



# **CLÍNICA DE REHABILITACIÓN Y FISIOTERAPIA (PHYSIOVITALITY)**

## Índice

<b>AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS</b>	2
<b>EQUIPO EMPRENDEDOR</b>	2
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>	2
<b>ANÁLISIS DE MERCADO</b>	4
<b>MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN</b>	12
<b>RECURSOS TÉCNICOS</b>	13
<b>RECURSOS HUMANOS</b>	15
<b>DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA</b>	16
<b>FORMA JURÍDICA</b>	16
<b>LEAN CANVAS</b>	17
<b>ANÁLISIS DAFO</b>	17
<b>PLAN DE ACCIÓN</b>	18

# PLAN DE EMPRESA GENERAL

## Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	Clínica de rehabilitación y Fisioterapia (Physiovituality)
Ciudad	Mérida (Badajoz)
Promotor/a/es	Promotor 1. Plan de empresa
CNAE	Q869 - Otras actividades sanitarias
IAE	2836 - AYUD. TECN. SANITARIOS Y FISIOTERAPEUTAS
Forma jurídica	Sociedad de responsabilidad limitada

## AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

Los archivos PDF de autodiagnóstico se añadirán como anexos al final del plan de empresa. Autodiagnóstico del promotor/a: Promotor 1. Plan de empresa

## EQUIPO EMPRENDEDOR

El equipo emprendedor está formado por tres profesionales del campo de la rehabilitación y la fisioterapia, que se constituirán en SLNE.

### Perfil de la persona promotora 1:

Persona con titulación universitaria en Medicina, especialidad Rehabilitación. Tiene 40 años de edad y con 15 años de experiencia en su campo. Natural de Plasencia.

Tras titularse, comenzó a trabajar en un hospital público extremeño, en la unidad de rehabilitación y fisioterapia. Su experiencia le ha servido para desarrollar las técnicas más avanzadas y conocer los equipos médicos que se utilizan en esta área.

Su pasión por la medicina, por ayudar a mejorar la salud de las personas dependientes, así como las listas de espera existentes en la sanidad pública, le han llevado a plantearse la creación de una clínica privada.

Además, se ha preparado para asumir el puesto de gerente realizando un curso de Formación Profesional en Administración de Empresas. Así podrá desarrollar las tareas de administración, gerencia de la empresa y las labores comerciales.

En cuanto a las habilidades personales, es una persona dinámica, con espíritu emprendedor y clara orientación hacia el/la paciente.

### Perfil de la persona promotora 2:

Profesional de la salud, titulado/a universitario/a en Fisioterapia de 35 años de edad y con 10 años de experiencia en su campo.

Tras titularse, comenzó a trabajar en una residencia de la tercera edad como fisioterapeuta colaborador/a. Desarrolló esta actividad durante 5 años. Tras esto, estuvo trabajando como profesional independiente, prestando sus servicios a diversos centros: centros deportivos, clínicas médicas privadas y centros de día, entre otros.

Tras una experiencia acumulada de 10 años en el campo de la fisioterapia, se ha propuesto impulsar su propia clínica y, de esta forma, aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de su trayectoria profesional.

### Perfil de la persona promotora 3:

Se trata de una persona natural de Extremadura, con 30 años de edad. Posee una Diplomatura en Enfermería, con especialidad en la rama Geriátrica. Cuenta con 5 años de experiencia en un centro de asistencia para personas mayores, donde ha realizado tanto labores de enfermería como de cuidado de ancianos/as.

En cuanto a las habilidades personales, es una persona educada y respetuosa, con una especial empatía y afecto hacia las personas mayores.

## DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS

### Características

La rehabilitación médica hace referencia a un conjunto de actuaciones médicas dirigidas a diagnosticar y tratar las enfermedades o alteraciones que provocan una merma en las funciones personales y sociales del individuo. No sólo tienen en cuenta los aspectos físicos, sino también otros: psicológicos, sociales, educacionales, etc. La meta es conseguir que la persona llegue a ser lo más autónoma posible y pueda

insertarse en su vida social normal.

La fisioterapia se encuadra dentro de las medidas de la rehabilitación médica como medio terapéutico dirigido específicamente a recuperar y mejorar las alteraciones de los músculos y articulaciones, la postura y el movimiento. Es de gran importancia en la recuperación de lesiones neuromusculares y ortopédicas, especialmente en las primeras fases del proceso rehabilitador.

#### **TRATAMIENTOS:**

La oferta de la clínica se va a especializar en tratamientos de rehabilitación y fisioterapia para personas de la tercera edad y personas en situación de dependencia. No obstante, aunque su especialidad se va a centrar en dicho ámbito, la clínica dispone de los medios y de los/as profesionales necesarios para poner a disposición de la clientela una oferta más amplia de servicios:

- Tratamientos en personas dependientes y fisioterapia gerontológica. Programa terapéutico destinado a favorecer la independencia y autonomía de los/as pacientes a través de ejercicios personalizados y diseñados específicamente para cada persona. Será el programa “estrella” de la clínica.
- Rehabilitación y fisioterapia deportiva. Programa de prevención de lesiones. Protocolos de actuación terapéutica para la recuperación tras lesiones deportivas.
- Tratamientos en bebés e infantiles. Tratamiento del cólico del lactante y terapias para la mejora del potencial motor de los niños y niñas.
- Osteopatía: Fisioterapia manual osteopática destinada al alivio del dolor de los/las pacientes promoviendo su salud y bienestar. Tratamiento para la recuperación de la movilidad de las articulaciones.
- Reeduación postural global (RPG).
- Terapia manual y anti estrés. Diversas técnicas para el tratamiento de los efectos producidos por las enfermedades laborales: Masajes anti-estrés, tabla de estiramientos, etc.
- Fisioterapia traumatológica y fisioterapia manipulativa articular.

Todos ellos se prestarán en forma de sesiones. Algunos sólo requerirán de una o varias consultas puntuales, mientras que otros van a consistir en un tratamiento continuado a través de varias visitas.

En principio, el centro no va a prestar servicio domiciliario puesto que, aparte de que los equipos que se van a utilizar no se pueden trasladar, requeriría personal adicional.

#### **PATOLOGÍAS:**

Los servicios ofrecidos en la clínica irán destinados a tratar las siguientes patologías:

Traumatología: La traumatología comprende aquella clase de traumatismo relacionado con esguinces, fracturas, luxaciones, fracturas, etc.

Reumatología: Se incluyen aquí aquellas enfermedades del tejido conjuntivo que se manifiesta generalmente por inflamaciones dolorosas en las partes musculares y fibrosas del cuerpo. Las patologías reumáticas están relacionadas con procesos degenerativos, dolor y rigidez en articulaciones, periartritis, inflamaciones, procesos crónicos, recuperación funcional, recuperación de la marcha.

- Artritis reumatoides.
- Espondilitis anquilosante.
- Periartritis de hombro.
- Artritis psoriásica.

Neurología: Enfermedades relacionadas con el sistema nervioso. Entre otras, destacan las siguientes:

- Enfermedades y lesiones de la médula espinal.
- Lesiones Cerebrales.
- Afecciones Neurológicas Periféricas.
- Afecciones neurológicas diversas.

Ortopedia: La Ortopedia comprende las deformaciones del cuerpo humano y su corrección.

- Deformaciones de la columna vertebral.
- Malformaciones de la cadera.
- Deformaciones de la rodilla y de la pierna.
- Deformaciones del pie.

Rehabilitación: Rehabilitación funcional de las secuelas de fracturas, luxaciones y rotura de fibras musculares.

#### Columna vertebral

Cervicalgia, dorsalgia, lumbalgia, contracturas musculares, hernias discales, profusiones, latigazo cervical, escoliosis, ciáticas, pre-educación postural.

#### Lesiones deportivas

Esguinces, fracturas, tirones, roturas de fibras, roturas de ligamentos, distensiones, distorsiones, meniscopatías, tendinitis, capsulitis.

#### Tratamiento del dolor

Artrosis, artritis, dolor de espalda por desgaste, prótesis de rodilla, hombro congelado.

#### Lesiones del sistema nervioso

AVC (hemiplejías, paroplejías, parálisis...).

Para la cura de estas patologías, los tratamientos serán personalizados e irán encaminados a la rehabilitación apropiada de cada paciente. Para ello, se dividirán en dos partes:

§Manuales: Aquí se incluyen las movilizaciones, los ejercicios terapéuticos y la masoterapia (aplicación de masajes en cualquiera de sus variaciones), estiramientos, etc.

§No manuales: En este grupo se incluyen las técnicas más avanzadas de la electroterapia.

#### **TÉCNICAS:**

Por último, se aplicarán las siguientes técnicas: Cinesiterapia (también conocida como kinesiterapia), termoterapia, crioterapia, electroterapia y masoterapia.

Además, se pondrán en práctica los siguientes métodos: terapia articular manual, reeducación motriz por métodos instrumentales, métodos específicos de desarrollo psicomotor, afecciones médicas, neurológicas, quirúrgicas y psicosomáticas en los diferentes grupos de población, sistemas de valoración y pruebas funcionales y planificación, establecimiento y aplicación de ejercicios, posturas y actividades en programas preventivos para la población dentro de las atenciones de salud.

## Aspectos Diferenciales

El principal aspecto diferencial de esta clínica va a ser su **especialización en tratamientos rehabilitadores y fisioterápicos destinados a personas dependientes y de la tercera edad.**

Por otra parte, la **calidad del servicio** debe ser excelente, de tal forma que sea un aspecto que llegue a distinguir a la empresa de la potencial competencia.

El criterio de calidad se basa en conseguir cubrir las expectativas que cada usuario/a se hace del servicio. Las expectativas hacia el servicio de la empresa se basan en la información que el/la cliente/a o su familia han recibido a través de distintos canales. Al acudir a solicitar información, ya sea el/la mismo/a usuario/a o su familia, se les informará sobre los servicios que ofrece la clínica, sus precios, de los horarios y, en definitiva, de todos los datos necesarios para la correcta comprensión de la filosofía del servicio.

