



## ÍNDICE

<b>1. RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>4</b>
<b>2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....</b>	<b>7</b>
<b>3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....</b>	<b>9</b>
3.1 Perfil de la persona promotora 1 .....	9
3.2 Perfil de la persona promotora 2 .....	9
3.3. Perfil de la persona promotora 3 .....	10
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....</b>	<b>11</b>
4.1. Características de la oferta.....	11
4.2. Aspectos Diferenciales .....	12
4.3 Cobertura de Necesidades que Satisface.....	13
4.4 Propiedad Industrial y Registro de Marca .....	14
<b>5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....</b>	<b>16</b>
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado.....	16
5.2. Análisis del entorno .....	19
5.3. Análisis de la demanda .....	23
5.4. Análisis de la competencia .....	25
<b>6. PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>29</b>
6.1. Establecimiento de precios.....	29
6.2. Canales de Distribución.....	30
6.3. Comunicación y promoción. ....	31
<b>7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL     PROYECTO.....</b>	<b>34</b>
7.1 Recursos físicos .....	34
7.1.1. Infraestructuras e instalaciones .....	34
7.1.2. Equipos necesarios para la prestación de servicios .....	35
7.1.3. Descripción detallada del proceso de prestación del servicio.....	35
7.2. Recursos humanos .....	36
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa .....	36
7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo.....	37

7.2.3. Gestión de los recursos humanos.....	37
7.3. Forma jurídica .....	39
<b>8. ANÁLISIS DAFO .....</b>	<b>41</b>
<b>9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO .....</b>	<b>44</b>
9.1. Inversión inicial.....	44
9.1.1. Activo no corriente .....	44
9.1.2. Activo corriente .....	45
9.2. Fuentes de financiación.....	46
9.3 Previsiones de ingresos .....	48
9.4. Costes de producción.....	50
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal. ....	51
9.6. Previsión de tesorería.....	55
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios .....	56
<b>10. PLAN DE ACCIÓN .....</b>	<b>61</b>
10.1. Planificación de actividades.....	61
10.2. Guía de trámites.....	64
<b>11. MAPA DE ACTIVIDAD .....</b>	<b>78</b>

## 1. Resumen ejecutivo

La empresa que se va a poner en marcha nace con el objetivo de facilitar el acceso a la medicina a todas aquellas personas que por determinados motivos presentan alguna barrera que se lo impide. Para lograr esto, la empresa se propone prestar servicio a los establecimientos sanitarios remotos y hospitales o centros sanitarios principales, de tal forma que puedan conectarse entre ellos y poder ofrecer así un servicio de calidad al/la paciente. El mercado principal de la empresa va a estar conformado por los centros sanitarios y los hospitales de España y Portugal, comenzando a ofertar los servicios en la zona EUROACE, formada por la Comunidad Autónoma de Extremadura y por las regiones portuguesas de Alentejo y Centro. Así mismo, se prevé ampliar el mercado a otros países.

La telemedicina se podría definir como la prestación de servicios de medicina a distancia, utilizándose para su implementación las tecnologías de la información y comunicación (TIC).

El concepto de telemedicina está relacionado con el de e-salud, definiéndose éste como el uso de las tecnologías de la información y comunicación tanto para la gestión del negocio como para usos clínicos y educativos en un entorno local o a distancia. La diferencia entre ambos conceptos radica principalmente en que la telemedicina se utiliza para proporcionar servicios sanitarios cuando existe distancia entre paciente y médico/a, mientras que e-salud se utiliza sin importar la distancia entre los/as participantes.

El equipo emprendedor está formado por tres personas que van a constituir una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL):

La primera de las personas emprendedoras tiene 37 años, es natural de Extremadura y posee el título de Ingeniería Técnica Informática. Además posee un Máster en Programación Avanzada por la UDIMA.

La segunda de las personas emprendedoras tiene 35 años, es natural de Portugal y posee el título de Ingeniería en Sistemas Informáticos. Respecto a su experiencia laboral, trabajó durante 8 años en el departamento de mantenimiento y reparaciones de sistemas informáticos de una empresa multinacional.

La tercera de las personas emprendedoras tiene 33 años, es natural de Extremadura y posee la titulación conjunta de Derecho y Administración y Dirección de Empresas. Respecto a su experiencia laboral, cabe destacar los 5 años que lleva ejerciendo la

abogacía, y su experiencia como profesional independiente desarrollando las labores contables y fiscales de una empresa de este sector de actividad.

La oferta de la empresa se va a clasificar en dos tipos de servicios relacionados con el sector de las tecnologías y la sanidad:

- Estación de telemedicina Básica: se trata de una estación de telemedicina con la tecnología básica para la prestación de este servicio. Se dirige a centros de salud pequeños o ubicados en zonas rurales y/o lejanas a hospitales o centros mejor dotados. Se fijará una tarifa económica para este kit.
- Estación de telemedicina Avanzada: ofrece mayor número de prestaciones y una tecnología más avanzada en concordancia con lo que se ofrece actualmente en el mercado. Su precio será más elevado que la anterior y se dirigirá a centros sanitarios y hospitales, tanto públicos como privados, que quieran prestar un servicio de telemedicina avanzado y de calidad.

Los aspectos diferenciales del servicio residen en el uso de las tecnologías de la información y comunicación en la medicina, en la experiencia del personal, la capacidad innovadora de la empresa, el bajo coste, y en la exclusividad.

Las necesidades que van a ser cubiertas por los servicios ofrecidos por esta empresa son: las necesidades de comunicación, de confort, de tiempo, de ahorro en costes y sanitarias.

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en los siguientes departamentos:

- Área de gestión y control: en la que se desarrollan las tareas administrativas, comerciales, jurídicas...
- Área de desarrollo: área encargada de las tareas de desarrollo de software y hardware de la empresa.
- Área técnica o de producción: se adscribe aquí las funciones de instalación de los productos de la empresa.
  - o Departamento de soporte técnico y mantenimiento: encargado de las tareas de soporte técnico y mantenimiento de la empresa.

La empresa ocupará una nave industrial de 100 m<sup>2</sup> en régimen de alquiler, que acondicionará adecuadamente. La distribución de la superficie será la siguiente:

- Almacén de material, herramientas y equipos (70 m<sup>2</sup>).

- Oficina de administración y atención de la clientela (10 m<sup>2</sup>).
- Despacho para la realización de los proyectos (10 m<sup>2</sup>).
- Aseos y vestuario (10 m<sup>2</sup>).

Este proyecto requiere una **inversión inicial de 39.219 €**, que se va a cubrir con la aportación inicial del equipo emprendedor de 51.000 € (50% aportado por cada uno/a de los/as socios/as) y con un préstamo a largo plazo de 50.000 €. Durante el segundo año, momento en que el negocio es sostenible, el **resultado esperado antes de impuestos e intereses (BAII) será de 40.504,40 €**, alcanzando en el quinto año los 157.542,12 €. El punto de equilibrio se consigue por tanto en el año 2, con un volumen de ingresos de 222.792,73 €.

## 2. Análisis de la idea y elección del negocio

Actualmente, en un mundo globalizado e informatizado, las nuevas tecnologías juegan un papel importante en la sociedad.

La tecnología aporta soluciones a problemas cotidianos, y es éste el objetivo con el que surge este proyecto empresarial. Este objetivo puede desmembrarse en tres objetivos más concretos:

- Facilitar el acceso a la medicina especializada a personas que presentan la dificultad para trasladarse a los centros en los que se ofrece ésta.
- Reducir de manera notable los costes sanitarios.
- Crear una base de datos común en todos los hospitales donde se aplique la telemedicina.

Se entiende por telemedicina la prestación de servicios de medicina a distancia, utilizándose para su implementación las tecnologías de la información y comunicación (TIC). Recientemente, se ha englobado a la telemedicina con el concepto de e-salud, que es el uso de las tecnologías de la información y comunicación tanto para la gestión del negocio como para usos clínicos y educativos en un entorno local o a distancia.

Se pueden diferenciar ambos términos en que la telemedicina se utiliza para dar servicios sanitarios cuando existe distancia entre paciente y médico/a, mientras que e-salud se utiliza independientemente de la distancia entre los/as participantes.

El sector de la telemedicina es un sector en crecimiento, ya que todavía existe una falta de adopción de tecnología en el sector. En España, la consultora tecnológica CMC estima que en 2015 el volumen de negocio será de 4.000 millones de euros.

Actualmente, existe un problema con el gasto sanitario, razón por la cual se ha realizado paulatinamente una serie de recortes en el presupuesto, reduciéndose el mismo en 3 años un 25% debido a la crisis financiera. Estos recortes han provocado el aumento de listas de espera en hospitales y clínicas, por lo que la telemedicina puede llegar a solucionar parte de estos problemas, intentando descongestionar el sector de la sanidad en España.

De modo general, y tal como se desprende de “Diseño y plan de implementación de la telemedicina en aéreas clínicas específicas: *Telemonitorización y teledermatología. Evaluación de puesta en marcha y costes*” (Informes de Evaluación de Tecnologías

Sanitarias, Osteba Núm. 2007/03 del Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco), los servicios de salud basados en telemedicina pueden clasificarse en los tres siguientes grupos:

– Servicios basados en el almacenamiento de imágenes (*store-andforward*): las imágenes almacenadas se descargan de modo programado para ser evaluadas, informadas y devueltas al médico responsable de la gestión del caso. Los servicios de radiodiagnóstico, histopatología, dermatología y oftalmología (este último para diagnóstico de la retinopatía diabética) hacen uso habitual de este tipo de rutinas.

– Servicios basados en la monitorización domiciliaria del/la paciente: estos servicios están siendo desarrollados con el triple objetivo de mejorar la autonomía del/la paciente, mejorar la continuidad en la monitorización en pacientes de alto riesgo de desestabilización y reducir la utilización de servicios sanitarios de alto coste (hospitalización). Por ello, tienden a aplicarse en pacientes con enfermedades crónicas graves susceptibles de empeoramiento del pronóstico vital y/o reingresos frecuentes. Este tipo de servicios requieren dispositivos sofisticados para monitorizar, en tiempo real y almacenar y/o enviar, diferentes parámetros clínicos de pacientes muy inestables (por ejemplo, algunos/as pacientes diabéticos/as, enfermos/as con insuficiencia cardíaca crónica o pacientes con Enfermedad Pulmonar Obstructiva Crónica (EPOC)).

– Servicios basados en el hospital (telemedicina en tiempo real): en estos casos los hospitales de referencia suelen utilizar dispositivos de videoconferencia para dar respuesta directa a los problemas de pacientes ubicados en otro lugar (telepsiquiatría, teleneurología), o para dar soporte a la actividad de otros/as profesionales sanitarios/as a distancia (procedimientos quirúrgicos guiados remotamente).

La empresa se va a centrar en los servicios basados en el ámbito hospitalario, acercando la asistencia especializada entre centros remotos y hospitales y conectando a profesionales.



### 3. Equipo emprendedor

Este proyecto será puesto en marcha por tres personas con amplios conocimientos y experiencia técnica en telemedicina.

#### 3.1 Perfil de la persona promotora 1

La primera de las personas emprendedoras tiene 37 años, es natural de Extremadura y posee el título de Ingeniería Técnica Informática. Además posee un Máster en Programación Avanzada por la UDIMA.

Cabe destacar, su experiencia laboral, durante 5 años en una empresa del sector, conociendo de forma exhaustiva su funcionamiento.

Entre sus competencias instrumentales, destacan: organización del tiempo, planificación y toma de decisiones.

Entre sus competencias interpersonales, destacan: automotivación, trabajo en equipo y comunicación interpersonal.

Destacan en sus competencias sistemáticas: creatividad y capacidad innovadora.

Su labor en la empresa consistirá en el desarrollo y programación de la plataforma virtual de telemedicina.

#### 3.2 Perfil de la persona promotora 2

La segunda de las personas emprendedoras tiene 35 años, es natural de Portugal y posee el título de Ingeniería en Sistemas Informáticos.

Respecto a su experiencia laboral, trabajó durante 8 años en el departamento de mantenimiento y reparaciones de sistemas informáticos de una multinacional.

Entre sus competencias cabe destacar: resolución de problemas, capacidad innovadora y eficacia.

Además, posee conocimientos avanzados de español y de inglés.

Su labor en la empresa consistirá en dar soporte técnico, para evitar posibles fallos del sistema, así como el mantenimiento y reparación de sistemas informáticos.

### 3.3. Perfil de la persona promotora 3

La tercera de las personas emprendedoras tiene 33 años, es natural de Extremadura y posee la titulación conjunta de Derecho y Administración y Dirección de Empresas.

Respecto a su experiencia laboral, destaca los 5 años que lleva ejerciendo la abogacía. También destaca su trayectoria profesional desarrollando las labores contables y fiscales de una empresa de este sector de actividad.

Entre sus competencias instrumentales sobresalen la toma de decisiones, la planificación y el dominio del español, inglés y portugués.

Además de ser emprendedor, tiene capacidad para trabajar en equipo.

Su labor en la empresa consistirá en proporcionar servicios jurídicos, y llevará la contabilidad de la empresa.

## 4. Descripción de la oferta

### 4.1. Características de la oferta

Los servicios que ofrecerá la empresa se encuentran en el ámbito la telemedicina en el ámbito hospitalario, diferenciándose de la medicina asistencial domiciliaria en que la primera se presta en los centros sanitarios, mientras que la última, tal y como su nombre indica, se desarrolla en el domicilio del/la paciente.

Aunque los servicios prestados por la empresa serán personalizados a los requerimientos de cada entidad cliente, pueden clasificarse en dos niveles:

- Estación de telemedicina Básica: se trata de una estación de telemedicina con la tecnología básica para la prestación de este servicio. Se dirige a centros de salud pequeños o ubicados en zonas rurales y/o lejanas a hospitales o centros mejor dotados. Se fijará una tarifa económica para este kit. Cada estación contiene un ordenador con CPU o un ordenador portátil (dependiendo si es fijo o móvil). Este ordenador se puede conectar a los periféricos mediante USB.
- Estación de telemedicina Avanzada: ofrece mayor número de prestaciones y una tecnología más avanzada en concordancia con lo que se ofrece actualmente en el mercado. Su precio será más elevado que la anterior y se dirigirá a centros sanitarios y hospitales, tanto públicos como privados, que quieran prestar un servicio de telemedicina avanzado y de calidad. La tecnología usada es la más avanzada, pudiendo conectar al ordenador con CPU cualquier periférico, tanto por USB como por Bluetooth.

Ambos productos se ofrecen con un servicio de instalación y conexión entre los centros que van a participar, así como una sesión formativa a los/as profesionales que van a hacer uso de ellos.

