	Assesorament nutricional, auriculoterapia, test d'intolerància alimentària	1ª visita 55 € i 30 € les visites de seguiment	Persones amb patologies, persones amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris i esportistes	Facebook, LinkedIn, Instagram i Twitter
	Barcelona	Presencial i on-line	Consulta dietètica, coaching nutricional (presencial i on-line), programa de coaching i dieta, food shopper, esports (presencial i on-line),	1a visita 50 € , visita de seguiment 40 € (preus per visita	Persones amb patologies, persones amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris,	Facebook, LinkedIn, Youtube i Twitter

				investigació, pla Wellnes per empreses i assessorament a empreses	presencial i on-line)	esportistes i persones en situacions especials (embaràs, menopausa..)	
	 <p>BALMA EDO DIETISTA-NUTRICIONISTA</p>	Barcelona	Presencial i on-line	Nutrició esportiva, control de pes, educació Nutricional, dietoteràpia, nutrició durant l'embaràs i nutrició infantil		Persones amb patologies, persones amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris, esportistes i persones en situacions especials (embaràs, menopausa..)	Facebook, Instagram i Twitter
		Barcelona	Presencial	Tractament de dietoteràpia Tractament psicològic		Persones amb dèficit de DAO	Facebook
		Gavà	Presencial i on-line	Dietes per embaràs o lactància, infància, vegetarians, esport, pèrdua de pes, diabetis, hipertensió, hipercolesterolèmia...	Presencial primera visita 70 euros, visites de seguiment 40 euros	Persones amb patologies, persones amb intenció de modificar els seus hàbits alimentaris, esportistes i persones en	Facebook, LinkedIn, instgram i Twitter

Competència ON- LINE						situacions especials (embaràs, menopausa..)	
		Salamanca	Presencial i on-line	Dietes per perdre i mantenir el pes Assessorament nutricional en situacions especials Dietoteràpia		Gent amb intenció de perdre pes, malgrat això també tracten tot tipus de pacients.	Facebook, Instagram i Twitter
		-	On-line (via Skype) amb una supervisió setmanal via Email i Whatsapp		79 euros / sessió online	Persones que vulguin perdre pes	Facebook, Linkedin, Instagram i Twitter



5.4 DIFERENCIACIÓ

En aquest apartat, desenvoluparem els trets diferenciadors de la nostra consultoria respecte els principals competidors.

La nostra empresa es diferencia amb les següents característiques:

- Posem a disposició del client, una sala d'espera diferent a l'habitual. El format d'aquesta és tipus cafeteria, amb taules i cadires, una zona amb butaques i sofàs, amb accés a la botiga. D'aquesta manera aconseguim trencar l'ambient de consulta mèdica i convertim la sala d'esperar en un espai més confortable per el client.
- Disposem d'una botiga d'aliments, tan per els clients com per consumidors externs. D'aquesta manera els nostres clients tenen accés directe als productes recomanats.
- Al nostre centre tot i que s'atenen tot tipus de consultes, està especialitzada amb obesitat infantil. Creiem que aquest tret de diferenciador és molt positiu, ja que en base la competència analitzada si que atenen pacients d'aquest caire però cap n'està especialitzat.
- Realitzem tallers per pares i nens, afavorint que els nens a través de la pràctica puguin aprendre nous conceptes sobre l'alimentació i hàbits saludables. A part de tallers enfocats pels nens, també es faran altres tallers enfocats a la població general.
- El nostre servei de dietètica l'oferim presencialment i també online, així com una combinació dels dos. Aquest també creiem que és un tret molt positiu, ja que respecte la resta de competidors d'Andorra, cap ho ofereix.
- Per fomentar l'ús de la consulta online, el preu d'aquesta és inferior respecte el presencial. A diferència que els nostres competidors que és el mateix.
- Oferim la validació dels menús dels restaurants amb un segell certificador que garanteixi l'equilibri nutricional dels seus menús
- Comercialització del servei d'acompanyar els clients que ho sol·licitin a fer la compra setmanal.
- Disposició d'una aplicació web i mòbil que permet establir un enllaç entre l'usuari i el professional. On l'usuari disposa de la seva historia clínica, el seu tractament i permet fer un seguiment més acurat i personalitzat. L'aplicació també ofereix un receptari per proporcionar idees als nostres clients i facilita'ls-hi l'elaboració de plats saludables.



5.5 CONCLUSIONS

Aquesta primera part, ens ha permès definir concretament el tipus de negoci que volem crear i estudiar-ne la seva viabilitat. Estudiant la nostra competència ja existent, hem pogut observar que Andorra és una bona ubicació per al nostre tipus de negoci, ja que els que hi ha no ofereixen el tipus de serveis que nosaltres oferim mentre que al país veí sí que els ofereixen, això ens fa pensar que el nostre servei pot tenir una demanda no atesa a Andorra fins ara. Alhora, degut a la poca oferta de serveis mèdics que proporciona el país, els Andorrans ja estan acostumats a desplaçar-se per cobrir les seves necessitats, per tant, també cal tenir en compte la competència internacional a l'hora de definir els nostres serveis i el seu preu.

En el camp de les xarxes socials hem vist que és una forma de publicitat poc utilitzada al país mentre que a Catalunya la utilitzen com a un dels principals canals de difusió de la informació i publicitat. Per tant, cal que a l'hora de elaborar l'estratègia de comunicació del nostre negoci no oblidem la importància de ser presents a les xarxes socials, sense deixar de banda els mètodes de publicitat i comunicació tradicionals.

En tercer lloc cal destacar que els hàbits alimentaris en la franja d'edat infantil són cada cop menys saludables i per tant, les malalties com l'obesitat infantil cada cop són més presents. D'altra banda hem pogut veure que tant a Catalunya com a Andorra hi ha diversos centres que ofereixen l'atenció nutricional a aquesta demanda però que no n'hi ha que estiguin especialitzats en aquest camp, com sí ho estan en altres com l'esport, reduir pes...

Hem observat que la comercialització de productes saludables i de proximitat és cada cop major, per això creiem que a l'hora de crear una botiga que ofereixi aquests productes des de la mateixa consulta, pot facilitar l'accés a aquests aliments. Per nosaltres pot ser beneficiós ja que la connexió entre els dos negocis pot generar un flux de clients que es derivin de la consulta cap a la botiga i viceversa. Un altre factor a tenir en compte és que a Andorra no es realitzen mercats setmanals de la mateixa manera que es fa a Catalunya, per tant la creació d'aquesta botiga on s'ofereixen productes similars pot facilitar l'accés a aquests.

6. PLA DE MÀRQUETING

6.1 DAFO-CAME

El anàlisi DAFO és una eina que permet realitzar un diagnòstic de quina és la situació del nou projecte i de l'empresa un cop ja està en funcionament, també permet saber en quin punt es troba i quins canvis se l'hi poden aplicar per millorar.

Aquest mètode permet analitzar les característiques internes i les externes. Dins de les característiques internes analitzarem les fortaleces i les debilitats, per tal de poder observar quins punts s'han de vigilar més i, alhora, poder potenciar-los. Dins de les característiques externes és centra en les amenaces i oportunitats, per tal de saber quines situacions o accions hem d'aprofitar i quines hem de superar a través de diferents estratègies que ho permetin.





Després de realitzar l'anàlisi DAFO, és convenient crear i/o definir diferents estratègies que permetin potenciar i mantenir les fortaleces, corregir les debilitats, com explorarem i ens beneficiarem de les diferents oportunitats i com superarem i afrontarem les amenaces. Per això, posteriorment al DAFO realitzarem un anàlisi complementari anomenat anàlisi CAME.

6.1.1 ANÀLISIS DAFO

	ASPECTES NEGATIUS	ASPECTES POSITIUS
ORIGEN INTERN	<p>DEBILITATS </p> <ul style="list-style-type: none">• Falta d'experiència• Baixa capacitat de finançament	<p>FORTALESES </p> <ul style="list-style-type: none">• Empresa petita de fàcil gestió• Experiència en la difusió de contingut en les xarxes socials• Major diversitat d'oferta de serveis
ORIGEN EXTERN	<p>AMENACES </p> <ul style="list-style-type: none">• Gran competència "online"• Intrusisme professional	<p>OPORTUNITATS </p> <ul style="list-style-type: none">• Poca competència presencial• Increment de la demanda dels serveis de salut i nutrició• Increment de la demanda de contingut a les xarxes socials sobre temes nutricionals

Taula 7. Anàlisi DAFO

6.1.2 ANÀLISIS CAME

	ASPECTES NEGATIUS	ASPECTES POSITIUS
ORIGEN INTERN	<p>CORREGIR DEBILITATS </p> <ul style="list-style-type: none">• Incrementar el nivell de formació respecte la competència.• Buscar inversors i /o entitats de finançament.	<p>MANTENIR FORTALESES </p> <ul style="list-style-type: none">• Aprofundir en el coneixement de la nostra empresa• Seguir millorant en tècniques de difusió de les xarxes socials• Mantenir i/o incrementar la diversitat d'oferta de serveis (consulta, botiga, tallers...) que proporcionen un valor afegit al client.
ORIGEN EXTERN	<p>AFRONTAR AMENACES </p> <ul style="list-style-type: none">• Oferir serveis més atractius que la competència• Garantir i demostrar un millor servei respecte els intrusistes i facilitar-ne la detecció d'aquests.	<p>EXPLORAR OPORTUNITATS </p> <ul style="list-style-type: none">• Cobrir les necessitats de demanda presencial• Cobrir la demanda dels nous serveis• Utilitzar aquest canal de continguts per captar nous clients

Taula 8. Anàlisi CAME

A nivell intern hem detectat dos aspectes negatius, per una banda, es tracta d'un nou projecte impulsat per dues persones joves sense experiència professional i com que aquesta s'aconsegueix amb els anys, creiem que una bona manera de cobrir aquesta debilitat és a través de tenir una millor formació a nivell de continguts, d'aquesta manera podrem oferir al client un servei adequat i correcte malgrat la manca d'experiència. Per altra banda, es tracta d'un projecte que requereix un finançament extern, per tant, estarem lligats des de bon principi a una entitat bancària que serà qui donarà viabilitat al nostre projecte.

Com aspectes positius, creiem que el fet de que la nostra empresa sigui petita, permet tenir un seguiment i una comunicació dels empleats i del funcionament de l'empresa. Creiem que per tal d'aconseguir un major nombre de clients la presència a les xarxes socials és de gran importància, per això ens beneficia l'experiència prèvia que vam assolir en el nostre anterior projecte. Per tant, seguirem aplicant-los alhora que continuarem aprenent les noves tècniques de difusió de la informació.



6.2 POLÍTICA DE PRODUCTE O SERVEI

El nostre projecte ofereix tres serveis diferenciats, ofereix una aplicació mòbil , servei de consulta, una botiga i una sala d'espera diferent a l'habitual. Volem que tot i oferir un servei mèdic on normalment per la gent no és agradable o del tot acollidor, la nostra intenció és que els nostres clients es sentin acollits des de el moment en que han d'estar a la sala d'espera i per això volem trencar amb el que estem habituats alhora d'anar a una consulta. Seguidament, explicarem de forma detallada cada un d'aquests serveis.

6.2.1 L'APLICACIÓ MÒBIL

Com hem anat esmentat, creiem en integrar el pacient dins del tractament en tot moment, per això, posar a disposició del client una aplicació on pot consultar les seves dades, el seu progrés, oferir un apartat on el pacient ens pugui fer arribar qualsevol dubte que tingui i nosaltres li responem i per últim, un apartat de receptes.

Per accedir a aquesta aplicació, se li dona un usuari i contrasenya a la persona al inici del tractament per tal de que pugui tenir accés a tota la informació. El cost de l'aplicació està integrat en el tractament amb una validesa de 6 mesos prorrogables en cada visita.

En la il·lustració 6, és pot observar en forma de mapa quins apartats hi ha dins de l'aplicació mòbil. Un cop ja han entrat amb el seu usuari i contrasenya tenen accés a la pantalla principal que es pot observar en d'il·lustració 7, on es troba el menú. Aquí és on trobem els 4 apartats que conté l'aplicació mòbil i que seguidament anirem explicant detalladament que hi podem trobar en cada un d'ells.

El primer apartat consisteix en el “meu progrés” que el podem veure representat en la il·lustració 8, aquí els pacients hi troben des de les seves dades personals, objectius que s'han establert en la primera visita, per tal de que els vagin tenint present durant tot el tractament fins una gràfica on mostri quin és el seu progrés de pes des de l'inici del tractaments fins al final, d'aquesta manera no només el professional té un control de quin és el procés del pacient, sinó que ell mateix pot fer questa revisió.

Un altre apartat que trobem s'anomena “ Avui he menjat...”. l'objectiu d'aquest apartat es promocionar el consum de certs aliments i que acabin formant part del dia a dia. És a dir, aquí dins, trobarem un llistat d'aliments que serà el següent:





Il·lustració 5. Exemple de disseny de l'apartat "Avui he menjat..." de l'aplicació mòbil

Cada punt significa una ració d'aquests aliments. Pel que fa les llegums, inclou lleties, cigrons, mongeta blanca, soja i derivats. Una ració de llegums es defineix com 60 g d'hummus, 115 g de mongeta, pèsols, lleties, tofu o tempeh (pesos amb cuit).

En el cas de la fruita, s'haurien de fer 3 racions diàries, la qual una ració equival a uns 200-250 g en cas de fruita fresca i 40 g en cas de fruita dissecada.

Pel que fa la verdura, es recomanen 3 racions al dia, en aquest cas una ració equival a 250 g de bròquil, col, coliflor, col arissada... o 150 g de carbassó, albergínia...

Els fruits secs i llavors, una ració equival a un grapat més o menys al dia així com una cullerada de llavors(chia, lli...)

A nivell dels cereals integrals es recomanen 3 racions al dia, en aquest cas 1 ració equival a 50 g de civada, 115 g d'arròs, quinoa... (pes amb cuit), 130 g de pasta cuita o una llesca de pa

Per les racions d'aigua, representa que cada punt és una ració d'aigua que correspondria a un got, en cas de fer tots els punts, seria el que vindria a ser el 1,5-2L d'aigua diaris que es recomanen.

I per últim, també incloem l'activitat física diària, que pot ser caminar, córrer, nadar... almenys 30 minuts al dia.

En un principi, serà molt complicat que es compleixin tots a la perfecció, el que pretenem és que durant el tractament i de manera progressiva aquests aliments acabin formant part del dia a dia de la persona i el fet de que cada dia ho hagin d'anar marcant, permetrà que ho vagin interioritzant i alhora ho vagin recordant.

El fet de que cada dia ho hagin d'anar marcant, pot ajudar a que es torni una rutina i la introducció d'aquests aliments dins de la seva dieta afavorirà a l'adquisició d'hàbits més saludables, aleshores, ja no els hi caldrà seguir aquesta pauta d'anar marcant el que han menjat, ja que ells mateixos, ja sabran fer-se combinacions de plats saludables.

El penúltim apartat que trobem s'anomena Receptes i dins d'aquests, es pot trobar diferents receptes que pugin ajudar a la diversitat de plats i que el fet de seguir una dieta no es basi en plats monòtons i avorrits. A més a més, en aquest apartat hi haurà activat un xat, on permetrà que tots els usuaris puguin penjar receptes que ells creguin que poden ser interessants per les altres persones, és a dir, que tinguin l'opció d'interactuar entre ells.

I per últim hi ha l'apartat de contacte que el podem veure representat en la il·lustració 9, on trobaran totes les nostres dades de contacte com el telèfon, correu, pàgina web... Aquí serà l'apartat on els pacients podran contactar amb nosaltres per resoldre'ls-hi qualsevol tipus de dubte que puguin tenir durant el tractament.





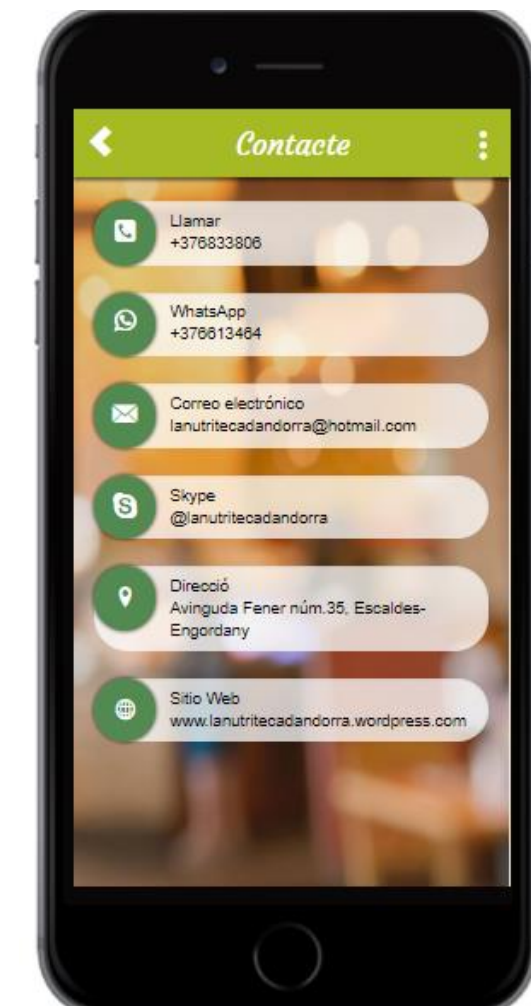
Il·lustració 6. Mapa de la nostra aplicació mòbil



Il·lustració 7 Representació de la pàgina d'inici de l'aplicació mòbil.



Il·lustració 7. Representació de l'apartat de " el meu progrés" de l'aplicació mòbil



Il·lustració 9. Representació de l'apartat de contactes de l'aplicació mòbil






6.2.2 LA CONSULTA






A la nostra consulta s'ofereixen tot tipus de tractament, des de els clients que requereixen d'un tractament específic davant d'una patologia fins els clients que només volen modificar els seus hàbits alimentaris, però aquesta consulta està especialitzada en nutrició infantil i és per això, que la manera de donar la informació en els nens serà diferent que quan es fa en els adults. Per tal de que un tractament sigui efectiu, és important que l'usuari en sigui conscient i que sigui particip d'aquest, per això, nosaltres utilitzem un mètode on el nen poden col·laborar amb el tractament i alhora prendre consciència d'una manera més lúdica i que per ells els hi pot ser més fàcil.

Quan parlem d'obesitat infantil, en la majoria de casos aquesta estarà causada per un desordre alimentari i una ingesta calòrica de baixa qualitat nutricional i d'alta quantitat, per tant el nostre tractament anirà encaminat a resoldre aquests problemes.

A cada infant que es tracti, se li donarà una petita cartolina plastificada(exemple de disseny a la taula 10) on apareixen diferents aliments com per exemple, fruita i verdura, làctics, llegums... i en funció del nen se li atribuiran les racions diàries corresponents. Aquesta cartolina es farà en full D2, per tal de que sigui més didàctic. A part de la cartolina, se li donaran nou caixetes corresponents als diferents grups d'aliments que es poden observar a la taula 9 i a dins hi haurà diversos aliments d'aquell grup també especificats en la mateixa taula i una altra caixeta per l'activitat física, per tant, tindrà 10 caixetes. Al llarg del dia, el nen haurà d'anar enganxant els aliments corresponents a la cartolina. En aquesta, hi haurà els aliments que haurà de consumir com a mínim durant el dia, per tant, si algun dels dies consumeix alguna fruita de més, no passarà res i en cas de que consumeixi algun aliment processat també ho haurà de marcar, ja que també hi haurà adhesius per aquest grup. Al tractar sobretot amb nens amb obesitat, també hauran de marcar quina activitat física a fet, per exemple, si ha sortit a jugar amb els amics, si ha tret a passejar el gos, si ha fet alguna activitat extraescolar... La finalitat d'aquesta metodologia és que a través del joc el nen pugui adquirir uns hàbits alimentaris saludables. En cas de que al final de la setmana el nen ho hagi fet bé, se li donarà una recompensa pactada prèviament, com per exemple que si ho ha fet be el nen podrà escollir que es farà durant un dia, com jugar amb ell al seus jocs preferits. A continuació, mostrem un exemple del que se li donaria al nen.



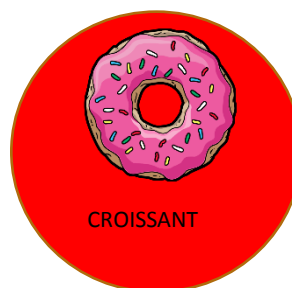
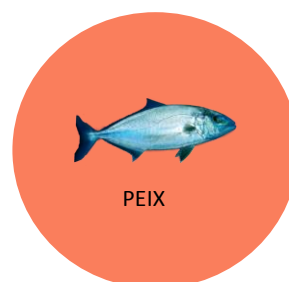
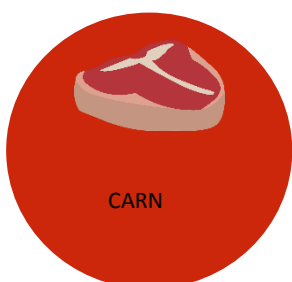
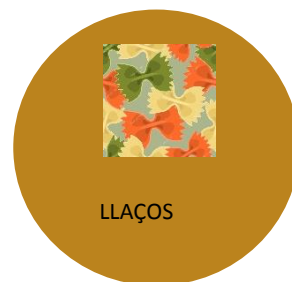
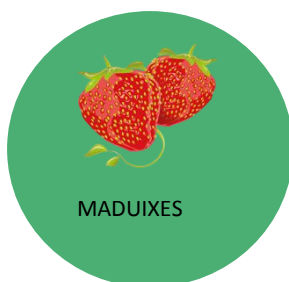
GRUP D'ALIMENTS	FREQÜÈNCIA DE CONSUM	ALIMENTS
VERDURES I HORTALISSES 	Cada dia a dinar i sopar mínim	Carbassó, albergínia, espàrrecs, enciam, coliflor, bròquil, carbassa, moniato, escarola, tomàquet, amanides, purés, espinacs, bledes, cogombre, pebrot, ceba, pastanaga , mongeta verda, pèsols
FRUITES 	3 al dia (com a mínim)	Poma, pera, préssec , maduixes, mandarines, taronja, plàtan, meló, síndria, pinya, raïm
FARINACIS 	A cada àpat (preferentment integrals)	Arròs, espaguetis, macarrons, llaços, espirals, canelons, quinoa, avena, fajol , cous - cous , patata
LLEGUMS 	3-4 cops per setmana	Llenties, cigrons, mongeta blanca, soja
CARN 	3-4 cops per setmana (màxim 2 a la setmana de carn vermella)	Carn (*)

PEIX 	3-4 cops a la setmana	Peix (**)
OUS 	3-4 cops a la setmana	Ous
LLET, IOGURTS I FORMATGE 	2-3 vegades al dia	Llet, iogurt, formatges
FRUITS SECS 	De 3 a 7 grapats a la setmana	Barreja de fruits secs
ALIMENTS PROCESSATS 	No se'n recomana prendre'n, com menys millor	Croissants, galetes, hamburgueses, patates fregides, donuts

Taula 9. Taula de recomanacions de les freqüències d'ingesta dels diferents grups d'aliments























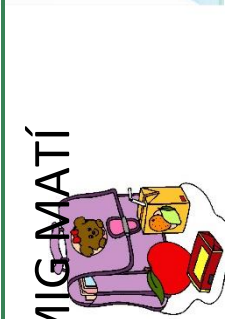













(*) (**) En el cas de el peix i la carn, hem cregut que no era necessari separar entre carn blanca i vermella o peix blanc i blat, ja que no creiem que un infant hagi de conèixer aquestes diferències, sobretot els més petits. Per poder controlar que consumeixin carn/peix de diferents varietats, es parlarà amb els pares i a ells si que se'ls hi remarcarà la importància de consumir poca carn vermella i fomentar la combinació de peix blau amb peix blanc.

A continuació, hi ha un exemple de com serien els adhesius que hauria d'enganxar el infant a la cartolina principal, hem representat un exemple de cada un dels nou grups que hem anomenat anteriorment.



Cada caixeta contindrà aquests adhesius:

- Verdura i hortalisses: 30 adhesius
- Fruita: 22 adhesius
- Farinacis: 35 adhesius
- Llegums: 5 adhesius
- Carn: 10 adhesius
- Peix: 8 adhesius
- Ous: 5 adhesius
- Làctics: 20 adhesius
- Fruits secs: 10 adhesius
- Aliments processats: 7 adhesius

	DILLUNS	DIMARTS	DIMECRES	DIJOUS	DIVENDRES	DISSABTE	DIUMENGE
ESMORZAR 	  	  	  	  	  	  	  
MIG MATÍ 	 	 	 	 	 	 	 

 <p>DINAR</p>							
 <p>BERENAR</p>							

Taula 10. Exemple de la taula que se'ls hi donarà als nens que assisteixen a la consulta amb finalitat de modificar els seus hàbits alimentaris

A la cartolina també hi apareix l'apartat de l'activitat física, ja que com hem esmentat abans, també és un punt important que s'ha de tenir en compte davant de l'obesitat. La caixeta de l'activitat física contindrà adhesius d'un nen passejant el gos, jugant al parc, jugant amb els amics, fent activitats extraescolars... deixem alguns exemples de dissenys a continuació.



ANAR AL PARC



PASSEJAR EL GOS



JUGAR AMB ELS AMICS



ACTIVITATS EXTRAESCOLARS

No fixarem cap tipus d'intensitat sobre l'activitat física, ja que de forma general, el nostre target no farà molta activitat física i per tant, el nostre objectiu principal serà que en faci, és a dir, a nosaltres ens interessa que aquest nen faci alguna cosa i que no es quedi a casa, és a dir, volem evitar el sedentarisme

Amb els adults, aquest mètode d'una manera adaptada i en segons quins casos també es pot utilitzar, sobretot en aquelles persones que hagin de perdre pes i/o modificar els seus hàbits alimentaris, però en ves d'una cartolina, a través de la nostra aplicació mòbil. La nostra aplicació no només serveix per fer un seguiment de les dades, sinó que també com a suport de tractament. Hi ha un apartat on poden anar marcar aquells aliments que han consumit durant el dia, d'aquesta manera els hi pot ser més fàcil introduir aquests aliments en el seu dia a dia.

Molts cops, hem sentit a persones del nostre entorn dient: “estic a règim” i amb veu trista i t'expliquen que només mengen verdura i peix bullit o carn a la planxa, una dieta molt avorrida i monòtona. Nosaltres no volem transmetre aquest concepte, sinó que volem fer entendre que la qüestió no és menjar menys, sinó menjar millor,

aliments de més qualitat nutricional, entendre quins aliments hem de moderar-ne el consum i fer que l'adquisició d'hàbits alimentaris sigui agradable i no avorrida, per això els nostres menús, per una part estaran adaptats a les costums alimentaries de la persona, però també promocionarem la introducció i la combinació d'aliments que per ells poden ser nous. Per facilitar-ho al pacient, el nostre centre té una base de dades de receptes diferents, creatives i amb diferents grau de dificultat que els podran trobar a l'aplicació mòbil.

De la mateixa manera, també realitzem tallers, enfocats tant adults com a nens, ambdós casos fent participis als usuaris i alhora ensenya'ls-hi a sortir de la monotonia, receptes fàcils de fer, planificacions setmanals...En alguns casos, el problema es centra en no saber quins aliments són més saludables o més adient per el seu consum, per això , també oferim l'opció d'acompanyar a la persona a realitzar la compra setmanal, on se'ls hi ensenya a llegir correctament les etiquetes dels aliments i saber entendre quins aliments són més processats o menys, transmetre quins aliments han de formar la major part de la dieta... D'aquesta manera, sobretot per els pares que tenen moltes incerteses sobre quins aliments poden donar als seus fills, quins són millors per ells.. amb aquesta opció, els podrem acompanyar i resoldre tots els seus dubtes de primera ma.

I per últim, per facilitar que les persones puguin rebre una consulta dietètica, oferim la consulta física, on les persones hauran d'assistir al centre, la consulta "online", on s'ofereix una consulta a través de videoconferència, prèviament s'hauran de facilitar les dades bàsiques com nom, edat, motiu de consulta, pes actual... i per últim la consulta a domicili, aquest servei serà per cobrir aquelles persones que no disposin de temps o a causa d'una patologia no puguin accedir a la consulta i no vulguin fer-ho a través d'internet, en aquest cas com que comportarà un desplaçament el preu serà un més elevat, en funció de la parròquia que es tracti, tal i com mostrem en la taula 4 més endavant.

SERVEIS QUE OFERIM A LA CONSULTA

- Alimentació equilibrada en l'etapa infantil, adolescència...
- Tractament de l'obesitat/ sobrepès infantil
- Dietes per incrementar pes
- Dietes per disminuir pes
- Dietes durant l'embaràs i lactància
- Nutrició esportiva
- Dietes per intoleràncies i/o al·lèrgies alimentaries
- Dietes vegetarianes/ veganes

Taula 11. Resum de serveis que ofereix La nutriteca d'Andorra

A la consulta estarem treballant amb dades privades, per tant, seguint Llei 15/2003 de protecció de dades, cada pacient estarà identificat amb un número d'història clínica. Per poder-los classificar d'una manera identificativa, hem creat el següent mètode d'identificació en funció de a quin grup de la població pertany en el moment de la consulta:

- 1: Nens de 0-10 anys
- 2: Nens de 11-18 anys
- 3: Adults de 19-40
- 4: Adults de 41-65
- 5: Majors de 65 anys

Per identificar el sexe, a davant de cada codi hi haurà un “M” si es tracta d'un pacient del sexe masculí i una “F” si es tracta d'una pacient femenina. Per exemple, si la primera pacient que assisteix a la nostra consulta és una pacient de 17 anys que ha de disminuir pes ja que el seu IMC actual és de 27 (sobrepès). Aquesta pacient, en el moment que se li obra una fitxa que s'identificarà amb el codi de F2001.

6.2.3 LA BOTIGA

A Andorra, no hi ha la mateixa tradició de realitzar mercat setmanal tal i com es fa a Catalunya, per tant, l'accessibilitat al menjar de proximitat i/o ecològic està limitat i amb aquesta botiga volem apropar aquests productes a la població, facilitant-ne i promovent-ne el seu consum.




És a dir, amb aquesta botiga volem oferir que els clients puguin realitzar una compra setmanal, per tant, hi ha tot tipus de productes, des de verdures i hortalisses fins a llegums, llet, pasta... a un preu assequible i de producció ecològica i/o proximitat, oferint productes que no siguin processats.



Il·lustració 8. Exemple de bossa de la botiga

Alhora, aprofitant que tindrem una botiga i que per tant tindrem accés a diferent tipus d'aliments, oferirem la possibilitat de que puguin triar caixes que correspondran a diferents receptes que estaran disponibles a la nostra pàgina web i que podran triar i fer la comanda que desitgin. Aquestes caixes s'anomenaran " Nutribox" i cada caixa contindrà tots els ingredients necessaris per l'elaboració de la recepta que ells hagin escollit i un paper amb els passos de com elaborar la recepta que adjuntem dos exemples en l'annex 3. Aleshores, hi haurà diferents filtres alhora d'escollir les receptes per tal de que pugui ser el màxim de similar al que el client estigui buscant. Els filtres que estaran disponibles seran els especificats a la taula 12 amb el corresponent icona representativa.

