



**Fruta y Verdura**®

Lo bueno,  
Es NATURAL



## **¿QUIÉNES SOMOS FruandMix?**

FruandMix es una empresa creada con el objetivo de introducir un nuevo producto en nuestro país, los *smoothies* bajos en calorías o batidos a base de fruta congelada, helado bajo en grasa y alimentos inteligentes.

¿Por qué nos denominamos FruandMix?

Nuestro nombre comercial está formado por dos elementos enlazados entre sí:

- **Fru** → lexema común al inglés y al español de la palabra fruta.
- **Mix** → vocablo inglés para denominar una mezcla, palabra muy utilizada en España sobre todo entre la población más joven.

Enlazamos ambos conceptos con un “and” en el logotipo para que el consumidor perciba que el principal componente de nuestros batidos es la fruta pero que añadimos “and” algo más.

¿Y en qué consiste ese “and”? Ese algo más significa un helado bajo en grasa de alta calidad, significa el enriquecimiento de nuestros batidos con alimentos inteligentes, significa fresca, calidad, preocupación por la salud... todo eso y mucho más es FRUandMIX.

### **Nuestra misión**

La misión de FruandMix es crear una empresa:

- rentable, con unos beneficios cercanos a los 100.000 euros en el primer ejercicio económico,
- que genere más de 15 puestos de trabajo,
- que comercialice un producto saludable, sano, natural, hecho al momento frente al consumidor,
- que sea socialmente responsable apoyando a los enfermos que están pasando por sesiones de quimioterapia en la curación de un cáncer.

### **¿Qué tipo de forma jurídica vamos a adoptar? ¿Cómo repartiremos los beneficios?**

Nos vamos a constituir como una Sociedad Limitada con un capital social inicial de 30.000 euros, formado por 300 acciones de 100 euros cada una, repartidas uniformemente entre nuestros seis accionistas.

### **Nuestros principales logros hasta el momento**

- Elaboración de nuestro completo catálogo de *smoothies*.
- Creación de un usuario en *Facebook* que ya cuenta con más de 70 fans con foros abiertos y recibe aportaciones sobre los diferentes sabores de nuestros batidos.
- Contactos con proveedores y distribuidores.
- Elaboración de un completo dossier de empresa.



## ÍNDICE

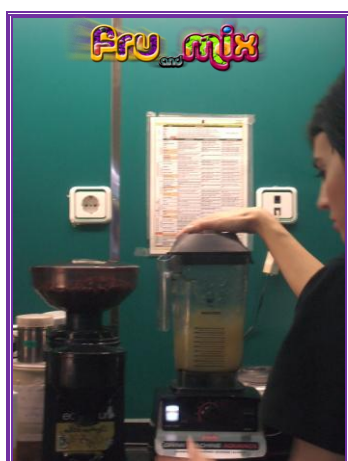
1. NUESTROS SMOOTHIES .....Página 4
2. PLAN DE COMUNICACIÓN / RSC .....Página 5
3. ESTRUCTURA DE RRHH .....Página 6
4. ESTIMACIÓN COSTES 1ER EJERCICIO ECONÓMICO .....Página 7
5. MERCADO POTENCIAL. PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO.....Página 8
6. ESTIMACIÓN VENTAS 1ER EJERCICIO ECONÓMICO .....Página 9
7. BALANCE Y CUENTA RESULTADOS 1ER EJ. ECONÓMICO .....Página 10
8. ANÁLISIS VIABILIDAD, CONCLUSIONES.....Página 11



Fresh Banana Smoothie



Aportaciones de nuevos sabores  
vía Facebook de nuestros clientes



Proceso de elaboración de los smoothies



Anverso de nuestra carta de batidos



## 1. NUESTROS SMOOTHIES

FRUandMIX va a comenzar su andadura con una oferta de seis smoothies diferentes que podrán ser enriquecidos con nuestros “Smart-Adds”. Nuestra carta de smoothies es ampliable y para ello son muy interesantes las aportaciones de nuestros clientes: para ello hemos abierto un foro de debate en nuestra página de *Facebook* en la que iremos colgando los diferentes smoothies que podemos realizar y recibiremos la retroalimentación por parte de nuestros clientes.

A continuación les mostramos nuestra carta inicial de smoothies:

- Mango Magia → mango, plátano, yogurt helado bajo en grasa sabor vainilla y hielo.
- Fresh Bomb → fresa, plátano, zumo de manzana, yogurt helado bajo en grasa sabor vainilla y hielo.
- Fresh Banana → plátano, leche desnatada, canela, yogurt helado bajo en grasa sabor vainilla y hielo.
- Niño Melón → melón, fresa, zumo de manzana, yogurt helado bajo en grasa sabor vainilla y hielo.
- Zitric Passion → zumo de limón, zumo de naranja, sorbete de limón sin azúcar y hielo.
- Tropical Ice → mango, plátano, zumo tropical, sorbete de limón sin azúcar y hielo.