Por último, otra vía para diferenciar la empresa será la **eficiencia en la gestión**. Para ello será necesario crear un equipo de trabajo multidisciplinar. El sistema de trabajo será interdisciplinar, donde las opiniones de todos/as serán tenidas en cuenta a la hora de evaluar a cada usuario/a y decidir la línea de actuación. La dirección del centro ha de estar muy implicada en cuanto al sistema de trabajo se refiere. La comunicación directa y constante con el personal es básica.

## Cobertura de Necesidades

Las necesidades que cubre la clínica se centran principalmente en los siguientes aspectos:

- Prevención
- Atención a la salud
- Rehabilitación
- Educación
- Estética
- Mejora en la calidad de vida

En definitiva, este negocio está creado para cubrir todas las necesidades fisioterápicas que puedan requerir las personas dependientes, en particular, y la población, en general.

## Propiedad Industrial

Las cuestiones de propiedad industrial o intelectual que puedan suscitarse serán aquellas relacionadas con la gestión de las actividades, como el uso de determinados programas de gestión informáticos o el uso de alguna de las marcas propias de la región o la organización, a través de franquicias o modelos patentados.

En principio, no es requerido para este negocio.

# ANÁLISIS DE MERCADO

## Características del mercado

El sector de la salud en España comprende una gran variedad de enfermedades, entre ellas las que se integran en el área de la Fisioterapia y la rehabilitación. Para estudiar el sector en el que se ubica este proyecto, se deben tener en cuenta los segmentos del mercado que demandan los servicios fisioterapéuticos. Éstos son los siguientes:

*-El envejecimiento acelerado de la población* constituye el factor sociodemográfico más importante de las últimas décadas en los países desarrollados. El crecimiento de las personas mayores de 65 años en España en 2021 ha sido de 9,38 (19% del total), siendo las proyecciones para 2030 del 25,6%. Las proyecciones de la población extremeña muestran que uno de cada tres extremeños tendrá más de 65 años en 2035, siendo en la actualidad el 20% de la población, y aumentando hasta el 30% en 2035. Este crecimiento en el número de personas mayores incrementa la demanda de servicios relacionados con el negocio que se está estudiando, pues estas personas necesitan de un tratamiento fisioterapéutico. En este segmento, el porcentaje de lesiones está en torno a un 4,53%. Las lesiones más frecuentes son las producidas por caídas.

*-Las personas que sufren lesiones laborales.* El crecimiento de lesiones relacionadas con el trabajo (desde el sector de la construcción hasta el sector de las oficinas) es un factor que influye en este sector. Esto deriva hacia una mayor afluencia de público a clínicas fisioterapéuticas y consultas de profesionales del sector. Según estadísticas del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, en Extremadura, el número de accidentes laborales leves fue de 7.831 en el período comprendido en el año 2021, hubo 23.289 accidentes laborales, de

los que llevaron aparejada una baja laboral 11.515, suponiendo un 49,4 %, siendo los sectores de actividad más perjudicados, servicios, agrario, industria y construcción por ese orden.

-*El sector del deporte* demanda, cada vez más, atención fisioterapéutica. Progresivamente, la sociedad se va haciendo consciente de lo importante que es el deporte para llevar una vida sana. Esto deriva en una mayor demanda de alimentos saludables y la práctica de ejercicio. Sin embargo, al igual que aumenta el número de personas que hacen deporte en España, también aumenta el número de lesiones. En 2021, el número de licencias federadas Extremadura fue de 111.374 lo que supone una cifra realmente importante del total de la población (10,56% de la población total de la región).

-*Las lesiones domésticas o de ocio.* Son todas las que se producen en el hogar o en su entorno inmediato. Este aspecto está siendo actualmente más estudiado por diferentes organismos, pues es uno de los ámbitos en los que se producen más lesiones. Según datos del Ministerio de Sanidad, Asuntos Sociales e Igualdad, durante el año 2021, 6 de cada 100 españoles y más del 10% de los hogares españoles sufrieron un accidente doméstico o de ocio. Según datos de la OMS (Organización Mundial de la Salud), el 80% de los accidentes se producen dentro del hogar. Los accidentes DADO (D.A.D.O.: Detección de Accidentes Domésticos y de Ocio) afectan al 2,6% de la población. Las mujeres sufren estas lesiones en mayor medida que los hombres (3,7% y 1,6%% por cada 100 habitantes) y, en su mayoría, están ligadas a la actividad doméstica. El interior del hogar es el lugar donde más se produce este tipo de accidentes, siendo estas el 44% contusiones por caídas. En cuanto a edad, el grupo de mayor riesgo es el de 15 a 64 años (siendo el 69% del total). El interior del hogar continuó siendo el lugar donde más se suceden principalmente los accidentes definidos como DADO, aglutinando casi el 54,5% de estos percances. Le siguen el área de transporte y la deportiva con un 13,2% y un 9,5% de los accidentes respectivamente.

En términos más amplios, tienen lugar alrededor de dos millones de accidentes domésticos al año, suponiendo en torno a uno cada 24 segundos. En términos generales son los niños menores de 5 años, los ancianos mayores de 65 años, y las amas de casa (mujeres fundamentalmente de más de 45 años), los grupos de población que más lesiones sufren dentro del hogar, siendo la cocina uno de los escenarios clave para la aparición de estos accidentes.

Se puede afirmar que la prestación de servicios fisioterapéuticos es, hoy en día, necesaria para cualquier grupo de edad. Sin embargo, es muy importante tener en cuenta el crecimiento que está experimentando el número de clínicas y consultas fisioterapéuticas, lo que provoca un incremento de la competencia.

Tal y como se aprecia en la siguiente gráfica, hay 'savia nueva' en el tejido empresarial sanitario de España. Según los datos publicados este lunes por el Instituto Nacional de Estadística (INE), tres de cada diez compañías del sector tienen menos de tres años, y más de 25.000 han surgido a lo largo del último bienio.

Así se desprende de los últimos datos del Directorio Central de Empresas (Dirce), que fija en 157.958 el número de empresas dedicadas las actividades sanitarias en España a 1 de enero de 2021. Es decir, un 1,8 por ciento menos que en el ejercicio anterior.

De estas 157.000 empresas, 43.400 tienen menos de tres años de actividad, mientras que 25.871 fueron creadas en el año previo a la pandemia.

Asimismo, casi otro 30 por ciento de las empresas sanitarias españolas tienen más de 15 años. En total, 43.400, de las que 30.987 se crearon hace más de dos décadas.

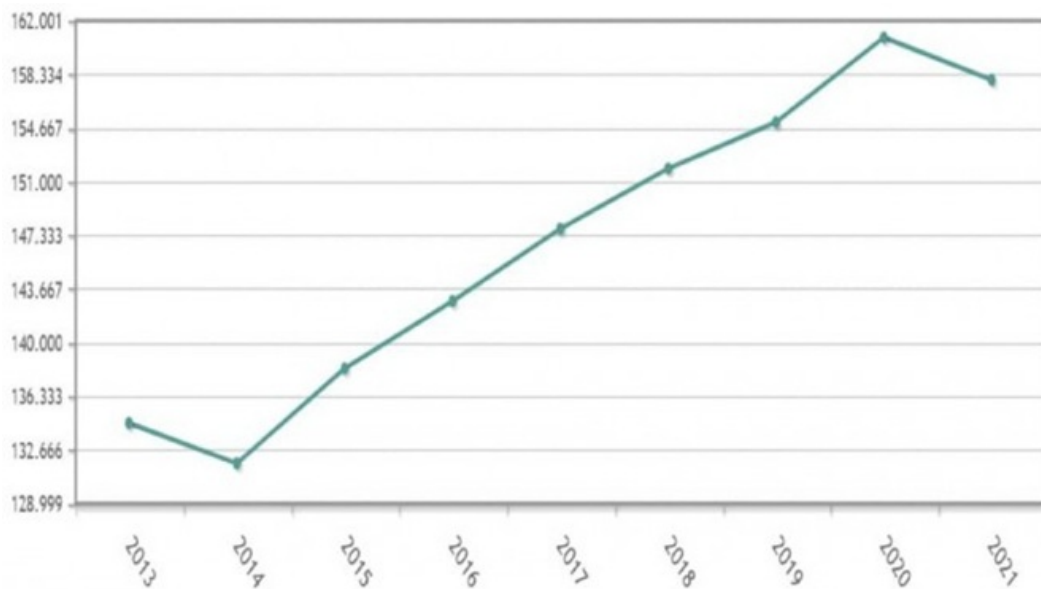
El surgimiento de nuevas sociedades no ha logrado evitar la contracción del tejido empresarial sanitario español, algo que no sucedía desde hace siete años. En concreto, España perdió el pasado ejercicio 2.891 compañías vinculadas al ámbito de la Salud. Un dato que contrasta sin embargo con el del sector de la fabricación de productos farmacéuticos, que acabó el 'año covid' en números positivos.

De esta forma se rompe la tendencia positiva que se inició en 2014, cuando había 131.740 compañías de esta naturaleza en nuestro país. Desde entonces, el número no había dejado de crecer hasta alcanzar un 'pico' máximo en 2019 (160.489).

Más estable se ha mantenido la evolución de las empresas dedicadas a la fabricación de productos farmacéuticos, de las que había 369 en España a 1 de enero de 2021. En total, 13 más que en el año anterior y 28 más que en 2018. El mayor dato de la serie se registró en 2017, cuando se contabilizaron 400 compañías.