Así mismo, se ofrecerá un servicio asistencial continuo, gratuito el primer año.

## 4.2. Aspectos Diferenciales

Los aspectos diferenciales del servicio residen en el uso de las tecnologías de la información y comunicación en la medicina. También destacan en esta empresa la experiencia del personal, la capacidad innovadora de la empresa, el bajo coste, la exclusividad y la especialización geográfica.

1. La experiencia del personal es un factor clave, ya que la telemedicina es un sector nuevo y que se encuentra en crecimiento, por lo que el equipo emprendedor tendrá que tener conocimientos de informática y nociones básicas de medicina.
2. La capacidad innovadora es importante debido a que hay que encontrar más productos que poder ofertar, que los productos existentes sean más fáciles de usar y que sean más eficaces. Esta empresa apostará por la inversión en I+D+i.
3. Bajo coste, esencial para poder seguir la política de la empresa, ya que competir en precio es la manera de introducirse en un sector en el que existen grandes empresas asentadas.
4. Exclusividad: existen pocas empresas que se dediquen sólo y exclusivamente a la producción de bienes destinados a la telemedicina.
5. Especialización geográfica. La empresa va a centrar sus esfuerzos en las zonas rurales y lugares remotos así como países que no poseen una asistencia médica especializada. La zona EUROACE será el ámbito en el que la empresa se va a especializar, gracias al conocimiento del entorno y del idioma.

### 4.3 Cobertura de Necesidades que Satisface

Las necesidades que van a ser cubiertas por los servicios ofrecidos por esta empresa van a ser los siguientes:

- Necesidades de comunicación.
- Necesidades de confort.
- Necesidades de tiempo.
- Necesidades de ahorro en costes.
- Necesidades sanitarias.
- Necesidades de innovación y modernización de los servicios médicos.

## 4.4 Propiedad Industrial y Registro de Marca

La Oficina de Patentes y Marcas determina que la protección de la Propiedad Industrial e Intelectual se obtiene por diferentes vías:

- **Vía nacional:** La solicitud se elabora siguiendo los requisitos establecidos por la Ley 20/2003, de 7 de julio, de Protección Jurídica Del Diseño Industrial.  
<http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2003-13615>
- **Vía comunitaria.** Existe la posibilidad de obtener un diseño comunitario mediante una única solicitud, que podrá presentarse a elección del solicitante ante la OEPM para su traslado a la OAMI o directamente a la OAMI (Alicante). Dicho diseño es a todos los efectos único, concediéndose, denegándose o anulándose para todo el territorio de la Unión Europea.
- **Vía internacional.** Por este procedimiento, regulado por el Arreglo de de la Haya que comprende las Actas de 1934 (actualmente suspendida su aplicación), 1960, 1967, Protocolo de Ginebra de 1975 y el Acta de Ginebra de 1999, es posible realizar una solicitud simultanea para 58 países o regiones

No obstante, en el caso de esta empresa deben tenerse en cuenta otros aspectos. La protección del diseño puede dividirse en dos ámbitos diferentes y complementarios: la propiedad industrial (incluye las invenciones, patentes, marcas y diseños industriales) y la propiedad intelectual (que protege el derecho de autor e incluye las obras literarias, artísticas y científicas).

Gracias a la Propiedad Industrial se obtienen unos derechos de exclusiva sobre determinadas creaciones inmateriales que se protegen como verdaderos derechos de propiedad. Éstos vienen recogidos en la Ley 1/1996, de 12 de abril, de Propiedad Industrial:

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1996-8930>

En España hay varios tipos de derechos de Propiedad Industrial:

- **Diseños industriales:** protegen la apariencia externa de los productos.
- **Marcas y Nombres Comerciales (Signos Distintivos):** protegen combinaciones gráficas y/o denominativas que ayudan a distinguir en el mercado unos productos o servicios de otros similares ofertados por otros agentes económicos.

- **Patentes y modelos de utilidad:** protegen invenciones consistentes en productos y procedimientos susceptibles de reproducción y reiteración con fines industriales.
- **Topografías de semiconductores:** protegen el (esquema de) trazado de las distintas capas y elementos que componen un circuito integrado, su disposición tridimensional y sus interconexiones, es decir, lo que en definitiva constituye su "topografía".

Para cada uno de estos derechos hay una legislación aplicable, siendo los textos básicos los siguientes:

- Patentes y Modelos. **Ley 11/86 de 20 de marzo, de patentes de invención y modelos de utilidad:**

<http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1986-7900>

- Signos Distintivos **Ley 17/2001 de 7 de diciembre de marcas.**

<http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2001-23093>

- Diseños Industriales **Ley 20/2003, de 7 de julio, de protección jurídica del diseño industrial.**

<http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2003-13615>

Los derechos de Propiedad Industrial permiten a quien los ostenta decidir quién puede usarlos y cómo puede usarlos.

Dichos derechos se otorgan mediante un procedimiento por el organismo competente (en España la Oficina Española de Patentes y Marcas) y la protección que dispensan se extiende a todo el territorio nacional.

Todos los derechos de propiedad industrial concedidos por la OEPM son aplicables en todo el territorio nacional. No obstante, existen derechos de propiedad industrial concedidos por organizaciones supranacionales con efectos a nivel comunitario o internacional, como es el caso de la Patente Europea y la Patente Internacional PCT.

La empresa considerará los correspondientes registros con tiempo suficiente, puesto que habrá que tener en cuenta el plazo de tiempo que suele durar el proceso de registro y que puede tener una duración superior al año. En los casos en que el diseño se perciba como obra artística, se podrá plantear la protección del mismo a través del registro de la propiedad intelectual.

## 5. Análisis del mercado

### 5.1. Características, tamaño y evolución del mercado

Para estudiar el mercado de este proyecto hay que centrarse en dos sectores diferentes: por una parte, el de la tecnología y, por otra, el de la telemedicina.

El sector de las nuevas tecnologías, en concreto las tecnologías de la información y comunicación, nace en 1969, con un invento revolucionario, llamado Internet. El Departamento de Defensa de Estados Unidos creó una plataforma para compartir información entre diferentes organismos, siendo instaurada la primera red con el nombre de ARPANET. Hasta mediados de los años noventa, no se empiezan a crear los correos electrónicos y las páginas web.

Se trata de un sector en constante evolución que no para de crecer gracias a la introducción de elementos innovadores y a la investigación y desarrollo en este ámbito.

España y Portugal son países con gran consumo de productos tecnológicos, por lo que todo negocio que preste un servicio innovador y útil puede tener muchas probabilidades de cubrir un nicho de mercado.

En España, el sector de las nuevas tecnologías ha evolucionado de manera muy rápida en los últimos años. En la actualidad, el 63% de los hogares extremeños dispone de acceso a Internet y el 96% de los mismos emplea los teléfonos móviles con asiduidad, como refleja la Encuesta del uso de TIC y Comercio Electrónico del Instituto de Estadística de Extremadura.

En Portugal, en los últimos años, las infraestructuras ligadas al sector de las telecomunicaciones han sido substancialmente mejoradas y modernizadas, permitiendo al país situarse en una cómoda posición frente a sus socios europeos. En este área existen tres tipos de servicios: de voz (teléfono fijo y móvil); datos (acceso a Internet) y vídeo (señal de TV), y tres tipos de redes: red fija tradicional, red móvil y redes de TV vía satélite, cable y otros medios radioeléctricos.

Por su parte, el sector de la telemedicina comenzó en los años 60 con diagnósticos a distancia, pero se intensifica el uso de la telemedicina a medida que las tecnologías de la información y comunicación se encuentran más desarrolladas, es decir a partir de los años 90. La telemedicina surge en Estados Unidos, llegando a Europa más tarde. La evolución en España es muy lenta debido a las limitaciones del sector de las

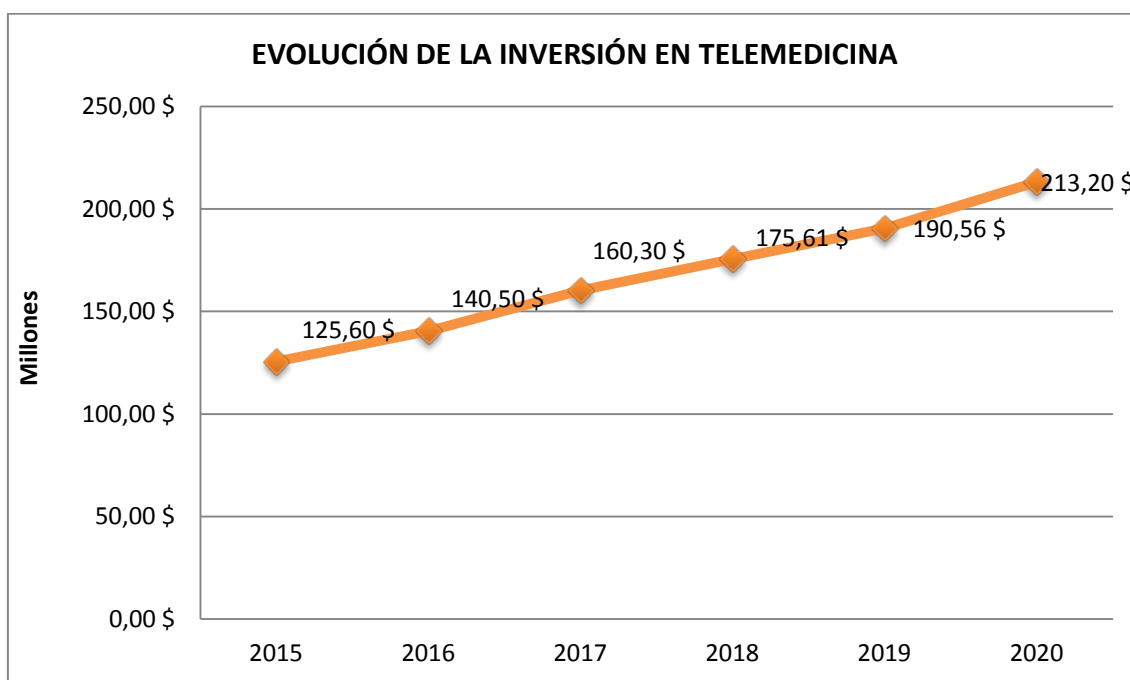


telecomunicaciones. No obstante, cada vez más, en España se pretende ir implantando la telemedicina en el sistema sanitario. Un estudio realizado por la escuela de negocios IESE y Telefónica revela que el 70% de los/as pacientes y el 80% de los/as profesionales de la salud, estarían dispuestos/as a utilizar la telemedicina. Por otra parte, Accenture realizó una encuesta en la que el 96% de la ciudadanía y el 87% de los/las médicos/as españoles/as creen que el paciente tiene que poder acceder a su historia clínica electrónica.

### Tendencias del Mercado

En España, la consultora tecnológica CMC estima que el volumen de negocio de la telemedicina podría alcanzar los 4.000 millones de euros en 2015.

La inversión que se prevé según el estudio de CapGemini en el sector de la telemedicina para los próximos años viene recogida en el gráfico siguiente:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Estudio de CapGemini en 2013.

### Número de empleados/as

A partir del Informe del Sector de las Telecomunicaciones, las Tecnologías de la Información realizado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio en 2010 se obtiene que el número de empleados/as en el sector de las TIC fue de 381.000 personas.

En 2010, respecto al año 2009 se ha producido un descenso de los empleados/as de un 1,2%.

Por otra parte, en el sector de Tecnología y Equipamiento Hospitalario, el número de empleados/as es de 50.700 personas, cifra calculada a partir de un estudio realizado por Fenin.

### **Inversión en I+D+i**

En época de crisis es importante innovar, consiguiendo así diferenciarse de la competencia. Por este motivo, las empresas que pertenecen al sector de la tecnología sanitaria deben apostar por una continua innovación.

Las empresas del sector de la tecnología sanitaria destinan en Europa alrededor de 4.000 millones de euros en inversión de I+D+i, un porcentaje del 5% de su facturación en esta inversión. Mientras que en España las empresas tienen un volumen de inversión total en I+D+i de 225 millones de euros, lo que supone un 3% sobre el total de las ventas del sector.

El sector de la tecnología sanitaria es considerado por el Instituto Español de Comercio Exterior como un sector de Alto Contenido Tecnológico.

### **Exportación**

A partir de los datos contrastados en el estudio realizado por Fenin del sector de la tecnología sanitaria y equipamiento hospitalario en España, el volumen de las exportaciones es de 1.130 millones de euros, lo que significa un 15,5% del total de las ventas del sector o un 29% de lo fabricado en España.

## 5.2. Análisis del entorno

La empresa va a ser constituida en Extremadura, por formar parte de la eurrregión EUROACE. Esta eurozona se extiende al espacio geográfico del Alentejo, Región Centro de Portugal y Extremadura. Cuenta con una extensión aproximada de 92.500 km<sup>2</sup> en la que residen 3.388.563 personas (6% de la población peninsular). El territorio EUROACE equivale casi a la quinta parte de la superficie de España y supera en extensión a Portugal.

Su localización estratégica en el suroeste peninsular y respecto de grandes áreas metropolitanas de la península ibérica (Madrid, Lisboa, Sevilla, Oporto), así como de la fachada atlántica y la diagonal continental, confiere a la EUROACE una posición privilegiada en el marco de la nueva Estrategia Territorial Europea.

Su estructura territorial cuenta con una buena red de ciudades medias y pequeñas, con una adecuada dotación de servicios y con fácil accesibilidad extrarregional, que se verá incrementada próximamente con el tren de alta velocidad.