“Smart Adds” o alimentos inteligentes que se pueden añadir a cualquiera de nuestros batidos para su enriquecimiento:

- ✓ Guaraná - energiza el cuerpo y ayuda en la pérdida de peso.
- ✓ Ginseng – antiestrés, estimulador del sistema nervioso.
- ✓ Vitamina C – antioxidante.
- ✓ Vitamina B12 – ayuda al sistema inmunitario y el tránsito intestinal.
- ✓ Zinc – ayuda al sistema inmunológico (cicatrización).
- ✓ Té verde – ayuda al corazón y aporta antioxidantes.
- ✓ Ácido fólico – colabora con la reproducción celular.
- ✓ Miel – ayuda al sistema inmunológico (afecciones del aparato respiratorio).

¿Por qué creemos que FruandMix tendrá éxito? Es difícil expresar algo con palabras cuando sería tan fácil como que probarán nuestros deliciosos y refrescantes batidos-helados, sabiendo que tienen menos de 100 kilocalorías el vaso de 470mm, y además que están tomando vitaminas, y proteínas de primera calidad, sin olvidar la posibilidad de añadir alimentos inteligentes: ginseng, té verde, miel, guaraná, zinc... Pero lo mejor de FruandMix es sin duda su sabor.

## 2. PLAN DE COMUNICACIÓN. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

FruandMix es una empresa joven y dinámica con un producto nuevo, refrescante e innovador, por lo que tanto los mensajes como los medios utilizados para comunicarnos con nuestros clientes cumplirán con estas características. En primer lugar nuestro Plan de Comunicación se basará en las nuevas tecnologías. Estamos creando una página Web donde incluiremos información de todo tipo:

- Nuestros productos, análisis nutricional, etc.
- Nuestro plan de fidelización mediante la tarjeta FruandMix Friends.
- Eventos de “street marketing”.

Además hemos creado un usuario en *Facebook* que nos permitirá comunicarnos con el sector más joven y dinámico de nuestra clientela y obtener retroalimentación inmediata por su parte, así como la organización de eventos.

Vamos a realizar performances de “Street Marketing” cinco minutos cada hora en cada uno de nuestros kioscos alternativamente, sonará una canción y todos nuestros empleados (a excepción de uno) saldrán del kiosco para realizar un baile, animando a los clientes a probar nuestros batidos.

Por último destacar nuestro esfuerzo de merchandising. Nuestros kioscos se caracterizarán por su colorido, su música, su “buen rollo” y su frescura. En nuestros carteles y dípticos así como en nuestra imagen corporativa predominará el color y la “frutamanía”.

La elección de estas herramientas de promoción se basa en su efectividad sobre nuestro mercado objetivo así como en su bajo coste. Los socios fundadores de FruandMix somos Técnicos Informáticos con lo que todo el diseño gráfico, y la elaboración y mantenimiento de la Web se realizarán por un coste mínimo.

### RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

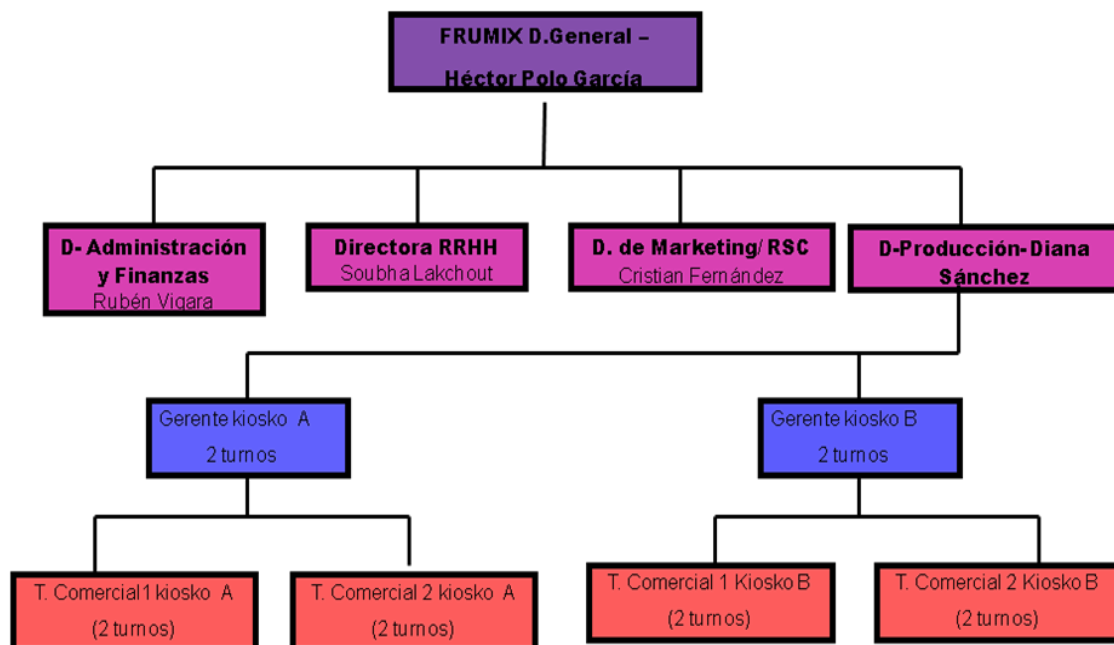
FruandMix nace con un importante compromiso social que se verá reflejado en las siguientes acciones:

- Para la curación de muchos tipos de cánceres es necesario pasar por Quimioterapia. Uno de los efectos secundarios más negativos del suministro de estos fármacos es la aparición de dolorosas llagas en la cavidad bucal, para evitarlas que se recomienda la ingestión de alimentos muy fríos durante la sesión de quimioterapia. FruandMix va a servir gratuitamente sus batidos en algunos de los principales centros de administración de quimioterapia de la Comunidad Autónoma de Madrid (CAM).
- Además vamos a donar el 7% de nuestras ganancias a la Asociación Española de Lucha contra el Cáncer.
- Por último vamos a colaborar con los IES de la CAM en los programas de reeducación alimentaria luchando contra la obesidad infantil.

### 3. ESTRUCTURA DE RECURSOS HUMANOS.

ESTRUCTURA DE RRHH DE FRUandMIX		
Puesto	Funciones	Perfil profesional
Director General	Coordinación con los cuatro directores, así como labores de apoyo, y relaciones con los inversores.	Técnico Superior en Administración y Finanzas y/o Licenciado en Administración y Gestión de Empresas o similar.
Director Marketing / RSC	Actualización e implantación del Plan de Marketing, así como la gestión de la Responsabilidad Social Corporativa.	Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing o equivalente y/o Licenciado en Administración y Gestión de Empresas o similar.
Director de Administración y Finanzas	Control de costes y gestión administrativa y financiera de la empresa. Realización de compras.	Técnico Superior en Administración y Finanzas y/o Licenciado en Administración y Gestión de Empresas o similar.
Directora Recursos Humanos	Diseñar, elaborar e implantar el Plan de Personal en la empresa y la Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales.	Técnico Superior en Administración y Finanzas y/o Licenciado en Administración y Gestión de Empresas o similar.
Directora Producción	Control directo de las necesidades de los kioscos y coordinación con el resto de directores.	Técnico Superior en Administración y Finanzas y/o Licenciado en Administración y Gestión de Empresas o similar.
Gerente kiosko	Encargado del funcionamiento del kiosko en el turno, facturación.	No se requiere formación específica, pero se valorara experiencia. Vocación comercial, persona organizada y excelente trato personal.
Técnico Comercial kiosko	Ventas y atención al cliente en el kiosko.	No se requiere formación específica. Vocación comercial, persona organizada y excelente trato personal.

### ORGANIGRAMA DE FRUandMIX





#### 4. ESTIMACION DE COSTES 1er EJERCICIO ECONOMICO

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UD	COSTE TOTAL (€)
Alquiler kiosko	2	9.000	18.000
Volkswagen Touran	1	10.000	10.000
Batidoras Phillips	10	115	1.150
Vasos 350 ml	140 (1.000 uds)	40,84	5.717,6
Vasos 470 ml	140 (1.000 uds)	45,23	6.332,2
Tapa + pajita 350 ml	140 (1.000 uds)	61,14	8.559,6
Tapa + pajita 470 ml	140 (1.000 uds)	68,59	9.602,6
Servilletas	300 (1.000 uds)	6	1.800
Cartelería			950
Personal	1	650	213.640
Vehículo	12 meses	80 €/mes	1.610
Fruta/Zumo (350 ml)	120.000	0,7	84.000
Helado/Sorbete (350 ml)	120.000	0,2	24.000
Hielo (350 ml)	120.000	0,02	2.400
Fruta/Zumo (470 ml)	120.000	0,8	96.000
Helado/Sorbete (470 ml)	120.000	0,25	30.000
Hielo (470 ml)	120.000	0,025	3.000
Smart Adds (1ud)	120.000	0,1	4.795,6
Smart Adds (2ud)	120.000	0,2	4.795,6
Smart Adds (3ud)	23.978	0,3	7.193,4
<b>TOTAL</b>			<b>533.546,6</b>

