

Clínica Dietética Rioboo

1. Descripción de la idea de negocio

Se trata de una clínica dietética en donde se analizará cada caso, se hará una dieta y un seguimiento por una profesional cualificada y se podría proporcionar alimentos ecológicos y nacionales para completar dichas dietas en un futuro. El objetivo de esta clínica es que los clientes puedan ser bien atendidos y poder cumplir con éxito los objetivos finales de cada dieta haciendo que el cliente tenga una salud de calidad.

2. Justificación de la idea de negocio

A. Legalidad

Al ser un proyecto relacionado con la dietética y nutrición, existe un consejo general de colegios oficiales de dietistas-nutricionistas, en donde exponen una serie de normativas.

Mi proyecto de empresa garantiza las legislaciones que expongo a continuación:

- Orden CIN/730/2009, por la que se establecen los requisitos para la verificación de los títulos universitarios oficiales que habiliten para el ejercicio de la profesión de Dietista-Nutricionista.
- Real Decreto 1277/2003, por el que se establecen las bases generales sobre autorización de centros, servicios y establecimientos sanitarios.
<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2003-19572>
- Ley 19/2014, https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2014-10518
- Ley 44/2003, de 21 de noviembre, de ordenación de las profesiones sanitarias, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2003-21340>

Datos obtenidos en:

<https://www.consejodietistasnutricionistas.com/que-es-un-dietista-nutricionista/legislacion/>

B. Salubridad

Al tratarse generalmente de una clínica dietética, no sólo no atenta contra la salud de las personas, sino que su objetivo es mejorarla.

Antes he mencionado que las dietas estarían elaboradas por una profesional cualificada, pues bien, para que dicha persona pueda ejercer esa responsabilidad ha tenido que ser seleccionada con un criterio proveniente de la ley 44/2003.

Este punto está altamente relacionado con el punto de la legalidad, ya que existen unas normativas sanitarias que hacen que este negocio pueda ser legítimo y óptimo para ser elaborado. Una de esas leyes pueden ser las que enuncio a continuación, que vienen una vez más del consejo general de colegios oficiales de dietistas-nutricionistas:

- Ley 17/2011, de seguridad alimentaria y nutrición.

<https://www.consejodietistasnutricionistas.com/que-es-un-dietista-nutricionista/legislacion/> (aquí se encuentra el PDF donde se explica el seguimiento de la seguridad alimentaria y la nutrición).

- Ley 44/2003, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2003-21340> , que redacta la regulación de las profesiones sanitarias.

C. Sostenibilidad

La clínica podría ofrecer productos ecológicos y nacionales y añadirlo a las dietas personales en un futuro. Esto no solo favorecería al mercado interior de nuestro país, sino que también estaría evitando el transporte de productos extranjeros, la contaminación que se produce en el transporte también sería esquivada y además se estaría evitando productos procesados que tanto daño hacen a la naturaleza por culpa de los químicos que le echan.

Tiendas artesanales y/o ecológica con las que mi empresa podría colaborar:

- <https://das-brot.net/es/laden-sevilla/>
- <https://alimentosdelsur.com/productos/productos-artesanos/> , que ofrece otro tipo de productos como conservas o legumbres artesanales y naturales.

Escogería estos dos proveedores porque ofrecen diferentes tipos de alimentos y a la vez las dos tiendas tienen productos nacionales, artesanales y naturales, ideales para introducirlos en dietas equilibradas.

3. Inversión inicial

A. Tabla de Activos

ACTIVO NO CORRIENTE	= 20.238,03€
- Inmovilizado Intangible:	144€
• Marca	144€
- Inmovilizado Material:	20.094,03€
• Sillas x 5	126.75€ (24,95€ x 5 = 124,75; + envío 2€)
• Mesa baja	69€
• 3 estanterías y material de almacenaje	447€ (149€ x 3) + 240€ (4 x 60) = 687€
• 2 papeleras	7,9€ (3,95€ x 2)
• Papelera del baño	10€
• 9 focos de luz	88,2€ (9,€ x 9)
• 2 lámparas salita	78€ (39€ x 2)
• Lámpara consulta	49€
• Total bombillas (5)	5€ (1€ x 5)
• Camilla consulta	79,99€
• Tensiómetro	81,01€ (74,90€ + 6,11€ del envío)
• Báscula con tallímetro	174,99€
• Monitor medidor de peso y grasa corporal	23,99€
• Escritorio de la consulta:	306€
- mesa	179€
- 2 sillas clientes	78€
- silla dietista	49€
• Rótulo exterior	208,41€ (196,31€ + 12,10€ de envío)
• Móvil	180,99€ (179€ + 1,99€ de envío)
• Materiales para la reforma	5.000€
• Lavabo para el baño	217,8€
• Reforma del local	12.700€
- Inversiones Inmobiliarias	= 0
- Inversiones Financieras a L/P	= 0
ACTIVO CORRIENTE	=1.090€
- Existencias:	= 1.090€
• Decoración	300€
• Productos de limpieza	250€
• Reposiciones higiénicas	320€
• Material de oficina	220€