### **Cambios Demográficos y Sociales**

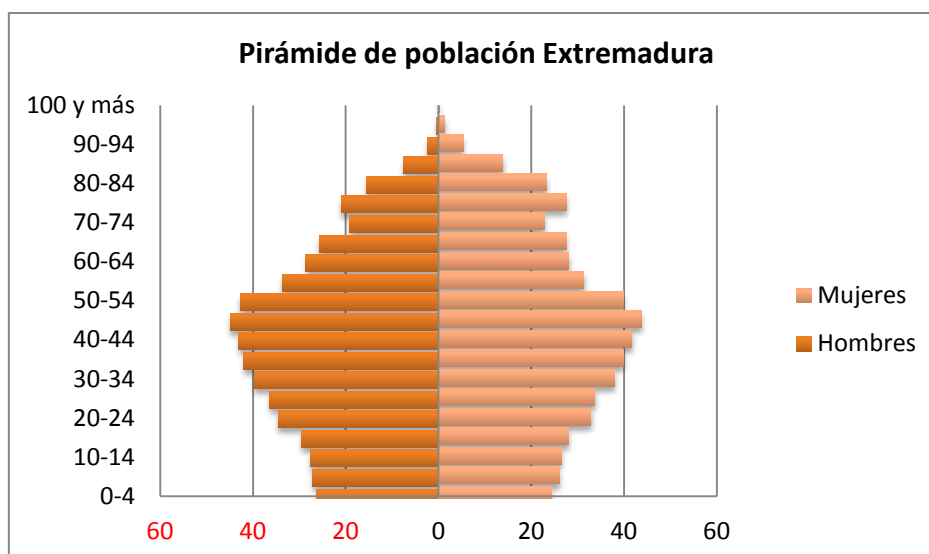
Según el informe 2008 “Nuevas formas de habitar” del El Observatorio de Tendencias del Hábitat, los cambios demográficos y sociales en Europa de los últimos diez años son:

- La población se estanca: descenso del índice de natalidad (2 de cada 3 hogares europeos no tiene ningún niño, tan solo el 17% de los hogares tiene 2 o más).
- Aumento de la esperanza de vida, incremento de la autonomía residencial de las personas mayores (1 de cada 5 europeos/as es mayor de 65 años).
- Aumento de la inmigración.
- Desjerarquización de la familia.
- Aumento del individualismo; cada uno de los miembros de la familia demanda su propio espacio en la casa.
- Nomadismo: la casa no es para siempre, ya no se concibe la casa como un elemento susceptible de ser heredado.

- Aumento del número de hogares unipersonales (1 de cada 4 hogares europeos es unipersonal, más de 54 millones de europeos/as viven solos/as).
- Incorporación de las mujeres al mundo laboral (entre 1997 y 2007 la población ocupada ha crecido en el caso de las mujeres un 79,3%).
- Emancipación tardía de los/as jóvenes, dificultad de los/as jóvenes para encontrar trabajo, alto precio de la vivienda (el 52,3% de los jóvenes entre 25 y 29, el 33% de más de 30 años y el 20% de los de 35 años, vive con los padres y madres).
- Aumento de los divorcios y las separaciones.
- El número de viviendas aumenta, la superficie media por hogar se reduce, la media de habitantes por vivienda decrece.
- Retorno del trabajo al ámbito privado del hogar, aumento del teletrabajo.
- Aumento endeudamiento, inseguridad económica, incertidumbre derivada de la situación económica global.
- Mayor concienciación medio ambiental por parte de la ciudadanía.
- Aumento de la sensación de inseguridad (en relación a los últimos cinco años el 66% considera que el mundo es menos seguro que antes).

Las cifras del último estudio sobre la actitud de los/as europeos/as frente al medio ambiente revela que la protección del mismo es un tema importante para el 96% de la ciudadanía. Incluso un tercio llega a afirmar que es uno de los temas más importantes de la agenda actual.

La sociedad extremeña presenta unas características generalmente muy parecidas a las del resto de España.



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE Revisión del Padrón de Habitantes a 1 de Enero de 2013.*

Por otra parte, se hace necesario atender un conjunto de normas que regulan la actividad de este sector.

### **Normativa aplicable**

Las disposiciones legales, y por tanto de obligado cumplimiento, que tienen relación más o menos directa con el sector y que deben considerarse a la hora de hablar de telemedicina son las que a continuación se detallan:

Directivas europeas:

- ✓ Directiva 2011/24/UE, relativa a los derechos de los pacientes en la asistencia sanitaria transfronteriza: aclara los derechos de los pacientes a recibir atención sanitaria transfronteriza, incluso a distancia mediante la telemedicina.
- ✓ El Tratado Fundacional de la UE (TFUE), donde se regula la telemedicina como servicio de asistencia sanitaria.

Reglamentación extremeña:

- ✓ Ley 10/2001, de 28 de junio, de Salud de Extremadura.
- ✓ Ley 10/2002, de 12 de diciembre, de Financiación de Inversiones Extraordinarias.

Reglamentación nacional:

- ✓ Ley 33/2011, de 4 de octubre, General de Salud Pública.
- ✓ Ley 8/2003, de 8 de abril, sobre derechos y deberes de las personas en relación con la salud.
- ✓ Real Decreto 81/2014, de 7 de febrero, por el que se establecen normas para garantizar la asistencia sanitaria transfronteriza, y por el que se modifica el Real Decreto 1718/2010, de 17 de diciembre, sobre receta médica y órdenes de dispensación.
- ✓ Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.
- ✓ Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico.
- ✓ Ley 14/1986, General de Sanidad.
- ✓ Ley 34/1988, general de publicidad.
- ✓ Real Decreto Legislativo 1/2007, de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios.

Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se presentan. A través de los recursos que ofrece la web <http://activacionempresarial.gobex.es> se procederá al estudio de solicitud de líneas de ayudas y financiación a las que se pudiera optar con el ejercicio de la presente

### 5.3. Análisis de la demanda

El mercado de la empresa lo va a componer los hospitales y centros sanitarios de España y Portugal, así como de otros países que puedan estar interesados en estos servicios.

La estación básica, por ser económica, puede ser ofertada a países en vías de desarrollo, para lo cual se contactaría con entidades de ayuda a estos países como ONGs, fundaciones, asociaciones, etc.

No obstante, el primer año, la empresa va a centrar sus esfuerzos en introducirse en el mercado de la zona EUROACE, es decir, en los hospitales y centros sanitarios de la comunidad de Extremadura y las regiones portuguesas de Alentejo y Centro.

En la siguiente tabla aparecen recogidos el número de Hospitales de Extremadura, Centro y Alentejo.

Gráfico: Nº de Hospitales por Región

	Privados	Públicos	Total
Extremadura	10	16	26
Centro	17	34	51
Alentejo	3	6	9
Total	30	56	86

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el catálogo de Hospitales de Extremadura en 2012 y el Anuario Sanitário Portugal.*

Los centros sanitarios que se encuentran en Extremadura, Centro y Alentejo, vienen detallados en la siguiente tabla, entre los que se encuentran Consultorios Locales y puntos de Atención Continuada.

Gráfico: Nº de centros sanitarios por Región.

	Total
Extremadura	641
Centro	108
Alentejo	59
Total	808

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el INE portugués y en el plan estratégico de servicio extremeño de salud.*

La demanda potencial estimada para el primer año sería de 894 centros.

Por último, y en lo referido a las ONGs, en el mundo existen numerosas de ellas, dedicadas a la ayuda humanitaria en países menos desarrollados y con menos recursos. Por tanto, el mercado es muy amplio, estando en Extremadura, Centro y Alentejo unas 5.000 ONGs.

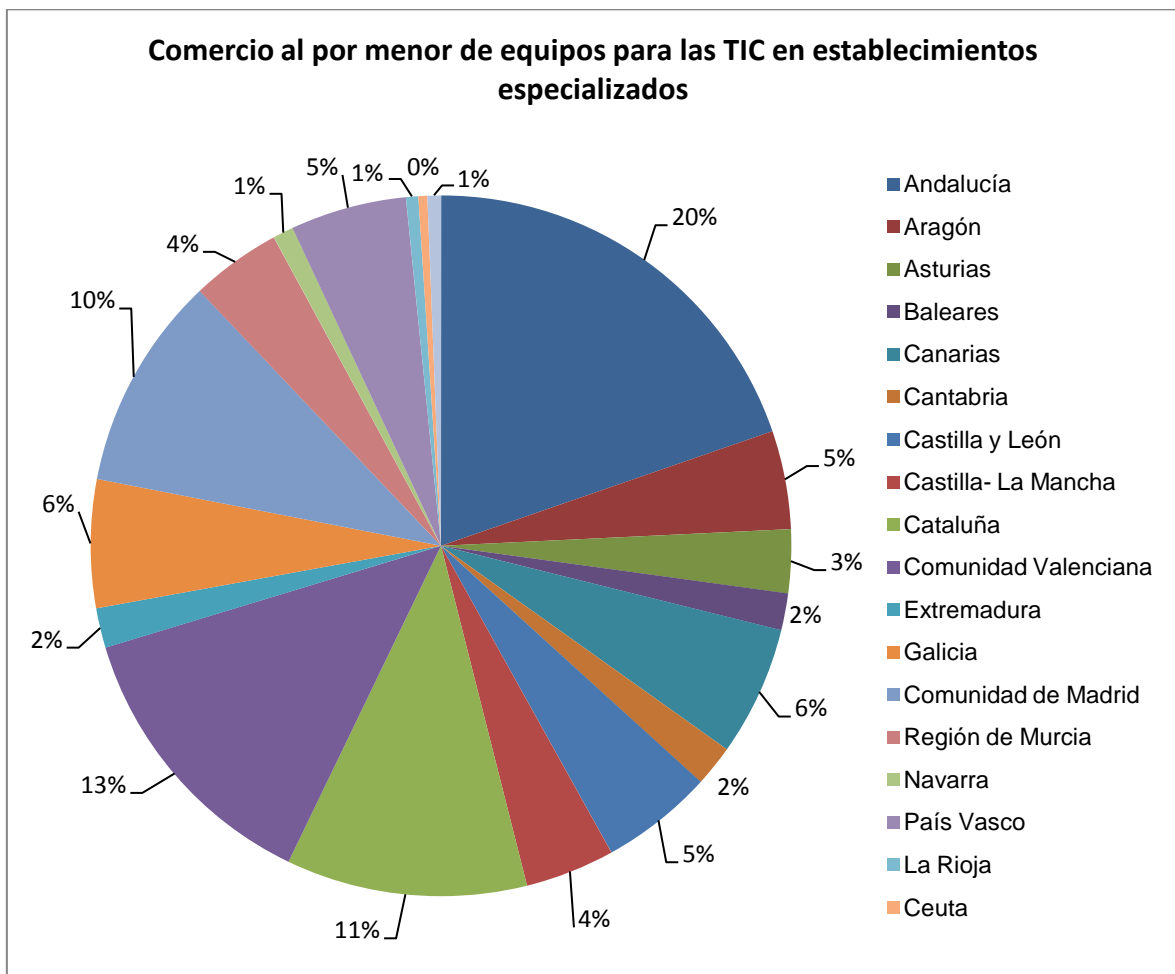


### 5.4. Análisis de la competencia

La telemedicina se encuentra englobada en dos sectores, el de la tecnología y el de la salud.

La competencia directa de la empresa viene recogida en dos categorías del código CNAE 2009.

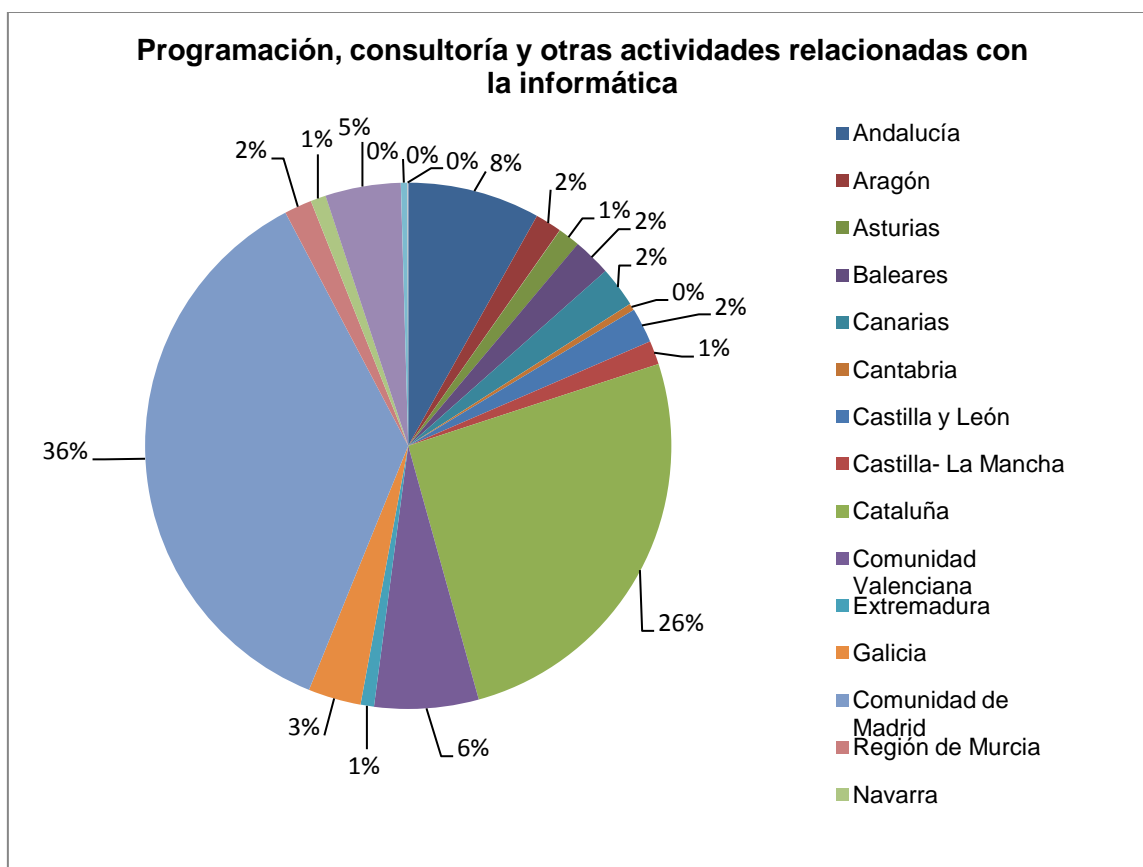
Por una parte, las empresas que realizan la actividad de telemedicina puede estar recogida en la categoría 47.4 del código CNAE 2009, Comercio al por menor de equipos para las tecnologías de la información y las comunicaciones en establecimientos especializados, cuya definición es el comercio al por menor de equipos relacionados con las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) como ordenadores, periféricos, equipos de telecomunicaciones y productos electrónicos de consumo, en establecimientos especializados. Al ser un concepto relativamente nuevo, es complicado encontrar empresas afincadas en España que se dediquen en exclusividad a la telemedicina. El número de empresas dedicadas a la categoría 47.4 del código CNAE viene recogido en el siguiente gráfico:



Fuente: DIRCE 2013. Instituto Nacional de Estadística.

Como se puede observar en el gráfico, Extremadura es una de las Comunidades Autónomas con menos empresas de dicho ámbito.

Por otra parte, también se puede agrupar a las empresas de telemedicina en el código 62 del CNAE 2009, Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática. En esta división se comprende las siguientes actividades de oferta de conocimientos técnicos en el campo de las tecnologías de la información: escritura, modificación, comprobación y servicio de asistencia de programas informáticos; planificación y diseño de los sistemas informáticos que integran los equipos informáticos y las tecnologías de comunicación, gestión y explotación in situ de los sistemas informáticos de los clientes y/o de los servicios de tratamiento de datos; y otras actividades profesionales y técnicas relacionadas con la informática.