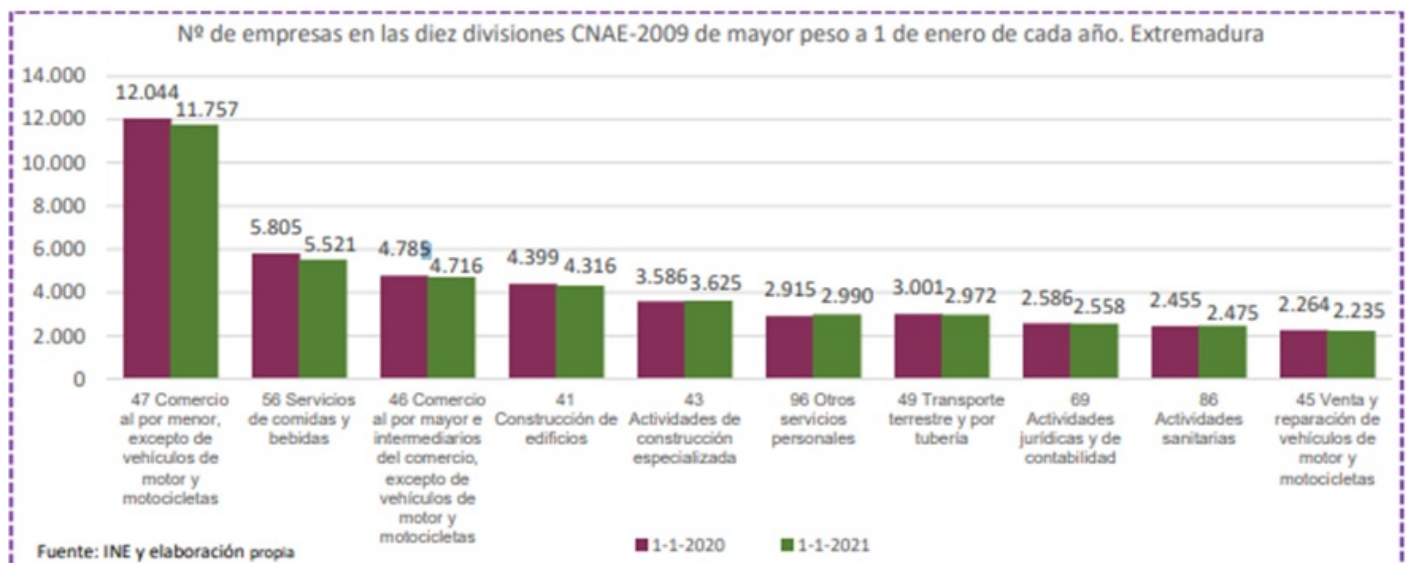
**Nº de empresas de actividades sanitarias para personas:**





Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Español.

En Extremadura, la cifra de empresas dedicadas al sector de Actividades sanitarias y de servicios sociales es de 1.310, estando ubicadas 846 en Badajoz, y 529 en Cáceres. Siendo en términos generales (según CNAE 2009, en actividades sanitarias) las siguientes cifras en comparativa con 2020; 2.586 y 2.475 habiendo sufrido por tanto un descenso en el transcurso del periodo de pandemia, y situándose en el siguiente lugar respecto a las empresa del resto de sectores en la región. Dada la situación de mejoría respecto a las restricciones sanitarias, y la necesidad de atención que tienen los grupos potenciales usuarios de estas empresas, en 2022 y en adelante, se espera una recuperación de esta actividad debido a la apuesta por estos servicios que los grupos de interés tienen y que a su vez están siendo liberados de las restricciones, por tanto la demanda tenderá a aumentar y con ello la oferta se convierte en más idónea para la creación de nuevas empresas que atiendan dicha demanda.



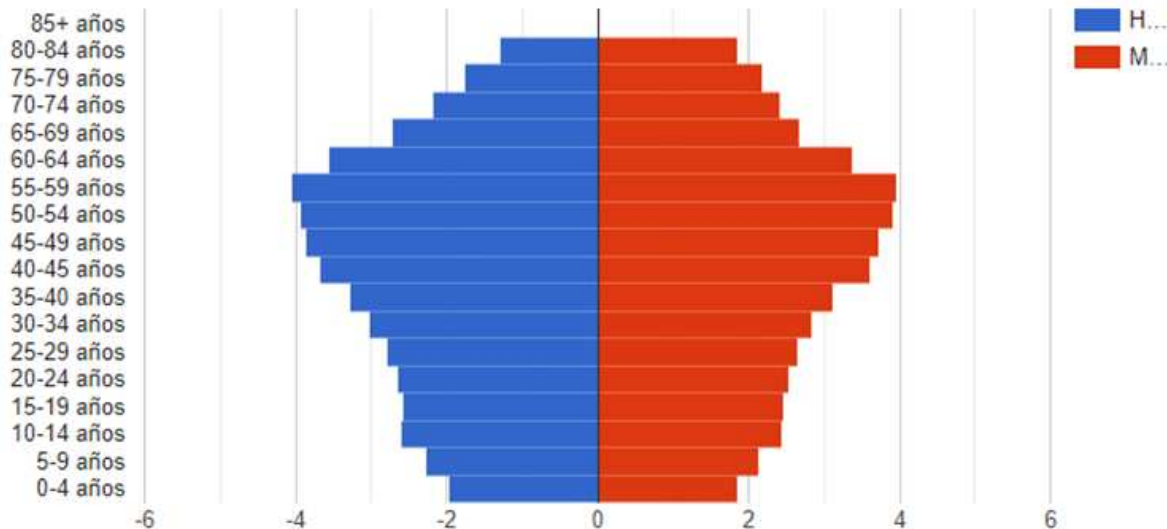
Fuente: Caracterización de la empresa extremeña (Publicación Junta Extremadura, Consejería de Economía, Ciencia y Agenda Digital).

## Análisis del Entorno

El entorno en el que la empresa va a desarrollar su actividad muestra condiciones favorables para la puesta en marcha del proyecto empresarial. A continuación se analizan los principales datos en cuanto a demografía, nivel de estudios, gasto medio por familia, documentación necesaria, legislación y subvenciones que se podrán solicitar.

La sociedad extremeña presenta unas características generalmente muy parecidas a las del resto de España. Presenta una pirámide de población con forma de urna, lo que significa que tiene una población envejecida y una tasa de natalidad y de mortalidad bajas.

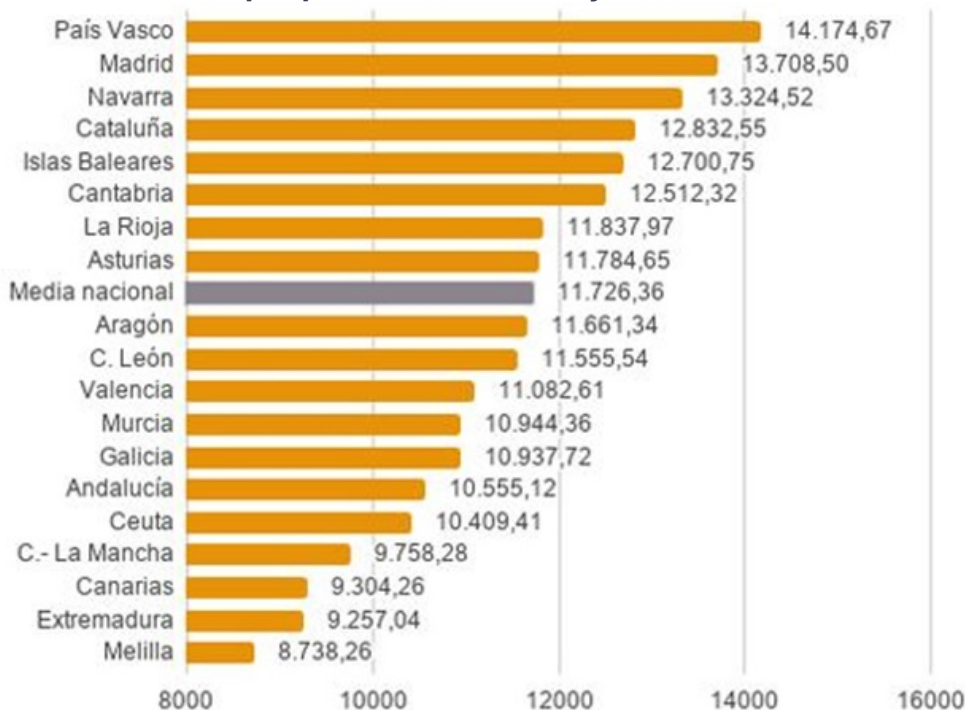
Población Diciembre 2020



Fuente: *datosmacro.com / Pirámide población Extremadura 2021*

A pesar de atravesar una situación de postpandemia a nivel mundial y con una situación económica de inflación, la tendencia en Extremadura en los últimos años indica que el gasto medio por hogar y año no ha decrecido, sino que ha ido aumentando de manera leve pero constante, al igual que ocurre a nivel nacional. No obstante, los datos de Extremadura reflejan que el gasto medio por persona es inferior que el de la media española.

**Gasto medio anual por personas en bienes y servicios**



Fuente: *Tabla elaborada a partir de las Tablas por Comunidades Autónomas sobre la Renta, Distribución y Consumo del Instituto Nacional de Estadística.*

La normativa a tener en cuenta para este proyecto es la siguiente:

**Normativa Extremadura**

-Ley 10/2001, de 28 de junio, de Salud de Extremadura.

- -Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia.
- -Ley 5/1987, de 23 de abril, de Servicios Sociales de Extremadura.
- -Decreto 37/2004, de 5 abril, sobre autorización administrativa de centros, establecimientos y servicios sanitarios en la Comunidad Autónoma de Extremadura.
- -Corrección de errores al Decreto 37/2004, de 5 de abril, sobre autorización administrativa de centros, establecimientos y servicios sanitarios en la Comunidad Autónoma de Extremadura.
- -Decreto 151/2006, de 31 de julio, por el que se regula el Marco de Atención a la Discapacidad en Extremadura.