- Deudores Comerciales	= 0
- Inversiones Financieras a C/P	= 0
- Efectivo	= 0
TOTAL ACTIVO	21.328,03€

B. Justificación de datos

La clínica dietética estaría organizada en tres zonas:

- **Sala de espera:** la función principal es ser un espacio para que los clientes puedan esperar su turno de forma cómoda. Los activos dedicados a esta zona son:
 - **Las sillas** de 24,95€ por unidad, en donde las compraría en este enlace https://www.sklum.com/es/comprar-sillas-de-comedor/2911-silla-con-brazos-brich-scand.html?id_c=14917
 - **Mesa baja** de 69€ encontrada en este enlace <https://www.ikea.com/es/es/p/pahl-escritorio-blanco-s49128945/>, aclarar que este producto se colocaría a una altura de 59cm como complemento a las sillas, con uso común.
 - De las **3 estanterías** <https://www.ikea.com/es/es/p/kallax-estanteria-blanco-70301537/> , dos se colocarían en la sala de espera para almacenar información importante o para la propia decoración de la misma. Estos productos de almacenaje han sido encontrados en este enlace <https://www.ikea.com/es/es/p/drona-caja-beige-70298813/> , se comprarían 60 de estas cajas para colocar 20 por cada estantería.
 - Para la **decoración del local** en su conjunto, no solo la sala de espera, he calculado un presupuesto de 200€ en donde entrarían cuadros, imágenes, revistas,... etc.
 - El presupuesto destinado al **servicio de la reforma** o acondicionamiento del local es un total de 12.700€. Para ello me he servido de asesoramiento extraescolar.
 - Para la **limpieza** del local calculo que se necesitará un presupuesto de 100€.

- Dentro de las **dos papeleras** que se van a comprar en <https://www.elcorteingles.es/hogar/A14548526-papelera-el-corte-ingles/?color=Blanco>, una se colocará en esta sala para uso del cliente, la otra se encontrará en la consulta. **Para el baño encontramos una papeleras** en este enlace <https://www.ikea.com/es/es/p/strapats-cubo-basura-pedal-ac-inox-40245411/>.
- De los **9 focos** de luz encontrados en https://www.tirasdeledbaratas.com/foco-empotrable-basculante/352-2144-foco-empotrable-basculante-led-techo-interior-7w-600lm-220v.html#/33-color-blanco_neutro. Cuatro de ellos se colocarán en las 4 esquinas del techo correspondiente para dar la máxima luz a la sala. Los otros 4 focos se colocarán de similar manera en la consulta. El que sobra se colocará en el cuarto de baño.
- Además de los focos, se colocarán **dos lámparas similares** de 39€ por unidad (<https://www.ikea.com/es/es/p/tomelilla-lampara-pie-niquelado-blanco-30464041/>) para dar una mayor sensación de confort dentro de la sala de espera.
- Para las lámparas ya mencionadas y la de la consulta que todavía no se ha mencionado, harán falta **5 bombillas** de 1€ cada una (<https://www.ikea.com/es/es/p/rvet-bombilla-led-e27-470-lumenes-forma-globo-blanco-opalo-20438707/>)
- **Consulta y sala de tratamientos:** en esta zona de la clínica se atenderá al cliente y se tratarán los casos con los instrumentos clínicos necesarios:
 - Es necesaria una **camilla** en donde se traten con mayor profesionalidad los casos. El enlace de dicha camilla <https://www.queralto.com/22970-camilla-fisioterapia-plegable-reposacabezas-portatil-aluminio-186x60-cm-crema-light-mobiclinic.html>.
 - Un **tensiómetro** para controlar la tensión del cliente, en el enlace <https://www.girodmedical.es/tensiometro-de-brazo-omron-x7-smart.html>.
 - Báscula con **tallímetro** con función de controlar el peso y grasa del cuerpo del cliente, enlace al producto: https://www.quirumed.com/es/bascula-romana-pesapersonas-max-200kg-con-tallimetro.html?sid=62308¤cy=EUR&gclid=CjwKCAIAhbeCBhBcEiwAkV2cYyeewURkOz2ptortU-pP_0VwCMnKc2c-bNo_VOXnn2sbyaw3yxZQpBoCUxUOAyD_BwE
 - Otra manera de mantener el control del peso y grasa corporal del cliente es mediante un **monitor medidor de peso y grasa corporal** escogido en esta página web https://www.amazon.es/Sinocare-corporal-Bluetooth-Funciones-Inteligente/dp/B083TG6H73/ref=sr_1_26?adgrpid=10525606210&dchild=1&gclid=CjwKCAIAhbeCBhBcEiwAkV2cY1IEEGHeg9_FOKVvZPoFhHdUjOTShR0nPS88G-CuGEorRDICYSnTDxoCikQAvD_BwE&hvdid=46842397898&hvdev=c&hvocephy=1005421&hvmetw=g&hvqmt=b&hvrand=1454522577826920501&hvtargid=kwd-873702358308&hydadcr=23204_1796326&keywords=bascula-profesional+biompedancia&qid=1615717263&sr=8-26
 - Las **reposiciones higiénicas** (papel higiénico para la camilla, guantes, jabón,...) tienen un presupuesto de 320€. Lo he puesto como activo ya que mi