DESCRIPCIÓ FILTRES D'ELECCIÓ DE LES RECEPTES PER LA NUTRIBOX		
Ràpid	Conjunt de receptes que es puguin elaborar amb 30 minuts	
Sense gluten	Receptes lliures de gluten aptes per el celíacs o persones que tinguin sensibilitat al gluten	
Sense lactosa	Receptes exemptes de lactosa. Aptes per intolerants a la lactosa	
Vegetarià	Conjunt de receptes que no continguin ni carn ni peix, però si que poden contenir llet o ous	
Vegà	Conjunt de receptes que no continguin llet, ous, carn i peix	
Healthy	Receptes escollides que segueixen el patró d'una alimentació saludable	

Primer plat	Receptes que formin part de primers plats	
Segon plat	Receptes que formin part de segons plats	
Postres	Receptes que formin part de postres	

Taula 12. Descripció dels filtres d'elecció de la Nutribox



Il·lustració 9. Disseny part frontal de la Nutribox



Il·lustració 10. Disseny part posterior de la Nutribox

La caixa que hem escollit és una caixa de cartró reciclable amb forma de maletí, ja que creiem que és el format de caixa més òptim i agradable per posar-hi els aliments. El disseny de la caixa, és un disseny simple, tal i com podem veure en la il·lustració 11 la part frontal estarà marcada per el nom de l'empresa i diferents aliments per donar-hi un toc més atractiu. A la part de darrere, com es pot observar en la il·lustració 12, hem decidit posar-hi el nostre lema, ja que creiem que és important transmetre'l, així com la nostra pàgina web i per últim, als laterals hi haurà les icones de filtratge del plat i/o menú que hagi escollit el pacient.

Dins d'aquestes caixes i poden haver-hi aliments que formin part dels 14 al·lèrgens que es mostren en la il·lustració 13 , per això ens adherim al seguiment del Reglament 1169/2011 del Parlament Europeu, que ens obliga a especificar els al·lèrgens que pot contenir cada caixa. En el cas que algun client ens notifiqui de la seva al·lèrgia, se li canviarà aquell aliment per un altre. Per exemple, en el cas del wrap vegetals, les tortites de blat de moro i quinoa ja són sense gluten i per tant, serien totalment aptes per celíacs i en aquest cas, només s'haurien de modificar ingredients en cas de que el client sigues al·lèrgic a alguna de les verdures especificades. En el menú complet, la pasta que porta el segon plat si que conté gluten i per tant, s'haurà de tenir en compte i s'haurà de substituir per una pasta lliure de gluten.



Il·lustració 11. Llistat dels 14 al·lèrgens. Font: (ESAH, 2015)

Alhora de triar el contingut de la caixa, el client podrà escollir si triar un únic plat o un menú complet. En la taula 13 i 14 podem observar detalladament quin és el cost de cada caixa en cas de que es tracti d'un sol plat, els càlculs els hem fet contemplant dues possibilitats de comanda, per dues persones o per quatre. Aquests preus els hem fet a partir de les receptes adjuntades en l'annex 3, incloent-hi el preu de la caixa i el preu del transport. Al principi el repartiment de les comandes els farem nostres mateixos per abaratir costos, però si veiem que hi ha un increment de la demanda, contractaríem els serveis del Cityxerpa. Aquesta empresa disposa de uns repartidors que entregarien al comanda al seu destinatari, la mitjana de cost de cada enviament és d'uns 2,50 € i per tant, si en un futur utilitzéssim aquest servei, el preu de les caixes també s'hauria d'incrementar.

WRAP VEGETAL						
RACIÓ	2 PERSONES			4 PERSONES		
PRODUCTES	GRAMATGES	PREU €/KG	PREU FINAL	GRAMATGES	PREU €/KG	PREU FINAL
Tortitas de blat de moro i quinoa	50	1,414	0,71	100	1,414	1,41
Tofu	100	1,76	0,70	200	1,76	1,41
Pastanaga	80	1,52	0,12	160	1,52	0,24
Carbassó	50	2,29	0,11	100	2,29	0,23
Espinacs	50	5,15	0,26	100	5,15	0,52
Ceba	100	1,21	0,12	150	1,21	0,18
Pebrot vermell	180	3,69	0,66	280	3,69	1,03
Caixa			1,26			1,26
PREU DE VENTA			3,95			6,28
PREU AMB BENE			5,13			8,17
PREU AMB IGI (1%)			5,19			8,25

Taula 13. Cost total de la Nutribox amb la recepta de Wrap Vegetal

ALBERGÍNIA FARCIDA DE VERDURES I TOFU						
RACIÓ	2 PERSONES			4 PERSONES		
PRODUCTES	GRAMATGES	PREU €/KG	PREU FINAL	GRAMATGES	PREU €/KG	PREU FINAL
Alberginia	200	2,39	0,48	400	2,39	0,96
Pastanaga	80	1,52	0,12	160	1,52	0,24
Ceba	100	1,21	0,12	200	1,21	0,24
Carbassó	50	2,29	0,11	100	2,29	0,23
Tomàquet	150	2,39	0,36	300	2,39	0,72
Tofu	100	1,76	0,18	200	1,76	0,35
Espinacs	75	5,15	0,39	150	5,15	0,77
Herbes			0,00			0,00
Formatge ratllat			0,00			0,00
Caixa			1,26			1,26
PREU DE COST			3,02			4,77
PV BRUT			3,92			6,20
PREU AMB IGI (1%)			3,96			6,27

Taula 14. Cost total de la Nutribox amb la recepta alberginies farcides amb verdures i tofu

MENÚ COMPLET: AMANIDA DE L'HORT, LLAÇOS DE BLAT I QUINOA I FRUITA DEL TEMPS						
RACIÓ	2 PERSONES			4 PERSONES		
PRODUCTES	GRAMATGES	PREU €/KG	PREU FINAL	GRAMATGES	PREU €/KG	PREU FINAL
Enciam	150	1,2	0,18	300	1,2	0,36
Alvocats	140	4,5	0,63	280	4,5	1,26
Còctel de fruits secs	20	2,62	0,21	40	2,62	0,42
pastanagues	80	1,5	0,12	160	1,5	0,24
pera	150	2	0,30	300	2	0,60
Llaços de blat i quinoa vermella	80	2,37	0,76	140	2,37	1,33
Seitan	100	1,15	0,46	250	1,15	1,15
Tomàquet triturat	150	1,1716	0,50	350	1,1716	1,17
Ceba	100	1,21	0,12	200	1,21	0,24
Mandarines	400	2,4	0,96	800	2,4	1,92
Caixa	-	-	1,26	-	-	1,26
PREU DE COST			5,50			9,95
PV BRUT			7,15			12,94
PREU AMB IGI (1%)			7,22			13,06

Taula 15. Cost total de la Nutribox del menú complet



A la taula 15, podem observar quin seria el cost la Nutribox en cas de que es tracti del menú complet (detallat al annex 3). En aquest menú de postres se li ha posat una fruita del temps, que variarà en funció de la temporada, en aquest cas per poder fer l'exemple hem posat unes mandarines. Alhora de escollir la caixa, el client veurà de quina fruita es tracta i en cas de que no li agradi i/o sigui al·lèrgic , tindrà la possibilitat de canviar-ho.

Per escollir els productes de la nostra botiga, vàrem demanar preus a diferents proveïdors com Biogrà, Sol natural i Natursoy per tal de poder escollir el preu més barat dins de tots els seus productes. En la taula 26 es mostren els preus dels productes vegetals i les fruites subministrats per l'empresa ECO La Devesa i en la taula 25 la resta de productes. A les dues taules hem especificat els diferents preus, preu sense IVA preu amb impostos duaners, preu brut de la botiga i preu de la botiga amb IGI i el nostre corresponent benefici.



6.3 POLÍTICA D'ATENCIÓ AL CLIENT I SERVEI POST-VENTA

6.3.1 LA SALA D'ESPERA

La gent quan va a qualsevol tipus de consulta, solen estar avorrits i el temps els hi passa lent per això nosaltres volem trencar aquesta idea, oferint una sala d'espera diferent. Nosaltres oferim una sala d'espera amb un format cafeteria, amb diferents taules i cadires, butaques i accés a la botiga per comprar tota mena d'aliments. Alhora, oferint també un espai per els nens amb jocs i paret de pissarra.

De manera que quan els clients i usuaris pensin en el nostre negoci, en tinguin un concepte positiu i diferent respecte la resta de consultes.

6.3.2 FULL DE RECLAMACIONS

Tan la botiga com la consulta disposaran de fulls de reclamació amb la finalitat de que els nostres clients puguin expressar les seves incidències amb el nostre servei per tal de que no es tornin a repetir i aconseguir la satisfacció del client.

6.3.3 ENQUESTA DE SATISFACCIÓ

L'enquesta de satisfacció s'enviarà via correu a cada client per poder valorar el seu grau de satisfacció i possibles canvis que suggereixin , d'aquesta manera podrem veure quines necessitats tenen els clients i no les estem cobrint. L'enquesta que se'ls hi lliurarà l'adjuntem en l'annex 4.



6.4 POLÍTICA DE PREUS (PROMOCIONS I DESCOMPTES)

Per establir la política de preus ens hem basat en els preus analitzats prèviament de la competència. Els preus que oferim es diferencien en funció si la visita és "online" / presencial o a domicili. altrament, oferim packs de visites amb la finalitat de fidelitzar els clients oferint-los-hi opcions més econòmiques. Seguiment mostrem els preus:

PREUS DE CONSULTA	
PRESENCIAL I "ONLINE"	<ul style="list-style-type: none"> • Primera visita: 55 euros • Visita de seguiment: 25 euros
DOMICILI	<ul style="list-style-type: none"> • Andorra, Escaldes i Santa coloma <ul style="list-style-type: none"> ○ Primera visita: Preu inicial + 5 euros ○ Visita de seguiment: Preu inicial + 5 euros • Encamp, la Massana i Sant Julià de Lòria <ul style="list-style-type: none"> ○ Primera visita: Preu inicial + 10 euros ○ Visita de seguiment: Preu inicial + 10 euros <p>*Canillo, Ordino i Pas de la casa demanar consultar preu, ja que variarà en funció de si és tracta d'una zona més propera o més llunyana de la parròquia.</p>
PACKS	<ul style="list-style-type: none"> • 1a visita + 3 visites de seguiment: 120 euros • 1a visita + 4 visites de seguiment: 140 euros • 3 visites de seguiment: 70 euros • 5 visites de seguiment: 100 euros

Taula 16. Taula de preus dels nostres serveis

A nivell de promocions i descomptes, inicialment, començarem oferint un 10% de descompte a la nostra botiga a través d'una targeta que se'ls hi proporcionarà. Estem oberts a realitzar tractes amb centres com gimnasos, altres centres de salut, caldea o altres que vulguin col·laborar amb nosaltres i pactar promocions.

6.5 COMUNICACIÓ

6.5.1 LOGOTIP



Il·lustració 12. Logotip de l'empresa

Aquest logotip, representa la barreja de tots els nostres serveis. La imatge està integrada per una cistella amb productes vegetals a dins, referent a la botiga, la cistella està formada per paraules referents als correctes hàbits nutricionals en que és fonamenta la correcta alimentació que s'aconsella en la consulta.

Els colors que hem utilitzat per la creació del nostre logotip, són colors càlids, dels quals alguns d'ells són colors d'aliments. Amb l'ajuda dels colors també hem representat els colors de la bandera andorrana per donar-li un tret de personalitat al nostre logotip i que sigui més representatiu.

6.5.2 ESLÒGAN



Il·lustració 13. Eslògan de l'empresa

Aquest eslògan està inspirat en la idea errònia i massa estesa entre la societat de que per aprimar-se i tenir un pes saludable cal menjar poc i passar gana. Amb aquest eslògan, tenim la voluntat de conscienciar la gent i animar-los a canviar la seva dieta per una de més saludable, amb l'incentiu de que aquest canvi no suposarà cap esforç de passar gana ni renunciar als seus àpats.

6.6 POLÍTICA DE PÚBLICITAT

La publicitat de la nostra empresa, es basa en la difusió de contingut a través de les xarxes socials, Facebook, Twitter i Instagram inicialment, més endavant, valorarem la possibilitat de crear un canal de Youtube on publicarem contingut audiovisual de conscienciació i informació general de dietètica i nutrició.

A través de Facebook, volem difondre els nostres continguts al públic d'una franja d'edat superior, que no és tant present a la resta de xarxes socials però si ho és a Facebook. Fent un petit estudi de la presència de pàgines relacionades amb l'alimentació podem veure que els adults són actius en els grups d'aquesta temàtica.



Il·lustració 14. Captura d'imatge de la pàgina de Facebook

Mitjançant Instagram, farem difusió de manera més visual sobre la nostra empresa i aconseguirem dirigir-nos a un públic més jove, cobrint així la xarxa social més popular en l'actualitat al nostre entorn. Mostrarem imatges de diferents receptes que anirem elaborant.



Il·lustració 15. Captura de pantalla del perfil d'Instagram de la nutriteca

Twitter ens pot acostar a un públic més específic, mitjançant la compartició de materials específics i d'interès per als nostres seguidors.

Per últim, quan activem el canal de Youtube podrà ser un mitjà de de transmissió d'informació d'una manera més lúdica, amena i a través de la qual puguem crear un vincle i una imatge més propera amb el nostre client.

Per recollir tota la informació que divulgarem, ho farem a través de la pàgina web que hem creat amb Wordpress, una plataforma que d'una manera senzilla i alhora atractiva de disseny, permet crear pàgines web molt interactives. La nostra pàgina web estarà

dividia en quatre apartats com es pot observar en la il·lustració 18. Hi consta una presentació de nosaltres i una mica de descripció del projecte i del contingut que trobaran en aquesta pàgina. Després hi ha un apartat on s’hi van penjant les receptes de plats que han estat divulgats a través de Facebook, Instagram i Twitter de manera detallada i diferents entrades de blogs sobre temes d’interès, que en aquest cas estan establerts en el pla d’accions de màrqueting. Per últim trobaran un formulari per posar-se en contacte amb nosaltres per resoldre qualsevol dubte.



Il·lustració 16. Mapa de la pàgina web

Els mitjans de difusió esmentats prèviament no suposen cap cost més enllà del nostre temps de dedicació.

Creiem convenient la utilització d'altres canals de publicitat com el diari i la ràdio, per poder arribar a tothom, ja que a Andorra, es convenient la combinació de mitjans de comunicació més nous amb els mètodes tradicionals.

La ràdio que creiem que pot fer més difusió del nostre servei és el grup FLAIX d'Andorra, que inclou tant la radio FLAIX BAC com la FLAIX FM i el preu per anunci és de 14 euros al dia, per tant, al seu un preu una mica menys econòmic el nombre

d'anuncis que farem serà menor que a través del diari. Per això, nosaltres ens publicitem 4 cops als mesos especificats en el pla.

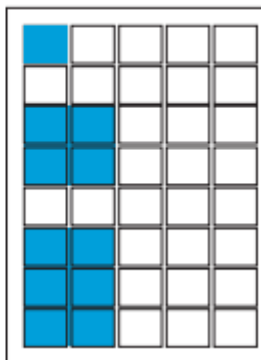
El diari que hem escollit, és el diari Bon dia. Aquest diari és gratuït que es reparteix diàriament en diferents punts del país on tothom en pot tenir accés cada mati. Per la forma del nostre logotip i per la nostra situació, creiem que el format d'anunci més adient és el mòdul 2x2 al costat esquerra.

PÀGINES INTERIORS

Mòdul 1x1: 47 mm x 39 mm
Preu esquerra: **33 €**
Preu dreta: **36 €**

Mòdul 2x2: 99 mm x 82 mm
Preu esquerra: **130 €**
Preu dreta: **143 €**

Mòdul 2x3: 99 mm x 125 mm
Preu esquerra: **192 €**
Preu dreta: **213 €**



Il·lustració 17. Tarifes de publicitat 2017 del diari Bon dia (Font: BonDia Diari digital d'Andorra,2017)

Un altre mètode que utilitzarem per publicitar-nos és a través de la targetes de visita. En la part frontal, representada en la il·lustració 20, hem volgut recollir els horaris de la botiga i de la consulta i a la part posterior, representada en la il·lustració 21, centrar més la informació de contacte, de quins llocs ens poden trobar a les xarxes socials i hem destinat un petit apartat on poder especificar quin dia i hora serà la següent visita, d'aquesta manera ens assegurem de que la persona tindrà una targeta del nostre centre.



Il·lustració 18. Part frontal de la targeta de visita



Il·lustració 19. Part posterior de la targeta de visita

6.7 PLA D'ACCIONS DE MÀRQUETING

MES	ACCIONS DE COMUNICACIÓ	COSTOS	ACCIONS COMERCIALS	ACCIONS DE PUBLICITAT	COSTOS
GENER	<ul style="list-style-type: none"> • Sorteig promoció 1a visita + 2 seguiment + gratuïta (Preu total: 80 €) (difusió a través de les xarxes socials de Facebook, Instagram i Twitter) • Receptes per després dels àpats de Nadal (Brou depuratiu, Pollastre al forn amb poma, amanida de quinoa amb verdures) • Post a la pàgina web sobre informació de la l'alimentació vegana i vegetariana 	25 €	<ul style="list-style-type: none"> • Visitar el col·legi Lycée compte de foix per oferir la possibilitat de realitzar tallers amb els nens amb la finalitat de que coneguin els aliments que formen una dieta equilibrada 	Anunci Radio Flaix bac/flaix fm	56 €
FEBRER	<ul style="list-style-type: none"> • Post a la pàgina web sobre la importància de planificar la nostra dieta 		<ul style="list-style-type: none"> • Visitar les escoles Andorra per oferir el nostre servei d'elaboració de menús escolars 		

MARÇ	<ul style="list-style-type: none"> • Post a la pàgina web sobre l'alimentació del esportista 		<ul style="list-style-type: none"> • Visitar el col·legi Janer per la realització de tallers a nens de primària i ESO per treballar l'alimentació equilibrada i opcions d'esmorzars tant per casa com per realitzar-lo al pati de l'escola, adaptat a l'edat dels nens i propostes de menús a l'escola 	<ul style="list-style-type: none"> • Anunci Diari 	130 €
ABRIL	<ul style="list-style-type: none"> • Receptes per setmana santa • Post a la pàgina web sobre l'alimentació i el càncer 		<ul style="list-style-type: none"> • Visitar el col·legi Sant Ermengol per la proposta de fer tallers als nens de primària amb l'objectiu de que coneguin més bé els aliments que formen part de la dieta equilibrada, el taller s'oferirà a nens de primària i també ESO. 		
MAIG	<ul style="list-style-type: none"> • Sorteig d'una valoració corporal gratuïta (amb mesures antropomètriques) • Post a la pàgina web sobre la cèliaquia i la sensibilitat 	50 €	<ul style="list-style-type: none"> • Visitar la ludoteca d'Andorra la vella i Escaldes per oferir la possibilitat de realitzar tallers amb els nens sobre l'alimentació saludable (com que hi ha nens de totes les edats es farà un taller general i pràctic) 	<ul style="list-style-type: none"> • Anunci Radio Flaix bac/flaix fm 	<ul style="list-style-type: none"> • 56 €

JUNY	<ul style="list-style-type: none"> • Post a la pàgina web sobre la vitamina D i el sol 		<ul style="list-style-type: none"> • Visitar la ludoteca d'Encamp i Canillo per oferir la possibilitat de realitzar tallers amb els nens sobre l'alimentació saludable (com que hi ha nens de totes les edats es farà un taller general i pràctic) 	<ul style="list-style-type: none"> • Anunci Diari 	130 €
JULIOL	<ul style="list-style-type: none"> • Receptes per refrescar el cos (sopa de meló, sopa de síndria i gelat de llimona a casa) • Post a la pàgina web sobre les necessitats hídriques. 		<ul style="list-style-type: none"> • Visitar al Roca ribes, per oferir una col·laboració conjunta i poder realitzar tallers a la seva botiga sobre l'elaboració de diferents receptes, com per exemple receptes d'estiu 		
AGOST	<ul style="list-style-type: none"> • Receptes per refrescar el cos 2 (Sopa freda de porro, poma i llimona, polos casolans de fruita, crema freda de mango) • Post a la pàgina web sobre idees de snacks/ àpats de tupper per la platja 		<ul style="list-style-type: none"> • Visitar la ludoteca de Sant Julià de Lòria i Santa coloma per oferir la possibilitat de realitzar tallers amb els nens sobre l'alimentació saludable (com que hi ha nens de totes les edats es farà un taller general i pràctic) 		

SETEMBRE	<ul style="list-style-type: none"> • Sorteig promoció 1a visita + 1 de seguiment + 1 visita de seguiment gratuïta (Preu total: 80 €) (difusió a través de les xarxes socials de Facebook, Instagram i Twitter) • Post a la pàgina web sobre les dietes miracle 	25 €	<ul style="list-style-type: none"> • Visitar la ludoteca d'Ordino i la Massana per oferir la possibilitat de realitzar tallers amb els nens sobre l'alimentació saludable (com que hi ha nens de totes les edats es farà un taller general i pràctic) 	<ul style="list-style-type: none"> • Anunci Diari 	130 €
OCTUBRE	<ul style="list-style-type: none"> • Post a la pàgina web sobre mites de l'alimentació que hem d'enterrar. 				
NOVEMBRE	<ul style="list-style-type: none"> • Post a la pàgina web sobre l'alimentació durant l'embaràs 				
DESEMBRE	<ul style="list-style-type: none"> • Sorteig d'una cistella amb productes de la nostra botiga valorada en 50 € • Receptes de Nadal per a tots els públics (Alvocats farcits de nous i api, salmó al cava, daus d'albergínia farcida amb tofu i verdures) • Post a la pàgina web sobre la influència de la publicitat alimentaria avui en dia i sobre l'etiquetatge alimentari 	50 €		<ul style="list-style-type: none"> • Anunci Diari+ ràdio 	186 €

Taula 17. Pla d'accions de màrqueting

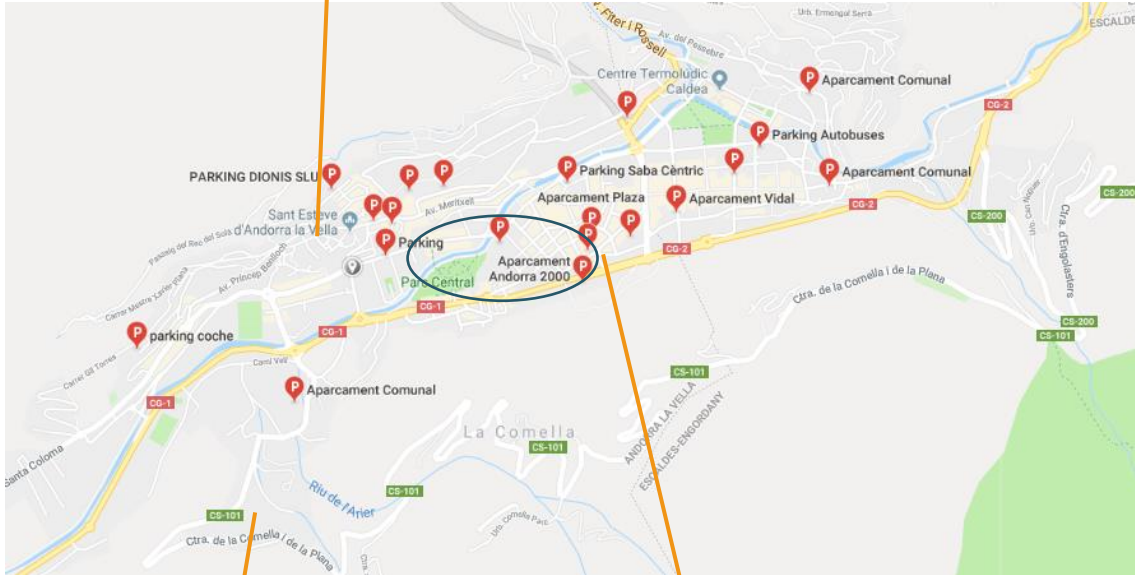


6.8 UBICACIÓ

Pel que fa la ubicació no hem pogut trobar un local que s'adapti a les nostres característiques actualment, ja que hi ha poca oferta i alhora uns preus desorbitats. Però el que si sabem és la zona on ens agradaria poder ubicar el nostre local, aquesta zona és troba a la capital, Andorra la Vella, preferentment, ja que el lloguer és lleugerament més baix que a Escaldes- Engordany. No volem estar a primera línia, ja que no creiem que sigui on ha d'estar el nostre local, sinó que creiem que la zona més òptima seria a una segona línia, el més important, és que sigui una zona tranquil·la, amb trànsit de gent i alhora hi hagi un pàrquing a prop, ja que això facilitarà l'accés al nostre centre. Tal i com es pot observar en el mapa extret del Google Maps en la il·lustració 22, la zona per on ens volem ubicar hi ha varis pàrquings dels quals la majoria són comunals. Pel que fa la competència, dos de les consultes estan ubicades a Andorra i l'altra a Escaldes, tot i que estiguin a la mateixa parròquia, no es troben molt juntes i fa que la competència no estigui a prop.

Hi ha una sèrie de requeriments que creiem que són indispensables alhora d'escollir el local més adient per el nostre tipus de negoci. Primerament, ha de ser planta baixa, és a dir, el local ha de donar al carrer, ja que això és primordial per tenir la botiga, a nivell de mida hauria de ser entre 80-90 m² amb 1 bany mínim i que disposes d'un carrega i descarrega davant del local, ja que d'aquesta manera els clients podran venir a recollir la seva compra online que nosaltres mateixos els hi carregarem al seu cotxe. En segon i últim lloc, la nostra consulta no compartirà local amb cap altre servei mèdic, ja que al posar la botiga i la consulta junts, no creiem que sigui una bona opció de compartir espais, pot ser més endavant, el que si que pot ser que adquirim és una psicòloga, però en aquest cas només s'hauria de construir un despatx, però aquest dependrà de nosaltres, no serà autònom.

A nivell de cost del lloguer, fent una mitjana del cost de diferents locals de la zona, creiem que el preu estaria entre 900 i 1000 euros mensuals i que l'avançament en cas d'adquirir el local seria d'uns dos mesos mínim.



Il·lustració 20. Ubicació del nostre centre en el mapa




Centre d'Assessorament Dietètic
Marta Pons Jansana

7. PLA DE VENTES

7.1 ESTRATÈGIA DE VENTES I CONDICIONS DE VENTA

Per a la comercialització del nostre servei, com ja hem comentat anteriorment haurem d'utilitzar estratègies que ens condueixin al nostre target o sigui la nutrició infantil. Treballarem per accedir-hi a través de la realització de menús per a les escoles. Creiem que el fet de realitzar l'elaboració i aprovació nutricional d'aquests menús, pot ser un molt bon canal per acostar-nos als pares i als nens, posicionant-nos com a líders de l'assessorament nutricional infantil a Andorra, que és el que volem ser. El preu d'aquest servei serà d'un preu fixe per menú que es revisi, per tant, cada revisió de menú costarà 55 €, el preu es com el d'una consulta, ja que el temps que s'ha de destinar a fer la revisió és similar.

Altrament seguirem una estratègia de realització de tallers alimentaris en centres com escoles, ludoteques... per acostar-nos als nostres clients potencials. El preu del taller serà variable, en funció de si només és teòric o si també es pràctic, en aquest últim cas el preu serà variable en funció de que s'elabori i els ingredients necessaris. Un taller només teòric es contarà per hores que es facin, cada hora tindrà un cost de 30 € i per exemple, en el cas de que es faci una recepta com poden ser creps saludables, a aquest preu/hora s'haurà de sumar el següent:

- Farina integral: 0,98 €
 - Ous: 1,95 €
 - Llet: 1,39 €
 - Maduixes: 4 €
 - Xocolata negra: 1,72 €
- 
- TOTAL: 10,04 €

Per tant, aquest taller tindria un cost total de 40,04 € que haurà d'assumir el centre on es vulgui que es realitzi el taller.

7.2 PLA DE VENTES ANUAL

Per a l'elaboració del pla de ventes, ens hem basat en la informació recollida anteriorment en les enquestes i contemplant unes hipòtesis inicials bàsiques per poder acabar estimant el nostre mercat potencial. Primer de tot hem fet la suposició que les enquestes només les han respòs la població interessada i preocupada en la nutrició, considerant que aquests representen un 10 % de la població total ja hem fet la primera acotació del total de la població.

Per al cas de les visites relacionades amb la nutrició infantil, només hem considerat la població jove o sigui menys de 19 anys i per la adulta la població restant. Sobre aquesta població un cop ja reduïda al 10 % l'hi hem tornat a aplicar una reducció basant-nos en el resultat en les enquestes on preguntàvem si serien usuaris de la consulta física, on-line, infantil i la botiga. A partir d'aquesta reducció, hem obtingut el nostre mercat potencial o també conegut com a la mida del mercat al que volem arribar. Podem veure els resultats en les següents taules:

Adults:

Població Andorra	64.896	hab. De més de 20 anys	
Població interessada 10%	6489,6	Habitants	
Resposta positiva enquesta	Consulta	69%	*un 69% faria ús del servei
	Botiga	79%	*un 79% faria ús de la botiga
	Online	6%	*un 75% faria ús online però només considerem els que no són ja usuaris de la presencial per no duplicar clients
Mercat potencial	Consulta	4.478	Persones
	Botiga	5.127	Persones
	Online	389	Persones

Taula 18. Mercat potencial adults



Infantil:

Població Andorra		15.313	hab. De 0 a 19 anys
Població interessada 10%		1531,3	Habitants
Resposta positiva enquesta	Consulta	80%	*un 69% faria ús del servei
	Botiga	79%	*un 79% faria ús de la botiga
	Online	6%	*un 75% faria ús online però només considerem els que no són ja usuaris de la presencial per no duplicar clients
Mercat potencial	Consulta	1.225	Persones
	Botiga	1.210	Persones
	Online	92	Persones

Taula 19. Mercat potencial infantil

Per últim, estimem la nostra quota de mercat en tres escenaris, un de pessimista, un realista i un d'optimista. A partir del anterior estudi que hem fet de la nostra competència arribem a les conclusions que exposem en la taula:

Adults:

			Pessimista (-20%)	Realista	Optimista (+15%)	
Quota de mercat	Consulta	20%	716	896	1.030	* si agaféssim una part proporcional dels clients aquesta quota seria molt més alta però la reduïm considerablement ja que som nous en el mercat, no és el nostre target i hi ha molt intrussisme
	Botiga	10%	410	513	590	*En aquest cas agafem una quota de mercat molt prudent ja que la competència en aquest sector és molt forta
	Online	90%	280	350	403	*Com que aquest servei no s'ofereix i ni tant sols s'hi para atenció, aspirem a una quota de mercat molt elevada

Taula 20. Quota de mercat adults

Infantil:

			Pessimista (-20%)	Realista	Optimista (+15%)	
Quota de mercat	Consulta	60%	588	735	845	*Malgrat ser la única consulta especialitzada en infantil, tenim en compte la no experiència i l'intrusisme i per tant descartem el 100%
	Botiga	10%	97	121	139	*En aquest cas agafem una quota de mercat molt prudent ja que la competència en aquest sector és molt forta
	Online	90%	66	83	95	*Com que aquest servei no s'ofereix i ni tant sols s'hi para atenció, aspirem a una quota de mercat molt elevada

Taula 21. Quota de mercat infantil

Gràcies a aquest estudi, hem pogut quantificar l'estimació de la quota de mercat que ens pertany i per tant, saber el nombre de clients potencials als quals podem optar. Arribats a aquest punt i per distribuir l'afluència dels clients a la nostra consulta per acabar calculant la facturació estimada, ens hem basat en l'horari de la nostra dietista per quantificar les visites que faria. Hem procedit a realitzar un horari de consulta fixant el nombre de hores de consulta per dia i seguidament hem realitzat el calendari on podem veure reflectides les hores que farem cada dia i en conseqüència cada més, tenint en compte els dies festius i vacances. Per ésser conseqüents amb el principi de prudència, els dos primers mesos hem reduït a la meitat les hores que faríem ja que el negoci acaba de començar, a continuació hem reduït al 75% les hores mensuals fins al Juliol i finalment al setembre tornant de vacances assolim el 100% de les hores de consulta. Altrament, hem tingut en compte les primeres visites i les de seguiment, les quals es realitzen un més després de la primera visita, ens hem basat en una mitjana de tres visites de seguiment per cada primera visita, ja que solen haver-hi més visites de seguiment però es compensa amb els pacients que abandonaran el tractament abans d'hora o simplement només vindran per obtenir la dieta.