Fuente: DIRCE 2013. Instituto Nacional de Estadística.

Extremadura es una de las Comunidades Autónomas con menor número de empresas en Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática.

En la siguiente tabla se muestran el número de empresas dedicadas al comercio al por menor de equipos para las tecnologías de la información y las comunicaciones en establecimientos especializados, clasificadas según la Comunidad Autónoma y el número de asalariados que es de 3 a 5 personas.

#### Empresas por CCAA, actividad principal (grupos CNAE 2009) y estrato de asalariados

Unidades: Número de empresas

474 Comercio al por menor de equipos para las TIC en establecimientos especializados	
Año 2013	De 3 a 5 asalariados
Andalucía	119
Aragón	39
Asturias, Principado de	33
Baleares, Illes	42
Canarias	57
Cantabria	12
Castilla y León	57
Castilla - La Mancha	41
Cataluña	180
Comunitat Valenciana	165
<b>Extremadura</b>	<b>23</b>
Galicia	82
Madrid, Comunidad de	120
Murcia, Región de	53
Navarra, Comunidad Foral de	22
País Vasco	66
Rioja, La	5
Ceuta	5
Melilla	6
<b>Total Nacional</b>	<b>1.200</b>

Fuente: Directorio Central de Empresas (DIRCE), INE, 2013.

Por Comunidades Autónomas, Extremadura destaca por ser la región que menos empresas agrupa con las características descritas, por lo que la competencia será menor.

En la siguiente tabla se muestra el número de empresas dedicadas a la Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática, clasificadas según la Comunidad Autónoma y el número de asalariados de 3 a 5 personas.

**Empresas por CCAA, actividad principal (grupos CNAE 2009) y estrato de asalariados.**

Unidades: Número de empresas

62 Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	
Año 2013	De 3 a 5 asalariados
Andalucía	133
Aragón	44
Asturias, Principado de	32
Baleares, Illes	28
Canarias	33
Cantabria	12
Castilla y León	38
Castilla - La Mancha	29
Cataluña	402
Comunitat Valenciana	125
<b>Extremadura</b>	<b>15</b>
Galicia	66
Madrid, Comunidad de	529
Murcia, Región de	27
Navarra, Comunidad Foral de	15
País Vasco	110
Rioja, La	8
Ceuta	0
Melilla	0
<b>Total Nacional</b>	<b>1.646</b>

Fuente: Directorio Central de Empresas (DIRCE), INE. 2013.

Extremadura es, junto a Cantabria y La Rioja, la comunidad autónoma con menor número de empresas, por lo que la competencia será menor.

Por otra parte, hay que tener en cuenta no sólo las empresas nacionales si no también las extranjeras. La telemedicina en otros países está muy desarrollada y la inversión en I+D+i es muy fuerte. No obstante, los precios de sus productos también suelen ser elevados, por lo que el objetivo será competir con ellas en precio.

Además, habrá que tener en cuenta las empresas que ofrecen servicios relacionados con la telemedicina aunque no sea su objeto principal. En este grupo pueden incluirse las empresas de informática y telecomunicaciones, las empresas de montaje de equipos de videoconferencia, las empresas de productos electrónicos, empresas de teleasistencia, plataformas virtuales de teleconsulta, etc.

## 6. Plan de Marketing

### 6.1. Establecimiento de precios

La telemedicina es un mercado específico, en el que los clientes potenciales son limitados, o bien son hospitales, empresas especializadas en medicina o ONGs, asociaciones, fundaciones sin ánimo de lucro.

Se sabe que hay productos y servicios de telemedicina muy básicos y económicos. Otros, por el contrario, dado su nivel de desarrollo tecnológico, pueden llegar a costar 100.000 €

Los productos que va a ofrecer esta empresa van a posicionarse como económicos, pero sin menoscabar la calidad de los mismos. Son productos tecnológicos que no pueden quedar obsoletos en poco tiempo.

Además, el primer año se ofrecerá el servicio asistencia gratuito. Este servicio incluirá mantenimiento y soporte técnico, resolución de dudas, sesiones informativas de las funcionalidades del equipo y posibles reparaciones.

Para ello, teniendo en cuenta los precios de la competencia y los costes que se van a asumir para poner el producto en el mercado, se van a establecer los siguientes precios:

Producto	Precio
Estación Básica	10.000 €
Estación Avanzada	20.000 €
Servicio Asistencial Básico	Gratuito el primer año. 150 €/mes a partir del segundo año.
Servicio Asistencial Avanzado	Gratuito el primer año. 400 €/mes a partir del segundo año.

## 6.2. Canales de Distribución

Los productos de telemedicina tendrán diversos canales de distribución:

1. Canal corto: venta directa a la clientela siempre que se encuentren en un radio de amplitud cercano a la empresa.
2. Venta a través de la red: la clientela puede adquirir las distintas estaciones a través de la página online de la empresa. El sistema de entrega se basará en el envío del producto a través de una empresa de transporte. El coste del mismo correrá a cargo del/la cliente/a a menos que se negocie otra cosa.
3. Otros canales de venta: ferias, mercados, exposiciones, etc.
4. La página web no sería un medio de venta válido para este negocio, ya que el servicio ofertado es muy especializado.

### 6.3. Comunicación y promoción.

El plan de comunicación se caracteriza por los siguientes aspectos:

#### **Objetivos que persigue:**

Atracción de nueva clientela y entrada en el mercado.

#### **Mensaje:**

El mensaje que se quiere transmitir se centra en las ventajas que supone el uso de la telemedicina.

#### **Público Objetivo:**

Las acciones irán dirigidas principalmente a los hospitales, clínicas, ONGs, asociaciones y fundaciones sin ánimo de lucro situadas en la zona EUROACE.

#### **Comunicación:**

##### COMUNICACIÓN CORPORATIVA

La imagen corporativa se identificará con la filosofía de la empresa, la cual se centra en el ahorro, facilidad de acceso, confort, bajo coste.

Los elementos utilizados en la empresa tales como folios, carpetas, catálogos, tarjetas de visita, etc., estarán hechos de papel/cartón reciclado para afianzar el compromiso de la empresa con el entorno.

##### COMUNICACIÓN EXTERNA

La comunicación externa se canalizará a través de las siguientes estrategias:

#### 1. Acciones de marketing:

- Marketing one to one, personalización de la oferta y el mensaje de la empresa en función de las necesidades que tenga la clientela.
- Marketing relacional, a través de la participación en ferias, congresos, seminarios, cursos de formación, etc. Algunas de estas ferias son:
  - o Isabel. Feria que nace con el objetivo de buscar soluciones de ingeniería con el fin de restablecer las condiciones básicas de los seres humanos, aplicando las ciencias y la comunicación a fin de desarrollar nuevas tecnologías y soluciones que puedan hacer la vida más segura en condiciones críticas. Tiene lugar en Barcelona.

- Med-e-Luxemburgo. Feria dedicada a la telemedicina que ofrece acceso a expertos/as internacionales en la materia y es también una excelente oportunidad para establecer contactos.
  - Expomedical Care. Evento especializado del sector de la salud, focalizado en los avances científicos y tecnológicos que se presentan en las diferentes áreas que intervienen en ella. Tiene lugar en Cali, Colombia, en el mes de julio.
2. Creación de una página web. Para favorecer la entrada en el mercado y el éxito de la empresa, se hace indispensable tener una web que sirva como elemento de reclamo y escaparate publicitario. Además de esto, se convertirá en un elemento con carácter informativo dado el desconocimiento general sobre los sistemas tecnológicos aplicados a la telemedicina.
- Así pues, habrá que estructurarla en diferentes apartados de manera que en ella quede recogida información de carácter general sobre telemedicina, información concreta sobre la instalación de estos sistemas tecnológicos, normativa y ayudas/subvenciones vigentes. Además se tendrá que reflejar, quien es la empresa, su filosofía, datos de contacto, etc.
3. Rotulación del vehículo de empresa con el logotipo, los datos de contacto y la página web.
4. Vestuario. Se rotularán con el logotipo de la empresa las prendas de trabajo que use el personal.
5. Creación de un dossier informativo para la presentación de los servicios a la clientela.
6. Instalación de un rótulo a la entrada de la empresa.
7. Adscripción a los distintos organismos y asociaciones de carácter local y regional relacionadas con la telemedicina.
8. Figuración en guías telefónicas, guías especializadas, bases de datos de webs relacionadas con la telemedicina. Para el primer año, esto se desarrollará de manera paulatina. Además se intentará que la mayoría de estas adscripciones sean gratuitas, intentando pagar por aparecer sólo en las bases de datos o listas más importantes.
9. Labor comercial. Es importante realizar visitas comerciales a los equipos directivos de hospitales y centros sanitarios, tanto públicos como privados, así como a las organizaciones y asociaciones para la ayuda a países en vías de desarrollo.



La responsabilidad de las distintas campañas promocionales y la publicidad recaerá sobre las personas promotoras. Éstas serán quienes vayan variando los canales y medios de promoción en función de los resultados.

Este plan se pondrá en marcha antes y durante el primer año de funcionamiento de la empresa y va a suponer un coste inicial importante si se quiere lograr introducir la empresa en el mercado de manera rápida.

## 7. Recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto

A lo largo de este apartado se van a analizar los recursos que la empresa necesita y aquellos con los que cuenta a la hora de llevar adelante el proyecto.

### 7.1 Recursos físicos

Teniendo en cuenta la naturaleza del negocio y el perfil de la clientela a la que se dirige la oferta, se considera que la ubicación territorial adecuada para este tipo de negocio es en un polígono empresarial.

#### 7.1.1. Infraestructuras e instalaciones

La ubicación de las instalaciones es siempre una decisión importante para la empresa. No obstante, la venta en el local no va a ser la dinámica habitual por lo que la localización podrá situarse en un entorno menos comercial y más económico, como un polígono empresarial.

Por tanto, la empresa se ubicará en una nave industrial de uno de los polígonos de Badajoz.

La superficie de la nave industrial será de 100 m<sup>2</sup> en régimen de alquiler, asumiendo la empresa el acondicionamiento de la nave. La distribución de la superficie será la siguiente:

- Almacén de material, herramientas y equipos (40 m<sup>2</sup>).
- Oficina de administración y atención de la clientela (20 m<sup>2</sup>).
- Despacho para la realización de los proyectos (30 m<sup>2</sup>).
- Aseos y vestuario (10 m<sup>2</sup>).

### 7.1.2. Equipos necesarios para la prestación de servicios

Para el correcto funcionamiento de la empresa, serán necesarios los siguientes elementos:

- Elemento de transporte.
- Equipos para proceso de información (EPI)
- Aplicaciones Informáticas.
- Mobiliario y material de oficina.

### 7.1.3. Descripción detallada del proceso de prestación del servicio.

El proceso de prestación del servicio seguirá los siguientes pasos:

1. Reunión entre la empresa y la clientela. Se ponen de manifiesto las necesidades de la entidad cliente.
2. Información de los productos y servicios que ofrece la empresa.
3. Realización de un estudio previo para ver el proyecto que ha planteado el/la cliente/a.
4. Elaboración de presupuesto orientativo.
5. Entrega a la clientela de la propuesta de la empresa, acompañada por el presupuesto.
6. Al aceptar la proposición del proyecto por parte de la entidad cliente, la empresa se obliga a comenzar el proyecto en el día fijado por ambos.
7. Realización de la instalación.
8. Seguimiento, control y mantenimiento de los equipos instalados.
9. Servicio técnico o post-venta.

## 7.2. Recursos humanos

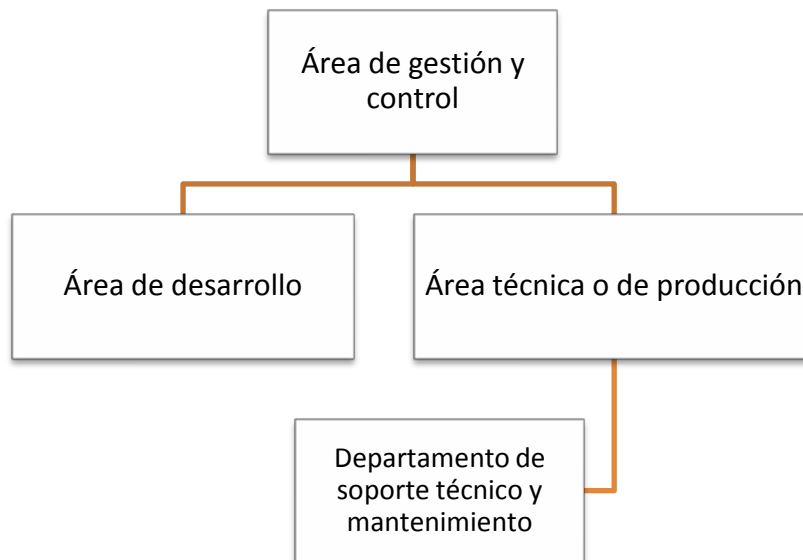
### 7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en los siguientes departamentos:

- Área de gestión y control: se desarrollan en esta área las tareas administrativas, comerciales y jurídicas.
- Área de desarrollo: se incluyen aquí las tareas de desarrollo de software y hardware de la empresa.
- Área técnica o de producción: dedicada a la instalación de los productos de la empresa.
  - Departamento de soporte técnico y mantenimiento: encargado de las tareas de soporte técnico y mantenimiento de la empresa.

Las tareas no incluidas en las áreas mencionadas serán subcontratadas a profesionales externos/as.

A continuación, se ilustra el organigrama de la empresa:



### 7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo

**Gerente:** La persona emprendedora con la titulación conjunta de Derecho-ADE, será la encargada del área de gestión y control de la empresa, así como la creación y mantenimiento de la página web de la empresa.

**Responsable del área de desarrollo de software y hardware de la empresa:** Este puesto será asumido por el/la promotor/a con la titulación de Ingeniería Técnica Informática.

**Responsable del área técnica o de producción.** La persona emprendedora con la titulación de Ingeniería en Sistemas Informáticos será la encargada de coordinar las tareas incluidas en esta área y de dirigir las operaciones del departamento de soporte técnico y mantenimiento.

La empresa tendrá además, dos instaladores/as, que se encargarán de la instalación de los sistemas informáticos desarrollados en la empresa en los diferentes lugares donde se encuentren instaladas las entidades cliente.

En caso de necesitar apoyo, debido al alto volumen de trabajo, se subcontratará un/a trabajador/a para cada área de la empresa.