## 5. MERCADO POTENCIAL. PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO

La idea inicial de FruandMix es comenzar con dos kioscos en el Parque Warner en la primera temporada pudiendo ampliar en siguientes ejercicios en otros Parques y/o en centros comerciales, zonas de playa y llegado el momento convertirnos en master-franquiciador manteniendo algunas de las tiendas/kioscos en propiedad.

Pero como nuestro proyecto empresarial en principio se va a limitar a Parque Warner el criterio que hemos utilizado para calcular nuestra clientela potencial es el *attendance*, es decir, el número de personas que acudieron al Parque en el último ejercicio económico (facilitado por Parques Reunidos), incluimos los datos de tres de los Parques más emblemáticos de la empresa:

PARQUE	ATTENDANCE 2009	VARIACION RESPECTO 2008
Parque Warner	1.450.000 visitantes	Aumento en 350.000 visitantes
Parque Atracciones Madrid	1.500.000 visitantes	Aumento en 50.000 visitantes
Port Aventura	2.760.000 visitantes	Disminución en 275.000 visitantes

FUENTE: Attendance 2009 Parques Reunidos.

Respecto al Parque Warner observamos que hay un total de 1.450.000 visitantes, concentrados en su mayoría (más de 1.200.000) de Semana Santa hasta septiembre (abril a septiembre), que será la temporada en la que abriremos nuestros kioscos, ajustándonos a las fechas de apertura del Parque.

Con lo que la attendance media diaria (174 días de apertura en el año 2010) será de aproximadamente 6.896 visitas diarias que se concentrarán principalmente en los fines de semana. Si calculamos nuestra clientela potencial el primer año en 2 de cada 10 visitantes del parque, el segundo y sucesivos años 3 de cada 10 tendremos un mercado potencial de:

- 1.378 batidos diarios, el primer ejercicio económico.
- 2.067 batidos diarios, el segundo ejercicio económico y siguientes.

Durante el primer ejercicio económico y dado que vamos a tener dos kioscos esto supondrá 689 batidos diarios por kiosco y día, cifra que podemos alcanzar con nuestra infraestructura actual.

### Cálculo del precio de venta al público

Para calcular el PVP (sin IVA) hemos tenido en cuenta los siguientes criterios:

- Costes → el coste de nuestros batidos variará debido a que su principal componente, la fruta, varía su precio, pero aproximadamente los precios barajados en costes respecto al batido de 350 ml es inferior a 1,5 euros y a 1,7 el de 470 ml (incluyendo tanto costes directos, como indirectos), los complementos nutricionales se añadirán aparte para ajustarse mejor a los gustos y necesidades de nuestros clientes.





- Demanda → queremos ofrecer un precio razonable, pero que también sea de prestigio ya que queremos desde un principio posicionar nuestro producto como un producto de alta calidad con los mejores ingredientes. Pensamos que la política de precios iguales y redondeados entre los diferentes tipos de producto facilitará la gestión y la rapidez de nuestro servicio, con la mejora en ventas que ello supondrá
- Competencia → nuestra competencia no es directa como hemos mencionado anteriormente por lo que ha sido el criterio menos importante a la hora de estimar el precio de nuestro producto, FruandMix creará tendencia también en el precio de venta en el mercado.

## 6. ESTIMACIÓN VENTAS 1ER EJERCICIO ECONÓMICO

NOMBRE PRODUCTO	VENTAS (UDS)	PRECIO UNITARIO	VENTAS TOTALES (€)
Mango Magia	30.000	2,75	82.500
Fresh Bomb	30.000	2,75	82.500
Fresh Banana	40.000	2,75	110.000
Niño Melón	40.000	2,75	80.000
Zitric Passion	53.772	2,75	164.373
Tropical Ice	40.000	2,75	110.00
TOTAL	239.772	2,75	659.373,5

Hemos considerado que se venderán aproximadamente el mismo número de unidades de 350 ml y 470 ml por lo que hemos multiplicado por el precio medio 2.75 €.