Podem trobar tant l'horari com el calendari de visita detallat en els annex 6.



7.2.1 Consulta

En la següent taula i a partir de la informació que hem detallat anteriorment, podem veure les hores de visita, les visites i la facturació que obtindrem de la consulta, contemplant els tres escenaris, realista, pessimista i optimista. Així com també podrem veure en l'altra taula la seva distribució mensual, tenint en compte que el mes d'agost tanquem per vacances.

	HORES	VISITES	PREU/VISITA	FACTURACIÓ	PESSIMISTA (-20%)	OPTIMISTA (+15%)
TOTAL 1ra visita:	428	428	55 €	23.540 €	18.832 €	27.071 €
TOTAL seguiment:	549,5	1099	25 €	27.475 €	21.980 €	31.596 €
			TOTAL	51.015 €	40.812 €	58.667 €

Taula 22. Pla de ventes de la consulta

	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE
VISITES 1ra visita:	58	39	30	6	59	36	37	0	47	65	33	18
VISITES seguiment:	0	58	97	127	75	95	101	0	132	120	149	145
FACTURACIÓ TOTAL	3.190 €	3.595 €	4.075 €	3.505 €	5.120 €	4.355 €	4.560 €	- €	5.885 €	6.575 €	5.540 €	4.615 €

Taula 23. Pla de ventes anual detallat per mesos de la consulta

7.2.2 Botiga

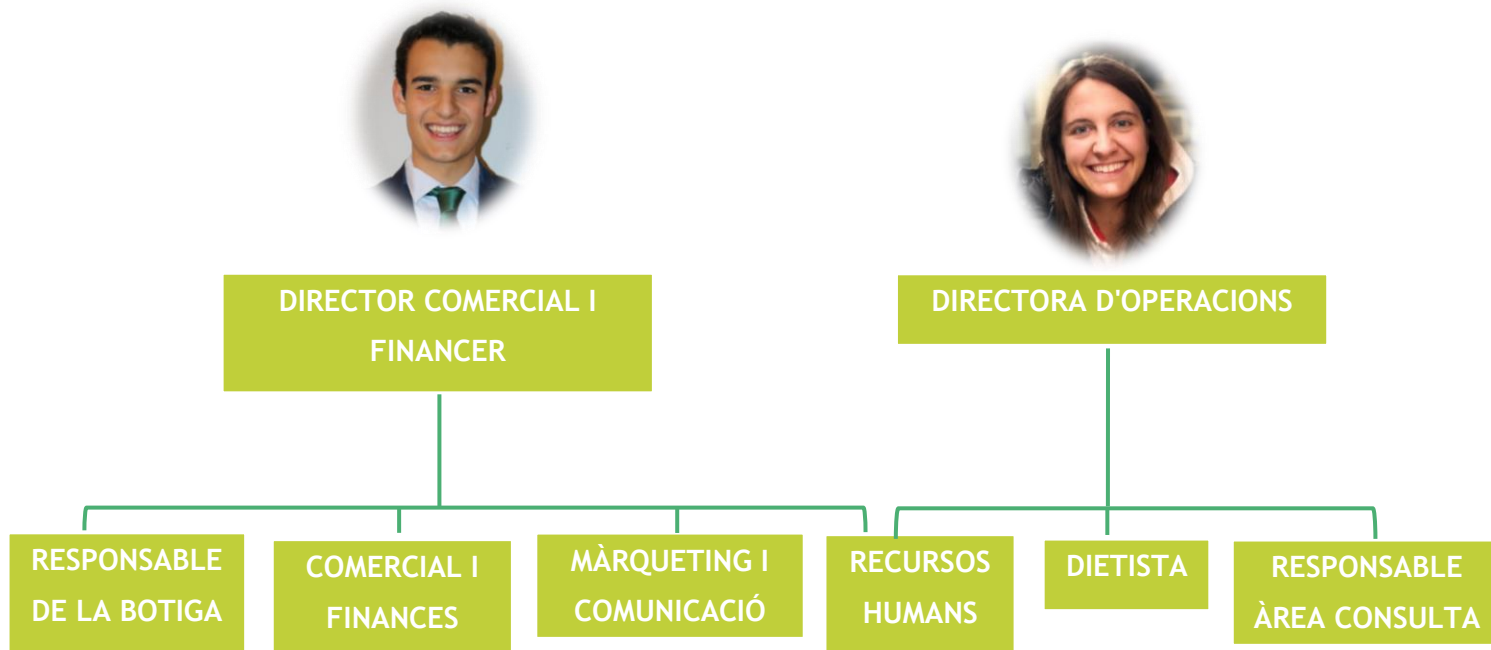
Per últim, a partir de la quota de mercat anteriorment estimada, hem arribat a les següents conclusions. Estimàvem que el consum mitjà per persona de productes del tipus que venem a la nostra botiga ronda els 120 €/persona, però per ser prudents i tenint en compte la forta competència en el sector, em considerat que els nostres clients només faran el 50 % de la seva despesa mensual al nostre establiment, deixant en 60 € per persona i més el consum en el nostre establiment. Finalment, com que hem establert una estratègia de benefici uniforme en els nostres productes del 30% sobre el cost unitari, hem pogut estimar la facturació final i concloure quina part representa costos variables i quina benefici. Ho podem veure en la següent taula:

	CONSUM/PERS	MENSUAL	ANUAL
CONSUM MENSUAL PER CAP	60,00 €	24.608,56 €	295.302,76 €
COST Unitari (70%)	42,00 €	17.225,99 €	206.711,93 €
BENEFICI Unitari (30%)	18,00 €	7.382,57 €	88.590,83 €

Taula 24. Pla de ventes de la botiga

8. RECURSOS HUMANS

8.1 ORGANITZACIÓ FUNCIONAL



4.1. DESCRIPCIÓ DE LLOCS DE TREBALL I CONDICIONS DE TREBALL I REMUNERATIVES

4.1.1. Directora d'operacions

El càrrec de la direcció d'operacions, serà responsabilitat de la Sra. Arantxa Roig Agramunt, aquesta realitzarà les tasques de planificació i control dels departaments relacionats amb la consulta, la línia de negoci en relació a aspectes tècnics de nutrició i recursos humans juntament amb el soci Julià Joseph Porta.

4.1.2. Director Comercial i financer

Ocuparà aquesta responsabilitat el Sr. Julià Joseph Porta, aquest s'ocuparà de la planificació i control dels departaments comercial i finances, màrqueting i comunicació, la botiga i recursos humans conjuntament amb la sòcia Arantxa Roig Agramunt.

8.1.1 Responsable de la botiga

La persona que ocupa aquest lloc és un nou treballador, el qual realitza totes les tasques relacionades amb el funcionament de la botiga, des de l'atenció als clients fins al control i manteniment del estoc de productes oferts. Per tant, també serà el responsable de mantenir la botiga amb bona higiene, per això tindrà la responsabilitat de netejar-la cada dia després de tancar.

8.1.2 Comercial i Finances

Forma part d'aquest departament únicament el director comercial i financer, Julià Joseph Porta, el qual realitza les tasques comercials i de promoció pertinents i ja indicades en el pla d'accions. Altrament també s'ocupa de les finances, encarregant-se de la comptabilitat de l'empresa, dels pressupostos, la gestió i control dels costos.

8.1.3 Dietista

L'encarregada de dur a terme les funcions de dietista és la directora d'operacions Arantxa Roig Agramunt, la qual realitza la consulta, el seguiment i el control dels pacients. Ocasionalment, s'accepten estades de pràctiques professionals per a estudiants que donen suport a la dietista titular en les seves tasques de consulta. A part de passar consulta, també serà l'encarregada de realitzar i organitzar els tallers i /o xerrades que es puguin organitzar.

8.1.4 Màrqueting i comunicació

Tot i que els dos socis realitzen funcions d'aquest departament, el Sr. Julià Joseph Porta és l'encarregat de la planificació i control de les accions de màrqueting i comunicació de l'empresa.

8.1.5 Recursos humans

La tasca de selecció del personal la duen a terme els dos socis de l'empresa, Arantxa i Julià els quals s'ocupen també de la formació, supervisió i gestió d'aquest.

8.1.6 Responsable de l'àrea de la consulta

Aquest lloc l'ocupa un treballador nou, aquest ha de realitzar les tasques de secretaria, atenció al client i el control de l'ordre de la sala d'espera. Estarà situat a la recepció del local i administrerà les esperes per a la consulta, la programació de consultes de la dietista i el filtratge dels missatges rebuts a través dels mitjans de comunicació.

8.1.7 Responsable de l'àrea de botiga

Aquest lloc l'ocupa un treballador nou, ha de realitzar les tasques de venda, atenció al client i el control de l'ordre i estoc de la botiga, així com la neteja i manteniment bàsic de l'espai en el temps disponible. Estarà situat al taulell de la zona de botiga i també s'ocuparà de la recepció de les comandes, la gestió i ordre del magatzem i l'elaboració i preparació de les Nutribox.

8.1.8 Política de remuneració i vacances

En virtut dels articles 78 i 79 de la Llei 35/2008, de 18 de desembre, del codi de relacions laborals i del decret de data 17 de gener del 2018 (BOPA núm. 5, 19 de gener del 2018), el salari mínim interprofessional al Principat d'Andorra a partir del 1 de febrer del 2018 per a persones de més de 18 anys és de 1.017,47 € mensuals. (Govern d'Andorra, 2018d)

La política de remuneració per al responsable del sector de la consulta i per el sector de la botiga, es basa en la remuneració d'acord amb el sou mínim d'entrada amb 14 mensualitats, al 100% de la jornada. Es contempla la possibilitat de millora els propers anys en funció del cas i de la pro-activitat i autonomia del treballador com a capacitats més valorades per a la millora salarial. (Govern d'Andorra, 2018a)

Per al director comercial i financer, Sr. Julià Joseph i Porta, es preveu una jornada laboral al 75 % per tant se li atribueix inicialment un salari de 1.500 € amb 14 mensualitats.

Per últim, per a la directora d'operacions i dietista, Sra. Arantxa Roig Agramunt, es preveu una jornada laboral al 100 % i d'acord amb el seu càrrec i responsabilitats se li atribueix un salari de 2.000 € mensuals amb 14 mensualitats.

Pel que fa a les vacances retribuïdes, tots els treballadors de l'empresa segueixen el mateix calendari que podem consular en l'annex 6, on es contempla el tancament del negoci per vacances en els períodes d'estiu, nadal i ponts de manera que es superen els 30 dies de vacances anuals que s'exigeixen en l'article 69 *temps de gaudiment* de la Llei 35/2008, de 18 de desembre, del codi de relacions laborals.

8.2 PLA DE RECURSOS HUMANS

8.2.1 Responsable de la botiga

Per aquest lloc de treball es necessita una persona amb una edat compresa entre els 20-55 anys, que tingui un domini de diferents llengües, mínim el català i castellà i es valoraran altres llengües com el francès i l'anglès.

Imprescindible d'una persona que sigui social, organitzada i que tingui bona capacitat de comunicació amb les persones, persona de bon tracte.

A nivell de formació, s'exigeix com a mínim la ESO (Estudis Secundaris Obligatoris) + batxillerat o formació professional.

8.2.2 Secretaria:

Per el lloc de secretariat, es necessita una persona amb una edat compresa entre els 25-50 anys, que parli el Català i Castellà i es valoraran altres llengües com el francès i l'anglès. En aquest cas es demanarà bon nivell de castellà escrit i nivell C de català acreditat.

Per tal de poder realitzar correctament aquesta feina, és necessari que sigui una persona empàtica, de bon tracte, social i amb experiència prèvia en un lloc similar o igual.

A nivell de formació, es demana que la persona tingui formació en secretariat i administració.

8.2.3 Estudiants en pràctiques:

A la Nutriteca, treballem per establir convenis amb diferents universitats de manera que puguem gaudir en un futur de la col·laboració d'estudiants en períodes de pràctiques, així puguin aplicar el seu coneixements alhora que ens donen suport en les diferents àrees de l'empresa. S'admetran estudiants de diferents perfils per dur a terme tasques de suport en consulta, a la comptabilitat i al departament de màrqueting i comunicació.

S'admetran estudiants de Nutrició humana i dietètica per al suport de consulta i estudiants amb perfil d'Empresa, Economia o Comunicació pel suport als departaments financer, comercial, màrqueting i comunicació.

Les universitats amb les quals es farà conveni són les següents:

- Universitat d'Andorra
- Universitat de Vic
- Universitat de Barcelona
- Universitat Autònoma de Barcelona
- Blanquerna
- ESADE
- Universitat Rovira i Virgili

En cas de que algun estudiant estigui interessant en realitzar pràctiques a la nostra consulta i sigui d'alguna altra universitat es crearà un conveni quan sigui necessari.

Per formalitzar les pràctiques, els estudiants interessants hauran de presentar una documentació a l'àrea d'inspecció de treball del Govern d'Andorra. La documentació necessària és la següent:

- Imprès del contracte oficial original degudament signat
- Fotocopia del passaport o DNI
- Si l'estudiant és menor: Certificat mèdic
- Si l'estudiant és major i estranger: Fotocopia de l'autorització d'immigració de l'estudiant
- Si l'estudiant és menor i estranger: Fotocopia de l'autorització d'immigració de l'estudiant i del seu representant legal
- Certificat del centre docent on està matriculat en el qual hi consti el tipus d'activitats a realitzar segons el pla d'estudis o el pla formatiu on consta el tipus de pràctiques i la durada de les mateixes. S'accepta també la “convention de Stage” degudament signada per totes les parts
- Justificant acreditatiu que l'estudiant en pràctiques disposa de les assegurances:
 - Cobertura sanitària: Cal un certificat de la CASS que acrediti que l'estudiant en practiques està cobert per les despeses mèdiques i/o farmacèutiques o un certificat d'una assegurança privada que acrediti el mateix
 - Responsabilitat civil: Cal un certificat de l'assegurança privada que acrediti que l'estudiant en practiques està cobert al principat d'andorra per aquest concepte durant tota la durada de les pràctiques. S'accepta

també còpia pòlissa d'assegurança en la qual es pugui comprovar que l'estudiant en practiques està cobert al Principat d'andorra per aquest concepte durant tota la durada de les pràctiques.

- En el supòsit d'activitats perilloses, certificat de l'assegurança, que cobreix específicament aquests riscos.

9. ASPECTES LEGALS I SOCIETARIS

9.1 FORMA JURÍDICA

Atenent-nos al tipus d'empresa, la Nutriteca té la forma jurídica de Societat de Responsabilitat Limitada (SL) ja que creiem que és la que més s'atén al seu tamany i la seva activitat.

La societat utilitzarà el sistema de direcció de administradors solidaris, essent aquests els dos socis de l'empresa, podent així gaudir de total llibertat i independència en la presa de decisions. (Gadesco, 2016)

9.2 TRÀMITS DE CONSTITUCIÓ

Per poder constituir la nostra empresa haurem de dur a terme els següents tràmits:

- 1) Primerament, cal realitzar la **Sol·licitud de reserva de denominació social**. Aquesta certificació la expedeix el govern d'Andorra i té una validesa de 6 mesos. Durant la seva vigència, produirà una reserva de denominació a favor dels futurs atorgants de l'escriptura (5,69 €).
- 2) En cas que hi hagi inversió estrangera superior al 10% del capital social, caldrà fer una **Sol·licitud d'autorització d'inversió estrangera al Govern d'Andorra**.
- 3) El següent pas, és **l'escriptura pública**. Per constituir la societat, s'atorga l'escriptura pública de constitució de la societat davant d'un notari Andorrà.
- 4) La inscripció al registre mercantil és obligatòria, la societat adquirirà personalitat jurídica des d'aquest moment, cal pagar 1.016,67 € i una taxa anual de 851 € (*si no té autorització d'activitat comercial, veure apartat III.A.1 d'aquest document*).

Les societats que exerceixin una activitat comercial, industrial o de serveis s'han d'inscriure al Registre de Comerç i Indústria. (Cambra de comerç d'Andorra, 2017)

9.3 OBLIGACIONS LEGALS (CONTABLES, FISCALS, LABORALS)

Aquesta forma jurídica requereix d'una aportació mínima al capital social de 3.000 €. Com que la nostra societat exerceix una activitat comercial també haurà de inscriure's al registre de Comerç i indústria havent de pagar una quota anual per cada registre de comerç autoritzat de 214,21 €.



Altrament, caldrà satisfer una quota de 426,40 € per la inscripció en el Registre de Professionals Titulats, Col·legis i Associacions Professionals per cada professió titulada autoritzada.

Pel que fa a la liquidació del IGI (Impost General Indirecte), el primer pas que ens cal fer serà presentar l'alta censal a l'administració tributària. Al pertànyer al grup amb facturació superior als 40.000 € i amb una activitat ni agrícola ni ramadera, som obligats tributaris i per tant caldrà que realitzem la liquidació d'IGI. Com que la facturació no supera els 250.000 €, la liquidació serà semestral, cada Gener i Juliol. (Govern d'Andorra, 2018c)

Per al impost de societats, el tràmit és diferent, el setembre de l'any X, es paga una primera liquidació provisional, corresponent al 2,5 % dels beneficis de l'any anterior, posteriorment a juliol del any X1, es fa la regularització i liquidació final, liquidant un 5 % dels beneficis obtinguts l'any X menys el pagament a compte realitzat el setembre de l'any X. (Govern d'Andorra, 2018b)

Referent a la liquidació d'IRPF dels nostres treballadors, tal i com estipula la llei 5/2014 del IRPF per a les rendes inferiors a 24.000 € bruts anuals, no caldrà retenir cap quantitat. Per a les superiors, serà l'empresa l'encarregada de retenir el percentatge determinat pel departament de tributs i fronteres i ingressar-les al ministeri encarregat de les finances. (Govern d'Andorra, 2014)

10. PROCÉS DE PRODUCCIÓ O D'OPERACIONS

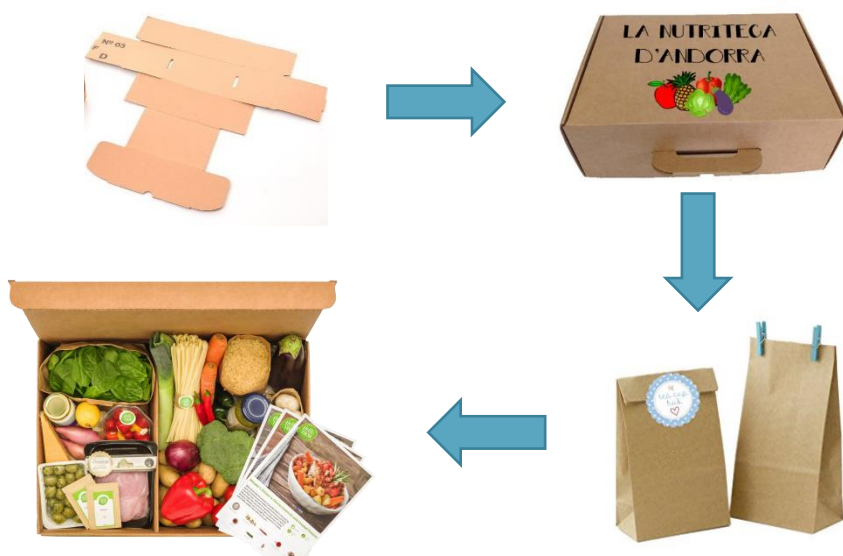
10.1 PROCÉS DE PRODUCCIÓ O D'OPERACIONS

10.1.1 PROCÉS DE PRODUCCIÓ

En el nostre cas, l'únic procés de producció que hem de suportar és el de l'elaboració de les caixes. Aquestes no seran produïdes per nosaltres mateixos sinó que les comprarem a un proveïdor ja adaptades per transportar aliments. Aquest proveïdor és online i s'anomena "Cajas de cartón". El preu sense IVA de cada caixa impresa amb una tinta és de 1,26 € i com inversió inicial en demanarem 500 unitats, ja que és la quantitat mínima per tal de que es puguin imprimir amb 1 tinta. En aquest preu ja inclou les despeses de transport. Aquesta empresa no fa enviament a països de fora de la unió europea, per això, nosaltres farem la comanda per que arribi a la Seu d'Urgell, a la nau de SEUR i allà nosaltres mateixos ho recollirem.

El número de comandes de caixes anirà en funció les ventes de Nutriboxs que tinguem i en cas de que ens sobressin caixes, aquestes les aprofitarem a la botiga de bossa per les verdures i les fruites.

Dins de les caixes, alguns dels aliments aniran amb bosses de paper, per tal d'ajustar al màxim la quantitat de cada recepta. Aquestes bosses les comprarem a Amazon i tenen un preu de 9,99 € el pack de 50 unitats, nosaltres comparem 500 unitats, per tant, el cost serà de 100 € en total. Amb aquest mateix proveïdor, també comprarem les pinces per tancar les bosses, això tindrà un cost de 500 unitats, 5,55 €.



Il·lustració 21. Representació de la producció de la Nutribox

El nostre procés de producció serà senzill, com es pot veure el la il·lustració 23, com que les caixes ens arribaran desmuntades, les haurem de muntar i introduir els aliments corresponents a cada recepta amb les bosses de paper i després introduir-ho a dins de la caixa juntament amb la recepta pertinent.

10.1.2 PROCÉS D'OPERACIONS

El servei de consulta és prestarà de dilluns a divendres de 9 del matí a 19 de la tarda amb descans de 14h-15h. En aquestes hores realitzarem visites que es programin, tant online com físicament i també es realitzaran les dietes que se'ls hi haurà d'entregar als pacients en la pròxima visita. En aquest cas, el servei només el prestarà una única persona, la dietista Arantxa Roig Agramunt.

Pel que fa la consulta normalment està distribuïda amb 2 tipus de visites. Per una banda tenim la primera visita i després les visites de seguiment.

La primera visita té una durada aproximada d'una hora, ja que és quan has de conèixer al pacient per poder-li personalitzar la dieta el màxim possible per tal d'aconseguir una adherència. En aquesta primera visita es farà una història dietètica que consisteix en realitzar una avaluació quantitativa de la ingesta global, hàbits alimentaris, distribució d'àpats, preferències i aversions, qui cuina, qui compra, amb qui menjar... Permet conèixer quins coneixements te la persona sobre cuina i quins son els seus comportaments alimentaris.

La historia està formada per l'entrevista, el R24H, QFA i un registre 3 dies. El Registre 24 h consisteix en demanar a la persona que recordi tots els aliments i begudes que ha menjat en les 24 hores anteriors. S'ha de definir i quantificar detalladament quins aliments i begudes ha ingerit durant les 24 hores anteriors a l'entrevista. No s'avisat al pacient per tal de que no modifiqui la seva ingesta. L'objectiu d'aquest mètode es conèixer la quantitat exacta d'aliments que la persona va ingerir ahir, no conèixer la ració habitual. En l'annex 5 podrem veure un exemple de la plantilla que s'utilitzarà per realitzar el R24 hores i l'història dietètica. Per registre de 3 dies utilitzarem la mateixa plantilla que per el R24H.

Amb el qüestionari de freqüència de consum d'aliments (QFA): objectiu conèixer quins aliments consumeix i amb quina freqüència. Normalment està estructurat a partir d'una llista d'aliments i es pregunta per la freqüència habitual de la ingesta durant un període determinat utilitzant el mètode retrospectiu (6 mesos 1 any). Si féssim un QFA complet, per el pacient seria bastant feixuc, és per això que nosaltres hem reduït



la llista d'aliments per grups d'aliments i durant l'entrevista amb diferents preguntes ja es pot anar veient la freqüència de consum d'aliments que té aquell pacient.

Es possible que a alguns pacients se'ls hi hagi de fer les mesures antropomètriques, en aquest cas es seguirà la metodologia ISAK i se li realitzaran els següents plecs:

- Tríceps, subescapular, supraespinal i cama per conèixer els plecs de greix
- Braç flexionat i cama per conèixer la musculatura
- Húmer i fèmur per conèixer els diàmetres ossis.

Les mesures que si que farem a cada pacient és el registre del pes, talla i perímetre abdominal, d'aquesta manera podrem avaluar el seu progrés.

També es important conèixer el seu historial clínic, per això també es farà una història clínica on se li preguntarà quines patologies té actualment (diabetis, hipertensió...), si pren medicació, si està operat... saber aquests paràmetres ens permetrà saber si aquest pacient pateix alguna patologia la qual pot afectar la seva alimentació.

En el cas de que el pacient sigui un nen, l'avaluació es basarà en una anamnesis, una exploració clínica i un estudi antropomètric, en aquest cas, tota aquesta informació es recollirà majoritàriament a través dels pares.

Amb la anamnesis ens permetrà recollir informació interessant sobre el tipus de dieta que actualment fa el nen, quina és la seva conducta alimentaria, si té aversions amb certs aliments, l'activitat física que realitza, l'existència de malalties que puguin alterar l'alimentació, ja que els nens són susceptibles a reduir la ingesta quan estan malalts, també conèixer el tipus de lactància que han fet i si la introducció a l'alimentació sòlida s'ha fer correctament. En aquest apartat també donarem importància a la distribució familiar que hi ha i l'entorn del nen, per poder entendre quan hi poden haver-hi alteracions alhora de la ingesta.

A través de l'exploració clínica valorarem globalment la nutrició i detectarem si hi ha existència de manifestacions de carències i/o d'altres signes patològics que puguem observar a simple vista.

Pel que fa l'antropometria, les dades que utilitzarem per valorar l'estat nutricional són:

- Pes
- Talla
- Perímetre cranial



- Perímetre del braç
- Gruix del plec cutani (tricipital i subescapular)

El pes i la talla es mirarà si la relació entre aquests dos paràmetres és correcta a través de les corbes de distribució pes/talla. Així com el IMC obtingut, també hi haurem de mirar amb les corbes de IMC per nens, ja que la fórmula de IMC no està pensada per infants i per tal el valor que ens sortiria no seria vàlid.

Per tant, en aquesta primera visita l'objectiu principal és conèixer molt bé quins són els hàbits alimentaris de la persona, per observar quines modificacions s'han de realitzar i alhora poder establir els objectius de la dieta. Al final de la visita se li faran unes recomanacions per tal de que comenci a modificar els hàbits alimentaris.

Tant si la visita es fa a domicili com presencial, es realitzarà el mateix, només hi haurà diferència amb la consulta online, ja que la mesura de pes i talla no es podrà fer i es farà amb l'estimació i la col·laboració del pacient amb la bàscula de casa seva.

La segona visita té una durada de 30 min aproximadament i és realitzarà al cap de una setmana o 15 dies, serà quan se li entregarà la dieta al pacient. Es farà feedback amb el pacient sobre si ja ha realitzat canvis en els seus hàbits a través de les recomanacions donades el primer dia i al entregar-li la dieta se li explicarà i es modificaran els plats que creguin convenients i que s'adaptin més a la seva rutina alimentària. En aquesta visita també es farà un registre del pes i del perímetre abdominal.

A partir de la tercera visita, ja serà el que s'anomena una visita de seguiment. La durada d'aquestes visites serà de 15-20 minuts i el principal objectiu es realitzar un control de quina és l'evolució del pacient a nivell de pes i perímetre abdominal i alhora observar quina és la seva adherència a la dieta. Amb aquestes visites es solen realitzar canvis de plats i alhora donar alternatives de menús per evitar que la dieta sigui molt repetitiva.

El que és molt important a les diferents visites és que en cadascuna d'elles hi hagi educació alimentària amb l'objectiu de que la persona arribi a ser capaç de dur una alimentació equilibrada i saludable sense la necessitat de realitzar una dieta pautada.



10.2 INFRAESTRUCTURES. UBICACIÓ DE L'ESTABLIMENT

Amb l'ajuda de l'aplicació Room Planner hem pogut crear una simulació dels tres espais més característics de La Nutriteca d'Andorra, així com un plànol general de que seria tot l'espai, que es pot veure representat en la il·lustració 24. La simulació que hem fet dels espais, consta de 80 m² en total.

En primer lloc, tenim la consulta, com podem veure en la il·lustració 25, està distribuïda amb 12 m². El mobiliari per el qual està formada és un mobiliari senzill, utilitzant tons marrons i grisosos per trencar amb el color blau clar de la paret posterior i alhora fer conjunt amb les parets laterals tal i com es pot observar en la il·lustració 26 i 27. A nivell de decoració, hem utilitzat unes cortines de dibuixos, per tal de aportar-li un toc infantil i que els nens que vinguin a la consulta es puguin sentir més identificats amb ella. Per això, a la consulta també disposarem de dos cistelles de peluix que es mostren en la taula 28, amb la finalitat de poder interactuar amb els nens d'una manera més didàctica i alhora més divertida. A una de les parets hi haurà dibuixada una piràmide alimentària gran, d'aquesta manera també se'ls hi podrà ensenyar als pacients d'una manera diferent i més fàcil.



Il·lustració 22. Plànol general de la Nutriteca d'Andorra



Il·lustració 23. Plànol de la consulta (12 m²)



Il·lustració 24 Representació simulada de la consulta



Il·lustració 25. Representació simulada de la consulta 2

Tal i com comentat anteriorment, la nostra sala d'espera és diferent a les tradicionals sales d'espera de la resta de consultes tal i com es pot observar en la il·lustració 28,29,30 i 31, ja que no consta de fileres de cadires sinó que hem volgut fer una sala d'esperar al estil cafeteria i amb sofàs, amb la finalitat de que els pacients es trobin en un ambient càlid i acollidor. Hem posat taules, ja que els clients podran accedir a la botiga a través d'una porta que hi haurà a la recepció, d'aquesta manera podran accedir a comprar qualsevol Snack que vulguin i consumir-lo tranquil·lament a la sala d'espera. Alhora, hi haurà un espai dedicat als infants amb diferents joguines i també amb una paret de pissarra i guixos de diferents colors que farà que la possible espera sigui més divertida i més ràpida i alhora els infants es podran divertir.



Il·lustració 26. Plànol de la sala d'espera (15 m²)



Il·lustració 27. . Representació de la sala d'espera



Il·lustració 28 Representació de la sala d'espera 2



Il·lustració 29. Representació de la sala d'espera 3

Pel que fa la botiga d'alimentació, aquesta no l'hem creat nosaltres, ja que no hem pogut trobar cap planificador adequat per l'elaboració d'una botiga d'alimentació, per això hem escollit aquest prototip que defineix bastant bé quin és l'estil que volem que segueixi la nostra botiga. Un estil marcat per la fusta, que ens aporta un color càlid a la botiga i permet que el propi color dels aliments pugui destacar i alhora, mostrar una imatge de proximitat i de pagesia. Aproximadament, creiem que uns 25 m² seria la mida òptima per la botiga, essent petita però alhora amb una bona distribució, podem aconseguir que no es vegi tot molt atapat. Hi haurà dos opcions per accedir a la botiga, per una banda, es podrà accedir directament des de el carrer i per altra banda, hi haurà una porta la recepció, que també portarà a la botiga, d'aquesta manera els clients mentres estiguin a la sala d'espera, podrà accedir a comprar a la botiga i fer el temps d'espera més agradable.