Por tanto, la empresa estará compuesta por tres personas promotoras y dos instaladores/as.

### 7.2.3. Gestión de los recursos humanos

#### Selección

Para la selección de los recursos humanos se publicarán ofertas a través de portales de empleo especializados y de redes profesionales. Así mismo, la página web de la empresa incluirá un apartado en el que se puede adjuntar el Curriculum Vitae de los/as potenciales candidatos/as.

La selección se hará mediante entrevista personal por parte de las personas emprendedoras de la empresa.

## **Contratación**

La contratación de las dos personas que desarrollen la labor de instaladores/as será a jornada completa, una vez se inicie la actividad de la empresa y se consiga tener la primera clientela y, por tanto, carga de trabajo.

Así mismo, cuando por circunstancias de la producción, se tengan períodos de mucho trabajo se podrá contratar a otras personas que desarrollen la labor de ayudantes.

## **Formación**

La formación del personal será esencial en referencia a que deben conocer la filosofía de la empresa, la misión y su visión.

Las personas que desempeñen la labor de instaladores/as, deberán tener una formación profesional de grado medio en electricidad y tener experiencia previa en instalación de sistemas informáticos o trabajos relacionados.

### 7.3. Forma jurídica

Esta empresa va a ser constituida como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL). Es un tipo de sociedad de carácter mercantil en el que la responsabilidad está limitada al capital aportado. El capital estará integrado por las aportaciones del equipo promotor, dividido en participaciones sociales, indivisibles y acumulables. Sólo podrán ser objeto de aportación social los bienes o derechos patrimoniales susceptibles de valoración económica, pero en ningún caso trabajo o servicios.

Características:

- ✓ El número de socios/as mínimo es de uno/a y no existe número máximo
- ✓ La responsabilidad ante terceros/as está limitada al capital social aportado
- ✓ Los/as socios/as pueden ser socios/as trabajadores/as o socios/as capitalistas
- ✓ El Capital mínimo es de 3.000 euros (capital social)
- ✓ En el Objeto Social se indica la actividad o conjunto de actividades a la que se dedica la empresa. En cualquier momento se puede modificar, pero esta modificación lleva asociado un gasto administrativo en concepto de modificación de escrituras, por lo que es conveniente prever esta cuestión desde el inicio de la constitución.
- ✓ Tributación a través del Impuesto de Sociedades

En general, en este tipo de sociedad de capital, existe la necesidad de que alguien ejerza las funciones de administrador/a de empresa. Esta figura puede corresponderse con la función que desempeñe alguno/a de los/as socios/as o bien contratar los servicios de un/a administrador/a externo/a. En el caso de que ejerza las funciones de administración uno/a o varios/as de los/as socios/as, deberá darse de alta como autónomo/a y cotizar en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos/as (RETA). En el caso de administrador/a externo/a, supondrá un gasto más para la empresa.

El capital social de esta nueva empresa va a ser de 51.000 €, participando los/as tres socios/as con el mismo porcentaje (33%). En este caso, solo uno/a de los/as socios/as va a ser administrador/a, y va a trabajar en la empresa. Al tener participaciones iguales o superiores al 33%, tiene la obligación de darse de alta como autónomo/a y por tanto cotizar en el RETA.

Para más información y asesoramiento en los trámites se acudirá al Punto de Activación Empresarial, programa puesto en marcha por el Gobierno de Extremadura:

<http://activacionempresarial.gobex.es/>



## 8. Análisis DAFO

Este apartado se va a centrar en estudiar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de este proyecto.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresa desconocida</li> <li>- Redes de telecomunicaciones</li> <li>- Dificultad para acceder al mercado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crisis económica</li> <li>- Legislación aplicable en otros países</li> <li>- Necesidad de formación a profesionales de la medicina futuros/as usuarios/as de telemedicina</li> </ul>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precios competitivos.</li> <li>- Equipo cualificado y entusiasta.</li> <li>- Proyecto exclusivo</li> <li>- Proyecto innovador</li> <li>- Especialización para un territorio geográfico concreto: Zona EUROACE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Apertura de nuevos mercados.</li> <li>- Reducido número de empresas competidoras.</li> <li>- Facilidad de acceso a la sanidad.</li> </ul>

### Conclusiones

Establecer estrategias de diagnósticos, para lo que se utiliza el Análisis CAME (Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar):

#### CORREGIR LAS DEBILIDADES

- Al ser una empresa desconocida, encontrará complicado el posicionamiento en el mercado, siendo muy importante el marketing que pueda llevar a cabo, para que sea conocida por la clientela potencial de este sector.
- Redes de telecomunicaciones. Los productos ofrecidos por la empresa son fuertemente dependientes del estado de las infraestructuras de telecomunicaciones en el territorio. Esto se hace especialmente importante en centros sanitarios que estén ubicados en zonas rurales y en países en vías de desarrollo. En estos casos, la empresa tratará de buscar soluciones para la implantación de conexiones inalámbricas en esos lugares.
- Dificultad para acceder al mercado. El mercado de la telemedicina es relativamente reciente y más aún en España y Portugal. La mayoría de las empresas que acaparan el mercado son extranjeras y están bien asentadas en

el sector, por lo que para competir con ellas será necesario hacer una buena campaña de comunicación y liderar los precios bajos.

#### AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Crisis económica. La crisis económica actual puede influir en la reducción del presupuesto de hospitales en sistemas innovadores. Hay que concienciar al equipo directivo del centro de los beneficios de la telemedicina y del ahorro en costes que esto puede llegar a aportar.
- Legislación aplicable en otros países. Existen países cuyos ordenamientos jurídicos son diferentes al español, por lo que habría que estudiar detenidamente las normas que se encuentren relacionadas con el negocio, para evitar cualquier incidencia.
- Necesidad de formación a profesionales de la medicina futuros/as usuarios/as de telemedicina. La telemedicina es aún una materia reciente y muchos/as de los/as profesionales que van a hacer uso de los productos que ofrece la empresa pueden no tener ningún conocimiento relacionado con este campo. Por ello, la empresa deberá ser capaz de asumir los costes que pueden suponer la formación de estos/as profesionales.

#### MANTENER LAS FORTALEZAS

- Precios competitivos. La empresa trabaja en el diseño de unos productos cuyo precio va a ser muy competitivo en el sector, lo que favorecerá su entrada en el mercado.
- Equipo cualificado y entusiasta. El equipo de trabajo se caracteriza por estar integrado por profesionales con titulación universitaria, con ideas innovadoras y ganas de trabajar. Además, está altamente especializado en el sector de la informática. Para mantener esta fortaleza, se potenciará la formación interna y se cuidará la política de recursos humanos, empezando por una cuidada selección.

- Proyecto exclusivo. Cada servicio prestado por la empresa es personalizado y exclusivo para cada entidad cliente.
- Innovación. En este sector la innovación es esencial. La empresa apuesta por la misma, invirtiendo en I+D+i, promoviendo la formación de su personal y asistiendo a las ferias más vanguardistas del sector.
- Especialización para un territorio geográfico concreto: Zona Euroace. Es una empresa 100% local, que aprovecha los recursos endógenos de la zona y que conoce las necesidades específicas de la región. Todo ello aportará valor a la empresa.

#### EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Apertura de nuevos mercados. Implantar tecnología informática en zonas rurales de la Eurozona y en países en vías de desarrollo, lo que permite abrir nuevos mercados que nunca antes han sido utilizados por ninguna empresa.
- Reducido número de empresas competidoras. El número de empresas dedicadas a la telemedicina es muy reducido en la Eurozona, lo cual deriva en un mayor potencial de crecimiento para la empresa.
- Facilidad de acceso a la sanidad. Gracias a la telemedicina, aquellas personas con barreras para acceder a la sanidad, van a poder acceder a ella.

## 9. Valoración y análisis financiero

A continuación se hace una valoración financiera de los recursos que la empresa va a necesitar.

### 9.1. Inversión inicial

#### 9.1.1. Activo no corriente

Bienes y derechos que son necesarios en la empresa mientras dure su actividad y su uso es imprescindible para producir el bien o servicio.

ACTIVO MATERIAL, conjunto de elementos patrimoniales tangibles, muebles e inmuebles que se utilizan de manera continuada en la producción de bienes y servicios y que no están destinados a la venta.

**Edificios, Locales y Terrenos:** La nave en la que se va a desarrollar la actividad será en régimen de alquiler.

**Instalaciones:** El acondicionamiento del local está calculado para una superficie de 100 m<sup>2</sup>. No obstante, el almacén requerirá poca obra. La cantidad asciende a 6.000 euros.

#### **Utillaje y Mobiliario:**

El utillaje comprenderá los útiles necesarios para las labores de instalación, además del material de oficina necesario para iniciar la actividad (archivadores, papel, bolígrafos, etc.). Esta partida será de 4.000 euros.

En cuanto al mobiliario, será necesario adquirir mesas de trabajo, sillas de oficina, sillas de espera y de confidente, estanterías y armarios. El valor de estos elementos asciende a 4.500 euros.

**Equipos Informáticos:** Cuatro ordenadores (tres sobremesa y un portátil), periféricos, multifunción, etc. El coste total es de 4.000 euros.

**Elementos de Transporte:** Será necesaria una furgoneta para el transporte de los productos y las herramientas de trabajo hasta el lugar de la instalación. Este elemento, será comprado en el mercado de ocasión y su precio se establece en 12.000 euros.

ACTIVO INMATERIAL, conjunto de bienes intangibles y derechos que permanecen en el tiempo y se utilizan en la producción de bienes y servicios.

**Aplicaciones Informáticas:** inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se incluyen programas ofimáticos (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos), antivirus y la creación de una página web. El coste será de 3.000 euros.

**Fianzas:** La fianza del arrendamiento del local será de dos mensualidades, lo que suma un total de 400 euros.

### 9.1.2. Activo corriente

Bienes y derechos necesarios para la actividad y que van a permanecer en la empresa durante un periodo inferior a un año. Se pueden considerar:

**Tesorería Inicial.** Estimación de la cantidad de dinero necesaria para mantener la actividad empresarial durante los primeros meses en función de los cobros y los pagos que se vayan produciendo.

#### INVERSIÓN INICIAL

CONCEPTO	ADQUISICIONES				TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA	ADQUISICIÓN A PARTICULARES	Tipo Impuesto Transmisiones	
Adquisición del terreno		21%		8%	0
Edificios y Construcciones		21%		8%	0
Instalaciones	6.000	21%		6%	6.000
Maquinaria		21%		6%	0
Equipamiento		21%		6%	0
Mobiliario	4.500	21%		6%	4.500
Utilillaje	4.000	21%		6%	4.000
Vehículos de transporte		21%	12.000	6%	12.000
Equipos informáticos	4.000	21%		6%	4.000
Otros (proyectos técnicos)		21%		6%	0
<b>Total Inmovilizado Material</b>	<b>18.500</b>		<b>12.000</b>		<b>30.500</b>
Gastos de I+D (*)		21%		6%	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%		6%	0
Aplicaciones informáticas	3.000	21%		6%	3.000
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%		6%	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	400	21%		6%	400
<b>Total Inmovilizado Inmaterial</b>	<b>3.400</b>		<b>0</b>		<b>3.400</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>12.000</b>		<b>33.900</b>
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)	0	10%			0
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)					61.781
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>0</b>				<b>0</b>
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>21.900</b>		<b>12.000</b>		<b>33.900</b>
Total IVA SOPORTADO	4.599				4.599
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)			720		720
<b>Total Necesidades Iniciales</b>	<b>26.499</b>				<b>39.219</b>
					<b>101.000</b>

## 9.2. Fuentes de financiación

Las personas promotoras de la empresa están en el proceso de constitución de la misma y actualmente van a realizar una aportación de 51.000 € (17.000 € cada una).

A continuación se detallan las cuantías de inversiones que hacen falta para el proyecto:

### NECESIDADES DE FINANCIACIÓN INICIALES

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Social	51.000
En Especie	0
Dinerario	51.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
<b>Recursos Propios</b>	<b>51.000</b>
Deudas bancarias a L/P	50.000
Otras deudas Bancarias	
<b>Recursos Ajenos a L/P</b>	<b>50.000</b>
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
<b>Recursos Ajenos a C/P</b>	<b>0</b>
<b>NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES</b>	<b>101.000</b>

Para obtener el dinero restante necesario, se ha previsto la solicitud de un préstamo a Largo Plazo con las siguientes características:

**AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO**

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	50.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	1000
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	50.000,00
Importe de Intereses:	17.856,06
Coste total operación:	<b>67.856,06</b>
Cuota Mensual (a):	706,83
Cuota Anual	8.482,01
Num. Cuotas:	96
Tipo Interés (TAE):	8,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,67%

### 9.3 Previsiones de ingresos

La empresa tiene previsto comenzar su actividad en el mes de enero.

La previsión de ingresos se ha calculado a partir del número de centros hospitalarios que se encuentran en la Euroace, mercado en el que se centrarán los esfuerzos el primer año. Por una parte, en Extremadura hay 26 Hospitales, tanto públicos como privados. Mientras que en Centro hay 52 y en Alentejo 10 Hospitales. También hay 808 centros sanitarios en estas regiones. En total, y tal y como se ha estudiado en el apartado 4, la demanda potencial de la empresa está conformada por 894 centros.

Para ello, y adoptando una posición conservadora, se va a estimar que la demanda de la empresa el primer año se sitúe en el 5% de la demanda potencial de hospitales para la estación de telemedicina avanzada y del 1% de centros sanitarios. Esto significa que se comercializarían 4 estaciones de telemedicina avanzada que se instaurarán como proyectos piloto en hospitales de la eurozona. Y 8 estaciones básicas que se distribuirán en aquellos centros de salud que requieren medicina especializada.