intención es comprar grandes cantidades, de tal manera que dure de 4 a 6 meses.

- El **material de oficina** tiene un presupuesto de 220€, con intención de buscar la calidad en los productos. Lo he clasificado como activo ya que al ser un producto de calidad, esperaré que me dure de 5 a 7 meses.
- Ya tengo a mi disposición una **impresora y un ordenador** con su ratón y teclado, por lo que no me es necesario comprarlo.
- Respecto al **escritorio** para atender al cliente:
 - mesa: 179€ <https://www.ikea.com/es/es/p/bekant-escritorio-blanco-s19022808/>
 - sillas clientes: 39€ x 2= 78€ <https://www.ikea.com/es/es/p/stolian-silla-sala-iuntas-negro-negro-s09907451/>
 - silla dietista: 49€ <https://www.ikea.com/es/es/p/renberget-silla-giratoria-bomstad-negro-20339420/>
- Para una mayor visibilidad del negocio, es necesario colocar un **rótulo** en el exterior de la clínica, enlace de la información: <https://www.rotumax.es/rotumatic/aluminio>
- Con el objetivo de contactar con mayor comodidad con los clientes y viceversa, es necesario tener un **móvil** de la empresa para uso únicamente profesional, escogido aquí:
https://www.mediamarkt.es/es/product/_m%C3%B3vil-xiaomi-redmi-9t-gris-64-gb-4-gb-ram-6-53-full-hd-qualcomm%C2%AE-snapdragon%E2%84%A2-662-6000-mah-android-1501401.html
- Para el **escritorio** he escogido una **lámpara** que no solo da luz a la mesa, sino que también tiene la función de dar una mayor sensación de confort, elegida aquí: <https://www.ikea.com/es/es/p/hektar-lampara-pie-3-focos-gris-oscuro-20393600/> .
- **Cuarto de baño:** no solo es necesaria su existencia, es que entra dentro de los requisitos de abrir cualquier tipo de comercio. Los activos relacionados son:
 - Conjunto de **lavabo + cajones + espejo**=
<https://www.decorabano.com/conjunto-mueble-bano-fondo-reducido-32-cm-ivo-con-patas-2-cajones-60-cm-inve/>
 - El **WC** ya está a mi disposición, por lo que no es necesaria su compra.

Otros activos:

- Los **materiales de la reforma** tienen un presupuesto de unos 5.000€. Para ello me he servido de asesoramiento extraescolar.

- Para poder registrar una **marca** es necesario pagar por ello (144€) , la información está en este enlace <https://crearmiempresa.es/cuanto-cuesta-registrar-una-marca.html>

Última aclaración de la inversión inicial:

Respecto a la publicidad, la estrategia en un principio se basaría en la creación de una página web (<https://www.rioboo.es>) y la creación de una cuenta en instagram con el objetivo de dar visibilidad a la clínica.