Il·lustració 30. Representació simulada de disseny de la botiga

I per últim, volem mostrar com serà l'espai que unirà els tres espais diferents de la Nutriteca. Aquest espai serà on hi haurà la recepció de la consulta tal i com es pot observar en la il·lustració 33. La recepció dels clients és un espai que ha de ser acollidor a primera vista, per això hem utilitzat colors blaus clars, que significa i transmet fidelitat, amicitat i harmonia. En la representació no es pot observar, però a la paret hi volem fer un dibuix amb gran del nostre logotip, amb la cistella i els aliments i el nostre nom, juntament amb el número de col·legiat de dietista.



Il·lustració 31. Representació gràfica de la recepció

10.3 DETERMINACIÓ DEL COST DEL PRODUCTE/ SERVEI

				Impostos duaners (1% o 2%) 1,01	Posem un 30% benefici 1,3	IGI reduït 1% 1,01
NOM DEL PRODUCTE	MARCA	IMATGE PRODUCTE	PREU SENSE IVA	PREU AMB IMPOSTOS DUANERS2	PREU BOTIGA BRUT	PREU BOTIGA AMB IGI
PRODUCTES FRESCOS, PROTEÏNA VEGETAL						
TOFU (250G)	NATURSOY		1,76 €	1,78 €	2,31 €	2,33 €
TOFU ITALIANA (250G)	NATURSOY		1,90 €	1,92 €	2,49 €	2,52 €
TOFU AMB SESAM (125G)	NATURSOY		1,14 €	1,15 €	1,50 €	1,51 €
TOFU FRESC A GRANEL (800G)	NATURSOY		3,60 €	3,64 €	4,73 €	4,77 €
SEITAN(250G)	NATURSOY		2,62 €	2,65 €	3,44 €	3,47 €






HAMBURGUESA DE TOFU I ESPINACS (140 G X 2)	NATURSOY		2,20 €	2,22 €	2,89 €	2,92 €
HAMBURGUESA DE TOFU I PASTANAGA (140G X 2)	NATURSOY		2,20 €	2,22 €	2,89 €	2,92 €
HAMBURGUESA DE TOFU I FORMATGE (150 G X 2)	NATURSOY		2,20 €	2,22 €	2,89 €	2,92 €
HAMBURGUESA DE TOFU, ESPELTA I CARBASSÓ (150 G X 2)	NATURSOY		2,48 €	2,50 €	3,26 €	3,29 €







HAMBURGUESA DE CIVADA, FORMATGE DE CABRA I MEL (200 G X2)	NATURSOY		1,96 €	1,98 €	2,57 €	2,60 €
HAMBURGUESA D'ESPELTA I VERDURES (200 G X 2)	NATURSOY		1,89 €	1,91 €	2,48 €	2,51 €
WOK TAGLIATELLE DE CÚRCUMA I SETAN (220G)	NATURSOY		2,80 €	2,83 €	3,68 €	3,71 €
HUMMUS (170 G)	NATURSOY		2,66 €	2,69 €	3,49 €	3,53 €
TORTELLINI TOFU I XAMPINYONS (250G)	NATURSOY		2,17 €	2,19 €	2,85 €	2,88 €






TORTELLINI DE QUESO RICOTTA (250G)	NATURSOY		2,29 €	2,31 €	3,01 €	3,04 €
LÀCTICS, POSTRES I BEGUDES VEGETALS						
LLET DE VACA SEMI BIO	Landgoed		1,54 €	1,56 €	2,02 €	2,04 €
LLET DE VACA BIO ENTERA	Landgoed		1,71 €	1,73 €	2,25 €	2,27 €
LLET D'ARRÒS (1 L)	NATURSOY		1,52 €	1,54 €	2,00 €	2,02 €
LLET D'AVENA AMB CALCÍ (1L)	Oalty		1,97 €	1,99 €	2,59 €	2,61 €

LLET D'AVENA (1 L)	NATURSOY		2,14 €	2,16 €	2,81 €	2,84 €
MANZANA PARA BEBER (100G)	NATURSOY		0,72 €	0,73 €	0,95 €	0,95 €
IOGURT NATURAL AMB BIFIDUS (4X125G)	Vrai Postres		1,46 €	1,47 €	1,92 €	1,94 €
IOGURT NATURAL 0%MG (4X125G)	Vrai Postres		1,36 €	1,37 €	1,79 €	1,80 €
IOGURT SUAU ANDECHSER (150G)	ANDECHSER		0,57 €	0,58 €	0,75 €	0,76 €
IOGURT SUAU ANDECHSER DESNATAT (150G)	ANDECHSER		0,57 €	0,58 €	0,75 €	0,76 €

KEFIR CANTERO DE LETUR (420G)	NATURSOY		2,16 €	2,18 €	2,84 €	2,86 €
POSTRE AGAR AGAR MELOCOTON (100 X2)	NATURSOY		1,39 €	1,40 €	1,83 €	1,84 €
POSTRE AGAR AGAR PERA (100 X2)	NATURSOY		1,39 €	1,40 €	1,83 €	1,84 €
COMPOTA DE PERA (2X100G)	Clearspring		1,32 €	1,33 €	1,73 €	1,75 €
COMPOTA DE POMA (2X100 G)	Clearspring		1,32 €	1,33 €	1,73 €	1,75 €
SOJA CUISINE BIOSOY (20 CL X3)	NATURSOY		3,03 €	3,06 €	3,98 €	4,02 €
SNASKS I BARRETES						
PA DE CENTENO (500G)	NATURSOY		1,74 €	1,76 €	2,28 €	2,31 €

PA DE CENTENO I ESPELTA (500G)	NATURSOY		1,74 €	1,76 €	2,28 €	2,31 €
PALITOS INTEGRALES AMB SESAM (50G)	NATURSOY		0,58 €	0,59 €	0,76 €	0,77 €
PAN CRUIXENT D'ESPELTA I SÈSAM (200G)	NATURSOY		2,29 €	2,31 €	3,01 €	3,04 €
PA CRUIXENT DE COCO I NAVIUS (200G)	NATURSOY		2,61 €	2,64 €	3,43 €	3,46 €
XIPS DE BLAT DE MORO (125 G)	NATURSOY		1,24 €	1,25 €	1,63 €	1,64 €
TORTITAS D'ARRÒS AMB XUFA (100G)	NATURSOY		1,31 €	1,32 €	1,72 €	1,74 €

TORTITAS D'ARRÒS AMB XOCOLATA (100G)	NATURSOY		1,30 €	1,31 €	1,71 €	1,72 €
TORTITAS D'ARRÒS AMB XOCOLATA NEGRA (100G)	NATURSOY		1,29 €	1,30 €	1,69 €	1,71 €
BARRETA DE CEREALS AMB LLAVORS (40G)	NATURSOY		1,08 €	1,09 €	1,42 €	1,43 €
BARRETA DE SÈSAM I XOCOLATA (14 X40G)	Sol Natural		0,75 €	0,76 €	0,98 €	0,99 €
BARRETA DE CEREALS AMB LLAVORS, POMA I CANELLA (40G)	NATURSOY		1,08 €	1,09 €	1,42 €	1,43 €
XOCOLATA I DOLÇOS						
XOCOLATA AMB LLET PERÚ (38%) (150G)	Blanxart		2,06 €	2,08 €	2,70 €	2,73 €
XOCOLATA NEGRA REPUBLICA DOMINICANA (72%) (150G)	Blanxart		1,72 €	1,74 €	2,26 €	2,28 €

XOCOLATA CONGO 91%	Blanxart		2,06 €	2,08 €	2,70 €	2,73 €
XOCOLATA NEGRA 85%	Moulin des Moines		1,89 €	1,91 €	2,48 €	2,51 €
XOCOLATA NEGRA 74 % (100G)	Moulin des Moines		1,89 €	1,91 €	2,48 €	2,51 €
XOCOLATA NEGRA NICARAGUA (85%) (150G)	Blanxart		2,06 €	2,08 €	2,70 €	2,73 €
CREMA D'AVELLANA AMB ALGARROBA (300G)	Sol Natural		3,45 €	3,48 €	4,53 €	4,58 €

CREMA TAHIN TOSTADO (180G)	Sol Natural		3,16 €	3,19 €	4,15 €	4,19 €
PANELA (500G)	Sol Natural		1,85 €	1,87 €	2,43 €	2,45 €
CEREALS, LLEGUMS, FARINA, FRUITS SECS						
ARRÒS INTEGRAL (1KG)	Sol Natural		2,78 €	2,81 €	3,65 €	3,69 €
ARRÒS VERMELL (500G)	NATURSOY		2,55 €	2,58 €	3,35 €	3,38 €
MILL (500G)	NATURSOY		1,54 €	1,56 €	2,02 €	2,04 €

AVENA (500G)	NATURSOY		1,53 €	1,55 €	2,01 €	2,03 €
QUINOA (500G)	Sol Natural		3,05 €	3,08 €	4,00 €	4,04 €
BULGUR (500G)	NATURSOY		1,62 €	1,64 €	2,13 €	2,15 €
COUS COUS INTEGRAL (500G)	NATURSOY		1,60 €	1,62 €	2,10 €	2,12 €
MIX DE LLAVORS PER AMANIDES (250G)	Sol Natural		2,62 €	2,65 €	3,44 €	3,47 €

FARINA DE BLAT INTEGRAL (1KG)	NATURSOY		2,50 €	2,53 €	3,28 €	3,32 €
SOJA TEXTURITZADA GROSA (175G)	NATURSOY		1,51 €	1,53 €	1,98 €	2,00 €
SESAM INTEGRAL (250G)	NATURSOY		1,38 €	1,39 €	1,81 €	1,83 €
LLI (250G)	NATURSOY		1,26 €	1,27 €	1,65 €	1,67 €

CORNFLAKES (200G)	NATURSOY		1,30 €	1,31 €	1,71 €	1,72 €
PASTA MARAVILLA ESPELTA INTEGRAL (500G)	Sol Natural		3,30 €	3,33 €	4,33 €	4,38 €
ESPAGUETIS D'ESPELTA (500G)	Primeal		2,79 €	2,82 €	3,66 €	3,70 €
BASE DE PIZZA D'ESPETAL INTEGRAL (2X150G)	Sol Natural		2,75 €	2,78 €	3,61 €	3,65 €

<p>LLAÇOS DE BLAT I QUINOA VERMELLA (250G)</p>	<p>Primeal</p>		<p>2,35 €</p>	<p>2,37 €</p>	<p>3,09 €</p>	<p>3,12 €</p>
<p>ESPAGUETIS DE BLAT, QUINOA I CURRY (500G)</p>	<p>Primeal</p>		<p>3,26 €</p>	<p>3,29 €</p>	<p>4,28 €</p>	<p>4,32 €</p>
<p>ESPAGUETIS DE BLAT, QUINOA, ALL I JULIVERT (500G)</p>	<p>Primeal</p>		<p>3,07 €</p>	<p>3,10 €</p>	<p>4,03 €</p>	<p>4,07 €</p>
<p>MACARRONS INTEGRALS (500 G)</p>	<p>Bio Idea</p>		<p>1,23 €</p>	<p>1,24 €</p>	<p>1,61 €</p>	<p>1,63 €</p>

ESPAGUETIS INTEGRALS (500G)	Bio Idea		1,23 €	1,24 €	1,61 €	1,63 €
MONGETA BLANCA (500G)	Sol Natural		1,55 €	1,57 €	2,04 €	2,06 €
LLENTIA PARDINA (500G)	Asana		2,83 €	2,86 €	3,72 €	3,75 €
CIGRONS (500G)	Sol Natural		2,78 €	2,81 €	3,65 €	3,69 €
GALETES DE XOCOLATA I AVELLANES (150G)	Sol Natural		2,26 €	2,28 €	2,97 €	3,00 €
GALETES D'AVENA (250G)	Sol Natural		2,41 €	2,43 €	3,16 €	3,20 €

TALLARINS INTEGRALS (500G)	Bio Idea		1,36 €	1,37 €	1,79 €	1,80 €
LLEVAT (8X10G)	Moulin des Moines		1,89 €	1,91 €	2,48 €	2,51 €
PA ALEMANY DE PIPES DE GIRASOL BIO (500G)	Sol Natural		1,68 €	1,70 €	2,21 €	2,23 €
LASANYA FARINA INTEGRAL (250G)	Bio Idea		1,56 €	1,58 €	2,05 €	2,07 €
OLIS, CONDIMENTS, ESPECIES, SALSSES						
SOFREGIT DE TOMÀQUET CASOLÀ (350G)	Capell		1,43 €	1,44 €	1,88 €	1,90 €
SALSA DE TOMÀQUET RUSTICA (700 ML)	Bio Idea		1,79 €	1,81 €	2,35 €	2,37 €
TOMÀQUET TRITURAT (350G)	Capell		1,16 €	1,17 €	1,52 €	1,54 €
TOMÀQUETS SENCERS PELATS (400G)			1,03 €	1,04 €	1,35 €	1,37 €
SAL MARINA FINA (1KG)	NATURSOY		0,91 €	0,92 €	1,19 €	1,21 €
OLI DE COCO SENSE OLOR (400G)			4,55 €	4,64 €	6,03 €	6,09 €

OLI DE COCO VERGE EXTRA (1L)	Sol Natural		13,10 €	13,36 €	17,37 €	17,54 €
OLI DE COCO (370 ML)	Sol Natural		5,72 €	5,83 €	7,58 €	7,66 €
CREMES DE VERDURES						
CREMA DE PORROS	Capell		1,90 €	1,92 €	2,49 €	2,52 €
CREMA DE CARBASSÓ (310ML)	Sol Natural		1,59 €	1,61 €	2,09 €	2,11 €
CREMA DE CARBASSA (310 ML)	Sol Natural		1,59 €	1,61 €	2,09 €	2,11 €
GERMINATS						
ALFALS 50G			1,80 €	1,82 €	2,36 €	2,39 €
ALFALS AMB RÚCULA 50G			1,95 €	1,97 €	2,56 €	2,59 €
PORRO 50G			3,25 €	3,28 €	4,27 €	4,31 €
BRÒCOLI 50G			2,80 €	2,83 €	3,68 €	3,71 €
LLENTIA 50G			2,10 €	2,12 €	2,76 €	2,78 €
PRODUCTES SENSE GLUTEN						
PA CLASSIC SENSE GLUTEN BIO (350G)	Sol Natural		3,37 €	3,40 €	4,42 €	4,47 €
PATÉ DE PASTANAGA I CURCUMA BIO (125G)	Sol Natural		1,84 €	1,86 €	2,42 €	2,44 €
FLOCS DE CIVADA FINS SENSE GLUTEN(500G)	Sol Natural		1,75 €	1,77 €	2,30 €	2,32 €
MUESLI D'AVENA AMB CHOCOLATA (435)	Sol Natural		2,85 €	2,88 €	3,74 €	3,78 €

FARINA DE CIVADA (500G)	Sol Natural		2,05 €	2,07 €	2,69 €	2,72 €
CIVADA INFLADA AMB MEL (150G)	Sol Natural		2,19 €	2,21 €	2,88 €	2,90 €
TORTITES DE BLAT DE MORO AMB QUINOA (100G)	Sol Natural		1,40 €	1,41 €	1,84 €	1,86 €
NACHOS AMB LLEGUMS (80G)	Sol Natural		1,40 €	1,41 €	1,84 €	1,86 €
NACHOS DE BLAT DE MORO NO FREGITS (100G)	Sol Natural		1,15 €	1,16 €	1,51 €	1,53 €

BEGUDA D'AVENA AMB CALCI (1L)	Sol Natural		1,60 €	1,62 €	2,10 €	2,12 €
WRAP DE BLAT DE MORO I AVENA (350G)	Sol Natural		3,30 €	3,33 €	4,33 €	4,38 €
SPAGUETTIS DE TRIGO SARRACENO (250G)	Sol Natural		2,08 €	2,10 €	2,73 €	2,76 €
FUSSILLI DE 4 CEREALS (250G)	Sol Natural		2,67 €	2,70 €	3,51 €	3,54 €

PA RATLLAT ESPELTA BIO (250G)	Sol Natural		1,80 €	1,82 €	2,36 €	2,39 €
BARRITA DE COCO NATURAL (12X53X)0	Zuba		1,10 €	1,11 €	1,44 €	1,46 €
BARRETA AMB LLAVORS DE CHIA (12X53)	Zuba		1,10 €	1,11 €	1,44 €	1,46 €

Taula 25. Productes de la botiga física amb el nom, marca, preu sense iva, preu amb impostos duaners i preu de la botiga amb IGI

				IMPOSTOS DUANERS 1%	POSEM UN 30% BENEFICI	IGI REDUÏT1%
				1,01	1,3	1,01
NOM DEL PRODUCTE	ORIGEN	PREU SENSE IVA		PREU AMB IMPOSTOS DUANERS	PREU BOTIGA BRUT	PREU BOTIGA AMB IGI
VERDURES						
ALBERGINIA NEGRA		2,37	€/kg	2,39 €	3,11 €	3,14 €
ALL TENDRE		1,82	€/manat	1,84 €	2,39 €	2,41 €
BROCOLI		2,09	€/kg	2,11 €	2,74 €	2,77 €
CARABASSA CACAUET		1,20	€/kg	1,21 €	1,58 €	1,59 €
CARABASSÓ VERD		2,27	€/kg	2,29 €	2,98 €	3,01 €
CARXOFA		3,65	€/kg	3,69 €	4,79 €	4,84 €
CEBA SECA		1,20	€/kg	3,69 €	4,79 €	4,84 €
COL KALE VERDA		3,00	€/kg	3,03 €	3,94 €	3,98 €
COLIFLOR		2,00	€/kg	2,02 €	2,63 €	2,65 €
ENCIAM FULLA ROURE VERD		1,20	€/kg	1,21 €	1,58 €	1,59 €
ENCIAM MERAVELLA		1,20	€/kg	1,21 €	1,58 €	1,59 €
ESPÀRRECS		3,64	€/manat (12u)	3,68 €	4,78 €	4,83 €
ESPINACS		5,10	€/kg	5,15 €	6,70 €	6,76 €
MONIATO		2,10	€/kg	2,12 €	2,76 €	2,78 €
PASTANAGA		1,50	€/kg	1,52 €	1,97 €	1,99 €
PATATA BLANCA		1,30	€/kg	1,31 €	1,71 €	1,72 €
PATATA RED PONTIAK		1,10	€/kg	1,11 €	1,44 €	1,46 €
PEBROT VERMELL		3,65	€/kg	3,69 €	4,79 €	4,84 €
PORRO		1,85	€/kg	1,87 €	2,43 €	2,45 €
REMOLATXA		1,50	€/kg	1,52 €	1,97 €	1,99 €
TOMATA BRANCA		2,37	€/kg	2,39 €	3,11 €	3,14 €
TOMATA AMANIR RAFF		2,37	€/kg	2,39 €	3,11 €	3,14 €



FRUITES

ALVOCAT HASS		4,50	€/kg	4,55 €	5,91 €	5,97 €
GERDS		2,75	€/ unitat	2,78 €	3,61 €	3,65 €
KIWI		3,80	€/kg	3,84 €	4,99 €	5,04 €
LLIMONA		1,90	€/kg	1,92 €	2,49 €	2,52 €
MANDARINA		2,40	€/kg	2,42 €	3,15 €	3,18 €
PERA COMICE		2,00	€/kg	2,02 €	2,63 €	2,65 €
PINYA		2,00	€/kg	2,02 €	2,63 €	2,65 €
POMA STORY		2,00	€/kg	2,02 €	2,63 €	2,65 €
TARONJA SUC		1,42	€/kg	1,43 €	1,86 €	1,88 €
TARONJA TAULA		1,42	€/kg	1,43 €	1,86 €	1,88 €

Taula 26. Preus de les verdures i les fruites de la botiga amb IVA, IGI i impostos duaners







10.4 EQUIPAMENTS, UTILLATGE

Seguidament, adjuntem les tres taules que mostren detalladament el material necessari per cada una de les tres parts, la consulta, la botiga i la sala d'espera. Aquestes taules disposen del nom del producte, el preu i la referència en els productes d'IKEA, la resta de productes que són d'aquesta botiga no disposen de número de referència.

MOBILIARI SALA D'ESPERA			
NOM MOBLE	IMATGE	PREU (€)	REFERÈNCIA/ BOTIGA
Cadira infantil Mamut		15,99 (x2)	403.653.66 IKEA
Tamboret infantil Mamut		5,99 (x2)	503.653.61 IKEA
Taula infantil Mamut		34.99	903.651.80 IKEA
Sofà		139	503.818.70 IKEA






<p>Taula per a 4 persones</p>		<p>178,90 (x2)</p>	<p>503.818.70 IKEA</p>
<p>Cortina</p>		<p>24,99 (x2)</p>	<p>703.150.87 IKEA</p>
<p>Guixos (9 unitats)</p>		<p>1,99</p>	<p>701.933.21 IKEA</p>
<p>Vinil de pissarra per l'àrea infantil de la sala d'espera (61 cm x 200 cm)</p>		<p>24,99</p>	<p>Tenvinilo</p>

<p>Penjador de roba</p>		<p>9,99</p>	<p>602.917.08 IKEA</p>
<p>Làmpara de sostre FUBBLA</p>		<p>29,99 (x2)</p>	<p>203.256.87 IKEA</p>
<p>Rellotge de paret</p>		<p>33,60</p>	<p>Muy mucho</p>
<p>Kit d'aire acondicionat compressor SAP+ condensadora mini + Panell decoratiu</p>		<p>598,95</p>	<p>AndorraFreeMarket</p>
<p>TOTAL</p>		<p>1231,2</p>	

Taula 27. Llistat de mobiliari per la sala d'esperar




MOBILIARI CONSULTA			
NOM MOBLE	IMATGE	PREU(€)	REFERÈNCIA
Escriptori MALM		99	702.141.92 IKEA
Cadira escriptori RENBERGET		49,99	203.394.20 IKEA
Estanteria KALLAX		89	302.758.61 IKEA
Cadires		39,95 (x2)	091.977.09 IKEA
Lampara flex FORSA d'escriptori		14,99	001.467.76 IKEA





<p>Làmpara de sostre FUBBLA</p>		<p>29,99</p>	<p>203.256.87 IKEA</p>
<p>Cistella infantil de fruites (9 unitats)</p>		<p>7,99</p>	<p>701.857.45 IKEA</p>
<p>Cistella infantil de verdures (9 unitats)</p>		<p>7,99</p>	<p>101.857.4 IKEA</p>
<p>Bàscula tanita BC- 730 Innerscan</p>		<p>39</p>	<p>Amazon</p>
<p>Pack clínic (CESCORF) de plicomètre, paquimetre de 24 cm i cinta antropomètrica</p>		<p>225</p>	<p>Amazon</p>

<p>Canon PIXMA MX475 - Impresora multifunció de tinta - B/N 9.7 PPM, color negre</p>		<p>54,65</p>	<p>Media market</p>
<p>Panasonic KX-TG1612FRH - 2 telèfons fixes inalàmbrics DECT</p>		<p>34,53</p>	<p>Media market</p>
<p>Mostrador recepció secretaria (120x70)</p>		<p>500</p>	<p>Oficinas montinel</p>
<p>Ordenador HP 20-C000NS, APU AMD E2-7110, 4GB RAM, AMD</p>		<p>353</p>	<p>Media market</p>
<p>PAPELERA DOKUMENT</p>		<p>4,99 (X2)</p>	<p>801.532.54</p>

Ordenador portàtil ASUS UX490UAR-BE095T 14" gris		1220,21	Fnac
TOTAL		2815,21	

Taula 28. Llistat de mobiliari i material per la creació de la consulta

MOBILIARI BOTIGA			
NOM MOBLE	IMATGE	PREU (€)	REFERÈNCIA
Estanteries 4 pisos KALLAX		99 (x 4)	302.758.61 IKEA
Estanteria 2 pisos KALLAX		29,99	603.245.20 IKEA
Mostrador de palet modelo katy		169,42	Artesano JCA

<p>Estanteria de fusta per les fruites i verdures amb part davantera amb vinil de pissarra.</p>		<p>395</p>	<p>Rocar Equipamiento</p>
<p>Refrigerador Expositor Frigorífic 600 L 77.7 x 69.5 x 189 cm</p>		<p>707,90</p>	<p>Expomaquinaria</p>
<p>Càmera frigorífica 1.5x1.5x2</p>		<p>1333,90</p>	<p>Fricontrol</p>
<p>Pack tpv ecoplus per negoci alimentació amb balança homologada</p>		<p>625,00</p>	<p>TPV galicia</p>
<p>TOTAL</p>		<p>3.657,2</p>	

Taula 29. Mobiliari per la botiga d'alimentació

PRODUCTES	PREU PRODUCTES
Mobiliari sala d'espera	756,2 €
Mobiliari consulta	1595,01 €
Mobiliari botiga	990,41 €
Total despeses mobiliari (amb IVA)	3.341,62 €
Preu sense IVA	2.761,67 € (-579,95)
+ Càmara frigorífica 1.5x1.5x2	1333,90 €
+ Expositor 600 L 77.7 x 69.5 x 189 cm	707,90 €
+ Pack tpv ecoplus per negocis alimentació amb balança homologada	625 €
+ Pack Aire acondicionat	495 €
Preu amb IGI (4,5%)	6.190,03 €
+ Portàtil ASUS (amb IGI)	1.220,21 €
= Total sense impostos	7.410,24 €

Taula 30. Total de costos de mobiliari

En la taula 30 podem observar el cost total que tindria la nostra inversió en quan a mobiliari i maquinaria necessària per obrir la consulta. En la primera part de la taula hi trobem el conjunt de productes que amb IVA, els quals els hi hem tret per poder aplicar els impostos d'Andorra, que és on nosaltres estarem, per això després hem aplicat el IGI a tots els productes.

10.5 PROVEÏDORS

Finalment hem escollit diferents proveïdors per subministrar els productes de la nostra botiga, primer de tot per als productes envasats i elaborats, hem escollit les marques Biogra, Sol natural i Natursoy ja que són les que ens ofereixen un major ventall de productes i el subministrament d'aquests a un preu adequat, d'altra banda per als productes frescos com fruites i verdures, hem escollit l'empresa ECO La Devesa, aquests són una empresa de Lleida productors d'alimentació agrícola ecològica i alhora distribuïdors, aquests ens facilitaran el subministrament de productes de la millor qualitat alhora que proximitat la qual ens facilitarà el procés. Respecte l'últim proveïdor, cal esmentar que els preus de la fruita i la verdura varien cada setmana, en funció de la temporalitat de cada fruita i verdura. Nosaltres hem realitzat la taula 5 a partir dels preus de la setmana 11 que correspon al 16/03/18 que va ser quan els hi vam demanar la seva col·laboració.



Il·lustració 33. Logotip comercial de Biogrà



Il·lustració 32. Logotip comercial de Natursoy



Il·lustració 34. Logotip comercial de Sol Natural

11. PLA ECONÒMIC-FINANCER

11.1 PLA D'INVERSIONS I FINANÇAMENT INICIAL

11.1.1 Pla d'inversions

La següent taula, ens detalla el pla d'inversions, aquestes inversions tenen en compte tota la despesa necessària que cal fer per posar en marxa el negoci. *En els annex 8 podem veure en detall les existències que tindrem inicialment.*

PLA DE INVERSIÓ	IMPORT	IGI	VIDA ÚTIL
Propietat industrial	150,00	6,75	0
Drets de traspàs	0,00	0,00	10
Aplicacions informàtiques	0,00	0,00	5
Construccions	0,00	0,00	0
Instal·lacions	1.000,00	45,00	8
Maquinària	3.153,00	141,89	10
Eines i utillatge	0,00	0,00	5
Mobiliari	2.761,67	124,28	10
Elements de transport	0,00	0,00	5
Equips informàtics i d'oficina	1.167,67	52,55	3
Terrenys	0,00	0,00	
Dipòsits i fiances (fiança lloguer)	1.800,00	81,00	
Existències	3.484,22	156,79	
IGI suportat	608,25		
TOTAL INVERSIÓ	14.124,81		

Taula 31. Pla d'inversió Font: (ALFARISK, 2018);(FEDA, 2017);(Andorra Telecom, 2018);(PSF, 2016)

11.1.2 Pla de finançament

A continuació tenim el pla de finançament, en aquesta taula disposem de tota la informació respecte a l'aportació que faran els socis, el capital aportat i com s'aconsegueix aquest finançament.

PLA DE FINANÇAMENT	IMPORT	INTERÉS	RETORN
Capital	8.000,00		
Reserves voluntàries	-5.513,97		
Ajudes i subvencions	0,00		
Préstecs	13.000,00	7,00	60
Proveïdors d'immobilitzat	0,00		
Proveïdors	0,00		1
TOTAL FINANCIACIÓ	15.486,03		
FONS DE MANIOBRA	1.361,22		

Taula 32. Pla de finançament

11.2 COMPTE DE RESULTATS (A 3 ANYS)

A partir del pla de vendes i dels costos estimats, podem realitzar el compte de pèrdues i guanys amb previsió a tres anys, en l'annex 8, podem veure la informació detallada de la qual hem obtingut el PIG. Com veiem en la següent taula i tal com ja s'intuïa en el pla de vendes i veient la baixa quantitat de inversió inicial, podem confirmar que la previsió per al nostre negoci és completament favorable, ja que obtenim un resultat després de impostos, o sigui un benefici net, cal afegir que per a l'elaboració d'aquest compte de resultats, les dades que hem agafat dels ingressos eren les del escenari pessimista i que per tant continuem aplicant el principi de prudència que ens fa estimar sempre els resultats en el seu nivell mínim.

A partir del càlcul dels percentatges horitzontals, podem obtenir conclusions molt interessants ja que veiem com evolucionen les partides en referència al primer any. Observant aquests valors, el que cal destacar és l'evolució dels costos fixos en relació a l'evolució del benefici, podem veure com el benefici i la facturació augmenten en un 139 % i 27 % respectivament, mentre el creixement dels costos fixos és d'un simple 2 %, per tant cada any augmenta el nostre marge de benefici.