La previsión de ingresos resultante se muestra a continuación:

HIPOTESIS DE PARTIDA	Servicio 1	Servicio 2	Servicio 3	Servicio 4
Nº medio de servicios prestados al mes	0,75	0,42	0,75	0,42
Precio medio por Producto/Servicio	10.000,00	20.000,00	0,00	0,00
IVA repercutido	21%	21%	21%	21%

#### PREVISIÓN DE INGRESOS

DATOS ESTIMADOS	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
<b>Instalación Estación Básica</b>													
Nº Servicios 1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	2	9
Precio	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	
Ingresos	0,00	0,00	0,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	0,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	20.000,00	90.000,00
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Instalación Estación Avanzada</b>													
Nº Servicios 2	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	2	0	5
Precio	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	
Ingresos	0,00	0,00	0,00	20.000,00	0,00	20.000,00	0,00	0,00	20.000,00	0,00	40.000,00	0,00	100.000,00
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Servicio Asistencial Básico</b>													
Nº Servicios 3	0	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	2	9
Precio	Gratuito el primer año												
Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Servicio Asistencial Avanzado</b>													
Nº Servicios 4	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	2	0	5
Precio	Gratuito el primer año												
Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>INGRESOS POR VENTAS</b>	0,00	0,00	0,00	30.000,00	10.000,00	30.000,00	10.000,00	0,00	30.000,00	10.000,00	50.000,00	20.000,00	190.000,00
Iva repercutido	0,00	0,00	0,00	6.300,00	2.100,00	6.300,00	2.100,00	0,00	6.300,00	2.100,00	10.500,00	4.200,00	39.900,00
Facturado a clientes	0,00	0,00	0,00	36.300,00	12.100,00	36.300,00	12.100,00	0,00	36.300,00	12.100,00	60.500,00	24.200,00	229.900,00
Cobros del periodo	0,00	0,00	0,00	14.520,00	4.840,00	14.520,00	4.840,00	0,00	14.520,00	4.840,00	24.200,00	9.680,00	91.960,00
Cobros periodos anteriores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21.780,00	7.260,00	21.780,00	7.260,00	0,00	21.780,00	79.860,00
<b>TOTAL COBROS</b>	0,00	0,00	0,00	14.520,00	4.840,00	14.520,00	26.620,00	7.260,00	36.300,00	12.100,00	24.200,00	31.460,00	171.820,00



Perfil de cobro de facturas	Franja de tiempo	Porcentaje (%) de las facturas
El Porcentaje (%) del Importe facturado A CLIENTES cada mes que se COBRA en las franjas de tiempo especificadas.	1. al contado	40%
	2. a los 30 días	
	3. a los 60 días	
	4. a los 90 días	60%

En cuanto al cobro de las facturas, se estima que el 60% se realiza a clientela pública (hospitales y centros sanitarios públicos) y el 40% restante a clientela privada (hospitales y centros sanitarios privados). Las primeras pagan a 90 días.

## 9.4. Costes de producción

Los costes de producción son inexistentes, ya que no poseen existencias. Como cada proyecto es particular, cada uno de los materiales necesarios para el mismo se adquirirá en el momento de llevar a cabo el proceso de instalación.

## 9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal.

### Gastos generales

Los principales costes en lo que se incurre son:

- Arrendamiento del local: el alquiler mensual al ser un local en un polígono industrial es de 200 €.
- Servicios exteriores.
- Suministros, servicios y otros gastos: aquí se incluyen los gastos procedentes de suministros tales como: agua, luz, internet, etc.
- Gastos de constitución.
- Gastos comerciales: su objetivo es dar a conocer a la empresa para poder captar un mayor número de clientes/as.
- Seguros.
- Tributos: licencias de obra y apertura, tasas, etc.
- Gastos en I+D. En Europa, el gasto en esta partida por parte de las empresas de telemedicina es del 5% de la facturación. En España es del 3%. Para que la empresa sea competitiva y pueda mantener los precios bajos, es necesario destinar un porcentaje de al menos el 5%.

### Gastos variables

Dentro de este apartado se encuentran los gastos asociados al coste de los materiales y equipos para la instalación de los kits de telemedicina. Se considera que el coste asociado a los materiales y equipos es el 40% de los ingresos por ventas de las instalaciones.

En las subcontrataciones se ha incluido el gasto de personal requerido para la instalación de los kits.

También se encuentran aquí los gastos asociados al transporte, por lo que ésta cuantía variará según el número de servicios prestados a lo largo del mes. Se ha estimado que dicho gasto sea de media un 2% del total de los ingresos mensuales procedentes de las instalaciones de los kits.

AÑO 1	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
<b>Gastos variables:</b>	0	0	0	13.800	4.800	13.800	4.800	0	13.800	4.800	22.800	9.600	88.200
Materiales	0	0	0	12.000	4.000	12.000	4.000	0	12.000	4.000	20.000	8.000	76.000
Transportes	0	0	0	600	200	600	200	0	600	200	1.000	400	3.800
Subcontrataciones	0	0	0	1.200	600	1.200	600	0	1.200	600	1.800	1.200	8.400
<b>Gastos fijos:</b>	<b>2.972</b>	<b>2.222</b>	<b>2.222</b>	<b>2.222</b>	<b>2.222</b>	<b>2.222</b>	<b>1.822</b>	<b>1.822</b>	<b>2.222</b>	<b>2.222</b>	<b>2.222</b>	<b>2.222</b>	<b>26.610</b>
Promoción comercial	500	500	500	500	500	500	100	100	500	500	500	500	5.200
Servicios Exteriores (gestoría y profesionales in	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6.000
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Seguros	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Gastos de constitución, Registros, Diligencias, U	750												750
Gastos I+D	792	792	792	792	792	792	792	792	792	792	792	792	9.500
Alquileres	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
Gastos diversos (otros tributos...)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL GASTOS y compras</b>	<b>2.972</b>	<b>2.222</b>	<b>2.222</b>	<b>16.022</b>	<b>7.022</b>	<b>16.022</b>	<b>6.622</b>	<b>1.822</b>	<b>16.022</b>	<b>7.022</b>	<b>25.022</b>	<b>11.822</b>	<b>114.810</b>
Iva soportado	491,75	334,25	334,25	712,25	502,25	712,25	418,25	250,25	712,25	502,25	922,25	670,25	6.562,50
Total Pagos	3.463,42	2.555,92	2.555,92	16.733,92	7.523,92	16.733,92	7.039,92	2.071,92	16.733,92	7.523,92	25.943,92	12.491,92	121.372,50



**Gastos de amortización****AMORTIZACIÓN CONTABLE**

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL	CUOTA ANUAL
Gastos de I+D	0,00	5,00	0,00
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial	0,00	5,00	0,00
Aplicaciones informáticas	3.000,00	5,00	600,00
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0,00	5,00	0,00
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	400,00	5,00	80,00
<b>TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL</b>			<b><u>680,00</u></b>
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0,00	0,00	
Construcciones	0,00	50,00	0,00
Instalaciones	6.000,00	15,00	400,00
Maquinaria	0,00	12,00	0,00
Equipamiento	0,00	15,00	0,00
Mobiliario	4.500,00	15,00	300,00
Utilaje	4.000,00	4,00	1.000,00
Vehículos de transporte	12.000,00	8,00	1.500,00
Equipos informáticos	4.000,00	5,00	800,00
Otros (proyectos técnicos)	0,00	5,00	0,00
<b>TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL</b>			<b><u>4.000,00</u></b>

## 9.6. Previsión de tesorería

A continuación se muestran los flujos de caja previstos en el primer año teniendo en cuenta los pagos y cobros realizados y pendientes de realizar:

### FLUJOS DE CAJA

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
<b>COBROS:</b>													
Cobros de las ventas		0,00	0,00	0,00	14.520,00	4.840,00	14.520,00	26.620,00	7.260,00	36.300,00	12.100,00	24.200,00	31.460,00
Prestamo a Corto Plazo		21.000,00											
Préstamo a Largo Plazo	50.000,00												
Subvenciones cobradas	0,00												
Otros (detallar)	0,00												
Aportaciones de los socios (Capital Social)	51.000,00												
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>101.000,00</b>	<b>21.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>14.520,00</b>	<b>4.840,00</b>	<b>14.520,00</b>	<b>26.620,00</b>	<b>7.260,00</b>	<b>36.300,00</b>	<b>12.100,00</b>	<b>24.200,00</b>	<b>31.460,00</b>
<b>PAGOS:</b>													
Pagos sueldos		7.340,00	7.340,00	7.340,00	7.340,00	7.340,00	7.340,00	7.340,00	7.340,00	7.340,00	7.340,00	7.340,00	7.340,00
Pago compras y gastos generales		3.463,42	2.555,92	2.555,92	16.733,92	7.523,92	16.733,92	7.039,92	2.071,92	16.733,92	7.523,92	25.943,92	12.491,92
Pago IVA a Hacienda								12.773,25			7.019,25		
Devolución capital préstamos		373,50	375,99	378,50	381,02	383,56	386,12	388,69	391,28	393,89	396,52	399,16	401,82
Pago intereses	1.000,00	875,83	448,57	441,27	433,92	426,53	419,09	411,60	404,07	396,49	388,87	381,20	373,48
Pago de las inversiones	39.219,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>40.219,00</b>	<b>12.052,75</b>	<b>10.720,48</b>	<b>10.715,68</b>	<b>24.888,86</b>	<b>15.674,00</b>	<b>24.879,12</b>	<b>27.953,46</b>	<b>10.207,27</b>	<b>24.864,30</b>	<b>22.668,55</b>	<b>34.064,28</b>	<b>20.607,22</b>
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>60.781,00</b>	<b>8.947,25</b>	<b>-10.720,48</b>	<b>-10.715,68</b>	<b>-10.368,86</b>	<b>-10.834,00</b>	<b>-10.359,12</b>	<b>-1.333,46</b>	<b>-2.947,27</b>	<b>11.435,70</b>	<b>-10.568,55</b>	<b>-9.864,28</b>	<b>10.852,78</b>
<b>SALDO FINAL DE TESORERÍA</b>	<b>60.781,00</b>	<b>69.728,25</b>	<b>59.007,77</b>	<b>48.292,09</b>	<b>37.923,23</b>	<b>27.089,23</b>	<b>16.730,11</b>	<b>15.396,65</b>	<b>12.449,38</b>	<b>23.885,07</b>	<b>13.316,52</b>	<b>3.452,24</b>	<b>14.305,02</b>

La empresa solicitará un crédito a corto plazo con las siguientes características:

### AMORTIZACIÓN CRÉDITO

CRÉDITO INICIAL	
Importe de Capital	21.000
Años	2 años
Euribor	2,50%
Diferencial	4,50%
Gastos de Formalización (2%)	420
Tipo Interés nominal	7,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	21.000,00
Importe de Intereses:	1.565,38
Coste total operación:	<u>22.565,38</u>
Cuota Mensual (a):	940,22
Cuota Anual	11.282,69
Num. Cuotas:	24
Tipo Interés Anual (TAE):	7,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,58%

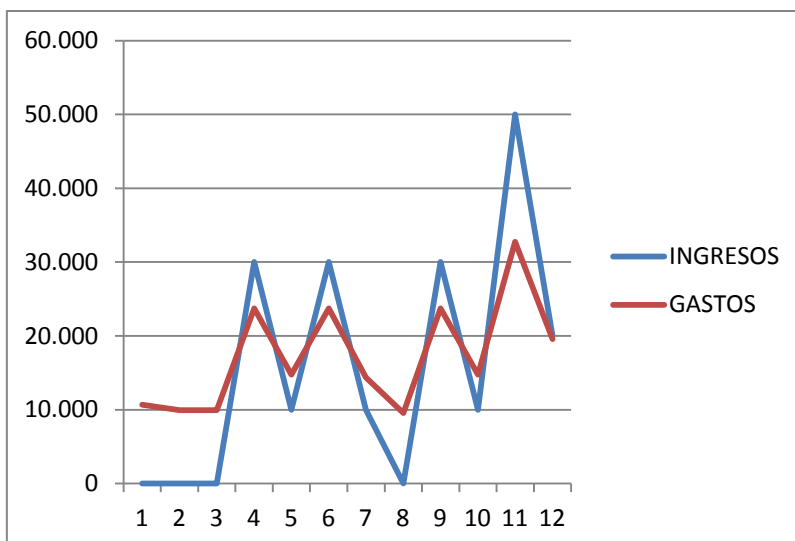
### 9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

A continuación se detalla la cuenta de pérdidas y ganancias, el balance de situación y la evolución en la cuenta de pérdidas y ganancias durante los primeros 5 años de actividad de la empresa.

#### CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	0	0	0	0	30.000	10.000	30.000	10.000	0	30.000	10.000	50.000	20.000	190.000
CONSUMOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
margen bruto	0	0	0	0	30.000	10.000	30.000	10.000	0	30.000	10.000	50.000	20.000	190.000
Gastos de personal	0	7.340	7.340	7.340	7.340	7.340	7.340	7.340	7.340	7.340	7.340	7.340	7.340	88.080
Gastos variables	0	0	0	0	13.800	4.800	13.800	4.800	0	13.800	4.800	22.800	9.600	88.200
Gastos fijos	720	2.972	2.222	2.222	2.222	2.222	2.222	1.822	1.822	2.222	2.222	2.222	2.222	27.330
Amortizaciones	0	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	4.680
Total gastos	720	10.702	9.952	9.952	23.752	14.752	23.752	14.352	9.552	23.752	14.752	32.752	19.552	208.290
Beneficio antes de impuestos e intereses	-720	-10.702	-9.952	-9.952	6.248	-4.752	6.248	-4.352	-9.552	6.248	-4.752	17.248	448	-18.290
Gastos financieros	1.000	876	449	441	434	427	419	412	404	396	389	381	373	6.401
Beneficio antes de impuestos	-1.720	-11.578	-10.400	-10.393	5.814	-5.178	5.829	-4.763	-9.956	5.852	-5.141	16.867	75	-24.691
IMPUESTO DE SOCIEDADES (al 15 %)														0
RESULTADO DEL EJERCICIO	-1.720	-11.578	-10.400	-10.393	5.814	-5.178	5.829	-4.763	-9.956	5.852	-5.141	16.867	75	-24.691

Al tratarse de una empresa de nueva creación, los dos primeros ejercicios que se obtengan beneficios, se tributará a un impuesto de sociedades del 15%.