**Normativa en España**



- -Ley 14/1986, de 25 de abril, General de Sanidad.
- -Ley 41/2002, de 14 de noviembre, básica reguladora de la autonomía del paciente y de derechos y obligaciones en materia de información y documentación clínica.
- -Ley 44/2003, de 21 de noviembre, de ordenación de las profesiones sanitarias.
- -Real Decreto 174/2011, de 11 de febrero, por el que se aprueba el baremo de valoración de la situación de dependencia establecido por la Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia.
- -Real Decreto 504/2007, de 20 de abril, por el que se aprueba el baremo de valoración de la situación de dependencia establecido por la Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia.
- -Real Decreto 1277/2003, de 10 de octubre, por el que se establecen las bases generales sobre autorización de centros, servicios y establecimientos sanitarios.
- -Decreto 11/1983, de 23 de mayo, por el que se crea el Registro unificado de entidades y centros de servicios sociales.
- -Orden de 27 de mayo de 1983, por el que se dictan normas de desarrollo del decreto 11/1983, de 23 de mayo.
- -Resolución de 2/12/2008, por la que se publica el acuerdo del Consejo Territorial del Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia sobre criterios comunes de acreditación.

### **Ayudas para emprendedores/as**

Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se puedan solicitar. En la web <https://www.extremaduraempresarial.es/ayudas-y-subvenciones/> aparecen las ayudas y subvenciones vigentes y se va actualizando constantemente. Por ello, será conveniente revisarlas en el momento de creación de la empresa para considerar cuál podrá resultar de interés para el negocio.

## **Análisis de la Demanda**

El público objetivo que puede ser potencial usuario/a del establecimiento estará integrado por las personas de la tercera edad, las personas discapacitadas y cualquier persona previa cita y prescripción médica.

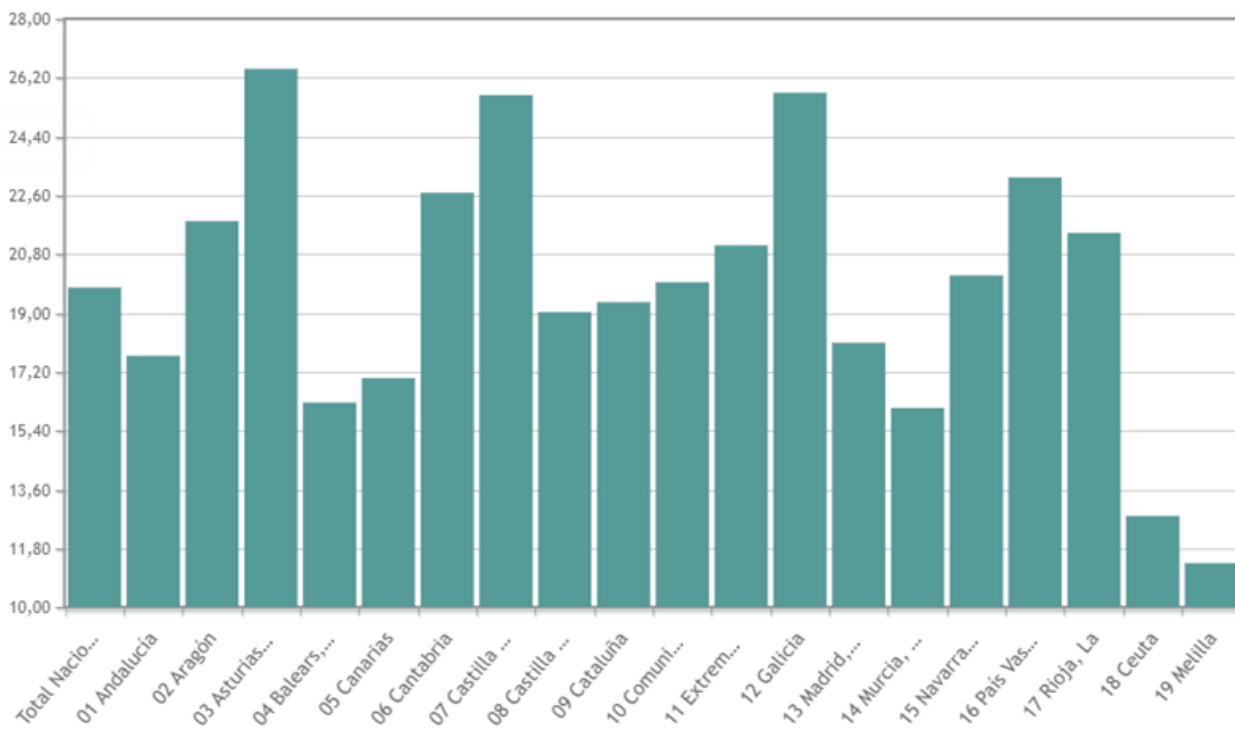
La demanda potencial se puede dividir en seis grupos de personas:

1. Personas de tercera edad y que necesitan de un tratamiento o rehabilitación por ejemplo, para su aparato locomotor.
2. Personas en situación de dependencia por la existencia de alguna discapacidad física.
3. Personas que sufren algún tipo de lesión o dolor (cervical, lumbar, etc.) relacionado con la postura que toma en su puesto de trabajo.
4. Personas que realizan algún tipo de deporte (profesionales o no) y que sufren una lesión muscular (esguince, distensión muscular, tendinitis, etc.).
5. Personas que han sufrido algún tipo de accidente: laboral, de tráfico,...
6. Por último, todas aquellas personas que no estando incluidas en ninguno de los grupos anteriores, sufren alguna lesión en el ámbito doméstico o de ocio o tienen alguna de las patologías que se tratan en este tipo de clínicas. Un ejemplo de esto puede ser la fibromialgia o el dolor crónico.

Para analizar la demanda potencial de la clínica, se tendrán en cuenta los dos primeros grupos, puesto que van a conformar la población objetivo que responde a la especialización de la oferta de la clínica.

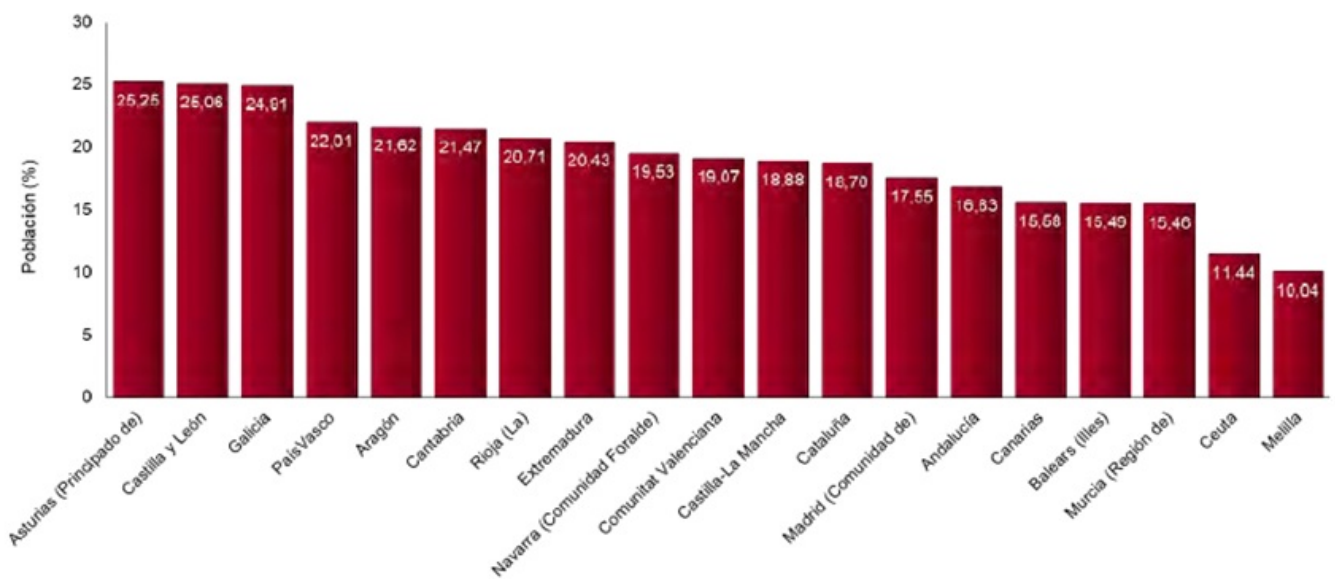
El número de personas mayores de 65 años en la Eurozona se va incrementando notablemente cada año, tal y como refleja la siguiente tabla. Entre la Comunidad Autónoma de Extremadura y las regiones lusas de Centro y Alentejo suman un total de 842400 personas mayores de 65 años en 2022.

De forma específica, Extremadura es la octava comunidad española en cuanto al porcentaje de personas mayores según el Informe 2020 sobre "Las Personas Mayores de 65 en España", realizado por el Instituto de Mayores y Servicios Sociales.



Fuente: Instituto de Nacional de Estadística.

El último Informe realizado por el Instituto de Mayores y Servicios Sociales revela que los datos de 2020 (los más cercanos temporalmente en cuanto a las ratios de a continuación), muestran que el incremento de la población de 65 y más y mayores de 80 años, según Comunidad Autónoma, 2007-2020, siendo Extremadura la octava región con mayor incremento.



Fuente: INE. INEbase: Padrón Municipal de Habitantes.

Por otro lado, el 28,4% de las personas mayores en Extremadura reside en poblaciones menores de 2.000 habitantes, y tan solo el 19,9% reside en poblaciones con más de 50.000 habitantes. Por lo tanto, las personas mayores de 60 años en Extremadura se concentran en municipios pequeños de las zonas rurales. Podrán ser clientes/as potenciales de esta empresa todas las personas mayores de 60 años que se vean afectadas por un problema de deterioro físico, cognitivo o por algún problema social que disminuya su capacidad de autonomía y que se vean necesitadas de ayuda especializada para satisfacer sus necesidades y conseguir su desarrollo personal.