- Previsión de ventas de “Smart Adds”

CANTIDAD SMART ADDS	VENTAS (UDS)	PRECIO UNITARIO	VENTAS TOTALES (€)
1 Smart Adds	47.954,4	0,25	11.988,6
2 Smart Adds	23.977,2	0,425	10.190,31
3 Smart Adds	23.977,2	0,6	14.386,32
TOTAL			36.565,22

Con lo que los ingresos totales en el primer ejercicio económico serán de:

$$659.373 + 36.565,22 = 695.938,22 \text{ €}$$

## 7. BALANCE Y CUENTA DE RESULTADOS 1ER EJERCICIO ECONÓMICO

BALANCE DE SITUACIÓN			
ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO NETO	
10.000 €	Elementos de transporte	Capital Social	30.000€
950 €	Mobiliario y bienes (cartelería)	PASIVO NO CORRIENTE	
1.150 €	Mobiliario y bienes ( batidoras)		
2.500 €	Equipos informáticos		
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
180.000 €	MMPP Fruta	Deudas a corto plazo inversor privado	120.000 €
5.400 €	MMPP Hielo	Deudas a corto plazo Banco Santander	172.796,6 €
54.000 €	MMPP Helado /Sorbete		
16.784,6 €	MMPP Smart Adds		
30.212 €	Envases- vasos		
1.800 €	Servilletas		
20.000 €	Tesorería		
<b>322,796,6 €</b>	<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>322.796,6 €</b>

### CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONAL PRIMER EJERCICIO ECONÓMICO

#### Beneficios de explotación antes de intereses e impuestos (BAII)

Ingresos de la explotación	695.938,22 €
-Costes variables de la explotación	- 288.196,6 €
<u>Margen bruto</u>	<u>407.741,62 €</u>
-Costes fijos	-245.350 €
<u>Resultado de explotación</u>	<u>162.391,62 €</u>
-Gastos financieros	-19.578,88 €
<u>Beneficios antes de impuestos (BAI)</u>	<u>142.812,74 €</u>
<u>7 % beneficios donación AECC</u>	<u>9.996,89 €</u>
<u>Resultado antes de impuestos</u>	<u>132.815,85 €</u>
<u>Impuesto de Sociedades</u>	<u>39.844,75 €</u>
<b>BENEFICIO DESPUÉS DE IMPUESTOS – 92.971, 10 €</b>	

## 8. ANÁLISIS DE VIABILIDAD. CONCLUSIONES

FruandMix es por todo lo que hemos expuesto hasta ahora una empresa rentable desde el primer ejercicio económico. Además tendremos que tener en cuenta que la rentabilidad aumentará en ejercicios posteriores puesto que el primer año y para introducir nuestro producto en el mercado hemos jugado con unos márgenes menores. Una vez introducido el producto y teniendo la demanda consolidada procederemos a revisar los precios de venta, con lo que aumentará nuestro beneficio.

Además nuestra empresa va a comercializar un producto innovador en España, un producto que nosotros estaríamos encantados de consumir como clientes: ofrecemos calidad, fresca pero sobre todo un alimento de gran sabor y bajo en calorías.

Pero FruandMix nos va a permitir realizarnos no solo como empresarios sino también como seres humanos solidarios, apoyando a personas que están pasando por una dura enfermedad a paliar uno de los efectos más molestos de la administración de quimioterapia: las llagas en la boca y la garganta.

Nos hemos sentido muy involucrados en la realización de este proyecto por diferentes motivos:

- Diseño y desarrollo de los smoothies, es una parte creativa en la que cualquier nueva idea puede ser experimentada, con la parte de diversión e innovación que ello conlleva.
- Desarrollo de una imagen corporativa alegre, juvenil y llena de colorido acorde con nuestro espíritu y mentalidad. Recibiendo una estupenda retroalimentación a través de nuestra página de *Facebook*.

Han surgido diferentes retos técnicos a lo largo de la elaboración del proyecto, reajustes de costes, rediseño de estructura de personal, gracias a nuestro trabajo en equipo y la asesoría de nuestra profesora hemos podido solventar todos estos aspectos satisfactoriamente.

Por último y como conclusión señalar la importancia de este tipo de iniciativas que nos permiten desarrollar no solo nuestra creatividad y espíritu emprendedor sino también otras habilidades necesarias para nuestro futuro: capacidad comercial, capacidad para exponer en público y sobre todo la capacidad de trabajar satisfactoriamente en equipo.

Por tanto sería limitarnos si calificásemos a FruandMix únicamente como una empresa rentable, por que como dijo el gran empresario-visionario Henry Ford:

**“Una empresa que solo da dinero es un negocio pobre”**