PREVISIÓ A TRES ANYS	ANY n	ANY (n+1)	ANY (n+2)	Percentatges horitzontals
Vendes	321.706,00	353.876,60	406.958,09	27%
Altres ingressos	0,00	0,00	0,00	
TOTAL INGRESSOS	321.706,00	353.876,60	406.958,09	27%
- Costos variables:	189.486,00	208.434,60	239.699,79	27%
Matèries primeres, materials auxiliars, envasos	189.486,00	208.434,60	239.699,79	27%
Salariis treballadors mà d'obra directa	0,00	0,00	0,00	27%
Seg. Social a càrrec de l'empresa	0,00	0,00	0,00	27%
= MARGE BRUT	132.220,00	145.442,00	167.258,30	27%
- Costos de estructura o fixos:	108.261,38	109.127,47	110.000,49	2%
Lloguers	10.800,00	10.886,40	10.973,49	2%
Manteniment i reparacions	1.800,00	1.814,40	1.828,92	2%
Serveis professionals	0,00	0,00	0,00	
Transports	0,00	0,00	0,00	
Publicitat i promoció	684,00	689,47	694,99	2%
Subministres (llum, aigua, telèfon)	2.064,00	2.080,51	2.097,16	2%
Altres costos externs	0,00	0,00	0,00	
Assegurances	600,00	604,80	609,64	2%
Costos indirectes de personal:	89.108,00	89.820,86	90.539,43	2%
Salariis bruts treballadors autònoms	49.000,00	49.392,00	49.787,14	2%

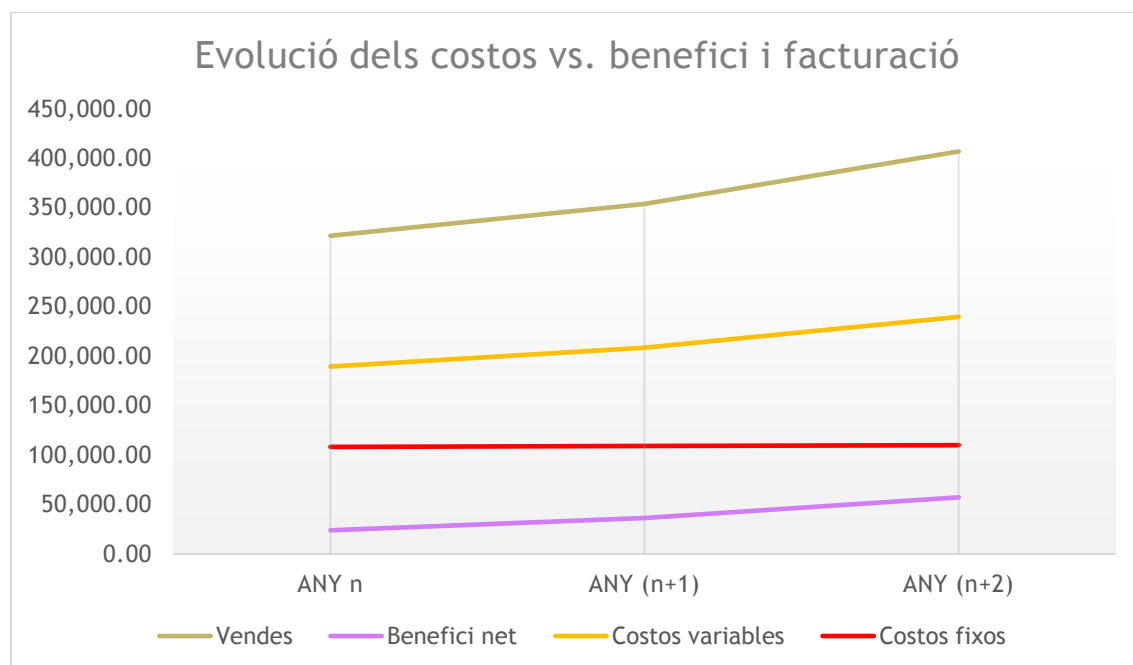
Salaris bruts treballadors règim general	28.000,00	28.224,00	28.449,79	2%
Seg. social treballadors autònoms	2.784,00	2.806,27	2.828,72	2%
Seg. social treballadors règim general	9.324,00	9.398,59	9.473,78	2%
costos financers	838,71	845,42	852,19	2%
Amortització immobilitzat	1.105,69	1.114,54	1.123,45	2%
Impost sobre Beneficis	1.260,98	1.271,07	1.281,24	2%
BENEFICI NET	23.958,62	36.314,53	57.257,81	139%
Punt Mort anual	263.412	265.519	257.643	2%

Las hipòtesis de creixement per als ingressos i els costos variables han sigut d'un augment del 10% entre n i (n+1), així com del 15% entre (n+1) i (n+2)

Els costos fixos han sigut calculats amb una taxa de inflació del 0,8%

Taula 33. Compte de resultats a 3 anys ((ALFARISK, 2018);(FEDA, 2017);(Andorra Telecom, 2018);(PSF, 2016))

En el següent gràfic, podem veure en un format molt més visual el que ja veiem anteriorment en la taula, mentre que aconseguim augmentar la facturació i els beneficis, aconseguim que els costos fixos no incrementin en la mateixa proporció, de manera que millora el marge i per tant el benefici.



Gràfic 17. Evolució dels costos, beneficis i facturació

11.3 LLINDAR DE RENDIBILITAT

El llindar de rendibilitat, també conegut com a punt mort o punt d'equilibri, és una dada que ens proporciona informació molt valuosa per a la nostra empresa i per poder conèixer el risc. El punt mort, ens diu exactament quan cal que facturem per cobrir els costos, o sigui que a partir d'aquell nombre tot el que facturem de més ens generarà benefici, en cas contrari sempre que la nostra xifra de negoci sigui inferior al nombre en qüestió obtindrem pèrdues.

Com veiem en la taula següent, el punt mort de la nostra empresa és elevat, però si el comparem amb la facturació real que estem obtenim i amb la que preveiem per als propers anys, veiem que és aproximadament, el 80 % del total de facturació, per tant considerem que la situació és favorable, ja que tenim un 20 % de facturació com a marge de reacció en cas que les vendes baixin. No és un marge molt elevat però comptant que una bona part dels costos son directes variables, no cal patir-hi en excés.

Punto Muerto anual	263.412	265.519	257.643
---------------------------	---------	---------	---------

11.4 TEMPS DE RECUPERACIÓ DE LA INVERSIÓ INICIAL (PAYBACK)

La finalitat d'aquest apartat, és conèixer el temps que tardarem a recuperar completament la inversió inicial, aquest terme és conegut amb el nom de "PAYBACK". Per conèixer el "PAYBACK", haurem de quantificar la inversió inicial i el benefici més les amortitzacions que es realitzen cada any.

En la següent taula podem veure les dades anteriorment esmentades, podem afirmar que la inversió inicial del nostre projecte és baixa en relació al benefici que obtenim, per tant com veiem el primer any ja cobrirem la inversió inicial, podem dir que el "PAYBACK" del nostre projecte és curt, a mitjans del primer any ja haurem generat suficient benefici com per rendibilitzat la inversió inicial

Benefici +Amortització	Inversió inicial	Any 1	Any 2	Any 3
	-14.124,81 €	25.064,31 €	37.429,06 €	58.381,26 €

Taula 34. Evolució del benefici més amortització

11.5 VALOR ACTUAL NET (VAN)

El valor actual net, és el valor que agrupa tots els flux de caixa del propers anys, en el nostre cas els propers 3 anys, causats per una inversió inicial i els actualitzem al dia

present tenint en compte la taxa de variació anual del diner. D'aquesta manera, veiem tots els flux d'efectiu que ens genera el projecte i els podem comparar amb la inversió inicial. Aquest valor és sol comparar amb el tipus d'interès que ofereixen els bancs de manera que podem valorar si és més rendible deixar els diners al banc o invertir-los en el projecte, però en la situació actual de tipus d'interès al 0 %, qualsevol inversió positiva té més rendibilitat que deixar els diners en un fons bancari, de manera que sempre que el VAN sigui positiu el projecte serà atractiu pel que fa a rendibilitat.

Per calcular el valor actual net, em utilitzat la funció que ens ofereix l'Excel per a calcular-la i ens ha donat el resultat que podem visualitzar en la següent taula. El VAN d'aquest projecte és molt positiu, ens indica que, com ja podíem intuir en els apartats anteriors, el projecte és molt rendible ja que genera suficient benefici per la petita inversió inicial que exigeix. (Datos Macro, 2017)

VAN → 89.644,91 €

11.6 TAXA DE RETORN INTERN (TIR)

La taxa de retorn intern, coneguda com a TIR, és el valor que ens calcula la rendibilitat total i mitjana del projecte per als anys que hem previst. Dit en altres paraules ens proporciona la informació sobre quin serà el retorn que obtindrà la nostra inversió en aquest projecte.

En el cas del nostre projecte, la rendibilitat és molt alta, una vegada més degut a la baixa inversió inicial comparada amb els beneficis que obtenim. Aquest resultat és molt interessant ja que ens informa de que invertint molt pocs diners obtindrem un benefici molt elevat.

TIR → 207,91 %

11.7 ALTRES EINES D'ANÀLISI ECONÒMICA I FINANCERA

En aquest últim apartat, hem volgut fer un últim anàlisi més profund de la situació econòmica i financera per als propers tres anys. Hem utilitzat les principals eines d'anàlisi que s'utilitzen per a l'estudi dels estats comptables d'una empresa, aquests ens serviran per obtenir informació de en quina situació econòmica es troba la nostra empresa, de l'autonomia financera, terminis...



En la següent taula veiem els resultats obtinguts, ressaltarem els que ens hagin proporcionat una informació més útil i important per conèixer l'estat de la nostra empresa i en els casos que sigui pertinent els compararem amb l'òptim sectorial. En l'annex 8 podem veure en detall com s'han calculat aquests valors.

		FÓRMULA	Resultat	Òptim sectorial
CURT TERMINI	Fons de maniobra	Actiu corrent - passiu corrent	5.423,69 €	> 0
	Ràtio de solvència	Actiu corrent / Passiu corrent	5.423,69 €	1.33
	Ràtio de tresoreria	$\frac{\text{Actiu corrent} - \text{actius no corrents mantinguts per a la venda} - \text{existències}}{\text{Passiu corrent}}$	5.423,69 €	0.9
	Termini de cobrament	$\frac{\text{Clients}}{\text{Vendes}} \times 365$	0 dies	29.37
	Termini de pagament	$\frac{\text{Proveïdors}}{\text{Compres}} \times 365$	0 dies	57.81
	Ràtio de rotació d'existències	$\frac{\text{Ei} + \text{Ef} / 2}{\text{Cost de vendes}} \times 365$	6,7 dies	9.01
LLARG TERMINI	Ràtio de rotació del total actiu	$\frac{\text{Total actiu}}{\text{Vendes}} \times 365$	17,57 dies	2.23
	Ràtio de solvència a llarg termini	$\frac{\text{Patrimoni net} + \text{passiu no corrent}}{\text{Actiu no corrent}}$	1,54	> 1
	Ràtio d'endeutament	Passiu / Actiu	0.84	0.61
	Ràtio de qualitat del deute	Passiu corrent / Passiu	0	0.7
	Ràtio d'autonomia financera	Patrimoni net / Passiu	0,19	
	Palanquejament financer	$\frac{\text{BAI} / \text{Patrimoni net}}{\text{BAII} / \text{Actiu}}$	6,03	1.83

Taula 35. Altres eines d'anàlisi econòmica i financera (ACCID, 2015)

11.7.1 Anàlisi a curt termini

Quan ens referim a curt termini, en el camp de la comptabilitat es considera menys de un any. Les tres primeres dimensions estudiades no ens proporcionen una informació molt rellevant, com que no tenim cap deute de exigibilitat alta, el passiu corrent és 0, per tant els tres valors són iguals al valor de l'actiu. La conclusió que n'obtidriem és que al no tenir cap deute a curt termini disposem de tot l'actiu per poder endeutar-

nos a curt termini en cas que sigui necessari. Pel que fa al termini de cobrament i de pagament, ambdós es paguen el mateix dia de compra per tant són igual a 0. Cal destacar que seria interessant aconseguir un acord amb els proveïdors per pagar les comandes amb demora i així aconseguir una font de auto finançament a curt termini que sol ser molt rendible ja que ens permet gaudir de una liquiditat extra.

L'última ràtio a curt termini que hem estudiat és la ràtio de rotació d'existències. Podem veure que aquesta és baixa, sobretot si la comparem amb l'òptim del sector, cal posar-hi atenció en aquesta ràtio, ja que ens informa del temps mitjà i aproximat que els nostres productes passaran a la botiga en forma d'estoc, per tant és molt important mantenir el control d'aquesta ràtio en negocis de venda de productes amb caducitats curtes com és el nostre i així evitar el desaprofitament de les existències. En el nostre cas però millorem l'òptim sectorial, per tant, tenim una ràpida rotació de les existències que considerem molt positiva.

11.7.2 Anàlisi a llarg termini

La primera ràtio que trobem, és la ràtio de rotació del total actiu, aquesta ens informa del temps mig que tardem a recuperar el valor de l'actiu de l'empresa. Com podem veure, per aquest sector, el valor d'aquesta ràtio és molt baix i per tant malgrat no ser molt alt, el nostre supera l'òptim sectorial, aquest termini, pot anar relacionat amb el que ja veiem anteriorment a curt termini sobre la rotació d'existències, per tant fem el supòsit que millorant el termini de rotació d'existències aconseguirem millorar també aquesta ràtio.

La ràtio de solvència a llarg termini, ens informa sobre la capacitat d'afrontar les obligacions a llarg termini, és molt important que aquesta sigui superior a 1 per assegurar la viabilitat del nostre projecte a llarg termini, com podem veure en la taula, el valor es un 50 % superior a 1 per tant molt favorable.

A continuació veiem que la ràtio d'endeutament és molt elevada, aquest valor ens informa que estem endeutats al 80 % de l'actiu, observant el valor de l'òptim sectorial veiem que en aquest tipus de projectes l'endeutament ja sol ser alt, però en el nostre cas encara ho és més, degut a l'endeutament per fer front a la inversió inicial del primer any del nostre projecte.

Compensant el valor negatiu obtingut en l'anterior ràtio, veiem que la qualitat del deute és molt bona, de fet immillorable perquè és 0, això és degut a que no tenim cap

deute a curt termini de manera que malgrat estar molt endeutats, no tindrem una alta exigibilitat per tornar aquest deute.

La ràtio d'autonomia financera, ens informa de la independència de la que gaudeix la empresa a l'hora de tornar els deutes, essent millor i per tant major a 1, quan el finançament és propi i propera a 0 quan el finançament és extern. En el cas del nostre projecte, la major part del nostre projecte es finança mitjançant un crèdit bancari, aquest tipus de deute no es considera de massa qualitat i en conseqüència el valor d'aquesta ràtio no és favorable.

Per últim, hem avaluat el palanquejament financer, aquest valor ens dona una informació molt interessant ja que ens diu si la utilització del deute ha sigut beneficiosa per a l'empresa o no. En el nostre cas, veiem que no només és superior a 1 sinó que és molt més gran, per tant, el deute que hem requerit per a finançar el nostre projecte és més que profitós per a l'evolució d'aquest, de manera que valorem molt positivament el resultat d'aquest endeutament i aprovem utilitzar-ne més en cas que sigui necessari.

12. CONCLUSIONS

12.1 OPORTUNITATS

Després de l'anàlisi que hem dut a terme, ja som capaços de definir quines són les nostres oportunitats a l'hora de tirar endavant amb el projecte de la Nutriteca.

Primerament, en l'àrea de consulta hem observat que actualment pel que fa a la competència a la zona d'Andorra, ningú ofereix l'especialització en el camp que nosaltres volem cobrir, la nutrició infantil i més concretament l'obesitat en aquesta franja d'edat. Això ens permetrà penetrar en el mercat amb molta més facilitat, explotant aquesta demanda no atesa específicament.

En segon lloc, les xifres d'obesitat infantil cada cop són més altes, malgrat ésser perjudicial per la societat, aquest factor extern serà beneficiós pel que fa a la mida del mercat potencial i així incrementar el nombre de clients de la consulta.

En l'àrea de la botiga, trobem una tendència creixent pel que fa a la demanda de productes alimentaris de qualitat i proximitat, observant la competència hem pogut veure que malgrat existir competidors, alguns d'ells amb molta capacitat i valor de marca, hi ha un nínxol de mercat no cobert que és el relacionat amb l'oferta de verdures i fruita ecològica realment de proximitat i sense intermediaris. Al ser un mercat molt gran i en expansió, veiem que ens permet tenir una quota de mercat suficient com per tirar endavant el projecte i obtenir beneficis.

El fet de que la localització del negoci sigui en un país petit, ens permet donar-nos a conèixer més fàcilment, ja sigui per la facilitat d'accés a tot tipus de gent o per el boca orella.

12.2 RISC

El principal risc que afrontem en aquest negoci és degut a que no existeix l'oferta que nosaltres volem oferir a Andorra, de manera que resulta difícil estimar acuradament els clients potencials per al nostre negoci.

El fet de que siguem nous i per tant desconeguts, pot crear una desconfiança en els clients potencials que els limiti a l'hora de escollir el nostre negoci per satisfer la seva demanda.

Al tractar-se de un especialització de servei i no un producte que es pot registrar o patentar, creiem que es pot copiar amb molta facilitat i que per tant si el model resulta exitós, pot ser que haguem de competir amb noves empreses que no oferien aquest servei fins ara i ho han començat a fer per el seu atractiu.

12.3 RENDIBILITAT

Com hem vist en el pla econòmic-financer, el nostre projecte ofereix una rendibilitat considerablement alta. Degut a la petita inversió inicial, recuperarem el capital invertit en un termini de temps petit, considerem aquest factor molt positiu ja que no assumim el risc de endeutar-nos en excés i que per tant és fàcil afrontar possibles entrebancs en el projecte.

Altrament, hem vist que el punt mort del nostre projecte és entorn al 80 % de la facturació anual i que per tant disposem de un 20 % de facturació com a marge per superar èpoques de poques vendes o possibles estacionalitats.

Pel que fa al VAN i el TIR, veiem que el negoci és més que rendible i que per tant, genera un benefici gran sobretot si el comparem amb la inversió inicial.

Per últim, cal aclarir que els càlculs de benefici i facturació, estan calculats a partir dels valors de l'estimació pessimista, de manera que seguim el principi de prudència, prevenint-nos de que no es compleixi l'estimació realista.

12.4 PUNTS FORTS DEL PROJECTE

El primer punt fort del nostre projecte i que volem destacar especialment, ja que condiona el risc, la rendibilitat i la facilitat de realització del nostre negoci és la petita quantitat de inversió inicial. Això ofereix moltes facilitats a l'hora de crear la nostra empresa i la continuïtat d'aquesta.

El segon punt fort, va relacionat amb la diferenciació en el servei de consulta que oferim. Tan en la metodologia que seguim en els nostres tractaments com en la proposta d'una sala d'espera i la creació d'un entorn on el nostre client i usuari és senti realment a gust, essent conseqüents doncs amb el nostre públic objectiu que són els infants, de manera que aquests relacionin la nostra consulta amb un lloc en el que gaudeixen i per tant, mostrin predisposició i ganes d'anar-hi.

13. REALITZACIÓ DEL TREBALL

La realització d'aquest treball s'ha fet en la gran majoria de forma conjunta, ja que tot i que ser de diferents carreres el projecte i la idea era compartida, això ha permès aportar diferents coneixements des de diferents besants d'una mateixa idea. Hi ha punts que és clau fer-los conjuntament com la definició del producte, la especificació dels nostre grup target, la competitivitat, el pla de màrqueting, l'elecció dels preus dels serveis, la ubicació i el disseny, ja que són la definició del nostre projecte i són punts importants que requereixen estar ben definits.

En aquest projecte si que hi ha punts que són molt específics i que per tant, requereixen informació més concreta, com per exemple, la part de la metodologia desenvolupada per el tractament infantil, l'ha creat l'Arantxa, ja que és qui coneix la millor manera per poder-ho fer i en aquest cas el Julià ha col·laborat sobretot amb el disseny i per avaluar si la metodologia era correcta o requeria d'algun canvi. Al igual que en la anàlisi secundari de dades i en la descripció del funcionament de la consulta, ja que tots tres casos són purament nutricionals i l'Arantxa és qui pot aportar tots aquests coneixements.

Igual que hi ha punts que són específicament de nutrició, també hi ha punts purament econòmics i financers, com el pla de ventes, el pla econòmic i la part de legislació i condicions de treball, on el Julià ha pogut aplicar els seus coneixements i ho ha realitzant en la gran majoria ell, en aquest cas l'Arantxa ha col·laborat en l'aportació d'informació necessària per poder realitzar els plans.

Aquest treball, ens ha proporcionat la possibilitat de aplicar els coneixements adquirits al llarg d'aquests 4 anys de grau, així com la oportunitat de ampliar-los i conèixer-ne de nous, entre els quals els que ha aportat el nostre company/a amb un perfil acadèmic diferent al nostre.

14. AGRAÏMENTS



ECO LA DEVESA



Forces elèctriques d'Andorra



Govern d'Andorra

15. BIBLIOGRAFIA

- ACCID. (2015). Ràtios sectorials 2015, 177-178. Retrieved from http://www.accid.org/documents/Ratios_sectorials_2015_2013_webokRECC.pdf
- Alegria, E., Castellano, J. M., & Alegria, A. (2008). Obesidad, síndrome metabólico y diabetes: implicaciones cardiovasculares y actuación terapéutica. *Revista Española de Cardiología*, 61(7), 752-764. <https://doi.org/10.1157/13123996>
- ALFARISK. (2018). Seguro responsabilidad civil medica. Retrieved April 26, 2018, from <http://www.seguosrc.es/seguo-responsabilidad-civil-medica.htm>
- Andorra Telecom. (2018). Solucions exclusives per a empreses. Retrieved April 26, 2018, from <https://www.andorratelecom.ad/web/comercial/empreses/inici>
- Antona, A., Madrid, J., & Aláez, M. (2003). ADOLESCENCIA Y SALUD. *Papeles Del Psicólogo*, 23(84), 45-53. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=77808405>
- Cambra de comerç d'Andorra. (2017). *CONSTITUCIÓ DE SOCIETATS I CREACIÓ D'EMPRESES A ANDORRA*. Retrieved from <http://www.ccis.ad/wp-content/uploads/2017/03/Creació-d'empreses-i-constitució-de-societats.pdf>
- Datos Macro. (2017). Comparar economía países: Andorra vs España Tipos de interés banco central 2018 | datosmacro.com. Retrieved May 3, 2018, from <https://www.datosmacro.com/paises/comparar/andorra/espana?sc=XE0E>
- Departament d'Estadística. (2016a). PIB per càpita. Retrieved November 20, 2017, from http://www.estadistica.ad/serveiestudis/web/banc_dades4.asp?bGrafic=&formules=inici&any1=01/01/2012&any2=01/01/2016&codi_divisio=2156&lang=1&codi_subtemes=231&codi_tema=3&chkseries=87956%7C87957%7C
- Departament d'Estadística. (2016b). Població per edat. Retrieved December 10, 2017, from http://www.estadistica.ad/serveiestudis/web/banc_dades4.asp?tipus_grafic=barresacum&bGrafic=1&formules=inici&any1=01/01/2012&any2=01/01/2016&codi_divisio=19&lang=1&codi_subtemes=8&codi_tema=2&chkseries=5006%7C5007%7C5

008%7C5009%7C5010%7C5011%7C5012%7C5013%7C5014%7C5015%7C501

Departament d'Estadística. (2016c). Població total. Retrieved November 26, 2017, from

http://www.estadistica.ad/serveiestudis/web/banc_dades4.asp?lang=1&codi_tema=2&codi_divisio=8&codi_subtemes=8

ESAH. (2015). 14 alérgenos de los que debes según la legislación europea. Retrieved April 19, 2018, from <https://www.estudiahosteleria.com/blog/esah-estudios-superiores-abiertos-de-hosteleria/alergenos-de-los-que-debes-informar-segun-la-ley-europea>

FEDA. (2017). Tarifes – Forces Elèctriques d'Andorra. Retrieved April 26, 2018, from <https://www.feda.ad/per-empreses/tarifes>

Gadesco. (2016). Tipos de administradores: Solidario, mancomunado y concursal. Retrieved April 19, 2018, from <https://www.gedesco.es/blog/tipos-administradores/>

Govern d'Andorra. (2004). Avaluació de l'estat nutricional de la població d'Andorra. Retrieved November 20, 2017, from http://www.salut.ad/images/microsites/AvaluacioNutricional_04-05/

Govern d'Andorra. (2014). Impost sobre la renda de les persones físiques. Retrieved May 15, 2018, from <https://www.impostos.ad/impost-sobre-la-renda-de-les-persones-fisiques>

Govern d'Andorra. (2015). Estratègia Nacional per a la Nutrició, l'Esport i la Salut. Retrieved November 20, 2017, from http://www.salut.ad/index.php?option=com_content&view=article&id=151&Itemid=132

Govern d'Andorra. (2017). Impost general indirecte. Retrieved December 12, 2017, from <https://www.impostos.ad/impost-general-indirecte>

Govern d'Andorra. (2018a). Condicions generals. Retrieved May 5, 2018, from <https://www.treball.ad/49-continguts/inspeccio-de-treball/104-preguntes-frequeents-condicions-generals>

Govern d'Andorra. (2018b). Impost sobre les societats. Retrieved April 19, 2018, from <https://www.impostos.ad/impost-sobre-societats>



- Govern d'Andorra. (2018c). La liquidació de l'IGI en 6 passos. Retrieved April 19, 2018, from <https://www.impostos.ad/impost-general-indirecte/la-liquidacio-de-l-igi-en-6-passos>
- Govern d'Andorra. (2018d). Salari mínim i festius. Retrieved May 3, 2018, from <https://www.treball.ad/salari-minim-i-festius>
- Institut d'estudis Andorrans. (2017). Salut. Retrieved December 9, 2017, from <https://observatorisocial.ad/observatori/201-observatori-infancia-i-familia/infancia/732-salut>
- Magrinyà Rull, P., Saltó Cerezuela, E., Garcia, O., Medina Anna Schiaffino Assessorament metodològic Manuela Alcañiz, A., Baranda, L., Guillén, M., ... Barbé, F. (2015). Informe 2015 de l'Enquesta de salut de Catalunya Directora general de Planificació en Salut Subdirector general de Planificació Sanitària i Professional. *Generalitat de Catalunya. Departament de Salut*. Retrieved from <https://www.idescat.cat/cat/idescat/biblioteca/docs/pec/paae2016/gi16312015principalsresultats.pdf>
- Mariela, D., López, E., Mirna, D., Sosa, A., Paulo, N., & Labrousse, M. (2007). SINDROME METABOLICO. Retrieved from http://med.unne.edu.ar/revista/revista174/3_174.pdf
- Munárriz, L. Á., Álvarez, A., & Luis, D. (2009). Estilos de vida y alimentación Lifestyles and food consumption. N^o, 251. Retrieved from <http://hdl.handle.net/10481/6858>
- Nanjappa, S., Hector, M., & Marcenes, W. (2015). Mother's Perception of General Family Functioning and Sugar Consumption of 3- and 4-Year-Old Children: The East London Family Study. *Caries Research*, 49(5), 515-522. <https://doi.org/10.1159/000431234>
- Nunes, C. (2007). Estudios y perspectivas en turismo. *Estudios Y Perspectivas En Turismo*, 16(2), 234-242. Retrieved from http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-17322007000200006
- OMS. (2017). 10 datos sobre la obesidad. Retrieved November 8, 2017, from <http://www.who.int/features/factfiles/obesity/es/>
- PSF. (2016). Costes laborales e inmigración en Andorra la Vella - PSF Consultoría

empresarial. Retrieved April 26, 2018, from <https://psf.ad/index.php/es/blog-psf/item/201-costes-laborales-e-inmigracion-en-andorra-la-vella>

Sánchez, J.-J., Jiménez, J. J., Fernández, F., & Sánchez, M. J. (2013). Prevalencia de obesidad infantil y juvenil en España en 2012 Prevalence of Child and Youth Obesity in Spain in 2012. *Revista Española de Cardiología*, 66(5), 371-376. <https://doi.org/10.1016/j.recesp.2012.10.016>

Serra, L., Ribas, L., Aranceta, J., Pérez, C., Saavedra, P., & Peña, L. (2003). Obesidad infantil y juvenil en España. Resultados del Estudio enKid (1998-2000). *Med Clin (Barc)*, 121(19), 725-32. Retrieved from http://sameens.dia.uned.es/Trabajos7/Trabajos_Publicos/Trab_3/Rodriguez_Fernandez_3/Estudio_ENKID%28Med_Clin_2003%29.pdf

TicSalut. Generalitat de Catalunya. (2017). Atenció sanitària, dels hospitals a casa. Retrieved December 9, 2017, from <http://www.ticsalut.cat/actualitat/flashticsalut/article/534/atencio-sanitaria-dels-hospitals-a-casa>

16. TAULA D'IL·LUSTRACIONS, GRÀFICS I TAULES.

Il·lustració 1. Prevalença d'obesitat en homes majors de 18 anys a nivell mundial ...	14
Il·lustració 2. Prevalença d'obesitat en dones majors de 18 anys a nivell mundial....	15
Il·lustració 3. Mapa de Catalunya	58
Il·lustració 4. Mapa polític d'Espanya	59
Il·lustració 5. Exemple de disseny de l'apartat "Avui he menjat..." de l'aplicació mòbil	74
Il·lustració 6. Mapa de la nostra aplicació mòbil	76
Il·lustració 8. Representació de l'apartat de " el meu progrés" de l'aplicació mòbil ...	77
Il·lustració 10. Exemple de bossa de la botiga.....	87
Il·lustració 11. Disseny part frontal de la Nutribox	89
Il·lustració 12. Disseny part posterior de la Nutribox.....	90
Il·lustració 13. Llistat dels 14 al·lèrgens. Font: (ESAH, 2015)	91
Il·lustració 14. Logotiptip de l'empresa	96
Il·lustració 15. Eslògan de l'empresa	96
Il·lustració 16. Captura d'imatge de la pàgina de Facebook	97
Il·lustració 17. Captura de pantalla del perfil d'Instagram de la nutriteca	98
Il·lustració 18. Mapa de la pàgina web.....	99
Il·lustració 19. Tarifes de publicitat 2017 del diari Bon dia (Font: BonDia Diari digital d'Andorra,2017).....	100
Il·lustració 20. Part frontal de la targeta de visita.....	101
Il·lustració 21. Part posterior de la targeta de visita	101
Il·lustració 22. Ubicació del nostre centre en el mapa	107
Il·lustració 23. Representació de la producció de la Nutribox.....	122
Il·lustració 24. Plànol general de la Nutriteca d'Andorra.....	127
Il·lustració 25. Plànol de la consulta (12 m ²)	128
Il·lustració 26 Representació simulada de la consulta	128
Il·lustració 27. Representació simulada de la consulta 2	129
Il·lustració 28. Plànol de la sala d'espera (15 m ²)	130
Il·lustració 29. . Representació de la sala d'espera	130
Il·lustració 30 Representació de la sala d'espera 2.....	131
Il·lustració 31. Representació de la sala d'espera 3.....	131
Il·lustració 32. Representació simulada de disseny de la botiga	132
Il·lustració 33. Representació gràfica de la recepció	133



Il·lustració 35. Logotip comercial de Natursoy	165
Il·lustració 34. Logotip comercial de Biogrà	165
Il·lustració 36. Logotip comercial de Sol Natural.....	165
Gràfic 1. Evolució del sobrepès i la obesitat en la població infantil i juvenil d'Espanya, anys 2000-2012	18
Gràfic 2. Prevalença d'obesitat d'Andorra en homes (1991 i 2004-2005) Font: (Govern d'Andorra, 2004)	20
Gràfic 3. Prevalença d'obesitat a Andorra en dones (1991 i 2004-2005) Font: (Govern d'Andorra, 2004)	21
Gràfic 4. Representació de la prevalença d'obesitat o sobrepès a Andorra en els cursos 2012-2014. (Institut d'estudis Andorrans, 2017).....	22
Gràfic 5. Resultats obtinguts a l'enquesta sobre el sexe dels participants	25
Gràfic 6. Resultats de les diferents franges d'edat que van participar en l'enquesta .	26
Gràfic 7. Resultats de la pregunta " Li preocupa la seva alimentació?"	26
Gràfic 8. Resultats obtinguts en l'enquesta de la pregunta " Faria ús d'un nou servei de consultoria dietètica?"	27
Gràfic 9. Resultats obtinguts en l'enquesta de la pregunta " Creus que vostè o algú del seu voltant estaria interessat en que aquesta consultoria estigués especialitzada en obesitat infantil? "	27
Gràfic 10. Resultats obtinguts en l'enquesta de la pregunta " Creus que pot ser interessant que la consultoria es pogués fer online?"	28
Gràfic 11. Resultats obtinguts en l'enquesta de la pregunta " Quin preu estaria disposat a pagar per una visita? "	28
Gràfic 12. Resultats obtinguts en l'enquesta de la pregunta " Faria ús d'una botiga amb productes ecològics i de proximitat?"	29
Gràfic 13. Resultats obtinguts en l'enquesta de la pregunta " Creus que una bona alimentació està relacionada amb un bon estat de salut? "	29
Gràfic 14. Valoració PESTEL	34
Gràfic 15. PIB Real per càpita d'Andorra.....	35
Gràfic 16 Representació de la població Andorrana per edats. (Departament d'Estadística, 2016b)	36
Gràfic 17. Evolució dels costos, beneficis i facturació	168