Para concretar aún más la demanda potencial de la clínica, debe obtenerse el número de personas de la tercera edad en el municipio en el que se va a ubicar. Teniendo en cuenta que el mayor porcentaje de personas mayores reside en poblaciones de menos de 10.000 habitantes, la misma se va a ubicar en una población de estas dimensiones en la provincia de Cáceres. El municipio de Talayuela tiene 7.338 habitantes (con sus pedanías), y 9.138 contando con los dos municipios cercanos que se atribuyen por zona de influencia (Pueblonuevo de Miramontes y Tiétar), según el Censo de 2021. Se elige esta localidad puesto que otras de similares características, al encontrarse más cercanas a Cáceres capital, son cubiertas en muchos casos, por clínicas de rehabilitación que prestan sus servicios a domicilios a poblaciones cercanas. Según el Censo, en Talayuela en el año 2021 residían un total de 1.273 personas mayores de 60 años.

Este municipio reúne los requisitos de disponer una serie de localidades dependientes interesante a nivel de

clientela potencial, a la vez que una distancia suficientemente amplia de otras localidades dónde pudiendo encontrar servicios semejantes, el desplazamiento será un motivo disuasorio, y por tanto ser la mejor de las opciones.

Con respecto a las personas con discapacidad física, según la Encuesta de Discapacidad, Autonomía Personal y Situaciones de Dependencia 2020, la cifra total de las personas que declararon tener algún tipo de discapacidad en España (4,38 millones de personas) se refiere a los mayores de dos años, pero el estudio se ha centrado en la población de seis y más años, ya que para los menores, argumenta el INE, "el pronóstico de evolución es incierto" y solo se analizan las limitaciones adaptadas a su edad en el grupo de dos a cinco años, suponiendo, un aumento del 14% en mayores de seis años, respecto a la encuesta de 2008.

Por otra parte, de esta misma Encuesta se extrae que 81.500 personas presentaban discapacidad en movilidad en la comunidad de Extremadura.

Por sexo, declararon tener discapacidad 1,77 millones de hombres (un 17,1% más que en la anterior encuesta) y 2,55 millones de mujeres (un 11,9% más). La tasa de discapacidad se situó en 81,2 por mil entre los hombres y 112 por mil entre las mujeres (un 11,8% y un 5,4% más que en 2008, respectivamente).

Por grupos de edad, las tasas de discapacidad fueron superiores en los hombres hasta los 34 años y en las mujeres a partir de los 35. La diferencia más acusada por sexo se registró a partir de los 70 años. El único grupo de edad en el que ha aumentado significativamente la tasa de discapacidad respecto al año 2008 fue el de seis a 24 años.

En cambio, los mayores descensos en las tasas respecto a la anterior encuesta se han dado entre las personas de 35 a 44 años y de 70 a 74 años.

Los problemas de movilidad, el tipo de discapacidad más frecuente

El estudio del INE también señala que los problemas de movilidad son el tipo de discapacidad más frecuente entre las personas de seis y más años, con una tasa de 54 por mil habitantes. Por sexo, la tasa fue superior entre las mujeres: 68,5 frente a 38,9 de los hombres.

Asimismo, se apunta que todos los tipos de discapacidad afectaron más a las mujeres que a los hombres; las mayores diferencias se encontraron en los problemas de movilidad y en las dificultades de realización de tareas domésticas, donde las tasas de prevalencia en mujeres casi duplicaron las de los hombres.

El 55,7% de las personas con discapacidad presentaron dificultades importantes de movilidad, el 46,5% tenía problemas relacionados con la vida doméstica y el 31,6% con el cuidado personal. Estos porcentajes subieron al 65,1%, 64,5% y 48,5%, respectivamente, entre las personas con discapacidad de 80 y más años.

Discapacidad	Total	De 6 a 44	De 45 a 64	De 65 a 79	80 y más
Movilidad	55,7%	38,2%	53,1%	55%	65,1%
Vida doméstica	46,5%	38,1%	34,6%	40,8%	64,5%
Autocuidado	31,6%	25,7%	20,2%	25,7%	48,5%
Audición	28,5%	12,4%	21,2%	31%	38,5%
Visión	24,3%	17,9%	24,7%	23,9%	26,9%
Comunicación	21,9%	31,8%	13,4%	15%	31,4%
Aprendizaje	16,3%	28,5%	10,2%	10,3%	22,1%
Interacciones sociales	14,1%	32,5%	12,3%	6,8%	14,9%

Fuente: Encuesta de Discapacidad, Autonomía personal y Situaciones de Dependencia (EDAD). 2020. Instituto Nacional de Estadística

Por otro lado, un total de 2,4 millones de personas indicaron tener el máximo grado de severidad en algún tipo de discapacidad cuando no reciben ayudas (1,5 millones de mujeres y 0,9 millones de hombres).

Las dificultades en la realización de las tareas domésticas (63,1%), los problemas de movilidad (62,7%) y el autocuidado (61,9%) presentaron mayor severidad y el número de personas que recibían algún tipo de ayuda técnica, personal o ambas se situó en 3,3 millones.

Además, el informe señala que el número de personas que en 2020 recibían algún tipo de ayuda técnica o personal se situó en 3,3 millones y las mujeres accedieron proporcionalmente a más ayudas (el 78,2 % frente al 71,8 % de los hombres).

En cuanto a los datos de Extremadura, el INE señala que la tasa de discapacidad de personas de seis y más años por cada mil habitantes en el año 2020 de nuestra comunidad, suponen el cuarto lugar a nivel nacional, con una tasa de 111,190 mil.

## Personas con discapacidad por cada mil habitantes



*Fuente: Encuesta de Discapacidad, Autonomía Personal y Situaciones de Dependencia 2020. INE.*

Estos datos confirman la idoneidad de nuestra idea, con una base de clientela potencial con garantías para alcanzar los objetivos que pretendemos.

De forma más específica, nuestra región, para el margen de población que población de 6 y más años con discapacidad según grupo de discapacidad, el total de hombres y mujeres y para los municipios de población inferior a 10.000 habitantes con discapacidad para la movilidad en sus diferentes niveles es de 186.000 personas.

Específicamente, las deficiencias osteoarticulares, suponen un total de 125.000 personas las cuales padecen esta discapacidad o grupo de deficiencias, las cuales tienen como potencial método de mejora, los servicios que ofreceremos en nuestra clínica. Y por tanto son nuestro target de cara a la identificación y desagregación del resto de clientela potencial.

Detectando los datos más desagregados de cara a la cuantificación de nuestro target más específico, la Tasa de población con discapacidad según máximo grado de severidad (sin ayudas) de la provincia de Cáceres, los datos son los siguientes:

*Fuente: Encuesta de Discapacidad, Autonomía Personal y Situaciones de Dependencia 2020. INE.*

En definitiva, España es un país con una elevada tasa de envejecimiento, necesita que esta apuesta que está haciendo la sociedad de forma privada se traduzca claramente en el sistema de salud público.

El número de profesionales públicos por habitante es de 10 por cada 100.000 habitantes, lo que indica que prácticamente el 80 % de los fisioterapeutas trabajan en asistencia privada sin apoyo institucional de ningún tipo para quien no lo puede sufragar.

La fisioterapia ha crecido en los últimos años con la mejora de la calidad de vida de la sociedad, pero aún le queda un camino por recorrer ya que ni doblando el número actual de fisioterapeutas podríamos alcanzar las cifras de Finlandia.

A los ojos del sistema público de salud, seguimos siendo prácticamente el mismo número, para cubrir las necesidades asistenciales de una población de 47 millones de habitantes. La ratio en el ámbito público sigue siendo 1/8.000 habitantes, cuando la OMS recomienda 1/1.000 habitantes<sup>2</sup>. En la actualidad, hay suficientes fisioterapeutas en España, que podrían pasar al Sistema Nacional de Salud, para cumplir esta recomendación. Ante la nula ampliación de plazas en el ámbito público, la gran mayoría de los fisioterapeutas nos hemos visto obligados al emprendimiento y al autoempleo, estableciéndonos en consultas privadas, en donde se lleva a cabo la asistencia de la población que demanda nuestros servicios, cubiertos deficitariamente por el sistema público de salud.

## Análisis de la Competencia

La competencia directa estará formada por:

**Otras clínicas de rehabilitación de características similares:** cada vez es mayor el número de este tipo de clínicas en el territorio español. Constituye la competencia más directa puesto que prestan el mismo servicio.

**Sanidad pública (hospitales):** en cierto modo, es frecuente que las personas, cuando sufren algún tipo de lesión, lo primero que hagan es acudir al médico de cabecera y/o especialistas que tienen asignados en la Seguridad Social.

**Centros médicos privados:** hay clínicas que ofrecen un servicio global, es decir, que incluyen, entre otras especialidades médicas, la rehabilitación. Estos centros prestan sus servicios solo a las personas que tienen contratado un seguro médico privado con su compañía.

**Profesionales independientes:** existe un gran número de profesionales terapeutas colegiados/as que prestan sus servicios a domicilio o en pequeñas consultas privadas.

**Centros de fisioterapia:** aunque es una especialidad más concreta que la de la rehabilitación, la fisioterapia supone un elevado porcentaje de la demanda de la clínica. Los centros especializados exclusivamente en fisioterapia supondrán un competidor directo.

La competencia indirecta la conformarán aquellas entidades que, sin tener como objetivo principal la rehabilitación, incluyen en su oferta servicios de rehabilitación y/o fisioterapia:

- Servicios de atención a personas dependientes.
- Centros de día y residencia de ancianos/as.
- Centros de estética / spa.
- Quiromasajistas.

Esta empresa se incluye bajo el epígrafe 86.90 Otras actividades sanitarias. En Extremadura, el número de empresas incluidas bajo este epígrafe en el año 2013 era de 969 empresas.