4. Estructura de costes

A. Tabla de Costes

COSTE DE EXPLOTACIÓN	= 10.618,395€
- Reposición de Existencias	= 0
- Costes de Personal:	=9.036,9 €
• Sueldo de Ana Rioboo	7320€ (1.220 x 6 meses)
• Cuota de autónomo	1.716,90€ (286,15€ x 6 meses)
- Otros costes de explotación:	=1581,495€
• Factura de teléfono e internet	211,2€ (35,20€ x 6 meses)
• Seguro de responsabilidad civil	66,295€ (si 132,59€ al año, 66,295€ son 6 meses)
• Factura de la luz	240€ (40€ x 6 meses)
• Factura del agua	80€ (40€ cada 3 meses)
• Alarma de seguridad	234€ (39€ x 6 meses)
• Alquiler del local	750€ (125€ x 6 meses)
COSTE FINANCIERO	= 72,60€
• Darse el alta de autónomo	72,60€
COSTE TOTAL	= 10.690,995€

B. Justificación de los datos

- Sueldo de Ana Rioboo: tengo que designar un sueldo al mes para la persona que trabajaría en esta empresa, en este caso soy yo y he calculado que mi sueldo sería de 1220€.
- Para garantizar la seguridad de mi negocio, necesitare instalar un sistema de alarma básico, aquí el enlace: <https://selectra.es/alarmas/companias/securitas-direct>.

- Se trata de un alquiler negociado entre un vecino y amigo íntimo de mis padres y mis padres, por lo que no hay constancia de un recibo que lo pruebe, sólo la palabra de mis padres y dicho amigo. Cada mes mis padres le dan en metálico 125€ por un alquiler de un bajo de 50 m2 localizado en el barrio de la macarena.
- Desde la compañía Orange, he conseguido encontrar un pack llamado Love Empresa Smart con **internet, línea telefónica y móvil**, con llamadas y datos suficientes para la atención al cliente, en este enlace <https://www.orange.es/empresas/ofertas/fibra-movil>.
- Es necesario el **servicio básico de un seguro** en caso de algún compromiso, de aquí la razón de contratar este servicio especializado en nutricionista no médico <https://www.365seq.com/tarificador/responsabilidad-civil-nutricionista-no-medico/precio/8290/ggvzkw/?mode=1>.

El presupuesto que ofrecen es anual (132,59€), así que, suponiendo que cada mes te cobran lo mismo (11,04€), a los 6 meses habría que pagar un total de 66,295€.

- Trabajando como **autónoma**, hay primero que **darse de alta** y para ello he entrado en esta página <https://www.infoautonomos.com/t/inscripcion/alta-de-autonomo-online-en-hacienda-y-seguridad-social/>. Al ser un pago inmediato y sin prolongación, no lo he multiplicado por 6 (meses).
- Además de darse de alta, hay que abonar una cuota mensual de 286,15€ (como mínimo), que al multiplicarse por 6 (meses) me saldría un total de 1.716,9€, aquí la información <https://www.serautonomo.net/cuota-de-autonomos>.
- Respecto a la **factura de la luz**, el precio medio mensual es de 40€, y si lo multiplicamos por 6 (meses) nos daría 240€. Esta información la he conseguido desde la experiencia familiar.
- Respecto a la **factura del agua**, el precio medio trimestral es de 40€, y si lo multiplico por 2 (3 meses por dos = 6 meses), me saldría un total de 80€. Esta información la he conseguido desde la experiencia familiar.

5. Precio y Viabilidad

A. Estimación de Clientes y Coste Medio

La clínica dietética que he tenido como referencia:

https://www.clinicaromansvq.es/es/nutricion?pk_campaign=Paid-AdWordsSearch&pk_kwd=dietista%20nutricionista%20sevilla&gclid=CjwKCAjw47eFBhA9EiwAy8kzND9Xk2wCria5004LK82Yl6KO0nMYAibn47okGVD-lmvlisAG_wpZfrBoCbsUOAvD_BwE.

He podido saber personalmente que normalmente tienen entre 30 y 35 clientes al mes, pero éstos vienen como mínimo dos veces al mes. Dado esto, en total atendería entre 60 y 70 consultas al mes, si nos pusiéramos en la situación en la que no

vendrían más de dos veces al mes. Por lo que de media atendería 65 consultas. Insisto en consultas y no en clientes porque esta clínica cobra por consultas, al igual que el mercado de clínicas dietéticas.