Taula 1. Prevalença de sobrepès i obesitat en la població infantil i juvenil Espanyola. Estudi Enkid (1998-2000)(Serra et al., 2003)	16
Taula 2. Prevalença de sobrepès i obesitat en la població espanyola de 2-24 anys segons diferents variables. Estudi Enkid (1998-2000). (Serra et al., 2003).....	17
Taula 3. Prevalença de l'excés de pes, sobrepès i obesitat en la població de menys de 18 anys, per grup d'edat i sexe a Catalunya. Font: (Magrinyà Rull et al., 2015)	19
Taula 4. Prevalença de l'excés de pes en població de 6-12 anys, per classe social i sexe, i per nivell d'estudis de la mare i sexe.	20
Taula 5. Percentatge de sobrepès o obesitat en nens. (Institut d'estudis Andorrans, 2017)	21
Taula 6. Percentatge de sobrepès o obesitat en nenes. (Institut d'estudis Andorrans, 2017)	21
Taula 7. Anàlisi DAFO.....	70
Taula 8. Anàlisi CAME.....	71
Taula 9. Taula de recomanacions de les freqüències d'ingesta dels diferents grups d'aliments	80
Taula 10. Exemple de la taula que se'ls hi donarà als nens que assisteixen a la consulta amb finalitat de modificar els seus hàbits alimentaris	84
Taula 11. Resum de serveis que ofereix La nutriteca d'Andorra	86
Taula 12. Descripció dels filtres d'elecció de la Nutribox	89
Taula 13. Cost total de la Nutribox amb la recepta de Wrap Vegetal.....	91
Taula 14. Cost total de la Nutribox amb la recepta albergínies farcides amb verdures i tofu.....	92
Taula 15. Cost total de la Nutribox del menú complet	92
Taula 16. Taula de preus dels nostres serveis	95
Taula 17. Pla d'accions de màrqueting	105
Taula 18. Mercat potencial adults	109
Taula 19. Mercat potencial infantil.....	110
Taula 20. Quota de mercat adults	110
Taula 21. Quota de mercat infantil.....	111
Taula 22. Pla de ventes de la consulta.....	112
Taula 23. Pla de ventes anual detallat per mesos de la consulta	112
Taula 24. Pla de ventes de la botiga	113
Taula 25. Productes de la botiga física amb el nom, marca, preu sense iva, preu amb impostos duaners i preu de la botiga amb IGI.....	153

Taula 26. Preus de les verdures i les fruites de la botiga amb IVA, IGI i impostos duaners	155
Taula 27. Llistat de mobiliari per la sala d'esperar	158
Taula 28. Llistat de mobiliari i material per la creació de la consulta	162
Taula 29. Mobiliari per la botiga d'alimentació	163
Taula 30. Total de costos de mobiliari	164
Taula 31. Pla d'inversió Font: (ALFARISK, 2018);(FEDA, 2017);(Andorra Telecom, 2018);(PSF, 2016)	166
Taula 32. Pla de finançament	166
Taula 33. Compte de resultats a 3 anys ((ALFARISK, 2018);(FEDA, 2017);(Andorra Telecom, 2018);(PSF, 2016))	168
Taula 34. Evolució del benefici més amortització.....	169
Taula 35. Altres eines d'anàlisi econòmica i financera (ACCID, 2015)	171

17. ANNEXOS

16.1 ANNEX 1. LLEI 22/2014 COL·LEGI DE NUTRICIONISTES D'ANDORRA

Llei 22/2014, del 16 d'octubre, de creació del Col·legi Oficial de Dietistes Nutricionistes d'Andorra

Atès que el Consell General en la seva sessió del dia 16 d'octubre del 2014 ha aprovat la següent:

Llei 22/2014, del 16 d'octubre, de creació del Col·legi Oficial de Dietistes Nutricionistes d'Andorra

Un dietista nutricionista és un professional de la salut, reconegut com un expert en alimentació, nutrició i dietètica, amb capacitat per intervenir en l'alimentació d'una persona o grup de població. La professió de dietista nutricionista respon, doncs, a determinades necessitats socials d'interès públic a les quals dona solució amb actuacions específiques. El reconeixement acadèmic i formatiu d'aquesta professió és fruit del disseny curricular de les formacions per a la titulació específica per exercir-la.

Un dels objectius de l'organització col·legial és la regulació i l'ordenació de l'exercici de l'activitat professional relacionada amb la dietètica i la nutrició en qualsevol de les seves modalitats, i també la salvaguarda i l'observança dels seus principis ètics, deontològics i jurídics. Amb aquest objectiu, disposa de competències per elaborar i vigilar el compliment de la professió, amb subjecció a les lleis, i vetlla per la protecció de la salut de les persones i el respecte dels principis ètics i deontològics.

De conformitat amb el que estableix l'article 15 del Decret legislatiu del 26-02-2014 de publicació del text refós de la Llei 6/2008, del 15 de maig, d'exercici de professions titulades i de col·legis i associacions professionals, que regula l'extensió de l'organització col·legial mitjançant la llei a les professions que n'estan mancades, es considera oportuna

i necessària la creació del Col·legi Oficial de Dietistes Nutricionistes per integrar tots els professionals que, amb la titulació específica, exerceixen les funcions que els són pròpies.

Article 1

Es crea el Col·legi Oficial de Dietistes Nutricionistes d'Andorra, entitat amb personalitat jurídica pròpia i amb plena capacitat per obrar i fer complir les seves finalitats.

Article 2

L'objecte de l'organització col·legial de la dietètica i la nutrició és la regulació i l'ordenació de l'exercici de l'activitat professional en qualsevol de les seves modalitats, i també la salvaguarda i l'observança dels seus principis ètics, deontològics i jurídics.

Article 3

L'àmbit territorial del Col·legi Oficial de Dietistes Nutricionistes és el Principat d'Andorra.

Article 4

El Col·legi Oficial de Dietistes Nutricionistes d'Andorra agrupa els professionals de la dietètica i la nutrició amb una titulació acadèmica degudament reconeguda al Principat d'Andorra. La integració s'ha de fer d'acord amb el que disposen els estatuts del Col·legi i les normes reguladores dels col·legis professionals.

Article 5

L'estructura interna i el funcionament del Col·legi han de ser democràtics. El Col·legi es regeix en les seves actuacions per la normativa bàsica estatal en matèria de col·legis professionals, per aquesta Llei de creació, pels seus propis estatuts, per la resta de normativa interna i per tota la que li sigui d'aplicació general o subsidiària.

Article 6

El Col·legi s'ha de relacionar amb els ministeris del Govern d'Andorra que tinguin competència en matèria de salut i de professions titulades, i amb la resta d'administracions públiques, quan calgui, per a les seves activitats professionals.

18. Disposició transitòria primera

Els membres de l'òrgan de govern del Col·legi Oficial de Dietistes Nutricionistes, en el termini de sis mesos des de l'entrada en vigor d'aquesta Llei, han de convocar una assemblea general extraordinària, que tindrà el caràcter d'assemblea constituent del Col·legi Oficial de Dietistes Nutricionistes d'Andorra, la

qual ha d'aprovar els estatuts definitius del Col·legi i escollir les persones que ocuparan els càrrecs corresponents en els òrgans de govern de la institució.

19. Disposició transitòria segona

Els estatuts definitius, una vegada aprovats, juntament amb la certificació de l'acta de l'assemblea constituent, s'han de remetre al Registre de Professionals Titulats, Col·legis i Associacions Professionals, als efectes escaients.

20. Disposició transitòria tercera

El Col·legi Oficial de Dietistes Nutricionistes d'Andorra obté la capacitat plena d'obrar des de la constitució dels seus òrgans de govern.

21. Disposició transitòria quarta

D'acord amb les disposicions del Decret legislatiu del 26-02-2014 de publicació del text refós de la Llei 6/2008, del 15 de maig, d'exercici de professions titulades i de col·legis i associacions professionals, l'obligació de col·legiació es produeix quan entri en vigor aquesta Llei per a les persones que en aquell moment estiguin exercint les tasques pròpies de la dietètica i la nutrició, i estiguin en possessió de la titulació acadèmica exigida. Aquests dos requisits s'han d'acreditar davant la Junta de Govern en el termini de sis mesos a comptar de l'entrada en vigor d'aquesta Llei.

22. Disposició final

Aquesta Llei entra en vigor l'endemà de ser publicada al Butlletí Oficial del Principat d'Andorra.

Casa de la Vall, 16 d'octubre del 2014

Vicenç Mateu Zamora
Sindic General

Nosaltres els copríneps la sancionem i promulguem i n'ordenem la publicació en el Butlletí Oficial del Principat d'Andorra.

Joan Enric Vives Sicília
Bisbe d'Urgell

François Hollande
President de la

Coprínep d'Andorra

República Francesa
Coprínep d'Andorra

16.2.ANEX 2. LLEI 15/2003, PROTECCIÓ DE DADES PERSONALS.

Data publicació:21/01/2004 **Any**

publicació:16

Data document:18/12/2003

Llei 15/2003, del 18 de desembre, qualificada de protecció de dades personals.

Atès que el Consell General en la seva sessió del dia 18 de desembre del 2003 ha aprovat la següent:

lleí 15/2003, del 18 de desembre, qualificada de protecció de dades personals

Exposició de motius

Aquesta Llei té per objectiu regular el tractament que tant persones o entitats privades com l'Administració pública andorrana duen a terme sobre les dades corresponents a persones físiques.

Aquesta regulació persegueix tres objectius fonamentals: primer, aportar un grau de protecció suficient i raonable al dret que tota persona té a la seva intimitat, dret fonamental reconegut per la Constitució al seu article 14; segon, que aquesta protecció no impliqui l'establiment d'obligacions excessives que

puguin impedir o dificultar greument les activitats econòmiques, administratives o de gestió de les entitats públiques i privades andorranes; tercer, aproximar la legislació andorrana a les normatives del nostre entorn en aquesta matèria. Amb la regulació que conté aquesta Llei s'ha cercat l'equilibri entre aquests tres principis.

La regulació del tractament de dades personals no és desconeguda en el nostre país. Així, el Reglament sobre el banc de dades del sector públic, aprovat l'any 1976, ja establia tota una sèrie de previsions per al tractament de dades personals, tot i que limitava el camp d'acció a la utilització de les dades dels administrats en el sector públic.

Tenint en compte aquest precedent, la regulació establerta en aquesta Llei conté una previsió específica relativa al tractament de dades per part de l'Administració andorrana i inclou altres qüestions que s'han considerat fonamentals en la regulació del tractament de dades personals.

Així, el capítol primer de la Llei regula l'àmbit territorial i material, amb identificació de les matèries que, per la seva especificitat, s'han d'excloure del seu àmbit d'aplicació; el capítol segon defineix els principis fonamentals aplicables a qualsevol tractament de dades personals; el capítol tercer, els requisits específics aplicables al tractament de dades personals per part d'entitats privades; el capítol quart, els requisits específics per al tractament de dades personals per part d'entitats públiques; el capítol cinquè, les infraccions i sancions que es deriven de l'incompliment de la Llei; el capítol sisè, els requisits aplicables a les comunicacions internacionals de dades personals; el capítol setè, l'autoritat pública encarregada de vetllar pel compliment de la Llei; i, finalment, s'estableixen les disposicions de caràcter transitori, addicionals i finals que faciliten el compliment de la Llei.

Capítol primer. Objectiu, àmbit de la Llei i exclusions

Article 1

Objectiu

Aquesta Llei té per objectiu protegir i garantir, pel que fa al tractament i a la utilització de dades personals, els drets fonamentals de les persones, i especialment els relatius a la intimitat.

Article 2

Àmbit d'aplicació

Aquesta Llei és aplicable a les dades de caràcter personal que siguin susceptibles de tractament i a qualsevol ús posterior d'aquestes dades.

Article 3

Definicions

A l'efecte d'aquesta Llei s'entén per:

1. Dades personals: tota informació relativa o vinculada a persones físiques identificades o identificables.
2. Tractament de dades personals: tota operació aplicada o realitzada sobre dades personals, sigui o no sigui de forma automatitzada.
3. Fitxer de dades personals: conjunt estructurat i organitzat de dades personals, qualsevol que sigui la seva forma o modalitat de creació, emmagatzematge, organització i accés.
4. Responsable del tractament: persona física o jurídica, de naturalesa pública o privada, que decideix sobre el tractament de dades personals i els mitjans que es destinaran a tal tractament, i que vetlla perquè les finalitats que es pretén assolir amb el tractament es corresponguin amb les concretades en la norma o en la decisió de creació del fitxer.
5. Prestador de serveis de dades personals: persona física o jurídica, de naturalesa pública o privada, que tracta les dades per compte del responsable del tractament, o que accedeix a les dades personals per a la prestació d'un servei a favor i sota el control del responsable del tractament, sempre que no utilitzi les dades a què tingui accés per a finalitats pròpies, o que no les faci servir més enllà de les instruccions rebudes o per a finalitats diferents del servei que ha de prestar a favor del responsable.
6. Persona interessada: persona física a la qual corresponen les dades de caràcter personal objecte de tractament.
7. Registres públics: tots els fitxers de dades personals el responsable del tractament dels quals sigui una entitat pública, als quals les persones interessades estan obligades a facilitar les seves dades a efectes d'inscripció o a altres efectes.
8. Registres públics accessibles: registres públics als quals qualsevol ciutadà o entitat, tant pública com privada, hi pot tenir accés.
9. Comunicació de dades: qualsevol cessió de dades de caràcter personal que el responsable del tractament dugui a terme en favor d'un tercer destinatari de les dades, sempre que les dades siguin utilitzades pel destinatari per a les finalitats que els són pròpies, incloent-hi qualsevol accés que el destinatari pugui tenir a les dades sota el control del responsable del tractament.

10. Destinatari: tercera persona, física o jurídica, de naturalesa pública o privada, que tingui accés a una comunicació de dades.

11. Dades sensibles: dades referents a opinions polítiques, creences religioses, pertanyença a organitzacions polítiques o sindicals, salut, vida sexual o origen ètnic de les persones interessades.

12. Fitxers de naturalesa privada: fitxers de dades personals el responsable del tractament dels quals és una persona física o una persona jurídica de naturalesa privada o una societat pública sotmesa al dret privat.

13. Fitxers de naturalesa pública: fitxers de dades personals el responsable del tractament dels quals és l'Administració pública.

14. Comunicació internacional de dades: tota comunicació de dades, o tot accés a les dades per part d'un prestador de serveis de dades personals, quan els destinataris de la comunicació o els prestadors de serveis estiguin domiciliats a l'estranger, o emprin mitjans de tractament de dades personals ubicats a l'estranger per a la comunicació de les dades o per a la prestació del servei.

15. Normes de creació de fitxers de naturalesa pública: decrets aprovats i publicats per l'Administració general o, en el cas dels comuns, les disposicions que siguin aplicables d'acord amb la Llei qualificada de delimitació de competències dels comuns, destinats a regular la creació, la modificació o la supressió de fitxers de naturalesa pública, d'acord amb els requisits establerts en els articles 30 i 31 d'aquesta Llei.

Article 4

Àmbit territorial

Aquesta Llei s'aplica a la creació de fitxers i al tractament de dades personals per responsables de tractament domiciliats al Principat d'Andorra, o constituïts conforme a les lleis del Principat d'Andorra.

Igualment, aquesta Llei és aplicable als tractaments de dades realitzats per responsables de tractament no domiciliats al Principat o no constituïts conforme a les lleis del Principat d'Andorra, quan facin servir mitjans de tractament ubicats en el territori del Principat.

Article 5

Exclusió de matèries

Queden fora de l'àmbit d'aplicació d'aquesta Llei el tractament de dades personals relatives a les matèries següents:

Seguretat de l'Estat

Investigació i prevenció d'infraccions penals

Article 6

Fitxers particulars

Queden fora de l'àmbit d'aquesta Llei els tractaments de dades personals quan el responsable del tractament sigui una persona física, i destini les dades a finalitats exclusivament particulars, com ara les agendes personals o els directoris personals d'adreces i dades de contacte de persones interessades relacionats amb la persona física responsable del tractament.

Article 7

Dades de persones físiques vinculades a la seva activitat empresarial, professional o comercial

Queden fora de l'àmbit de la Llei les dades de persones físiques vinculades a la seva activitat empresarial, professional o comercial, en les circumstàncies següents:

- a) Dades de personal de persones jurídiques o d'establiments comercials o professionals, quan la informació vinculada a la persona física es refereixi únicament a la seva pertinença a l'empresa o a l'establiment, o a la seva qualitat professional en el si de l'empresa o l'establiment.
- b) Dades de persones físiques pertanyents a col·lectius professionals, sempre que les dades es refereixin únicament a l'activitat professional de la persona i a la seva pertinença a un col·lectiu professional determinat.
- c) Dades de professionals autònoms o d'establiments professionals o comercials, quan les dades es refereixin únicament a la seva activitat professional o comercial.

Article 8

Aplicació supletòria de la Llei

Aquesta Llei s'aplica, amb caràcter subsidiari, a allò que no estigui regulat en la normativa aplicable a registres públics i en la normativa aplicable al secret bancari. En cas de contradicció entre aquesta Llei de dades personals i les normatives específiques esmentades, prevalen aquestes últimes, que en cap cas s'han d'entendre derogades per aquesta Llei qualificada de protecció de dades personals.

Article 9

Secret professional

Aquesta Llei s'aplica amb caràcter addicional a les normes reguladores del secret professional, per a les activitats i professions sotmeses a aquesta obligació, normes reguladores que en cap cas s'han d'entendre derogades per aquesta Llei.

Capítol segon. Principis aplicables al tractament de dades personals

Secció primera. Principi general

Article 10

Adequació a la llei

Únicament són lícits els tractaments de dades de caràcter personal que es realitzin conforme el que disposa aquesta Llei.

Secció segona. Qualitat de les dades

Article 11

Requisits generals de tot tractament

Els tractaments de dades personals només els poden dur a terme els responsables del tractament, si reuneixen els requisits següents:

- a) Que el tractament sigui realitzat per a les finalitats previstes, en la norma o en la decisió de creació dels fitxers de dades personals.
- b) Que les dades objecte de tractament es corresponguin amb les dades personals reals de les persones interessades, i que, a aquests efectes, es prenguin mesures per actualitzar-les o suprimir-les.
- c) Que les dades siguin conservades durant els terminis màxims que, d'acord amb la normativa vigent, siguin aplicables i, en qualsevol cas, durant el termini màxim que sigui necessari per a la finalitat prevista per al seu tractament.

D'acord amb la legislació específica, i atesos els valors històrics o científics, s'ha d'establir per reglament el procediment pel qual es decideixi el manteniment íntegre de determinades dades.

Article 12

Confidencialitat i seguretat

Els responsables de tractament han d'establir les mesures tècniques i d'organització necessàries per garantir la confidencialitat i la seguretat de les dades personals que siguin objecte de tractament.

Si la totalitat o una part del tractament s'encarrega a prestadors de serveis de dades personals, correspon al responsable del tractament la responsabilitat que els prestadors tinguin establertes mesures tècniques i d'organització suficients per garantir la confidencialitat i la seguretat de les dades objecte del servei. A aquest efecte, els responsables del tractament han d'exigir als prestadors de serveis de dades personals l'establiment de les mesures tècniques i d'organització que el responsable de tractament consideri mínimes, sempre que aquestes mesures mínimes es corresponguin amb les que el mateix responsable tingui establertes per a tractaments de dades pròpies i de naturalesa anàloga als que siguin objecte del servei.

Secció tercera. Dret d'informació

Article 13

Obtenció de dades de la persona interessada

En el moment de la recollida de les dades, la persona interessada té dret a ser informada, per part del responsable del tractament, de les circumstàncies següents:

- a) Identitat del responsable del tractament.
- b) Finalitat del tractament de les dades sol·licitades.
- c) Destinataris o tipus de destinataris de les dades.
- d) Drets d'accés, rectificació i supressió de les seves dades i com pot exercir-los.
- e) Del seu dret a no atorgar el consentiment per al tractament de les dades, i de les conseqüències de no atorgar-lo.

Article 14

Excepcions al dret d'informació

Els responsables del tractament no estan obligats a facilitar la informació indicada en l'article anterior quan s'hagi inclòs en les normes de creació de fitxers de naturalesa pública previstes en l'article 30.

Article 15

Dret d'oposició

Qualsevol persona interessada té dret a oposar-se que les seves dades siguin objecte de tractament per part d'un responsable de tractament, quan aquest no hagi obtingut les dades directament de la mateixa persona interessada.

A aquests efectes, quan un destinatari de dades de caràcter personal sigui objecte d'una comunicació de dades, i dintre d'un període màxim de quinze dies a comptar del moment en què rebí les dades, ha d'informar les persones interessades de les quals hagi rebut les dades de les circumstàncies següents:

- a) Identitat del nou responsable del tractament.
- b) Identitat de la persona física o jurídica de la qual el responsable ha rebut les dades.
- c) Finalitat del tractament de les dades obtingudes.
- d) Destinataris o tipus de destinataris de les dades.
- e) Drets d'accés, rectificació i supressió de les seves dades i com pot exercir-los.

Dintre d'un termini màxim d'un mes des del moment en què les persones interessades hagin estat informades de les circumstàncies anteriors, aquestes persones poden exercir el seu dret d'oposició, sol·licitant al nou responsable del tractament la supressió de les seves dades. Si al final d'aquest termini no han exercit el seu dret d'oposició, s'entén que consenten al tractament per part del nou responsable.

Article 16

Excepcions al dret d'oposició

L'article 15 no és aplicable quan la comunicació de dades tingui lloc en alguna de les circumstàncies següents:

- a) Quan la comunicació de dades es faci entre entitats de naturalesa pública, i aquesta comunicació s'estableixi en les normes de creació de fitxers de naturalesa pública previstes en l'article 30.
- b) Quan la comunicació de dades sigui necessària per al compliment de les finalitats i funcions dels registres públics.

- c) Quan la comunicació de dades es faci en compliment d'una norma vigent, o per al compliment d'una norma vigent.
- d) Quan la comunicació de les dades sigui necessària per al compliment d'obligacions contractuals establertes entre la persona interessada i el responsable del tractament, o sigui necessària per al compliment, desenvolupament i control d'altres relacions jurídiques que puguin existir entre la persona interessada i el responsable del tractament.
- e) Quan la comunicació sigui necessària per preservar l'interès vital de la persona interessada.
- f) Quan la comunicació sigui requerida per una ordre judicial.

Secció quarta. Legitimació per al tractament

Article 17

Consentiment

El tractament de dades personals només el poden dur a terme els responsables del tractament amb el consentiment inequívoc de les persones interessades.

Article 18

Excepcions al consentiment

El consentiment de les persones interessades per al tractament de les dades no és necessari si s'esdevé alguna de les circumstàncies següents:

- a) Quan el tractament de dades correspongui a entitats de naturalesa pública, sempre que el tractament es faci dintre dels límits establerts en l'apartat a) de l'article 11.
- b) Quan el tractament de dades sigui necessari per al compliment de les finalitats i les funcions dels registres públics, conforme a la seva normativa.
- c) Quan el tractament de les dades es faci d'acord amb una norma vigent.
- d) Quan les dades objecte de tractament hagin estat obtingudes de registres públics accessibles.
- e) Quan el tractament de les dades sigui necessari per al compliment d'obligacions contractuals establertes entre la persona interessada i el responsable del tractament, o bé sigui necessari per al compliment, desenvolupament i control d'altres relacions jurídiques que puguin existir entre la persona interessada i el responsable del tractament.
- f) Quan el tractament sigui necessari per preservar l'interès vital de la persona interessada.
- g) Quan el tractament sigui realitzat exclusivament amb finalitats històriques o científiques, o d'expressió artística o literària.

Article 19

Dades sensibles

Les dades sensibles només poden ser objecte de tractament o de comunicació amb el consentiment exprés de la persona interessada. Queda prohibida la creació de fitxers amb la finalitat exclusiva de recollir o tractar dades sensibles relatives a opinions polítiques, creences religioses, pertinença a organitzacions polítiques o sindicals, salut, vida sexual o origen ètnic de les persones.

Article 20

Excepcions al consentiment exprés per a dades sensibles

El consentiment exprés de la persona interessada per al tractament o la comunicació de dades sensibles no és necessari si s'esdevé alguna de les circumstàncies següents:

- a) Quan el tractament o la comunicació de dades sensibles es facin per o entre entitats de naturalesa pública, siguin estrictament necessaris per al compliment de les seves funcions i finalitats legítimes, i es puguin incloure en les normes de creació de fitxers de naturalesa pública previstes en l'article 30.
- b) Quan el tractament o la comunicació de dades sensibles siguin necessaris per al compliment de les finalitats i funcions dels registres públics, conforme a la seva normativa.
- c) Quan sigui necessari per preservar l'interès vital de la persona afectada.
- d) Quan les dades s'hagin obtingut de registres públics accessibles.
- e) En relació al tractament de dades sensibles relatives a la salut, quan el tractament o la comunicació siguin fets per professionals mèdics, sanitaris o de treball social, i siguin necessaris per al diagnosi i el tractament mèdic o l'assistència sanitària o social.
- f) En relació al tractament de dades sensibles relatives a la salut, quan el tractament o la comunicació siguin necessaris per a la realització d'estudis epidemiològics o per a la prevenció i tractament d'epidèmies.

Article 21

Fitxers relatius a infraccions i sancions penals o administratives

Només poden crear fitxers relatius a infraccions i sancions penals o administratives les entitats públiques judicials o administratives que, conforme a una norma vigent, tinguin la capacitat d'imposar sancions administratives o de resoldre procediments judicials de naturalesa penal.

Secció cinquena. Drets de les persones interessades

Article 22

Dret d'accés

Qualsevol persona interessada té dret a ser informada pel responsable del tractament de les seves dades que són objecte de tractament. El responsable només pot denegar aquest dret d'accés en els supòsits previstos en aquesta Llei.

El responsable, si no li correspon denegar l'accés a les dades, ha d'informar la persona interessada dins un termini màxim de cinc dies hàbils a comptar del moment en què el responsable rebí la sol·licitud de la persona interessada.

El responsable ha de facilitar la informació a través dels mitjans que consideri més oportuns, ja sigui mitjançant la visualització directa de les dades, ja sigui per enviament en format imprès, ja sigui per qualsevol altra via que consideri convenient.

En qualsevol cas, tota denegació a l'accés a les dades, ha d'estar motivada i serà susceptible d'ésser recorreguda davant la jurisdicció competent.

Article 23

Dret de rectificació

Qualsevol persona interessada té dret a sol·licitar al responsable del tractament que les dades que són objecte de tractament siguin corregides, si són errònies.

El responsable només pot denegar aquest dret de rectificació en els supòsits previstos en aquesta Llei.

Per a l'exercici del dret de rectificació, el responsable pot sol·licitar a la persona interessada que porti els documents necessaris per acreditar la correcció i la realitat de les noves dades, i pot rebutjar la sol·licitud si aquests documents no són aportats per la persona interessada o no acrediten la realitat de les noves dades.

En qualsevol cas, el responsable del tractament ha de comunicar a la persona interessada la denegació de la sol·licitud, o la correcció efectiva de les dades, dintre d'un període màxim d'un mes, a comptar del moment en què rebí la sol·licitud de la persona interessada, si la sol·licitud ja va acompanyada de tots els documents necessaris per comprovar la realitat i la correcció de les noves dades, o a comptar del moment en què el responsable rebí la totalitat d'aquests documents.

En qualsevol cas, tota denegació de la sol·licitud ha d'estar motivada i serà susceptible d'ésser recorreguda davant la jurisdicció competent.

Article 24

Dret de supressió

Qualsevol persona interessada té dret a sol·licitar al responsable del tractament que les dades que són objecte de tractament siguin suprimides.

El responsable pot denegar aquest dret de supressió en els supòsits següents:

- a) Quan la conservació de les dades sigui necessària per al responsable del tractament, d'acord amb una norma vigent.
- b) Quan la conservació sigui necessària per al compliment de les finalitats legítimes del responsable del

fitxer, dintre dels terminis màxims establerts a l'apartat c) de l'article 11.

c) Quan la conservació sigui necessària en virtut de les relacions jurídiques o obligacions contractuals existents entre la persona interessada i el responsable del fitxer, o per al cas de possibles reclamacions judicials o extrajudicials o obligacions administratives derivades d'aquestes relacions jurídiques o obligacions contractuals.

El responsable del fitxer disposa d'un termini màxim d'un mes, a comptar del moment en què rebí la sol·licitud de la persona interessada, per comunicar-li la supressió efectiva de les dades o la denegació de la seva sol·licitud, si s'escau alguna de les circumstàncies indicades en el paràgraf anterior.

En qualsevol cas, davant de la denegació de la sol·licitud, que ha d'estar motivada, l'interessat podrà efectuar recurs contra dita decisió davant la jurisdicció competent.

Article 25

Exercici dels drets d'accés, rectificació, supressió i oposició

L'exercici dels drets recollits en els articles 15, 22, 23 i 24, no pot sotmetre's, per part del responsable del fitxer, a cap formalitat, ni al pagament per la persona interessada de les despeses que hi puguin correspondre.

Article 26

Dret a indemnització

Les sancions previstes en el capítol cinquè d'aquesta Llei s'entenen sense perjudici de la responsabilitat civil en què pugui incórrer un responsable del tractament en cas d'incompliment de la Llei.

Capítol tercer. Fitxers de naturalesa privada

Article 27

Obligació d'inscripció

Les persones físiques o les persones jurídiques de naturalesa privada que siguin responsables de tractament de dades, han d'inscriure els fitxers de dades personals sota el seu control en el registre públic gestionat per l'autoritat de control indicada en el capítol setè. La persona responsable ha d'inscriure el fitxer abans de crear-lo.

Article 28

Contingut de la inscripció

En el moment de la inscripció, el responsable del fitxer ha de subministrar la informació següent a l'autoritat de control:

- a) Nom i adreça del responsable del tractament.
- b) Estructura del fitxer.
- c) Finalitat del tractament de les dades.
- d) Tipus de dades objecte de tractament.
- e) Fonts de les quals s'obtindran les dades.
- f) Durada de conservació de les dades.
- g) Destinataris o categories de destinataris a qui es preveu comunicar les dades.
- h) Comunicacions internacionals de dades previstes.
- i) Una descripció genèrica de les mesures tècniques i d'organització que s'apliquin al tractament del fitxer, d'acord amb l'article 12 d'aquesta Llei.

Article 29

Actualització de la inscripció

Igualment, si després de la primera inscripció es produeixen modificacions en la informació subministrada a l'autoritat de control conforme a l'article 28, el responsable ha d'informar d'aquests canvis a la referida autoritat de control en el moment en què es produeixin, per a la constància registral corresponent.