Por otra parte, según el portal [efisioterapia.net](http://efisioterapia.net), y otras webs de ámbito empresarial, en la localidad de Talayuela hay un centro de fisioterapia. Obviamente, el grueso de las empresas del sector se ubica en la capital.

□ *Mapa ubicación de clínicas según portal [efisioterapia.net](http://efisioterapia.net)*

También hay que tener en cuenta, las clínicas ubicadas en localidades cercanas como Navalmoral de la Mata o Plasencia. Según el COFEXT (Colegio Oficial de Fisioterapeutas de Extremadura), en la provincia de Cáceres hay un total 47 centros. De ellos, cuatro se ubican en Navalmoral de la Mata y tres en Plasencia, las poblaciones más cercanas a Talayuela. (Información actualizada a fecha de 22/06/2022).

## MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

### Establecimiento de Precios

Según estudios en el sector, los precios se establecen por sesión y suelen oscilar de los 25 a los 50 euros, dependiendo del tipo de tratamiento y duración de la sesión. Además, es muy frecuente en este tipo de servicios el ofrecer bonos de varias sesiones de forma que se reduzca el precio unitario de las mismas. Por otro lado, la complejidad del tratamiento variará en función de los requerimientos de la persona, por lo que habrá diferentes niveles de precios.

A continuación, se exponen los diferentes precios por sesión que se establecerán para cada tipo de tratamiento, de manera orientativa:

□ Los precios se establecerán en la primera vista del/la paciente, la cual será diagnóstica y no tendrá ningún coste para la persona.

El precio establecido no tiene en cuenta posibles concertos que se realicen con clínicas privadas, administraciones públicas o seguros médicos, para lo cual se negociará el precio.

### Canales de Distribución

Al ser un servicio que se presta, y no un producto a comercializar, el canal no es otro que la prestación directa de los servicios en el propio centro.

### 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 es que es posible la mejora de la autonomía de las personas mayores y de las personas dependientes, así como la mejora de la calidad de vida a través de la rehabilitación y los tratamientos fisioterápicos.

**Público objetivo:** Principalmente, personas mayores de 60 años y personas con algún grado de dependencia.

**Comunicación:**

COMUNICACIÓN CORPORATIVA

La imagen corporativa se identificará con la filosofía de la empresa. Se mostrarán también los valores de respeto y atención hacia los/as usuarios/as del centro. El objetivo es hacer que la clientela se sienta cómoda y para ello las instalaciones deberán acondicionarse para que también contribuyan a tal fin.

COMUNICACIÓN EXTERNA

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



- Marketing one to one, personalización de la oferta. Los/as clientes/as podrán elegir qué servicios contratar, cuántos días a la semana, etc.
- Marketing directo. Se dejarán folletos y carteles en puntos estratégicos como asociaciones o clubs para personas mayores.

Marketing indirecto. Será muy importante en este negocio la comunicación a través de las recomendaciones de terceras personas. Por ello, se tratará de llegar tanto a los/as usuarios/as que ya son clientes/as de la empresa para que atraigan a familiares y conocidos/as, como a profesionales que tengan relación con el sector, como pueden ser médicos/as de familia, farmacéuticos/as, entrenadores/as de deportistas, etc.

## RECURSOS TÉCNICOS

### Infraestructuras e Instalaciones

El negocio se ubicará en Talayuela, municipio de menos de 10.000 habitantes de la provincia de Cáceres. El local donde se ubicará el negocio tendrá una superficie de 150 m<sup>2</sup>. Se situará a pie de calle y por una zona en la que haya gran afluencia de público, para que la misma clínica actúe también como instrumento de comunicación. Además es imprescindible que, en la medida de lo posible, no existan barreras arquitectónicas que dificulten el acceso al mismo.

El espacio se distribuirá de la siguiente manera:

- Recepción y sala de espera: Es imprescindible que haya una recepción donde se reciba e informe a la clientela. También es necesario habilitar una sala de espera para que las personas que estén esperando su turno de consulta puedan hacerlo sentadas. Ocupará 10 m<sup>2</sup>.
- Consulta: Habrá un despacho para cada especialista, en el que pasarán consulta. Ocuparán 30 m<sup>2</sup>.
- Sala de cinesiterapia: Se destinarán 60 m<sup>2</sup> a una gran sala abierta distribuyéndose el espacio en diferentes zonas, donde se colocan las paralelas, la rueda, las poleas, la tracción, y una camilla y colchonetas para realizar ejercicios terapéuticos.
- Salas de electroterapia: Se dispondrá de dos salas para la electroterapia. Cada una de ellas contará con el mobiliario y equipamiento necesarios, es decir: camillas, aparatos electromédicos, etc. Ocuparán una superficie de 20 m<sup>2</sup>.
- Salas de exploración: Se dispondrá de varias salas para tal fin. Ocuparán 20 m<sup>2</sup>.
- Aseos: Es recomendable que el suelo sea de material antideslizante y de fácil limpieza. Es importante que el aseo esté adaptado a las normas para la accesibilidad y la eliminación de barreras arquitectónicas. Ocuparán 5 m<sup>2</sup>.
- Cuarto de la limpieza: Será un cuarto de muy pequeñas dimensiones en el que se guardarán todos los enseres de limpieza. Ocupará 5 m<sup>2</sup>.

Hay que tener en cuenta una serie de consideraciones: todas las puertas deberán ser adaptadas para permitir el paso de una silla de ruedas estándar y se deben eliminar todos los escalones, sustituyéndolos por rampas de suave inclinación.

### Equipamiento necesario

#### Mobiliario

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad, cuidando al mismo tiempo todos los detalles estéticos que transmitan la imagen que se desea para el negocio, a la vez que resulte cómodo para la clientela.

El mobiliario básico está compuesto por:

§Mobiliario y decoración de las consultas y las salas de tratamiento. Hay que elegir cuidadosamente todos y cada uno de los elementos que formarán el mobiliario, para conseguir un ambiente cálido y agradable a la vez que seguro y funcional. La decoración estará pensada para conseguir la estimulación de los/as usuarios/as.

§Mobiliario y decoración de la sala de estar. Debe mantener la armonía y estética de todo el conjunto de la clínica. Se pondrán entre 10 y 12 sillas, mesa auxiliar y revisteros. La ubicación de las mesas y sillas, debe salvaguardar en todo momento la libertad de movimiento de los/as pacientes con movilidad reducida.

A la hora de elegir el mobiliario ha de tenerse en cuenta que los materiales con los que estén confeccionados los muebles tienen que permitir su continua limpieza y ser aptos (fáciles de manejar, sin barreras para fácil circulación, ligeros, etc.).

Además, habrá que disponer de utensilios para el desarrollo de las actividades: material para la realización de ejercicios físicos, de relajación, etc.

#### Equipamiento

El equipamiento básico necesario para la puesta en funcionamiento de la clínica estará formado por:

1. Equipamiento de electroterapia:

- Onda corta
- Microonda
- Magnetoterapia
- Ultrasonido

- Electro-estimuladores
- 2. Aparatos y Accesorios de Masoterapia.
- 3. Camillas (básicas, hidráulicas y portátiles).
- 4. Equipamiento para la gimnasia terapéutica:
  - Bicicleta estática
  - Rueda de hombro
  - Paralelas
  - Polea
- 5. Aparatos de aire acondicionado y calefacción que permitan mantener una temperatura adecuada en cada una de las estancias del centro.

### **Utilaje**

Todos aquellos artículos necesarios para el desarrollo de la actividad como tensiómetro, materiales para la realización de ejercicios terapéuticos, etc.

## **Proceso Productivo**

La prestación de los servicios seguirá el siguiente proceso:

### 1.- Información y consulta.

El equipo médico de la clínica informará de las características del servicio ofertado a la clientela, y de todo el proceso que comprende el tratamiento que es necesario según la patología presentada por el/la paciente. La primera sesión empieza siempre con una entrevista detallada donde el/la paciente debe contar cuál es su problema y cómo está afectando a su vida diaria. Además, el/la terapeuta contestará todas sus dudas e informará de los precios de cada servicio así como de las técnicas más recomendables para su caso particular. Esta primera consulta es gratuita.

### 2.- Exploración.

A continuación se realizará una exploración física global para identificar la causa del problema.

### 3.- Prestación del servicio.

La prestación del servicio debe hacerse exclusivamente por los/as profesionales titulados/as. Ésta se hará utilizando las técnicas anteriormente comentadas y cuidando en todo momento del/la paciente.

A lo largo del tratamiento, el/la terapeuta continuará valorando el estado del/la paciente y de su problema e irá adaptando las técnicas a la propia evolución de la persona que recibe el tratamiento.

## **Calidad**

Como herramienta adicional a la tecnología aplicada, y al comprometido equipo de RRHH con que cuenta (médicos, fisioterapeutas, enfermeras, auxiliares, personal de administración y servicios), la **dispondremos de un Sistema de Gestión Certificado por SGS**, Entidad de reconocido prestigio internacional. Este sistema de Gestión está basado en los requisitos de la Norma **UNE-EN ISO 9001:15**, documentándolo y verificándose regularmente para asegurar su eficacia.

El Sistema de Gestión de la Calidad implantado fomenta la mejora continua sobre todas las actividades realizadas, planificando las actividades a desarrollar, haciéndolas conforme a lo que se ha decidido, verificando los resultados y tomando decisiones cuando se consideren necesarios.

El objetivo estratégico, es la realización de servicios de alta Calidad que nos proporcione reconocimiento en el sector, adecuándonos a la legislación vigente, a los requisitos de nuestros clientes, y manteniendo la rentabilidad de la organización.