En la tabla mostrada en el apartado 4.A vemos que el coste total es de 10.690,995€. Este es el coste total a los 6 meses, por lo que habría que dividirlo entre 6 para saber el coste total en un mes. Esta operación sale 1.781,833€ al mes.

Teniendo en cuenta que para calcular el coste medio hay que dividir el coste total entre el volumen del negocio ($CMe = 1.781,833 : 65$), el resultado de esta división sería 27,42€. Esto quiere decir que el precio de la consulta no puede aumentar de dicha cifra.

B. Precio del producto y justificación

En este link <https://www.cronoshare.com/cuanto-cuesta/nutricionista> vemos el rango de precios de un nutricionista a nivel nacional. Este oscila entre los 25€ y 80€. Con este dato quiero decir que la competencia tiene ese rango de precios, por lo que es un factor más que influye en la fijación del precio del servicio de mi clínica.

Estoy teniendo como referencia una clínica que separa dos tipos de precios principales: la primera consulta tiene su precio específico y las demás (que son de seguimiento) tienen otro tipo de precio. Es por esto que indicaré dos precios según el tipo de consulta. He de aclarar que se suele hacer esta diferenciación de precios, es decir, no es algo que solo haga la clínica que he escogido como referencia, sino que es algo normal y que tiene el objetivo de atraer al cliente.

Mi empresa, al igual que las demás, necesita suficientes beneficios para poder ir actualizando la empresa, invertir en caso de que se quiera, ahorrar por precaución,... etc. En definitiva, el beneficio no puede ser mínimo. Y para esto he hecho una serie de cálculos con el objetivo de que dichos beneficios puedan cubrir necesidades extraordinarias.

Después de tener en cuenta todo esto, he decidido poner a 35€ la primera consulta y a 40€ las de seguimiento. Esto quiere decir que el primer mes (35€ por la primera y 40€ por la segunda) de un cliente saldría por 75€, si eso lo multiplicamos por la media de clientes que tendría la clínica ($30 \times 35 : 2 = 32,5$), tendríamos 2.437,5€. A eso le tendríamos que restar el coste total de un mes para saber el beneficio, que sería igual a 655,68€, suficiente para guardarlo como capital financiero de la empresa. En el caso de que todos los clientes tengan que pagar dos consultas de 40€ al mes, obtendría 818,17€ de beneficio al mes.

Además de haberme guiado por el coste medio, para indicar estos precios me he fijado en la competencia. Si ponía el precio más alto que la media nacional (52,5€), posiblemente no obtuviese muchos clientes, pero dado el precio que le he puesto a mis consultas, que están entre 35€ y 40€ superando el coste medio, me pareció de lo más justo.

Teniendo TODO esto en cuenta, el beneficio sería así en los diferentes casos:

- primer mes: $(35+40) \times 30 = 2250\text{€}$,
 $2250\text{€} - 1781,833\text{€} = 468,167\text{€ de beneficio al mes.}$
- **Con 30 clientes al mes:**
- desde el segundo mes para adelante :
 $(40+40) \times 30 = 2400\text{€}$,
 $2400\text{€} - 1781,833\text{€} = 618,167\text{€ de beneficio al mes.}$

-
- primer mes: $(35+40) \times 35 = 2625\text{€}$,
 $2625\text{€} - 1781,833 = 843,167\text{€ de beneficio al mes.}$
 - **Con 35 clientes al mes:**
 - desde el segundo mes para adelante:
 $(40+40) \times 35 = 2800\text{€}$,
 $2800\text{€} - 1781,833\text{€} = 1018,167\text{€ de beneficio al mes.}$

Lo que he hecho es dar explicación a lo que pasaría en los peores y mejores casos que están a mi alcance, es decir, el peor caso es que no tuviera clientes y el beneficio fuese negativo, y el mejor caso también puede variar, pero esos supuestos le puede pasar a cualquier empresa y yo estoy dando los datos de la mía en concreto.

- El peor caso sería 30 clientes y todos en su primer mes con un beneficio de 468,167€ al mes.
- El mejor caso sería 35 clientes y todos en su segundo mes o de los siguientes con un beneficio de 1018,167€ al mes.

Vemos que ningún beneficio es negativo, por lo que supera notablemente a los costes totales. He de aquí la razón por la cual este proyecto de empresa es viable.

Vemos que los precios se ajustan a los de la competencia, por lo que podemos decir que son precios competitivos aunque limitados por el coste medio.