El balance del primer año es:

**BALANCE DE SITUACIÓN**

**BALANCE FINAL**

ACTIVO		PASIVO	
		Capital Social	51.000,00
<u>Activo no corriente</u>	<u>29.220,00</u>	Resultado del Ejercicio	-24.690,93
		Reserva legal (10 % de PyG)	0
Adquisición del terreno	0,00	Subvenciones	0,00
Edificios y Construcciones	0,00	Otros (detallar)	0,00
Instalaciones	6.000,00	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>26.309,07</u>
Maquinaria	0,00		
Equipamiento	0,00	Préstamos bancarios a largo	40.313,94
Mobiliario	4.500,00	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>40.313,94</u>
Utillaje	4.000,00		
Vehículos de transporte	12.000,00		
Equipos informáticos	4.000,00	Proveedores varios	0,00
Otros (proyectos técnicos)	0,00	Préstamos bancarios a corto plazo	26.036,01
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-4.000,00	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	14.705,25
<u>Inmovilizado material</u>	<u>26.500,00</u>	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	0,00
Gastos de I+D	0,00		
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer	0,00		
Aplicaciones informáticas	3.000,00		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion	0,00		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	400,00		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-680,00		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>2.720,00</u>		
Existencias, materias primas...	0,00		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	5.759,25		
Clientes	58.080,00		
Tesorería	14.305,02		
<u>Activo corriente</u>	<u>78.144,27</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>40.741,26</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>107.364,27</u>	<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>107.364,27</u>

Los datos de los ratios del proyecto para el primer año son:

### RATIOS

Ratios	Fórmula	Ratio del primer año de actividad
Ratio de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,92
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	37.403,01
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	3,08
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	-0,10
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	1,32
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	0,00
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0,00
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	-0,13
Plazo de Cobro	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$	110,05
Plazo de Pago	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$	0,00
Punto de equilibrio	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	222.792,73

El dato más importante que refleja esta tabla es el punto de equilibrio, que se define como el punto en que los ingresos totales recibidos se igualan a los costes asociados con la venta de los servicios y/o productos. Si el servicio/producto se vende en mayores cantidades que las que arroja el punto de equilibrio, la empresa percibirá beneficios. En este caso, esta cifra corresponde a 222.792,73 euros.

Las previsiones de pérdidas/ganancias para los primeros cinco años son:

	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cifra de Ventas	43,75%	13,95%	13,95%	13,95%
Crecimiento de la cifra de consumos	43,75%	13,95%	13,95%	13,95%
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	25,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Crecimiento del Beneficio Neto	803,81%	80,87%	22,81%	29,59%

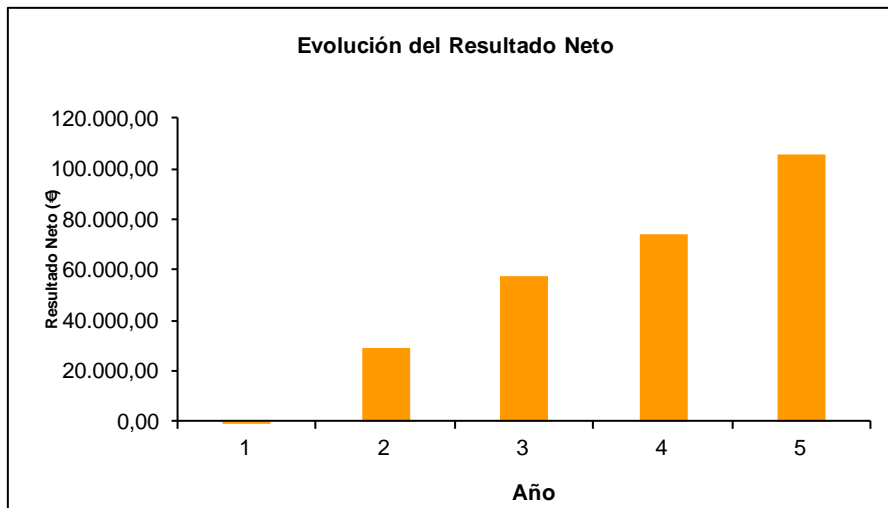
Según los datos analizados en el apartado 5 sobre el mercado de la telemedicina, se sabe que las tendencias son positivas. El Estudio realizado por CapGemini en el año 2013 para el año 2015 se estima un crecimiento del 11,86%. Esto supondría que en el año 2 se comercializarían 11 estaciones básicas y 6 avanzadas, lo cual implica un crecimiento en la cifra de ventas del 43,75%. Además, del mismo estudio se desprende que la evolución de la inversión en telemedicina entre 2015 y 2020 va a crecer una media interanual del 13,95%. La estimación del crecimiento de la cifra de ventas de los siguientes años se va a estimar por tanto en un 13,95%. Este crecimiento no sólo responderá a la comercialización de las estaciones sino también al cobro de los servicios asistenciales.

Los gastos de personal se incrementarán en el segundo año respondiendo a una subida de salario que compensen los menores salarios del primer año. El crecimiento de la cifra de gastos de personal crecerá los siguientes años tomando como referencia los datos años referidos al IPC, que se sitúa en el 2%.

### EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	190.000,00	273.125,00	311.225,94	354.641,96	404.114,51
Consumos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
margen bruto	190.000,00	273.125,00	311.225,94	354.641,96	404.114,51
% margen bruto sobre ventas	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Gastos de personal	88.080,00	110.100,00	112.302,00	114.548,04	116.839,00
Gastos variables mensualmente:	88.200,00	89.964,00	91.763,28	93.598,55	95.470,52
Amortización de activos	4.680,00	4.680,00	4.680,00	4.680,00	4.680,00
Gastos fijos:	27.330,00	27.876,60	28.434,13	29.002,81	29.582,87
Total gastos	208.290,00	232.620,60	237.179,41	241.829,40	246.572,39
Beneficio antes de impuestos e intereses	-18.290,00	40.504,40	74.046,53	112.812,56	157.542,12
Gastos financieros	6.400,93	6.400,93	6.400,93	6.400,93	6.400,93
Beneficio antes de impuestos	-24.690,93	34.103,47	67.645,60	106.411,63	151.141,19
IMPUESTO DE SOCIEDADES	0,00	5.115,52	10.146,84	31.923,49	45.342,36
RESULTADO DEL EJERCICIO	-24.690,93	28.987,95	57.498,76	74.488,14	105.798,84

La gráfica de evolución de resultado neto es:



## 10. Plan de Acción

### 10.1. Planificación de actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial.

Las actividades planificadas para este año son las siguientes:

1. Búsqueda de financiación: 3 meses.
2. Contrato de alquiler nave industrial y acondicionamiento: 4 meses.
3. Elaboración de dossier con la oferta de servicios: 3 meses.
4. Búsqueda de proveedores: 4 meses.
5. Visitas a hospitales y establecimientos sanitarios: 5 meses.
6. Contratación de instaladores/as de los kit: 1 mes.
7. Formación del personal: 1 mes.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año:

	Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												

1	Búsqueda de financiación
2	Contrato de alquiler nave industrial y acondicionamiento
3	Elaboración de dossier comercial
4	Búsqueda de proveedores
5	Visitas comerciales
6	Contratación de instaladores de los kit
7	Formación del personal

Responsable de cada actividad:

Persona promotora 1: será la encargada de las actividades: 3 y 4.

Persona promotora 2: será la encargada de las actividades: 6 y 7.

Persona promotora 3: será la encargada de las actividades: 1, 2, y 5.

- Plan comercial:
  - La empresa ya tiene definidas sus políticas de servicios y su imagen corporativa, los cuales va a potenciar a través de la web corporativa.
- Plan de operaciones:
  - Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones y obtenida la financiación.
- Plan económico-financiero:
  - Aportación de los/as emprendedores/as.
  - Solicitud de subvenciones.
  - Búsqueda de financiación ajena.
- Plan de legalización de actividades:
  - Jurídico:
    - La forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada viene registrada en el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido en la Ley de Sociedades de Capital.
    - Información sobre requisitos y plazos de formalización.
    - Solicitud de licencia de apertura.
    - Contrato de alquiler de instalaciones, apertura de cuenta en entidad financiera.
    - Otros requisitos legales: adquisición de derechos de software.
  - Fiscal:
    - Obtención de CIF.
    - Alta en censo de actividades económicas.
    - Liquidación del Impuesto de Sociedades (IS).
    - Pago de impuestos por Actos Jurídicos Documentados.

- Laboral:
  - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
  - Alta en el Régimen Especial de Trabajadores/as Autónomos/as.

## 10.2. Guía de trámites

### GUÍA DE TRAMITACIÓN ITINERARIO 1.

#### Actividad Inocua

Se encuadran en este itinerario las actividades que no se encuentran recogidas en ninguno de los anexos del Reglamento de Autorizaciones y Comunicaciones Ambientales, Decreto 81/2011.

En este caso concreto se recoge la posibilidad de que sean necesarias obras o no, sin opción a calificación urbanística.

#### **ACTIVIDAD: Empresas de Telemedicina**

##### **A. Trámites Constitución de Empresa**

A continuación se indican los trámites necesarios en caso de elegir como forma jurídica una Sociedad Limitada Mercantil:

##### **1. Certificación Negativa del Nombre**

Reserva en el Registro Mercantil Central del nombre de la sociedad que se desea constituir, obteniendo una certificación que acredite que dicho nombre no está registrado con anterioridad. Este trámite es previo al otorgamiento de la escritura pública de constitución.

En el caso de que se trate de **Cooperativas** la certificación negativa del nombre se obtiene en el Registro de Sociedades Cooperativas, éste ha de informar al Registro Mercantil Central de la denominación solicitada con carácter previo a la expedición de la certificación negativa.

**Documentación:** Existe un impreso oficial normalizado, en el cual se recoge el nombre elegido hasta un máximo de cinco. Hay que indicar siempre a continuación del nombre el tipo de sociedad de que se trata. Se puede solicitar a través de internet: <http://www.rmc.es>.

**Organismo:** Registro Mercantil Central.

**Plazo:** Antes de ir al notario. La validez del nombre concedido es de 3 meses (Real Decreto 158/2008). Pasado este plazo sin que se haya constituido la empresa debe



renovarse, siempre que no hayan transcurrido más de 6 meses, ya que entonces habrá caducado definitivamente.

## 2. Escritura Pública

Previamente, se realizará el **Ingreso del Capital Social** acordado por los socios fundadores en una Cuenta Bancaria abierta a nombre de la Sociedad. Existe un capital social mínimo exigido para cada una de las diferentes modalidades de sociedades mercantiles. Por ejemplo, para sociedades limitadas es de 3.000 € y para sociedades anónimas de 60.000 €.

Formalización pública ante notario, por el que los socios fundadores proceden a la firma de la escritura de constitución de la Sociedad estableciendo los estatutos de la misma y mediante la que se asume la totalidad de participaciones sociales.

### Documentación:

- Certificación negativa de la denominación acreditando la no existencia de otra Sociedad con la misma denominación.
- Estatutos sociales.
- Acreditación del desembolso del capital social (en efectivo o mediante certificación bancaria).

**Organismo:** Se firma en notaría.

## 3. Solicitud de NIF Provisional

El objeto del Número es identificar a la Sociedad a efectos fiscales, éste ha de ser solicitado por toda persona jurídica, pública o privada, cualquiera que sea su actividad. El NIF provisional tiene una validez de 6 meses. Puede ser solicitado junto con la Declaración Censal, en el mismo modelo (036).

### Documentación:

- Modelo 036 debidamente cumplimentado.
- Fotocopia de la Escritura o Contrato de Constitución de la Sociedad.
- Fotocopia del DNI o NIE del firmante de la solicitud, que debe ser cargo representativo de la Sociedad o Entidad.

**Organismo:** Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

**Plazo:** 30 días naturales desde la constitución de la sociedad.

#### **4. Declaración Censal (Alta en el censo de empresarios)**

Declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad que han de presentar a efectos fiscales los empresarios individuales, los profesionales y las sociedades.

**Documentación:**

- Primera Copia de Escritura en el caso de las sociedades.
- Número de Identificación Fiscal, NIF (salvo que se solicite en esta declaración).
- Modelo 036/037 (simplificado, cuando no se solicite el NIF).

**Organismo:** Administración de la Agencia Tributaria.

#### **5. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados**

Estos impuestos gravan las transmisiones patrimoniales onerosas, operaciones societarias y actos jurídicos documentados.

El Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, establece la exención en el impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITP/AJD), en su modalidad de operaciones societarias, para la constitución de sociedades.

Aunque se establece la exención, es necesario presentarla liquidación.

**Documentación:**

- Impreso necesario para la liquidación del impuesto, es el Modelo 600 facilitado por la Consejería de Economía y Hacienda.
- Primera copia y copia de la escritura de constitución de la sociedad.
- DNI o NIE del representante legal de la empresa y NIF de la sociedad.

**Organismo:** Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Extremadura.

**Plazo:** 30 días hábiles desde el otorgamiento de la escritura pública ante el notario.

## **6. Inscripción en el Registro Mercantil de la Sociedad.**

A partir de este momento, la empresa tendrá personalidad jurídica plena.

### **Documentación:**

- La Escritura Pública de constitución de la Sociedad.
- Fotocopia del Número de Identificación Fiscal (NIF).
- Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales. Impreso Modelo 600 cumplimentado.

**Organismo:** Registro Mercantil de la provincia donde se ubique la sociedad.

## **7. Solicitud de NIF Definitivo**

### **Documentación:**

- Resguardo del Modelo 036.
- Original de la primera copia de la Escritura de Constitución inscrita en el Registro Mercantil.
- Fotocopia de la hoja de inscripción.

**Organismo:** Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

**Plazo:** 6 meses desde la solicitud del NIF provisional.

## **8. Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas.**

El Impuesto de Actividades Económicas es un tributo derivado del ejercicio, en el territorio nacional, de actividades empresariales, profesionales o artísticas, se realicen o no en local determinado y se encuentren o no especificadas en las tarifas del impuesto.

### **Documentación:**

- Liquidación del impuesto. Modelo 840.
- Modelo 036/037 (simplificado) de alta en el Censo.
- NIF de la empresa.

**Organismo:** La solicitud de alta se realiza en la Administración de la Agencia Tributaria (AEAT) y la liquidación y recaudación en el Ayuntamiento de la localidad donde se ubica la sociedad.

**Tasa:** Exenciones de pago:

- Personas físicas.
- Negocios con facturación inferior a 1.000.000 €
- Empresas de nueva creación en los primeros 2 años de funcionamiento.

La presentación de la declaración censal (Modelo 036) **exonera** a los sujetos pasivos exentos del IAE de la presentación de las declaraciones específicas de dicho impuesto (Modelo 840).

**En el caso de empresarios individuales, el proceso de constitución es más sencillo, bastaría con el DNI. Para Comunidades de Bienes, el DNI de los promotores, contrato público o privado y obtención del NIF. Los pasos necesarios son:**

- Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas.
- Declaración Censal (Alta en el censo de empresarios).

## **9. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social**

Es obligatorio para todo empresario que vaya a efectuar contrataciones, como paso previo al inicio de sus actividades.

La inscripción será única por cada provincia donde se tenga un centro de trabajo, salvo que en la misma provincia se ejerzan dos o más actividades sometidas a ordenanzas de trabajo distintas.

Al presentar la solicitud para abrir la cuenta de cotización inicial, la Tesorería de la Seguridad Social asignará un número ("Código de Cuenta de Cotización"), con los dos primeros dígitos del mismo referidos a la provincia en la que se encuentra el domicilio de la empresa. El empresario deberá de solicitar un Código de Cuenta de Cotización

en cada una de las provincias y para cada uno de los regímenes en que realice la actividad.