En concordancia con ese objetivo empresarial, los objetivos generales del centro en la prestación del servicio a nuestros usuarios son los siguientes:

- **Ofrecer seguridad e independencia, mediante la adaptación del entorno, a las necesidades y funcionalidad de los pacientes.**
- **Proporcionar la tecnología más avanzada sin renunciar a un entorno confortable.**
- **Contar con los equipos y técnicas más innovadoras y eficaces, aplicadas por los profesionales mejor preparados.**
- **Trabajar continuamente en la mejora de la calidad del Servicio Sanitario, pero también en la Calidad Administrativa y de Gestión.**
- **Mejorar la calidad de vida, el bienestar subjetivo y la satisfacción de nuestros usuarios y/o familiares.**

Esta Política de Calidad será transmitida a todas las Partes Interesadas mediante su difusión en la página web, comunicación vía mail a proveedores/subcontratistas y formación a todos los componentes de la empresa.

El Sistema de Calidad, y por lo tanto, esta Política, es revisado por la Dirección tantas veces como sea necesario, pero no menos de una vez al año, con el objeto de mantener la eficacia para la que ha sido implementado.

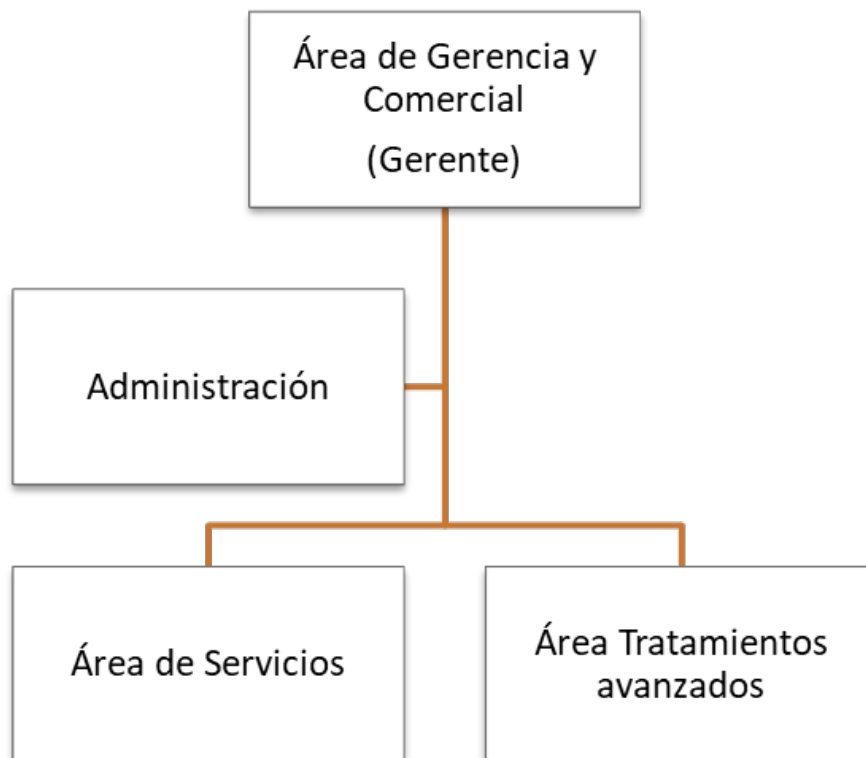
También, una vez al año se establecerán los Objetivos de Calidad que se pretenden alcanzar, y se analizará la consecución de los objetivos planteados para el año que termina, con la finalidad de que el Sistema de Gestión de Calidad implementado no se limite a la mera satisfacción de los requisitos de la norma de referencia, sino para que el proceso llevado a cabo en esta empresa pueda avanzar y mejorar de manera objetiva y medible.

# RECURSOS HUMANOS

## Estructura organizativa de la empresa

Dentro de esta empresa existen tres áreas organizativas:

- **Área de gerencia y comercial:** Incluirá las tareas de administración, de gerencia de la empresa y las labores comerciales.
- **Área de servicios:** Se desarrollarán en esta área la atención básica a los/as usuarios/as, control sobre la evolución de los/as pacientes, etc.
- **Área de Tratamientos Avanzados:** Se centrará en el desarrollo de los tratamientos destinados a las personas discapacitadas y a los/as mayores. En esta área será importante acudir a eventos profesionales para estar al día de las últimas técnicas en rehabilitación y fisioterapia.



## Gestión de los recursos humanos y descripción de los puestos de trabajo

Para la contratación del/la auxiliar de clínica, se publicarán las ofertas de empleo en portales web. Una vez que reciban respuesta de profesionales interesados/as en el puesto, la persona promotora 1 se pondrá en contacto con ellos/as para realizar una entrevista en la oficina de la empresa y contratar a aquéllos/as que más se ajusten al perfil deseado. La contratación del/la auxiliar de clínica será en jornada de 35 horas.

### **Descripción de puestos de trabajo:**

- **Gerente:** Esta persona realizará todas las tareas de gestión de la empresa y desarrollará las actividades comerciales. Este puesto será asumido por la primera persona promotora del negocio. Además, como especialista en medicina de rehabilitación será quien coordine a todo el equipo de la clínica.
- **Fisioterapeuta:** Sus funciones principales serán mejorar la autonomía de los/as usuarios/as, promover las capacidades físicas, recuperar funciones perdidas y controlar y eliminar el dolor.
- Esta persona será el /la promotor/a 2.
- **Especialista geriatra:** Persona encargada de prevenir las distintas enfermedades y los trastornos de salud de los/as usuarios/as de la tercera edad de una forma activa, así como proporcionar un cuidado progresivo de los mismos.
- Este puesto lo ocupa la tercera persona promotora.

El equipo promotor será el equipo médico encargado de dirigir y desarrollar las tareas del área de servicios y el área de tratamientos avanzados, siempre coordinados por la persona promotora 1.

- **Auxiliar de clínica:** Será la persona encargada de atender a los/as pacientes a su llegada a la clínica y de planificar las citas. Además, desempeñará funciones de auxiliar, por lo que se buscará a una persona con el título de formación profesional en auxiliar de clínica.

Las tareas contables se subcontratarán a una asesoría externa.

## **Alianzas y Colaboraciones**

Sentaremos las bases para tejer alianzas, realizando labores de acercamiento empresarial para la generación de sinergias con las siguientes empresas, organismos y organizaciones:

- Compañías aseguradoras
- Mutualidades
- Residencias de mayores
- Clubes deportivos
- Gimnasios
- Financiadores (entidad financiera)
- Propietarios de las instalaciones
- Empresa mantenimiento de equipos
- Empresas proveedoras de material/productos para las terapias.

# **DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA**

## **Aspectos para la Digitalización**

La clínica dispondrá de una conexión wifi fija, suficiente para dar respuesta a las necesidades tanto con los clientes, como para la gestión de la propia empresa, la cual contará con conexiones a la red en los diferentes puestos en la sala de gestión, y conexión wifi para dotar de posibilidad de conexión en cualquier otro punto si se requiere.

Los puestos que únicamente son susceptibles de ser digitales es el de administración, y no en su totalidad, aunque contamos con esa posibilidad, para lo cual en función de las necesidades de la empresa y la persona, se adaptará en lo posible su jornada laboral y calendario tanto semanal como mensual/anual.

La clínica dispondrá de una web corporativa con buen posicionamiento seo y sem, ya que la clientela será proveniente de una zona geográfica bastante concreta. Además, a través de ella, será posible reservar citas de forma independiente por parte de las personas usuarias de forma organizada, ya que dispondrá de una aplicación que permita la selección de las frajas con disponibilidad de cita. La web contará con la información necesaria de forma que toda persona usuaria tenga la certeza que sus datos personales serán gestionados conforme al Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y su trasposición a la normativa nacional en la Ley Oficial de Protección de Datos (LOPD).

Los trabajadores que conforman el equipo, contarán con el certificado digital para los trámites a realizar con los diferentes organismos y administraciones para coseguir ser todo lo eficientes posible a nivel burocrático/administrativo.

## **Herramientas para la Comunicación y Gestión de a Empresa**

La clínica dispondrá de presencia en las RRSS de Facebook, LinkedIn en el comienzo, para en función de las necesidades a futuro, plantear la opción de crear perfiles en alguna otra como por ejemplo Instagram (la cual sería a priori la más interesante de cara a comunicar los servicios al cliente potencial).

En cuanto a la toda la información y documentación generada, estará alojada en la nube a fin de no disponer riesgos que dificulten la correcta gestión, y control de la información además de ganar operatividad para los casos de teletrabajo. Para ello se contratará los servicios de Google Drive mediante una tarifa y prestaciones acordes a las necesidades.

Las herramientas ofimáticas con las que se contará, serán fundamentalmente; una para la contabilidad esencial de la empresa, calendario outlook compartido, un CRM para la gestión de los clientes, y el paquete office completo con la opción de aplicación para realizar videollamadas y formación online que pueda ser necesaria.

# **FORMA JURÍDICA**

El equipo promotor ha elegido como forma jurídica para la constitución de la empresa la Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE), principalmente por la agilidad y facilidad de realización de los trámites. Es una especialidad de la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL). El objeto social es genérico para permitir una mayor flexibilidad en el desarrollo de las actividades empresariales sin necesidad de modificar los estatutos de la sociedad.

Los trámites se realizarán a través del PAE (Punto de Acompañamiento Empresarial), programa puesto en marcha por el Gobierno de Extremadura para realizar los trámites de constitución y puesta en marcha de una S.L., S.L.N.E. o constituirse como autónomo/a, por medios telemáticos, evitando desplazamientos y produciendo un ahorro sustancial de tiempos y costes.

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/os de los socio/s 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 (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 40.000 €, participando los/as socios/as en el mismo porcentaje (33%). En este caso, aunque sólo uno/a de los/as socios/as va a ser administrador/a, los/as tres van a trabajar en la empresa. Al ser las participaciones de cada uno/a de ellos/as igual o superior al 33%, tienen la obligación de darse de alta como autónomos/as y por tanto cotizar en el RETA.