Capítol quart. Fitxers de naturalesa pública

Article 30

Normes de creació de fitxers

La creació, modificació o supressió de fitxers de naturalesa pública s'ha de dur a terme mitjançant una norma de creació, que ha de ser aprovada per l'entitat pública responsable del seu tractament, i que ha de ser publicada al Butlletí Oficial del Principat d'Andorra abans de la creació, la modificació o la supressió del fitxer.

No és necessària l'aprovació d'una norma de creació de fitxer de naturalesa pública per a fitxers de dades personals sota el control d'entitats de naturalesa pública relatius a registres públics que disposin de normativa pròpia, ni tampoc els que fan referència a matèries excloses de l'àmbit d'aquesta Llei, d'acord amb l'article 5.

Article 31

Contingut de les normes de creació

Les normes de creació o modificació de fitxers de naturalesa pública han de contenir, com a mínim, la informació següent:

- a) Finalitat del tractament del fitxer.

- b) Fonts de les quals s'obtidran les dades de caràcter personal.
- c) Tipologia de dades que contindrà el fitxer.
- d) Comunicacions internacionals de dades que es preveu efectuar.
- e) Altres entitats de naturalesa pública amb les quals es preveu intercanviar dades personals als efectes de la gestió del fitxer.
- f) Identificació dels òrgans responsables del fitxer i dels òrgans davant els quals es podran exercir els drets d'accés, rectificació, supressió i oposició.
- g) Descripció genèrica de les mesures tècniques i d'organització que s'apliquin al tractament del fitxer, d'acord amb l'article 12.

Article 32

Excepcions a l'exercici dels drets d'accés, rectificació, supressió i oposició

Els responsables de fitxers de naturalesa pública poden rebutjar l'exercici dels drets d'accés, rectificació, supressió i oposició per les persones interessades quan considerin que pugui posar en perill:

- a) La seguretat pública.
 - b) Les actuacions administratives destinades a assegurar el compliment de les obligacions tributàries.
 - c) La prevenció o persecució d'infraccions administratives.
 - d) La prevenció o persecució d'infraccions penals.
 - e) L'interès públic o del mateix interessat.
- Capítol cinquè. Infraccions i sancions

Article 33

Infraccions i sancions per a fitxers de naturalesa privada

L'incompliment d'aquesta Llei per part de les persones físiques o de persones jurídiques de naturalesa privada és objecte de sanció administrativa. El primer incompliment per part d'un responsable de fitxer se sanciona amb multa d'un import màxim de 50.000 euros, i els incompliments subsegüents en què pugui incórrer el mateix responsable se sancionen amb una multa d'un import màxim de 100.000 euros.

La quantia de la sanció la fixa l'autoritat de control, tenint en compte els criteris següents:

- a) Les circumstàncies concretes de la infracció.
- b) La gravetat de l'incompliment.
- c) El nombre de persones afectades.
- d) Els perjudicis causats a les persones interessades.
- e) La reincidència.

Article 34

Infraccions i sancions per a fitxers de naturalesa pública

El procediment i les sancions que cal aplicar en cas d'incompliment d'aquesta Llei per part d'entitats públiques són els establerts en les disposicions reguladores dels règims disciplinaris. A aquests efectes, la capacitat de sancionar correspon a l'autoritat de control establerta en el capítol setè d'aquesta Llei, sense perjudici dels recursos administratius previstos al Codi de l'Administració o de la tutela judicial que correspongui a les persones interessades

Capítol sisè. Comunicació internacional de dades

Article 35

Requisits per a la comunicació internacional de dades

No es poden efectuar comunicacions internacionals de dades quan el país de destinació de les dades no estableixi, en la seva normativa vigent, un nivell de protecció per a dades de caràcter personal equivalent, com a mínim, al que està establert en aquesta Llei.

Article 36

Països amb protecció equivalent

S'entén que tenen un nivell de protecció equivalent a aquesta Llei:

- a) Els països que siguin membres de la Unió Europea.
- b) Els països declarats per la Comissió de les Comunitats Europees com a països amb protecció equivalent.
- c) Els països declarats per l'Agència Andorrana de Protecció de Dades.

Article 37

Excepcions

La prohibició establerta en l'article 35 d'aquesta Llei no s'aplica quan la comunicació internacional:

- a) Es faci amb el consentiment inequívoc de la persona interessada.
- b) Es faci d'acord amb convenis internacionals dels quals el Principat d'Andorra sigui part.
- c) Es faci a efectes d'auxili judicial internacional, o per al reconeixement, l'exercici o la defensa d'un dret en el marc d'un procediment judicial.
- d) Es faci per a la prevenció o diagnosi mèdiques, assistència sanitària, prevenció o diagnosi social o per l'interès vital de la persona interessada.
- e) Es faci amb motiu de remeses bancàries o transferències de diners.
- f) Sigui necessària per a l'establiment, l'execució, el compliment o el control de relacions jurídiques o obligacions contractuals entre la persona interessada i el responsable del fitxer.
- g) Sigui necessària per preservar l'interès públic.
- h) Sigui de dades que provinguin de registres públics o es faci en compliment de les funcions i finalitats dels registres públics.

Capítol setè. Autoritat de control

Article 38

Creació de l'Agència Andorrana de Protecció de Dades

Es crea l'Agència Andorrana de Protecció de Dades, organisme públic amb personalitat jurídica pròpia, independent de les Administracions públiques i amb plena capacitat d'obrar.

Article 39

Composició i finançament de l'Agència Andorrana de Protecció de Dades

L'Agència Andorrana de Protecció de Dades estarà integrada per:

- a) El cap de l'Agència de Protecció de Dades.
- b) Dos inspectors, que dependran del cap de l'Agència.

El cap de l'Agència i els inspectors de Protecció de Dades seran designats pel Consell General, per majoria qualificada de dues terceres parts en primera votació; si en una primera votació no s'assoleix la majoria requerida anteriorment, queden elegits els candidats que, en una segona votació,

obtinguin el vot favorable de la majoria absoluta.

Són designats per un període de quatre anys, designació que podrà renovar-se al final de cada període.

L'Agència Andorrana de Protecció de Dades es finançarà exclusivament de les partides pressupostàries que cada any estableixi per al seu funcionament el pressupost del Consell General.

Article 40

Potestats de l'Agència Andorrana de Protecció de Dades

Són potestats de l'Agència Andorrana de Protecció de Dades:

- a) Vetllar pel compliment d'aquesta Llei.
- b) Gestionar el Registre Públic d'Inscripció de Fitxers de Dades Personals.
- c) Publicar anualment la llista de països amb protecció equivalent, conforme al que estableix l'article 36 d'aquesta Llei.
- d) Exercir la potestat inspectora i de sanció per a les infraccions que es tipifiquen en el capítol cinquè d'aquesta Llei.
- e) Proposar les millores en la normativa de protecció de dades personals que consideri convenients.
- f) Elaborar una memòria anual relativa a la seva activitat i als resultats que se'n derivin. La memòria anual és pública.

Article 41

Potestat d'inspecció

L'Agència Andorrana de Protecció de Dades disposa de competència d'inspecció. Els responsables de fitxers estan obligats a subministrar als inspectors de l'Agència Andorrana de Protecció de Dades tota la informació que els sigui sol·licitada, i també a facilitar-los l'accés a les seves dependències i als recursos informàtics o d'altre tipus destinats al tractament de les dades quan els ho sol·licitin en l'exercici d'aquesta facultat de control.

En qualsevol cas, l'activitat inspectora només podrà ésser duta a terme amb la corresponent autorització del cap de l'Agència Andorrana de Protecció de Dades, que haurà de contenir la informació obligatòria que reglamentàriament s'estableixi. Els responsables de fitxers tindran dret a exigir als inspectors aquesta

autorització, i podran denegar la inspecció lícitament si aquesta autorització no els és exhibida, o si no conté la informació obligatòria que reglamentàriament s'estableixi.

La inspecció la pot iniciar l'Agència Andorrana de Protecció de Dades a iniciativa pròpia o bé a sol·licitud de qualsevol persona interessada que consideri que els seus drets han estat afectats o que un responsable de tractament ha incomplert les obligacions que s'estableixen en aquesta Llei.

Article 42

Potestat de sancionar

L'Agència Andorrana de Protecció de Dades disposa de la capacitat d'imposar les sancions que es preveuen en el capítol cinquè d'aquesta Llei, d'acord amb el procediment establert en el Codi de l'Administració.

En qualsevol cas, correspondrà als inspectors de l'Agència Andorrana de Protecció de Dades

remetre al cap de l'Agència Andorrana de Protecció de Dades les propostes de sancions que es derivin de les seves inspeccions, i al cap resoldre aquestes propostes decidint si s'escau iniciar o no el corresponent procediment sancionador.

Article 43

Registre Públic d'Inscripció de Fitxers de Dades Personals

Es crea el Registre Públic d'Inscripció de Fitxers de Dades Personals, relatiu a les inscripcions de fitxers establertes en els articles del 27 al 29 d'aquesta Llei, amb el contingut i característiques que reglamentàriament s'estableixi.

Correspon a l'Agència Andorrana de Protecció de Dades gestionar el Registre Públic d'Inscripció de Fitxers de Dades Personals conforme als següents criteris:

a) Correspondrà als inspectors de l'Agència Andorrana de Protecció de Dades:

Revisar les sol·licituds d'inscripció de fitxers i d'actualització d'inscripció de fitxers que s'adrecin a l'Agència, i verificar si contenen els requisits establerts en els articles 28 i 29 d'aquesta Llei i en la corresponent normativa reglamentària.

Proposar al cap de l'Agència l'acceptació o no de les sol·licituds rebudes i, cas de proposar que siguin rebutjades, detallar-ne els motius.

b) Correspondrà al cap de l'Agència Andorrana de Protecció de Dades resoldre les propostes d'acceptació o de rebuig d'inscripció, i informar-ne als corresponents responsables de fitxers, amb indicació detallada dels motius de la seva decisió.

El Registre Públic d'Inscripció de Fitxers de Dades Personals és d'accés públic general i gratuït, i cal preveure la possibilitat d'accés a la informació continguda en aquest Registre Públic per mitjans telemàtics.

Article 44

Actuació conforme al Codi de l'Administració

L'Agència Andorrana de Protecció de Dades adequarà en tot moment la seva actuació al Codi de l'Administració, les resolucions de la qual seran impugnables conforme al que s'estableix en aital corpus legislatiu.

Disposicions addicional, transitòries, derogatòria i final Disposició

addicional. Desenvolupament reglamentari

S'encomana al Govern d'Andorra de dictar, en el termini d'un any des de l'entrada en vigor, els reglaments necessaris per al desenvolupament d'aquesta Llei qualificada, i en especial els referents a l'Agència Andorrana de Protecció de Dades.

Disposició transitòria primera. Aprovació i publicació de normes de creació de fitxers de naturalesa pública

Les entitats públiques disposen d'un termini d'un any des de l'entrada en vigor d'aquesta Llei per aprovar i publicar al Butlletí Oficial del Principat d'Andorra els decrets previstos en l'article 30 que afectin fitxers de naturalesa pública existents abans de l'entrada en vigor d'aquesta Llei.

Disposició transitòria segona. Inscripció de fitxers

Les persones físiques i les persones jurídiques de naturalesa privada que estiguin obligades a inscriure fitxers de dades personals sota el seu control, disposen d'un termini de sis mesos per procedir a la inscripció dels fitxers de naturalesa privada existents abans de l'entrada en vigor d'aquesta Llei. El termini de sis mesos s'inicia a la data de la publicació al Butlletí Oficial del Principat d'Andorra de la normativa de desenvolupament que es preveu en la disposició transitòria tercera.

Disposició transitòria tercera. Normativa reguladora del Registre Públic d'Inscripció de Fitxers de Dades Personals

Dintre d'un termini de sis mesos des de l'entrada en vigor d'aquesta Llei, el ministeri encarregat del Comerç ha d'aprovar i publicar al Butlletí Oficial del Principat d'Andorra la normativa de desenvolupament que reguli el Registre Públic d'Inscripció de Fitxers de Dades Personals, inclosos els models de formularis que els responsables de fitxers hauran d'emprar per procedir a la inscripció, així com els mitjans a través dels quals es podrà accedir a la informació inclosa en aquest Registre Públic.

Disposició transitòria quarta. Control del compliment de la Llei fins a l'inici d'activitat de l'Agència Andorrana de Protecció de Dades

La designació del cap i dels inspectors de l'Agència de Protecció de Dades, així com l'aprovació dels mitjans i dels recursos econòmics i d'altra naturalesa necessaris per al funcionament d'aquesta Agència, han de tenir lloc en el termini màxim de sis mesos des de l'aprovació dels reglaments relatius a l'Agència Andorrana de Protecció de Dades establerts en la disposició addicional. Fins que l'Agència no estigui en funcionament les potestats establertes en els articles del 40 al 43 d'aquesta Llei seran exercides per les autoritats de control següents:

a) Fitxers de naturalesa privada: el ministeri encarregat de Comerç

b) Fitxers de naturalesa pública:

El ministeri de la Presidència, per als fitxers de naturalesa pública els responsables dels quals siguin l'Administració general o les entitats parapúbliques o de dret públic.

Els comuns, per als fitxers de naturalesa pública els responsables dels quals siguin els mateixos comuns.

El Consell Superior de la Justícia, per als fitxers de naturalesa pública els responsables dels quals siguin les entitats públiques integrades dintre de l'Administració de Justícia.

Disposició derogatòria. Reglament sobre el banc de dades del sector públic i altres normes

Queda derogada tota disposició que s'oposi a aquesta Llei qualificada de dades personals, i en especial el Reglament sobre el banc de dades del sector públic de l'any 1976.

Disposició final. Entrada en vigor de la Llei

Aquesta Llei entrarà en vigor al cap de quinze dies de ser publicada al Butlletí Oficial del Principat d'Andorra.

Casa de la Vall, 18 de desembre del 2003

*Francesc Areny Casal Síndic
General*

Nosaltres els coprínceps la sancionem i promulguem i n'ordenem la publicació en el Butlletí Oficial del Principat d'Andorra.

Jacques Chirac

Joan Enric Vives Sicília

President de la República Francesa

Bisbe d'Urgell

Copríncep d'Andorra

Copríncep d'Andorra

16.3. ANNEX 3. RECEPTES DE LA NUTRIBOX

WRAP VEGANO



INGREDIENTS (4 PERSONES):

- 4 Tortitas de blat de moro amb quinoa
- 200g de Tofu
- ½ Carbassó
- 2 pastanagues
- 100g d'espínacs
- 1 ceba
- 1 pebrot vermell



Pas a Pas:

- Tallem la ceba, el pebrot vermell, les pastanagues i el carbassó a daus petits i uniformes, d'aquesta manera aconseguirem que la cocció sigui més ràpida i alhora que tot es cogui. Els espínacs els tallem a tires.
- Un cop tenim tota la verdura tallada , posem una paella amb oli d'oliva (preferiblement) a escalfar i quan estigui calent, afegim les verdures *(totes excepte els espínacs que els reservarem per més endavant) i anem remenant de tant en tant evitant que se'ns enganxi.
- Quan veiem que les verdures ja estan casi cuites, afegim els espínacs.
- Tallem el tofu a quadradets petits i el saltejem una mica a la mateixa paella, després ho remenem tot i ja tindrem el farcit dels wraps.

**Per fer-ho més divertit, sobretot amb nens, posem cada verdura en un plat diferent per tal de que ells mateixos es puguin muntar el seu plat triant aquelles coses que més els hi agradin. Per tant, alhora de tallar-les i de coure-les, s'hauran de separar.*

ALBERGÍNIES FARCIDES



INGREDIENTS (2p)

- 1 albergínies petites
- oli oliva
- 1 alls
- 1/2 cebes de Figueres mitjanes
- 1 pastanagues
- 1/2 carbassó
- 1 tomàquets madurs
- 75gr espinacs frescos
- 12gr pinyons
- 12gr nous
- 100gr tofu fresc
- Herbes seques (farigola, romaní, orenga)
- Sal, pebre
- Formatge rallat per gratinar

ELABORACIÓ

- Tallem les albergínies per la meitat, les salpebrem, amanim amb oli d'oliva i coem al forn a 180º fins que quedin ben toves.
- Un cop toves, traiem la polpa de la pell i reservem les dues coses.
- Piquem totes les verdures excepte els espinacs que els tallarem a Juliana
- En una cassola fem un sofregit amb l'all, la ceba, el tomàquet i un cop ben caramel·litzat, afegim les herbes, la pastanaga, el carbassó, la carn de l'albergínia picada i per últim els espinacs.
- Un cop ben cuit afegim els fruits secs i el tofu tallat a daus. Deixem que es desfaci, rectificuem de sal i pebre. Oplim les albergínies amb la barreja de verdures i cobrim amb formatge rallat per gratinar
- Gratinem (opcional) i ja estarà llest per menjar



MENÚ COMPLET

1r: Amanida de l'hort

INGREDIENTS (4 PERSONES):

- 1 enciam gran
- 2 avocats
- 40 g de còctel d'amanides
- 2 pastanagues
- 2 pomes
- Oli d'oliva verge extra
- Vinagre

ELABORACIÓ:

- Si volem tenir menys feina alhora de netejar l'enciam, el tallem a trossos petits i el deixem amb aigua. En cas de no tenir temps, netejar molt bé fulla per fulla assegurant que no hi ha cap insecte i l'anem en un bol gran
- Tallem els avocats i les pomes a quadrets petits i ratllem la pastanaga
- Afegim el còctel d'amanides i barregem
- Afegim el oli d'oliva verge extra i el vinagre (a gust de cadascú)

2n: Llaços de blat de moro i quinoa vermella amb sofregit de seitan

INGREDIENTS (4 PERSONES):

- 140 g de pasta crua
- 250 g de seitan amb sèsam
- 350 g de tomàquet triturate
- 2 cebes
- Oli d'oliva verge extra
- Sal
- Orenga



ELABORACIÓ

- Agafem una olla i posem a bullir aigua
- De mentres tallem la ceba a trossos petits i el seitan a quadrats petits. Un cop tallat tot, agafem una paella, posem oli d'oliva i sofregim la ceba a foc lent per tal de que no se'ns cremi
- Quan l'aigua bulli, introduïm la pasta
- Quan veiem que la ceba comença agafar color daurat, introduïm el seitan i quan veiem que agafa un color més fosquet de saltejadet introduïm la tomata i anem remenant per tal de que tot agafi gust i després taquem el foc.
- Quan la pasta estigui feta amb una escumadora agafem la pasta de la olla i la anem posant ben escorreguda a la paella amb el sofregit, d'aquesta manera aconseguirem que la salsa d'adhereixi més a la pasta i que per tant tingui més gust.

Postres: Fruita del temps



16.4. ANNEX 4. ENQUESTA DE SATISFACCIÓ DE CLIENTS

ENQUESTA DE SATISFACCIÓ LA NUTRITECA



- 1) Indiqui el grau de satisfacció amb l'atenció rebuda:
(Del 1 al 5 essent 1 baix i 5 molt alt)

- 2) És la primera vegada que utilitza el nostre servei?

- 3) En cas negatiu de la pregunta anterior, indiqui en quina freqüència en fa ús.

- 4) Com va conèixer la nostra empresa?

- 5) Valori de l'1 al 5 els següents atributs de la nostra empresa:
 - a. Organització:
 - b. Qualitat del servei:
 - c. Qualitat del producte:
 - d. Servei postvenda
 - e. Atenció rebuda/tracte:
 - f. Relació Qualitat/Preu:

- 6) Recomanaria a altres persones el nostre servei?

- 7) Tornarà a utilitzar el nostre servei properament?

- 8) Propostes, queixes, suggeriments...

16.5. ANNEX 5. EXEMPLE DE R24H I HISTÒRIA DIETÈTICA

Nº EXPEDIENT

NOM I COGNOM: _____

DATA: ____ / ____ / ____ DIA DE LA SETMANA:

LABORAL

CAP DE SETMANA ESPECIAL/FESTIU

REGISTRE 24H



<u>HORA</u>	<u>ÀPATS</u>	<u>TIPUS D'ALIMENT/QUANTITAT(g/MC)</u>	<u>CONDIMENTS(g/MC)*1</u>	<u>TIPUS DE COCCIÓ</u>	<u>FORMAT DE CONSUMICIÓ</u>	<u>BEGUDES</u>
	ESMORZAR					
	MIG MATÍ					
	DINAR					
	BERENAR					
	SOPAR					
	*ÀPAT NOCTURN					

HISTORIA DIETÉTICA

DADES PERSONALS

NOM:	NIF/PASSAPORT:
EDAT:	TELF.
SEXE:	EMAIL:
PAÍS:	
LLOC DE PROCEDÈNCIA:	
ESTAT CIVIL:	
FILLS:	
Nº DE PERSONES QUE HABITEN A L'HABITATGE:	
TASQUES DE LA LLAR (altres responsabilitats familiars, com per exemple, càrrec gent gran):	
PROFESSIÓ (grau d'activitat física):.....	
Grau d'estrès:.....	

CLÍNIC

OBJECTIU/CONSULTA:

MESURES ANTROPOMÈTRIQUES

PES:

ALÇADA:

IMC:

PLECS:

ALTRES

MALALTIES:

ANTECEDENTS FAMILIARS (malalties):

INTROLERÀNCIES/AL·LERGIQUES:

RESULTATS ÚLTIMES ANALÍTIQUES: ESTAT DE

SALUT (0-10):

COSTUMS

SOL FUMAR ?..... En cas de resposta afirmativa, en quina freqüència?.....

SOL CONSUMIR BEGUDES ALCHOLIQUES/ ESTUPAFAENTS ?..... En cas de resposta afirmativa, en quina freqüència?.....

REALITZA ACTIVITAT FÍSICA?.....En cas de resposta afirmativa, en quina freqüència?.....

VOSTÉ DORM ?.....En cas de resposta afirmativa, en quina freqüència?.....

CONSUMEIX DIARIAMENT ALGUN TIPUS DE MEDICAMENT?..... Quins?.....

HÀBITS ALIMENTARIS

Nº D'ÀPATS:

LLOC ON SOL MENJAR:

HORES A LES QUALS REALITZA ELS ÀPTS:

SOL MENJAR SOL A ACOMPANYAT?

DURANT L'ÀPAT HI HA ALGUNA DISTRACCIÓ A TAULA(tele, llibres..)

QUI REALITZA LA COMPRA?

AMB QUINA FREQUÈNCIA SOL ANAR AL SUPERMERCAT?

TÉ CONEIXEMENTS DE CUINA? LI AGRADA

CUINAR?

SOL CONSUMIR ALIMENTS ECOLÒGICS O INDUSTRIALS? TÉ

TENDÈNCIA A MENJAR FORA DE CASA?

DESPRÉS D'UN ÀPAT TÉ SENSACIÓ DE SACIETAT?

SOL MENJAR RÀPID O LENT? TÉ GASOS

O ERUPTES?

MASTEGA MOLT ELS ALIMENTS O POC?

PER QUINS ALIMENTS TÉ PREFERÈNCIA A L'HORA DE CONSUMIR?

I PER QUINS TÉ AVERSIÓ?

PREN SUPLEMENTS DIETÈTICS?En cas de resposta afirmativa, quins?.....

EL SEU ESTAT D'ÀNIM POT FER VARIAR ELS SEUS HÀBITS ALIMENTARIS?

QÜESTIONARI DE FREQUÈNCIA

LACTICS

- Iogurts:
- Llet:
- Formatge:

VERDURES

- Purés
- Senceres
- Crues

FARINACIS:

- Arròs:
- Pasta:
- Patata:
- Pa:
- Llegums:

FRUITA

PROTEICS:

- Carn (conill, pollastre, vaca, xai, porc):
- Peix (blau, blanc)
- Ous
- Fruits secs

GREIXOS

- Oli d'oliva
- Oli de Girasol
- Mantega
- Margarina

DOLÇOS I PASTELERIA

BEGUDES

- Aigua
- Estimulats
- Ensucrades
- Alcohòliques

16.6. ANNEX 6: PLA DE VENDESADULTS I BOTIGA

*Considerem ha respost les enquestes la població interessada.

Població Andorra	64.896	hab. De més de 20 anys
Estimem la població interessada en nutrició en un 10%	6489,6	

Resposta positiva enquesta	Consulta	69%
	Botiga	79%
	Online	6%

*un 69% faria ús del servei

*un 79% faria ús de la botiga

*un 75% faria ús online però només considerem els que no són ja usuaris de la presencial per no duplicar clients

Mercat potencial	Consulta	4.478
	Botiga	5.127
	Online	389

			Pessimista (-20%)	Realista	Optimista (+15%)
Quota de mercat	Consulta	20%	716	896	1.030
	Botiga	10%	410	513	590
	Online	90%	280	350	403

*Reduïm la quota ja que som nous en el mercat, no és el nostre target i hi ha molt intrusisme.

*Quota prudent ja que la competència en aquest sector és molt forta.

*Com que aquest servei no s'ofereix, una quota de mercat molt elevada.

BOTIGA

	Consum/pers	Mensual	Anual
Consum mensual per cap	60,00 €	24.608,56 €	295.302,76 €
Cost	42,00 €	17.225,99 €	206.711,93 €
Benefici	18,00 €	7.382,57 €	88.590,83 €

INFANTIL

Població Andorra	15.313	hab. De 0 a 19 anys	*Considerem ha respost les enquestes la població interessada.
Estimem la població interessada en nutrició en un 10%	1531,3		

Resposta positiva enquesta	Consulta	80%	*un 80% faria ús del servei infantil o coneix algú que en faria
	Botiga	79%	*un 79% faria ús de la botiga
	Online	6%	*un 75% faria ús online però només considerem els que no són ja usuaris de la presencial per no duplicar clients

Mercat potencial	Consulta	1.225
	Botiga	1.210
	Online	92

			Pessimista (-20%)	Realista	Optimista (+15%)	
Quota de mercat	Consulta	60%	588	735	845	*Malgrat ser la única consulta especialitzada en infantil, tenim en compte la no experiència i l'intrusisme i per tant descartem el 100.
	Botiga	10%	97	121	139	*Quota prudent ja que la competència en aquest sector és molt forta.
	Online	90%	66	83	95	

*Com que aquest servei no s'ofereix, una quota de mercat molt elevada.

TOTAL

	Hores	Visites	Preu/visita	Facturació	Pessimista(-20%)	Optimista (+15%)
TOTAL 1ra visita:	428	428	55 €	23.540 €	18.832 €	27.071 €
TOTAL seguiment:	549,5	1099	25 €	27.475 €	21.980 €	31.596 €
			Total	51.015 €	40.812 €	58.667 €

	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre
VISITES 1ra visita:	58	39	30	6	59	36	37	0	47	65	33	18
VISITES seguiment:	0	58	97	127	75	95	101	0	132	120	149	145
FACTURACIÓ TOTAL	3.190 €	3.595 €	4.075 €	3.505 €	5.120 €	4.355 €	4.560 €	- €	5.885 €	6.575 €	5.540 €	4.615 €

50% de les hores -->

Gener 2019						
Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
	1	2	3	4	5	6
HORES	FESTA	FESTA	4,00	3,00		
	7	8	9	10	11	12
HORES	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	
	14	15	16	17	18	19
HORES	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	
	21	22	23	24	25	26
HORES	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	
	28	29	30	31	Notes:	
HORES	3,00	3,00	4,00	4,00		

HORES MENSUALS DE VISITA: 58,00

- Visita sencera 58
- Seguiment 0

50% de les hores -->

Febrer 2019						
Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
				1 3,00	2	3
4 3,00	5 3,00	6 4,00	7 4,00	8 3,00	9	10
11 3,00	12 3,00	13 4,00	14 4,00	15 3,00	16	17
18 3,00	19 3,00	20 4,00	21 4,00	22 3,00	23	24
25 3,00	26 3,00	27 4,00	28 4,00	Notes:		

HORES MENSUALS DE VISITA: 68,00

- Visita sencera 39
- 1r Seguiment 29

75% de les hores -->

Març 2019							
	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
HORES					1 4,00	2	3
HORES	4 4,00	5 4,00	6 5,00	7 5,00	8 4,00	9	10
HORES	11 4,00	12 4,00	13 5,00	14 FESTA	15 FESTA	16	17
HORES	18 4,00	19 4,00	20 5,00	21 5,00	22 4,00	23	24
HORES	25 4,00	26 4,00	27 5,00	28 5,00	29 4,00	30	31

HORES MENSUALS DE VISITA: 79,00

- Visita sencera 30
- 1r Seguiment 19,5
- 2n seguiment 29

75% de les hores -->

Abril 2019								
	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge	
HORES	1 4,00	2 4,00	3 5,00	4 5,00	5 4,00	6	7	
HORES	8 4,00	9 4,00	10 5,00	11 5,00	12 4,00	13	14	
HORES	15 4,00	16 4,00	17 FESTA	18 FESTA	19 FESTA	20	21	
HORES	22 FESTA	23 4,00	24 5,00	25 5,00	26 4,00	27	28	
HORES	29 4,00	30 4,00	Hores:					

- HORES MENSUALS DE VISITA: 70,00
- Visita sencera 6
 - 1r Seguiment 15
 - 2n seguiment 19,
 - 3r seguiment 29

75% de les hores -->

Maig 2019							
	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
HORES			1 FESTA	2 5,00	3 4,00	4	5
HORES	6 4,00	7 4,00	8 5,00	9 5,00	10 4,00	11	12
HORES	13 4,00	14 4,00	15 5,00	16 5,00	17 4,00	18	19
HORES	20 4,00	21 4,00	22 5,00	23 5,00	24 4,00	25	26
HORES	27 4,00	28 4,00	29 5,00	30 5,00	31 4,00	Notes:	

HORES MENSUALS DE VISITA: 97,00

- Visita sencera 59
- 1r Seguiment 3
- 2n seguiment 15
- 3r seguiment 19,5

75% de les hores -->

June 2019						
	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Divendres
HORES						1
						2
	3	4	5	6	7	8
HORES	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	
	10	11	12	13	14	15
HORES	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	
	17	18	19	20	21	22
HORES	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	
	24	25	26	27	28	29
HORES	FESTA	4,00	5,00	5,00	4,00	30

HORES MENSUALS DE VISITA: 84,00

- Visita sencera 36
- 1r Seguiment 29,5
- 2n seguiment 3
- 3r seguiment 15

75% de les hores -->

Juliol 2019							
	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
HORES	1 4,00	2 4,00	3 5,00	4 5,00	5 4,00	6	7
HORES	8 4,00	9 4,00	10 5,00	11 5,00	12 4,00	13	14
HORES	15 4,00	16 4,00	17 5,00	18 5,00	19 4,00	20	21
HORES	22 4,00	23 4,00	24 5,00	25 5,00	26 4,00	27	28
HORES	29 4,00	30 4,00	31 5,00	Notes:			

HORES MENSUALS DE VISITA: 88,00

- Visita sencera 37
- 1r Seguiment 18
- 2n seguiment 29,5
- 3r seguiment 3

Agost 2019

Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
			1	2	3	4
			FESTA	FESTA		
5	6	7	8	9	10	11
FESTA	FESTA	FESTA	FESTA	FESTA		
12	13	14	15	16	17	18
FESTA	FESTA	FESTA	FESTA	FESTA		
19	20	21	22	23	24	25
FESTA	FESTA	FESTA	FESTA	FESTA		
26	27	28	29	30	31	
FESTA	FESTA	FESTA	FESTA	FESTA		