**Documentación:** Se debe presentar el Modelo TA-6 para todos los Regímenes.

Empresario individual:

- Modelo oficial de solicitud.
- Documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual o titular del hogar familiar.
- Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa.

Empresario colectivo y Sociedades Españolas:

- Modelo oficial de solicitud.
- Documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual o titular del hogar familiar.
- Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa.
- Escritura de Constitución debidamente registrada, o certificado del Registro correspondiente (Libro de Actas en el caso de Comunidades de Propietarios).
- Fotocopia del DNI o NIE de quien firma la solicitud de inscripción. Documento que acredite los poderes del firmante, si no están especificados en la escritura.

**Organismo:** Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social.

**Plazo:** El empresario que por primera vez vaya a contratar a trabajadores, deberá solicitar su inscripción como empresa antes del inicio de la actividad.

## 10. Alta de los trabajadores en la Seguridad Social

**Alta en el Régimen General:** el empresario está obligado a solicitar el alta, la baja y a comunicar las variaciones de datos de todos sus trabajadores.

**Documentación:**

- Afiliación trabajadores: (Si el trabajador no tiene asignado n° propio de afiliación)
  - Fotocopia del DNI del trabajador, documento identificativo (extranjeros).
  - Modelo TA1.
- Solicitud de alta:
  - Fotocopia del documento de afiliación del trabajador.
  - Fotocopia del DNI del trabajador, o documento identificativo (extranjeros).
  - Modelo TA2/S.

**Plazo:** Solicitud del alta, previo al inicio de la relación laboral hasta 60 días antes. En los casos en que no se hubiere podido prever con antelación dicha iniciación, si el día o días anteriores a la misma fueren inhábiles, o si la prestación de servicios se iniciara en horas asimismo inhábiles, deberán remitirse, con anterioridad al inicio de la prestación de servicios, por telegrama, fax o por cualquier otro medio electrónico, informático o telemático.

**Organismo:** Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social.

**Alta en el régimen de Autónomos:** este Régimen de la Seguridad Social será obligatorio para trabajadores por cuenta propia. Régimen opcional para socios trabajadores de Cooperativas de trabajo asociado.

**Documentación:** Modelo de solicitud, TA0521, acompañado de:

- Copia y original del impreso de alta en el IAE.
- Fotocopia del DNI del solicitante.
- Tarjeta de afiliación a la Seguridad Social (cuando se haya trabajado con anterioridad; si no, hay que simultanear este trámite).
- Documento de adhesión a una mutua de accidentes de trabajo.
- Certificado del colegio correspondiente, para las actividades de Colegios Profesionales.

**Plazo:** 30 días naturales desde la fecha de alta en Hacienda (Modelo 036).

**Organismo:** Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social.

## 11. Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo.

Constituida la Sociedad o decidida por el empresario la iniciación de su actividad, se deberá proceder a la comunicación de apertura del centro de trabajo, a efectos del control de las condiciones de Seguridad y Salud Laboral.

**Documentación:** Formulario oficial que se facilita en la Dirección Provincial del Ministerio de Trabajo e Inmigración o en la Consejería correspondiente de la Comunidad Autónoma.

**Organismo:** Dirección General de Trabajo de la Consejería de Empleo, Empresa e Innovación.

**Plazo:** Dentro de los 30 días siguientes a la apertura del centro de trabajo.

## 12. Comunicación de contratos trabajadores.

Los empresarios están obligados a comunicar a los Servicios Públicos de Empleo, en el plazo de los diez días hábiles siguientes a su concertación, el contenido de los contratos de trabajo que celebren o las prórrogas de los mismos, deban o no formalizarse por escrito. Dicha comunicación se realizará mediante la presentación de copia del contrato de trabajo o de sus prórrogas.

También debe remitirse a los Servicios Públicos de Empleo la copia básica de los contratos de trabajo, previamente entregados a la representación legal de los trabajadores, si la hubiese.

Actualmente la comunicación de contrato al SEXPE se puede realizar de forma telemática a través de la herramienta Contrat@ ([www.extremaduratrabaja.es](http://www.extremaduratrabaja.es)).

### **Documentación:**

- Comunicación de datos del contrato que previamente han suscrito la empresa y el trabajador.
- Copia básica del contrato firmada previamente por el representante de los trabajadores, si lo hubiese.

**Organismo:** Oficinas del Servicio Público de Empleo.

**Plazo:** 10 días siguientes a su concertación.

## **B. Trámites “Puesta en marcha de la actividad”**

### **1. Informe de viabilidad urbanística.**

Con objeto de evitar una inversión inútil, es recomendable que el empresario realice una consulta previa ante el Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento correspondiente, con el fin de asegurarse que, urbanísticamente, es permisible el uso del local o terreno elegido para ubicar el negocio. También puede conseguir esta información en las Oficinas de Gestión Urbanística (OGUVAT) de la Junta de Extremadura, o a través del Visualizador de Datos Geográficos de la plataforma [www.ideextremadura.es](http://www.ideextremadura.es) (Infraestructura de Datos Espaciales de Extremadura).

**Documentación:** (si la consulta es en el Ayuntamiento)

- Modelo de solicitud
- Características principales y ubicación del proyecto. Plano de emplazamiento.

**Organismo:** Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad, OGUVAT o IDE Extremadura.

**Resultado:** Cédula urbanística (cuando la consulta se hace al Ayuntamiento).

### **2. Solicitud de Licencia de urbanística: Licencia de obras, edificación e instalación, y licencia de usos y actividades.**

La Licencia Urbanística llevará implícita tanto la licencia de obras, edificación e instalación (para efectuar cualquier tipo de obras en un local, nave o establecimiento, para el ejercicio de la actividad empresarial), como la licencia de usos y actividades, que constatará la adecuación de las instalaciones proyectadas a la normativa urbanística vigente y a la reglamentación técnica que pueda serle aplicable.

Concretamente están sujetos a licencia de obras, los actos contemplados en el artículo 180 de la Ley 15/2001, LSOTEX.

Estarán sujetos a licencia de usos y actividades los actos contemplados en el artículo 184 de la Ley 15/2001, LSOTEX. Concretamente en este itinerario se puede optar por la tramitación mediante **declaración responsable**, siempre y cuando no existan



razones imperiosas de interés general por las que el uso quede sujeto a licencia municipal. Se recomienda antes de la realización del proyecto consultar al técnico competente del Centro de Salud del SES, sobre la normativa y la adecuación de las instalaciones en cuanto a sanidad.

Esta actividad está afectada por el Decreto-Ley 3/2012, de estímulo de la actividad comercial, **no estaría sujeta al trámite de Solicitud de Licencia Urbanística en el caso de no superar los 500 m<sup>2</sup> de superficie útil de exposición y venta al público y ser obra de adaptación sin proyecto de obra**. En este caso bastará con la presentación en el Ayuntamiento de la Declaración Responsable o Comunicación Previa y el documento de pago de las tasas correspondientes. En caso contrario se seguirá el trámite normal de solicitud de Licencia de Obras descrito anteriormente.

Se recomienda antes de la realización del proyecto consultar al técnico competente del Centro de Salud del SES, sobre la normativa y la adecuación de las instalaciones en cuanto a sanidad.

**Documentación para iniciar el procedimiento de licencia urbanística, concesión de licencia de obras:** (orientativa, depende de cada Ayuntamiento)

- Modelo normalizado de solicitud
- Presupuesto firmado por el ejecutor material de la obra, o memoria explicativa, valorada y detallada suscrita por el solicitante.
- DNI del solicitante, en caso de persona física CIF y DNI del apoderado si se tratara de sociedades.
- Recibo del ingreso previo del pago de la tasa en la Tesorería Municipal.
- Declaración responsable de que se tiene derecho bastante para realizar la construcción, edificación o uso del suelo.
- Declaración responsable del solicitante de que los actos sujetos a licencia que pretende ejecutar se encuentran amparados en la legalidad vigente.
- Declaración responsable de que se ha obtenido autorización o las autorizaciones concurrentes exigidas por la legislación en cada caso aplicable, así como la concesión o concesiones correspondientes cuando el acto pretendido suponga la ocupación o utilización de dominio público del que sea titular Administración distinta.
- Memoria descriptiva de las actividades sujetas a licencia o proyecto o proyectos técnicos correspondientes, según legalmente proceda.

**Organismo:** Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad.

**Plazo (licencia de obras):** El plazo de inicio de las obras será el previsto en la licencia de acuerdo con lo previsto en el proyecto técnico. En su defecto el plazo será de 3 meses.

**Resultado:** Licencia Urbanística: licencia de obras.

### 3. Declaración Responsable del inicio de la actividad.

Una vez cumplidos los requisitos para el inicio de la actividad, bastará con la presentación de de una Comunicación Previa o Declaración Responsable del cumplimiento de estos, para poner en marcha dicha actividad, lo cual dará por finalizado el procedimiento de Licencia Urbanística.

**Organismo:** Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad.

**Documentación:** (Esta documentación dependerá de cada Ayuntamiento)

- Modelo de Declaración Responsable.
- Licencia de obras.

**Plazo:** Una vez presentada la declaración responsable se puede iniciar la actividad.

**Resultado:** Finalización del proceso de Licencia Urbanística.

#### **Normativa:**

Ley 17/2009, del libre acceso de actividades de servicios y sus ejercicios (Ley PARAGUAS).

Ley 25/2009, de adaptación de la Ley 17/2009 (Ley OMNIBUS).

Ordenanzas Municipales.

### 4. Adquisición y legalización del libro de visitas

De acuerdo con la legislación laboral, las empresas deberán adquirir y sellar el libro de visitas, que deben tener obligatoriamente en cada centro de trabajo aunque no empleen trabajadores por cuenta ajena, y que debe encontrarse a disposición de los funcionarios del Cuerpo Nacional de Inspección del Trabajo. Además, podrán llevar un libro de matrícula por cada centro de trabajo, en el que se inscribirán todos los trabajadores que presten sus servicios en el mismo.

**Documentación:**

- Modelo oficial del Libro de Visitas de la Inspección de Trabajo.
- Ficha de Empresa cumplimentada.

**Organismo:**

- Adquisición del libro en una librería.
- Legalización en la **Inspección de Trabajo del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (Jefatura Provincial)**.

**Plazo:** Se debe conservar el libro de visitas durante un plazo mínimo de 5 años a partir de la fecha de la última diligencia.

## 5. Solicitud Hojas de Reclamaciones

Este trámite es necesario para todas aquellas empresas que ofrezcan sus servicios o productos directamente a los consumidores. Quedan excluidas las siguientes actividades:

- La ejercida por profesionales liberales que lleven a término una actividad para cuyo ejercicio sea necesaria la colegiación previa en un Colegio Profesional legalmente reconocido.
- La enseñanza reglada.
- Los servicios públicos competencia de la Administración.
- La de los centros, servicios y establecimientos sanitarios públicos y privados.
- La relacionada con el suministro de gas y energía eléctrica.
- La del servicio de Telecomunicaciones.
- La de los servicios financieros.
- Entidades Aseguradoras.

**Documentación:** Modelo de Solicitud y copia del CIF del solicitante.

**Organismo:** Instituto de Consumo de Extremadura (Consejería de Salud y Política Social).

**Plazo:** Previo al inicio de la actividad.

### **B.1. Actividades e instalaciones sujetas a Reglamentos de Seguridad Industrial**

#### **1. Puesta en funcionamiento de actividades e instalaciones industriales e Inscripción en Registro Industrial**

Están sujetas a este procedimiento la puesta en servicio por nueva implantación, ampliación o traslado de cualquier actividad o instalación industrial de las relacionadas en el Anexo I la Orden de 12 de diciembre de 2005, o para la instalación y puesta en funcionamiento de maquinarias, productos, aparatos o elementos sujetos a normas reglamentarias de seguridad industrial.

Con la solicitud de puesta en marcha se presenta también la solicitud de inscripción en el Registro Industrial.

**Organismo:** Dirección General de Industria y Energía

#### **Documentación:**

- Modelo de solicitud.
- Hoja de comunicación de datos al Registro Industrial, según el modelo oficial que se recoge en los anexos al Reglamento de Establecimientos Industriales aprobado por el Real Decreto 697/1995, de 28 de abril.
- DNI o CIF del titular, según corresponda. DNI del representante. Escritura de constitución y estatutos sociales. Acreditación de la representación o apoderamiento.
- Proyecto Técnico firmado por técnico titulado competente y visado por su Colegio Oficial correspondiente, en su caso, o Memoria Técnica donde se recojan los datos y características de la actividad, así como la relación de máquinas (cuando proceda) cumplimentada en el modelo oficial correspondiente a la ficha técnica descriptiva de máquinas. En caso de que la

Memoria Técnica, sea suscrita por un técnico titulado competente, deberá venir visada por su colegio profesional.

- En su caso, Certificado de dirección técnica, expedido por técnico titulado competente y visado por el Colegio Oficial.
- Fichas técnicas descriptivas de las características de cada una de las instalaciones que indica el interesado en la solicitud, según el modelo oficial.
- Plano de situación escala 1:10.000 y plano de emplazamiento, señalando la situación del establecimiento, instalación, maquinaria, producto, aparato o elemento sujeto a normas reglamentarias de seguridad industrial que se pretenda poner en servicio.
- En su caso documentación que acredite el cumplimiento de la legislación de medio ambiente: informe ambiental

Instalaciones objeto de este procedimiento, con las limitaciones que se indican en la Orden de 12 de diciembre de 2005:

- Instalaciones eléctricas de baja tensión.
- Instalaciones eléctricas de alta tensión.
- Instalaciones de gas.
- Instalaciones de ascensores.
- Instalaciones de grúas torre.
- Máquinas.
- Instalaciones de aparatos a presión.
- Instalaciones frigoríficos.
- Instalaciones de agua.
- Instalaciones de calefacción, climatización y ACS.
- Instalaciones de almacenamiento de productos petrolíferos líquidos.
- Instalaciones de almacenamiento de productos químicos.
- Instalaciones de protección contra incendios.

**Plazo:** Antes del inicio de la actividad.

**Normativa:**

- Decreto 49/2004, que regula el procedimiento para la instalación y puesta en funcionamiento de establecimientos industriales.
- Orden de 12 de diciembre de 2005, que dicta las normas para la tramitación de los expedientes de instalación y puesta en funcionamiento de establecimientos e instalaciones industriales.

## 11. Mapa de actividad

**EMPRESA DE TELEMEDICINA: Actividad Inocua – (Se contemplan los trámites para inicio de actividad NO los de implantación de la telemedicina en Centros Sanitarios)**