100 % de les hores -

Setembre 2019						
Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
						1
2 5,00	3 5,00	4 6,00	5 6,00	6 5,00	7	8
9 5,00	10 5,00	11 6,00	12 6,00	13 5,00	14	15
16 5,00	17 5,00	18 6,00	19 6,00	20 5,00	21	22
23 5,00	24 5,00	25 6,00	26 6,00	27 5,00	28	29

HORES

HORES

HORES

HORES MENSUALS DE VISITA: 113,00

- Visita sencera 47
- 1r Seguiment 18,5
- 2n seguiment 18
- 3r seguiment 29,5

100 % de les hores -

Octubre 2019							
HORES	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
		1	2	3	4	5	6
		5,00	6,00	6,00	5,00		
HORES	7	8	9	10	11	12	13
	5,00	5,00	6,00	6,00	5,00		
HORES	14	15	16	17	18	19	20
	5,00	5,00	6,00	6,00	5,00		
HORES	21	22	23	24	25	26	27
	5,00	5,00	6,00	6,00	5,00		
HORES	28	29	30	31	Notes:		
	5,00	5,00	6,00	6,00			
HORES							

HORES MENSUALS DE VISITA: 125,00

- Visita sencera 65
- 1r Seguiment 23,5
- 2n seguiment 18,5
- 3r seguiment 18

100 % de les hores -

Novembre 2019							
	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
HORES					1 FESTA	2	3
HORES	4 5,00	5 5,00	6 6,00	7 6,00	8 5,00	9	10
HORES	11 5,00	12 5,00	13 6,00	14 6,00	15 5,00	16	17
HORES	18 5,00	19 5,00	20 6,00	21 6,00	22 5,00	23	24
HORES	25 5,00	26 5,00	27 6,00	28 6,00	29 5,00	30	

- HORES MENSUALS DE VISITA: 108,00**
- Visita sencera 33
 - 1r Seguiment 32,5
 - 2n seguiment 23,5
 - 3r seguiment 18,5

100 % de les hores -

Desembre 2019							
	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
HORES							1
	2	3	4	5	6	7	8
HORES	5,00	5,00	6,00	6,00	5,00		
	9	10	11	12	13	14	15
HORES	5,00	5,00	6,00	6,00	5,00		
	16	17	18	19	20	21	22
HORES	5,00	5,00	6,00	6,00	5,00		
	23	24	25	26	27	28	29
HORES	5,00	5,00	FESTA	FESTA	FESTA		

HORES MENSUALS DE VISITA: 91,00

- Visita sencera 18
- 1r Seguiment 16,5
- 2n seguiment 32,5
- 3r seguiment 23,5

HORARI

	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres
10:00-11:00	Elaboració i estudi	Elaboració i estudi	Elaboració i estudi	Elaboració i estudi	Elaboració i estudi
11:00-12:00	Elaboració i estudi	Elaboració i estudi	Elaboració i estudi	Elaboració i estudi	Elaboració i estudi
12:00-13:00	Elaboració i estudi	Visita	Visita	Visita	Visita
13:00-14:00	Visita	Visita	Visita	Visita	Visita
14:00-15:00					
15:00-16:00	Visita				
16:00-17:00	Visita	Visita	Visita	Visita	Visita
17:00-18:00	Visita	Visita	Visita	Visita	Visita
18:00-19:00	Visita	Visita	Visita	Visita	Visita
19:00-20:00			Visita	Visita	

16.7. ANNEX 7. ESTOC INICIAL BOTIGA

Nom del producte	Marca	Cost unitari Proveïment	Unitats	Cost Total
Productes frescos, proteïna vegetal				
Tofu (250g)	NATURSOY	1,78 €	5	8,89 €
Tofu italiana (250g)	NATURSOY	1,92 €	5	9,60 €
tofu amb sesam (125g)	NATURSOY	1,15 €	4	4,61 €
Tofu fresc a granel (800g)	NATURSOY	3,64 €	5	18,18 €
Seitan(250g)	NATURSOY	2,65 €	5	13,23 €
Hamburguesa de tofu i espinacs (140 g x2)	NATURSOY	2,22 €	5	11,11 €
Hamburguesa de tofu i pastanaga (140g x 2)	NATURSOY	2,22 €	5	11,11 €
hamburguesa de tofu i formatge (150 g x 2)	NATURSOY	2,22 €	5	11,11 €
hamburguesa de tofu, espelta i carbassó (150 g x 2)	NATURSOY	2,50 €	5	12,52 €
hamburguesa de civada, formatge de cabra i mel (200 g x2)	NATURSOY	1,98 €	5	9,90 €
Hamburguesa d'espelta i verdures (200 g x 2)	NATURSOY	1,91 €	5	9,54 €
wok tagliatelle de cúrcuma i setan (220g)	NATURSOY	2,83 €	4	11,31 €
Hummus (170 g)	NATURSOY	2,69 €	5	13,43 €
tortellini tofu i xampinyons (250g)	NATURSOY	2,19 €	4	8,77 €
tortellini de queso ricotta (250g)	NATURSOY	2,31 €	4	9,25 €
Lactics, postres i begudes vegetals				
Llet de vaca semi Bio	Landgoed	1,56 €	6	9,33 €
Llet de vaca BIO entera	Landgoed	1,73 €	6	10,36 €
llet d'arròs (1 L)	NATURSOY	1,54 €	6	9,21 €
Llet d'avena amb calci (1L)	Oalty	1,99 €	6	11,94 €
llet d'avena (1 L)	NATURSOY	2,16 €	6	12,97 €
Manzana para beber (100g)	NATURSOY	0,73 €	4	2,91 €
iogurt natural amb bifidus (4x125g)	Vrai Postres	1,47 €	10	14,75 €
iogurt natural 0%MG (4x125g)	Vrai Postres	1,37 €	10	13,74 €
iogurt suau ANDECHSER (150g)	ANDECHSER	0,58 €	10	5,76 €
iogurt suau ANDECHSER desnatat (150g)	ANDECHSER	0,58 €	10	5,76 €
Kefir cantero de letur (420g)	NATURSOY	2,18 €	5	10,91 €
postre agar agar melocoton (100 x2)	NATURSOY	1,40 €	3	4,21 €
postre agar agar pera (100 x2)	NATURSOY	1,40 €	3	4,21 €

Compota de pera (2x100g)	Clearspring	1,33 €	4	5,33 €
Compota de poma (2x100 g)	Clearspring	1,33 €	4	5,33 €
soja cuisine Biosoy (20 cl x3)	NATURSOY	3,06 €	5	15,30 €
Snaks i barretes	NATURSOY			
pa de centeno (500g)	NATURSOY	1,76 €	5	8,79 €
pa de centeno i espelta (500g)	NATURSOY	1,76 €	5	8,79 €
palitos integrales amb sesam (50g)	NATURSOY	0,59 €	10	5,86 €
pan cruixent d'espelta i sèsam (200g)	NATURSOY	2,31 €	10	23,13 €
pa cruixent de coco i navius (200g)	NATURSOY	2,64 €	10	26,36 €
xips de blat de moro (125 g)	NATURSOY	1,25 €	10	12,52 €
tortitas d'arròs amb xufa (100g)	NATURSOY	1,32 €	10	13,23 €
tortitas d'arròs amb xocolata (100g)	NATURSOY	1,31 €	10	13,13 €
tortitas d'arròs amb xocolata negra (100g)	NATURSOY	1,30 €	10	13,03 €
barreta de cereals amb llavors (40g)	NATURSOY	1,09 €	10	10,91 €
Barreta de sèsam i xocolata (14 x40g)	Sol Natural	0,76 €	10	7,58 €
barreta de cereals amb llavors, poma i canella (40g)	NATURSOY	1,09 €	10	10,91 €
XOCOLATA I DOLÇOS				
xocolata amb llet Perú (38%) (150g)	Blanxart	2,08 €	5	10,40 €
xocolata negra republica dominicana (72%) (150g)	Blanxart	1,74 €	5	8,69 €
xocolata congo 91%	Blanxart	2,08 €	5	10,40 €
Xocolata negra 85%	Moulin des Moines	1,91 €	5	9,54 €
Xocolata negra 74 % (100g)	Moulin des Moines	1,91 €	5	9,54 €
xocolata negra nicaragua (85%) (150g)	Blanxart	2,08 €	5	10,40 €
Crema d'avellana amb algarroba (300g)	Sol Natural	3,48 €	5	17,42 €
Crema tahin tostado (180g)	Sol Natural	3,19 €	5	15,96 €
Panela (500g)	Sol Natural	1,87 €	8	14,95 €
cereals, llegums, farina, fruits secs				
arròs integral (1kg)	Sol Natural	2,81 €	10	28,08 €
arròs vermell (500g)	NATURSOY	2,58 €	10	25,76 €
Mill (500g)	NATURSOY	1,56 €	10	15,55 €
Avena (500g)	NATURSOY	1,55 €	10	15,45 €
Quinoa (500g)	Sol Natural	3,08 €	10	30,81 €
Bulgur (500g)	NATURSOY	1,64 €	10	16,36 €

Cous cous integral (500g)	NATURSOY	1,62 €	10	16,16 €
Mix de llavors per amanides (250g)	Sol Natural	2,65 €	10	26,46 €
Farina de blat integral (1kg)	NATURSOY	2,53 €	10	25,25 €
soja texturitzada grossa (175g)	NATURSOY	1,53 €	10	15,25 €
sesam integral (250g)	NATURSOY	1,39 €	10	13,94 €
lli (250g)	NATURSOY	1,27 €	10	12,73 €
cornflakes (200g)	NATURSOY	1,31 €	10	13,13 €
Pasta maravilla espelta integral (500g)	Sol Natural	3,33 €	10	33,33 €
espaguetis d'espelta (500g)	Primeal	2,82 €	10	28,18 €
Base de pizza d'espelta integral (2x150g)	Sol Natural	2,78 €	6	16,67 €
llaços de blat i quinoa vermella (250g)	Primeal	2,37 €	10	23,74 €
espaguetis de blat, quinoa i curry (500g)	Primeal	3,29 €	10	32,93 €
espaguetis de blat, quinoa, all i julivert (500g)	Primeal	3,10 €	10	31,01 €
Macarrons integrals (500 g)	Bio Idea	1,24 €	10	12,42 €
espaguetis integrals (500g)	Bio Idea	1,24 €	10	12,42 €
Mongeta blanca (500g)	Sol Natural	1,57 €	10	15,66 €
Llentia pardina (500g)	Asana	2,86 €	10	28,58 €
Cigrons (500g)	Sol Natural	2,81 €	10	28,08 €
Galetes de xocolata i avellades (150g)	Sol Natural	2,28 €	10	22,83 €
Galetes d'avena (250g)	Sol Natural	2,43 €	10	24,34 €
tallarins integrals (500g)	Bio Idea	1,37 €	10	13,74 €
Llevat (8x10g)	Moulin des Moines	1,91 €	10	19,09 €
Pa alemany de pipes de girasol BIO (500g)	Sol Natural	1,70 €	10	16,97 €
lasanya farina integral (250g)	Bio Idea	1,58 €	10	15,76 €
Olis, condiments, especíes, salses				
Sofregit de tomàquet casolà (350g)	Capell	1,44 €	10	14,44 €
salsa de tomàquet rustica (700 ml)	Bio Idea	1,81 €	10	18,08 €
Tomàquet triturat (350g)	Capell	1,17 €	10	11,72 €
tomàquets sencers pelats (400g)		1,04 €	10	10,40 €
Sal marina fina (1kg)	NATURSOY	0,92 €	5	4,60 €
oli de coco sense olor (400g)		4,64 €	5	23,21 €
Oli de coco verge extra (1L)	Sol Natural	13,36 €	5	66,81 €
oli de coco (370 ml)	Sol Natural	5,83 €	5	29,17 €

CREMES DE VERDURES				
Crema de porros	Capell	1,92 €	5	9,60 €
Crema de carbassó (310ml)	Sol Natural	1,61 €	5	8,03 €
Crema de carbassa (310 ml)	Sol Natural	1,61 €	5	8,03 €
Germinats				
alfals 50g		1,82 €	4	7,27 €
alfals amb rúcula 50g		1,97 €	4	7,88 €
porro 50g		3,28 €	4	13,13 €
bròcoli 50g		2,83 €	4	11,31 €
llentia 50g		2,12 €	4	8,48 €
Productes sense gluten				
Pa classic sense gluten bio (350g)	Sol Natural	3,40 €	5	17,02 €
Paté de pastanaga i curcuma BIO (125g)	Sol Natural	1,86 €	5	9,29 €
Flocs de civada fins sense gluten(500g)	Sol Natural	1,77 €	5	8,84 €
Muesli d'avena amb chocolata (435)	Sol Natural	2,88 €	5	14,39 €
Farina de civada (500g)	Sol Natural	2,07 €	5	10,35 €
civada inflada amb mel (150g)	Sol Natural	2,21 €	5	11,06 €
Tortites de blat de moro amb quinoa (100g)	Sol Natural	1,41 €	5	7,07 €
Nachos natural (125g)	Sol Natural	1,26 €	5	6,31 €
Nachos amb llegums (80g)	Sol Natural	1,41 €	5	7,07 €
Nachos de blat de moro no fregits (100g)	Sol Natural	1,16 €	5	5,81 €
Beguda d'avena amb calci (1L)	Sol Natural	1,62 €	12	19,39 €
Wrap de blat de moro i avena (350g)	Sol Natural	3,33 €	5	16,67 €
Spaguettis de trigo sarraceno (250g)	Sol Natural	2,10 €	5	10,50 €
Fussilli de 4 cereals (250g)	Sol Natural	2,70 €	5	13,48 €
Farina de blat de moro (400g)	Sol Natural	1,82 €	5	9,09 €
Barrita de coco natural (12x53x)0	Zuba	1,11 €	5	5,56 €
Barreta amb llavors de chia (12x53)	Zuba	1,11 €	5	5,56 €

TOTAL 1.626,37 €

Nom del producte	Marca	Cost unitari Proveiment	Unitats	Cost Total
VERDURES				
alberginia negra		2,39 € €/kg	15	35,91 €
all tendre		1,84 € €/manat	10	18,38 €
brocoli		2,11 € €/kg	10	21,11 €
carabassa cacauet		1,21 € €/kg	8	9,70 €
carabassó verd		2,29 € €/kg	10	22,93 €
carxofa		3,69 € €/kg	25	92,16 €
col kale verda		3,03 € €/kg	10	30,30 €
coliflor		2,02 € €/kg	10	20,20 €
enciam fulla roure verd		1,21 € €/kg	10	12,12 €
enciam meravella		1,21 € €/kg	10	12,12 €
espàrrecs		3,68 € €/manat (12u)	15	55,15 €
moniato		2,12 € €/kg	15	31,82 €
pastanaga		1,52 € €/kg	20	30,30 €
patata blanca		1,31 € €/kg	30	39,39 €
patata red pontiak		1,11 € €/kg	1	1,11 €
porro		1,87 € €/kg	1	1,87 €
remolatxa		1,52 € €/kg	1	1,52 €
tomata branca		2,39 € €/kg	1	2,39 €
tomata amanir raff		2,39 € €/kg	1	2,39 €
FRUITES				
alvocat hass		4,55 € €/kg	1	4,55 €
gerds		2,78 € €/unit.	20	55,55 €
kiwi		3,84 € €/kg	30	115,14 €
llimona		1,92 € €/kg	30	57,57 €
mandarina		2,42 € €/kg	40	96,96 €
pera comice		2,02 € €/kg	40	80,80 €
pinya		2,02 € €/kg	20	40,40 €
poma story		2,02 € €/kg	40	80,80 €
plàtan		2,12 € €/kg	30	63,63 €
taronja suc		1,43 € €/kg	30	43,03 €
taronja taula		1,43 € €/kg	30	43,03 €

TOTAL 1.122,30 €

16.8.ANNEX 8. ESTATS DE COMPTES ANUALS

PLAN DE INVERSIÓN Y PLAN DE FINANCIACIÓN

PLAN DE INVERSIÓN

	IMPORTE	IGI	VIDA ÚTIL
Propiedad industrial	150,00	6,75	0
Derechos de traspaso	0,00	0,00	10
Aplicaciones informáticas	0,00	0,00	5
Construcciones	0,00	0,00	0
Instalaciones	1.000,00	45,00	8
Maquinaria	3.153,00	141,89	10
Herramientas y utillaje	0,00	0,00	5
Mobiliario	2.761,67	124,28	10
Elementos de transporte	0,00	0,00	5
Equipos informáticos y de oficina	1.167,67	52,55	3
Terrenos	0,00	0,00	
Dipósitos y fianzas (fiança lloguer)	1.800,00	81,00	
Existencias	3.484,22	156,79	
IGI soportado	608,25		
TOTAL INVERSIÓN	14.124,81		

	IMPORTE	IGI	VIDA ÚTIL
Propiedad industrial	150,00	6,75	0
Derechos de traspaso	0,00	0,00	10
Aplicaciones informáticas	0,00	0,00	5
Construcciones	0,00	0,00	0
Instalaciones	1.000,00	45,00	8
Maquinaria	3.153,00	141,89	10
Herramientas y utillaje	0,00	0,00	5
Mobiliario	2.761,67	124,28	10
Elementos de transporte	0,00	0,00	5
Equipos informáticos y de oficina	1.167,67	52,55	3
Terrenos	0,00	0,00	
Dipósitos y fianzas (fiança lloguer)	1.800,00	81,00	
Existencias	3.484,22	156,79	
IGI soportado	608,25		
TOTAL INVERSIÓN	14.124,81		

PLAN DE FINANCIACIÓN

	IMPORTE	INTERÉS	RETORNO
Capital	8.000,00		
Reservas voluntarias	-5.513,97		
Ayudas y subvenciones	0,00		
Préstamos	13.000,00	7,00	60
Proveedores de inmovilizado	0,00		
Proveedores	0,00		1
TOTAL FINANCIACIÓN	15.486,03		

	IMPORTE	INTERÉS	RETORNO
Capital	8.000,00		
Reservas voluntarias	-5.513,97		
Ayudas y subvenciones	0,00		
Préstamos	13.000,00	7,00	60
Proveedores de inmovilizado	0,00		
Proveedores	0,00		1
TOTAL FINANCIACIÓN	15.486,03		

FONDO DE MANIOBRA

1.361,22

CUADRO DE AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO

INVERSIÓN	AMORTIZACIÓN ANUAL
Propiedad industrial	0,00
Derechos de traspaso	0,00
Aplicaciones informáticas	0,00
Construcciones	0,00
Instalaciones	125,00
Maquinaria	315,30
Herramientas y utillaje	0,00
Mobiliario	276,17
Elementos de transporte	0,00
Equipos informáticos y de oficina	389,22
TOTAL AMORTIZACIÓN ANUAL	1.105,69

QUADRE D'AMORTITZACIÓ DEL PRÉSTEC

MES	PENDIENTE	CUOTA	INTERÉS	CAPITAL	AMORTIZADO
1	11.000,00	217,81	64,17	153,65	153,65
2	10.846,35	217,81	63,27	154,54	308,19
3	10.691,81	217,81	62,37	155,44	463,63
4	10.536,37	217,81	61,46	156,35	619,98
5	10.380,02	217,81	60,55	157,26	777,25
6	10.222,75	217,81	59,63	158,18	935,43
7	10.064,57	217,81	58,71	159,10	1.094,53
8	9.905,47	217,81	57,78	160,03	1.254,56
9	9.745,44	217,81	56,85	160,96	1.415,53
10	9.584,47	217,81	55,91	161,90	1.577,43
11	9.422,57	217,81	54,96	162,85	1.740,28
12	9.259,72	217,81	54,02	163,80	1.904,08
13	9.095,92	217,81	53,06	164,75	2.068,83
14	8.931,17	217,81	52,10	165,71	2.234,55
15	8.765,45	217,81	51,13	166,68	2.401,23
16	8.598,77	217,81	50,16	167,65	2.568,88
17	8.431,12	217,81	49,18	168,63	2.737,51
18	8.262,49	217,81	48,20	169,62	2.907,13
19	8.092,87	217,81	47,21	170,60	3.077,73
20	7.922,27	217,81	46,21	171,60	3.249,33
21	7.750,67	217,81	45,21	172,60	3.421,93
22	7.578,07	217,81	44,21	173,61	3.595,54
23	7.404,46	217,81	43,19	174,62	3.770,16
24	7.229,84	217,81	42,17	175,64	3.945,80
25	7.054,20	217,81	41,15	176,66	4.122,46
26	6.877,54	217,81	40,12	177,69	4.300,16
27	6.699,84	217,81	39,08	178,73	4.478,89
28	6.521,11	217,81	38,04	179,77	4.658,66
29	6.341,34	217,81	36,99	180,82	4.839,49
30	6.160,51	217,81	35,94	181,88	5.021,36
31	5.978,64	217,81	34,88	182,94	5.204,30
32	5.795,70	217,81	33,81	184,00	5.388,30
33	5.611,70	217,81	32,73	185,08	5.573,38
34	5.426,62	217,81	31,66	186,16	5.759,54
35	5.240,46	217,81	30,57	187,24	5.946,78
36	5.053,22	217,81	29,48	188,34	6.135,12
37	4.864,88	217,81	28,38	189,43	6.324,56
38	4.675,44	217,81	27,27	190,54	6.515,10
39	4.484,90	217,81	26,16	191,65	6.706,75
40	4.293,25	217,81	25,04	192,77	6.899,52
41	4.100,48	217,81	23,92	193,89	7.093,41
42	3.906,59	217,81	22,79	195,02	7.288,43
43	3.711,57	217,81	21,65	196,16	7.484,60
44	3.515,40	217,81	20,51	197,31	7.681,90
45	3.318,10	217,81	19,36	198,46	7.880,36
46	3.119,64	217,81	18,20	199,62	8.079,98
47	2.920,02	217,81	17,03	200,78	8.280,76
48	2.719,24	217,81	15,86	201,95	8.482,71
49	2.517,29	217,81	14,68	203,13	8.685,84
50	2.314,16	217,81	13,50	204,31	8.890,15
51	2.109,85	217,81	12,31	205,51	9.095,66
52	1.904,34	217,81	11,11	206,70	9.302,36
53	1.697,64	217,81	9,90	207,91	9.510,27
54	1.489,73	217,81	8,69	209,12	9.719,39
55	1.280,61	217,81	7,47	210,34	9.929,74
56	1.070,26	217,81	6,24	211,57	10.141,31
57	858,69	217,81	5,01	212,80	10.354,11
58	645,89	217,81	3,77	214,05	10.568,16
59	431,84	217,81	2,52	215,29	10.783,45
60	216,55	217,81	1,26	216,55	11.000,00

PREVISIÓN DE GASTOS Y DE INGRESOS

PREVISIÓN DE GASTOS FIJOS

	MENSUAL	ANUAL
Alquileres y cánones	900,00	10.800,00
Mantenimiento y reparaciones	150,00	1800,00
Servicios profesionales	0,00	0,00
Transportes	0,00	0,00
Publicidad	57,00	684,00
Suministros	172,00	2.064,00
Otros gastos externos	0,00	0,00
Seguros	50,00	600,00
Sueldos brutos trabajadores autónomos	3.500,00	49.000,00
Sueldos brutos trabajadores régimen general	2.000,00	28.000,00
Seguridad Social trabajadores autónomos	232,00	2.784,00
Seguridad Social trabajadores régimen general	777,00	9.324,00
Gastos financieros	59,14	838,71
Amortizaciones	92,14	1.105,69
Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00
TOTAL GASTOS FIJOS	8.000,03	107.000,40

PREVISIÓN DE INGRESOS

	MENSUAL	ANUAL	CRÉDITO
Ventas y/o prestación de servicios	29.246,00	321.706,00	0,00
TOTAL INGRESOS	29.246,00	321.706,00	

PREVISIÓN GASTOS VARIABLES

	MENSUAL	ANUAL	CRÉDITO
Compras y/o subcontratación de servicios	17.226,00	189.486,00	1,00
TOTAL GASTOS VARIABLES	17.226	189.486	

BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL

ACTIVO INICIAL	
Inmovilizado inmaterial	150,00
Propiedad industrial	150,00
Derechos de traspaso	0,00
Aplicaciones informáticas	0,00
Inmovilizado material	8.082,34
Terrenos	0,00
Construcciones	0,00
Instalaciones	1.000,00
Maquinaria	3.153,00
Herramientas y utillaje	0,00
Mobiliario	2.761,67
Elementos de transporte	0,00
Equipos informáticos y de oficina	1.167,67
Inmovilizado financiero	1.800,00
Existencias	3.484,22
Administración Pública deudora	608,25
Ayudas y subvenciones	0,00
IVA soportado	608,25
Tesorería	1.361,22
TOTAL ACTIVO	15.486,03
PN y PASIVO INICIAL	
Patrimonio Neto	2.486,03
Capital	8.000,00
Reservas voluntarias	-5.513,97
Ayudas y subvenciones	0,00
Financiación exigible	13.000,00
Préstamos II/t	13.000,00
Proveedores de inmovilizado	0,00
Proveedores	0,00
TOTAL PASIVO	15.486,03

CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONAL

INGRESOS	
Ventas y/o prestación de servicios	321.706,00
Ayudas y subvenciones	0,00
TOTAL INGRESOS	321.706,00
GASTOS	
Compras y/o subcontratación de servicios	189.486,00
Materias primeras, materiales auxiliares, envases	189.486,00
Sueldos trabajadores mano de obra directa	0,00
Seguridad Social a cargo de la empresa	0,00
Gastos externos	15.948,00
Alquileres y cánones	10.800,00
Mantenimiento y reparaciones	1.800,00
Servicios profesionales	0,00
Transportes	0,00
Seguros	600,00
Publicidad	684,00
Suministros	2.064,00
Otros gastos externos	0,00
Impuesto sobre actividades económicas	0,00
Gastos de personal	89.108,00
Sueldos brutos trabajadores autónomos	49.000,00
Sueldos brutos trabajadores régimen general	28.000,00
Seguridad Social trabajadores autónomos	2.784,00
Seguridad Social trabajadores régimen general	9.324,00
Gastos financieros	838,71
Amortizaciones	1.105,69
TOTAL GASTOS	296.486,12
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	23.958,62
Impuesto sobre beneficios	1.260,98

LIQUIDACIONES DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

TRIMESTRE	1	2	3	4
IVA repercutido	18.424,98	18.424,98	18.424,98	18.424,98
IVA soportado	11.622,03	11.694,27	11.622,03	11.694,27
Diferencia	6.802,95	6.730,71	6.802,95	6.730,71
A compensar	608,25	0,00	0,00	0,00
RESULTADO LIQUIDACIÓN	6.194,70	6.730,71	6.802,95	6.730,71

PREVISIÓN DE TESORERÍA

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
SALDO INICIAL	1.419,87	28.692,08	34.554,69	40.823,22	40.339,47	46.607,99	46.970,60	46.445,42	52.308,02	58.576,55	57.573,21	63.841,73
COBROS												
Clientes	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28
Ayudas y subvenciones	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 COBROS	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28	34.510,28
PAGOS												
Proveedores	0,00	20.326,68	20.326,68	20.326,68	20.326,68	20.326,68	20.326,68	20.326,68	20.326,68	20.326,68	20.326,68	20.326,68
Alquileres y cánones	1.062,00	1.062,00	1.062,00	1.062,00	1.062,00	1.062,00	1.062,00	1.062,00	1.062,00	1.062,00	1.062,00	1.062,00
Mantenimiento y reparaciones	177,00	177,00	177,00	177,00	177,00	177,00	177,00	177,00	177,00	177,00	177,00	177,00
Servicios profesionales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transportes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Promoción y Publicidad	67,26	67,26	67,26	67,26	67,26	67,26	67,26	67,26	67,26	67,26	67,26	67,26
Suministros	0,00	405,92	0,00	405,92	0,00	405,92	0,00	405,92	0,00	405,92	0,00	405,92
Otros gastos externos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Seguros	600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Sueldos trabajadores autónomos	3.500,00	3.500,00	3.500,00	3.500,00	3.500,00	7.000,00	3.500,00	3.500,00	3.500,00	3.500,00	3.500,00	7.000,00
Sueldos trabajadores régimen general	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
Seg. Social trabajadores autónomos	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00
Seg. Social trabajadores régimen general	0,00	777,00	777,00	777,00	777,00	777,00	777,00	777,00	777,00	777,00	777,00	777,00
Préstamos	257,42	257,42	257,42	257,42	257,42	257,42	257,42	257,42	257,42	257,42	257,42	257,42
Proveedores de inmovilizado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuesto sobre el valor añadido	0,00	0,00	0,00	6.194,70	0,00	0,00	6.730,71	0,00	0,00	6.802,95	0,00	0,00
TOTAL PAGOS	7.895,68	28.805,28	28.399,36	34.999,98	28.399,36	34.305,28	35.130,07	28.805,28	28.399,36	35.608,23	28.399,36	34.305,28
SALDO FINAL	27.975,83	33.680,83	39.791,76	39.302,06	45.412,98	45.617,99	44.998,20	50.703,21	56.814,13	55.716,18	61.827,11	62.032,11

PREVISIÓN A TRES AÑOS	Año n	Año (n+1)	Año (n+2)	Percentatges horitzontals
Ventas	321.706,00	353.876,60	406.958,09	27%
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	
TOTAL INGRESOS	321.706,00	353.876,60	406.958,09	27%
- Costes variables:	189.486,00	208.434,60	239.699,79	27%
Materias primeras, materiales auxiliares, envases	189.486,00	208.434,60	239.699,79	27%
Sueldos trabajadores mano de obra directa	0,00	0,00	0,00	
Seg. Social a cargo de la empresa	0,00	0,00	0,00	
= MARGEN BRUTO	132.220,00	145.442,00	167.258,30	27%
- Costes de estructura o fijos:	108.261,38	109.127,47	110.000,49	2%
Alquileres	10.800,00	10.886,40	10.973,49	2%
Mantenimiento y reparaciones	1.800,00	1.814,40	1.828,92	2%
Servicios profesionales	0,00	0,00	0,00	
Transportes	0,00	0,00	0,00	
Publicidad y promoción	684,00	689,47	694,99	2%
Suministros (luz, agua, teléfono)	2.064,00	2.080,51	2.097,16	2%
Otros gastos externos	0,00	0,00	0,00	
Seguros	600,00	604,80	609,64	2%
Costes indirectos de personal:	89.108,00	89.820,86	90.539,43	2%
Sueldos brutos trabajadores autónomos	49.000,00	49.392,00	49.787,14	2%
Sueldos brutos trabajadores régimen general	28.000,00	28.224,00	28.449,79	2%
Seg. social trabajadores autónomos	2.784,00	2.806,27	2.828,72	2%
Seg. social trabajadores régimen general	9.324,00	9.398,59	9.473,78	2%
Gastos financieros	838,71	845,42	852,19	2%
Amortización inmovilizado	1.105,69	1.114,54	1.123,45	2%
Impuesto sobre Beneficios	1.260,98	1.271,07	1.281,24	2%
BENEFICIO NETO	23.958,62	36.314,53	57.257,81	139%

Punto Muerto anual	263.412 €	265.519 €	267.643 €	2%
---------------------------	------------------	------------------	------------------	-----------

Las hipótesis de crecimiento para los ingresos y los costes variables han sido de un aumento del 10% entre n y (n+1), así como del 15% entre (n+1) y (n+2)

Los costes fijos han sido calculado con una tasa de inflación del 0,8%

	0	1	2	3	
Benefici +Amortització	-14.124,81 €	25.064,31 €	37.429,06 €	58.381,26 €	0,05
VAN		86.64,91			
TIR		207,40%			
PAYBACK		A principis del primer any			