Para más información y asesoramiento en los trámites se acudirá al Punto de Acompañamiento Empresarial, programa puesto en marcha por el Gobierno de Extremadura: <https://www.extremaduraempresarial.es/puntos-de-acompanamiento-empresarial/>

## LEAN CANVAS

La sección Lean Canvas se añadirá como anexos al final del plan de empresa.

## ANÁLISIS DAFO

### Análisis DAFO

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Necesidad de personal capacitado y profesionalizado.</li> <li>- Elevada competencia en el ámbito privado.</li> <li>- Dificultad para diferenciarse.</li> <li>- Inversión para el desarrollo del proyecto empresarial.</li> <li>- Capacidad de crecimiento limitada.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desconocimiento general de la actividad.</li> <li>- Alto grado de intrusismo de sectores menos profesionalizados que ofrecen servicios complementarios, balnearios, hoteles, etc.</li> <li>- La sanidad pública es la principal competencia.</li> <li>- Avances tecnológicos.</li> </ul>
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Equipo promotor altamente cualificado.</li> <li>- Concentración de la población envejecida en las zonas rurales.</li> <li>- Trato personalizado y atención a la clientela como ventaja.</li> <li>- Colaboración entre el tejido productivo privado.</li> <li>- Especialización.</li> <li>- Posibilidad de realizar conciertos.</li> <li>- Existencia de personal cualificado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Envejecimiento de la población.</li> <li>- Listas de espera en la sanidad pública.</li> <li>- Incremento de enfermedades relacionadas con el ámbito laboral.</li> <li>- Ayudas a las personas dependientes.</li> <li>- Atención domiciliaria.</li> </ul>

### Análisis CAME

Corregir debilidades	Afrontar las amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Necesidad de personal capacitado y profesionalizado. Si en un futuro se desea incrementar la capacidad de la clínica, será necesario contratar a personal muy especializado, por lo que se acudirá a portales de empleo especializados y a colegios profesionales.</li> <li>- Elevada competencia. Existe una elevada competencia entre centros del mismo sector, por lo que la empresa tendrá que diferenciar los servicios ofrecidos.</li> <li>- Dificultad para diferenciarse. Los principales modos de diferenciación son la especialización y ofrecer un servicio con un alto grado de calidad.</li> <li>- Inversión para el desarrollo del proyecto empresarial. Es necesario contar con una elevada inversión, lo que puede resultar un problema. Para ello, además de contar con la financiación bancaria, se buscarán subvenciones.</li> <li>- Capacidad de crecimiento limitada. Para poder atender a varias personas al mismo tiempo se necesitan infraestructuras y personal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desconocimiento de la actividad. El alto grado de desconocimiento existente de la actividad rehabilitadora fisioterápica la lleva a un segundo plano dentro de la asistencia sanitaria. Se tratará de afrontar esta amenaza dando a conocer las funciones de esta profesión y sus beneficios para la salud a través del Plan de comunicación y mediante la agrupación a través de colegios profesionales y asociaciones.</li> <li>- Alto grado de intrusismo. El comentado desconocimiento de la actividad sanitaria de la fisioterapia deriva en un alto grado de intrusismo por parte de actividades menos profesionalizadas que ofrecen servicios complementarios como balnearios, centros de estética, etc. Esto provoca un notable desprestigio para el ejercicio profesional de la fisioterapia.</li> <li>- La sanidad pública es la principal competencia de la empresa. Normalmente, las personas que necesitan servicios de rehabilitación acuden en primer lugar a su centro de salud. No obstante, la clínica se impone como objetivo abastecer la demanda que sanidad pública no es capaz de cubrir. Además, tratará de diferenciarse de ésta a través de un servicio de calidad, personalizado y con el tiempo de atención adecuado para cada paciente.</li> <li>- Avances tecnológicos. La creciente innovación en equipos médicos para el desarrollo de esta actividad implica que las clínicas deban conocer estos avances y realizar un esfuerzo económico importante si quieren estar a la vanguardia. Para afrontar esta amenaza, se acudirá a ferias profesionales para conocer los últimos adelantos tecnológicos y se optará por el renting para los equipos más costosos.</li> </ul>
Mantener las fortalezas	Explotar las oportunidades



- Equipo promotor altamente calificado. El equipo promotor de este negocio cuenta con cualificación y experiencia en el sector. No sólo su perfil profesional es garantía de éxito del negocio, sino también su pasión por el cuidado y la dedicación a las personas mayores y dependientes. Los tres miembros conforman un equipo multidisciplinar que abarca todas las áreas de la oferta de la clínica. Es una de las fortalezas que presenta la empresa, y que habrá que mantener a través de una adecuada política de recursos humanos.

- Concentración de la población envejecida en las zonas rurales. Como la mayoría de la población envejecida en la Eurozona se concentra en las zonas rurales, se ha decidido ubicar el negocio en una población pequeña, con menos de 10.000 habitantes, cuya población mayor es alta en relación a la población total. De esta forma, se asegura la demanda de uno de los principales segmentos de la clínica.

- Trato personalizado y atención a la clientela como ventaja competitiva. Será uno de los puntos fuertes de la empresa: el/la paciente es lo primero y los servicios girarán en torno a él/ella. Mediante la prestación de un servicio de calidad y totalmente personalizado, la empresa podrá fidelizar a los/as pacientes. La continuidad del tratamiento y la atención por parte del/la mismo/a profesional en cada visita ayudarán a fidelizar al/la paciente.

- Colaboración entre el tejido productivo privado. La empresa va a tener un marcado carácter abierto y colaborativo. La empresa propone la colaboración estrecha con otras empresas que se dedican a prestar servicios dirigidos a la población de la tercera edad. Estas relaciones colaborativas resultarán beneficiosas para ambas partes y fortalecerán la cadena de valor del sector.

- Especialización. La especialización por la que se va a apostar en esta clínica permite que se pueda ofrecer un servicio de calidad y con un profundo conocimiento en el ámbito de la dependencia. Esto deriva en una mayor seguridad para el/la paciente.

- Posibilidad de realizar conciertos. Una empresa como la que se propone es capaz de ofrecer servicios a otras empresas, tanto privadas (clínicas, aseguradoras), como públicas. Para ello, se pondrá en marcha una campaña de comunicación a partir del segundo año, momento en el que puede demostrarse una cierta solvencia técnica.

- Existencia de personal cualificado. La oferta formativa en la comunidad de Extremadura permite que la empresa pueda plantearse el incremento de su capacidad a través de la contratación de profesionales cualificados/as.

- Envejecimiento de la población. El porcentaje de personas mayores en la zona Euroace se va incrementando con el paso de los años, por lo que la demanda de servicios irá creciendo. La empresa debe ser flexible y saber adaptarse a la evolución de esta demanda.

- Listas de espera en la sanidad pública. Los centros públicos suponen una gran competencia para los centros privados como el que se propone. Sin embargo, su baja capacidad de absorción de la demanda deriva en una oportunidad que se debe de aprovechar.

- Incremento de enfermedades relacionadas con el ámbito laboral. El estrés, las posturas en el puesto de trabajo, etc., provocan que cada día existan más personas con enfermedades que deben ser tratadas en un centro de rehabilitación y fisioterapia. Esto constituye una clara oportunidad para la actividad en la medida en que se incrementa la demanda de los servicios de la clínica.

- Ayudas a las personas dependientes. Las prestaciones que en España se conceden a las personas dependientes favorece la contratación de servicios sanitarios para la mejora de la calidad de vida de éstas. El/la principal cliente/a de la empresa está integrado por personas dependientes, por lo que este factor es una clara oportunidad para la clínica.

- Atención domiciliar. La posibilidad de este negocio de ofrecer servicios a domicilio a personas que no pueden desplazarse de su hogar y a aquellas que residen en localidades cercanas permiten el aprovechamiento de una oportunidad de crecimiento para la clínica.

## PLAN DE ACCIÓN

**Plan Comercial:** finalización y entrega de las artes finales de nuestra imagen corporativa por parte de la empresa proveedora, puesta en marcha de nuestro plan de comunicación, establecimiento de nuestra política de precios acorde al mercado actual, y finalización de nuestro plan de fidelización acorde a los tramos y volumen de ventas.

**Plan de Operaciones,** pendiente la recepción de las última maquinaria adquirida en este mes y puesta a punto por parte de la empresa proveedora, finalización de las últimas adecuaciones de nuestro local (instalación luminoso en fachada), recepción de últimos stocks en el presente mes, e instalación de wifi en breve. Resto de material ha sido recibido e instalado con previa revisión de funcionamiento.

**Plan Económico-Financiero,** solamente resta la firma del crédito concedido para la puesta en marcha del negocio con la entidad financiera con el que (junto con la aportación de los promotores), comenzar a afrontar el pago de las inversiones y/o finalizar las ya comenzadas.

### Plan de Legalización de Actividades:

- Jurídico

- - Proceso de constitución de la sociedad. (mediante oficina PAE).
  - Información sobre requisitos y plazos de formalización de la figura seleccionada. (mediante oficina PAE)
  - Permisos necesarios (realización de obras, apertura de local...) (mediante gestoría contratada)
  - Obligaciones de información (programa de contabilidad y nóminas, liquidación de impuestos...). (mediante gestoría contratada).
  - Contratos a realizar (alquiler de local, contrato de franquicia, cuentas con entidades financieras), serán realizados por los promotores/as.

- Fiscal

- - Obtención de CIF. (mediante oficina PAE)
  - Alta en censo de actividades económicas. (mediante oficina PAE)
  - Pago de impuestos por actos jurídicos documentados. Gravamen aplicado a actos formalizados en documentos públicos e inscribibles. Por ejemplo, compraventa e hipoteca de una local. (mediante gestoría contratada)
  - Liquidación de impuestos como el IVA, el Impuesto de Sociedades para entidades mercantiles o el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) para personas autónomas. (mediante gestoría

contratada)

- Laboral
- - Plan de organización de recursos humanos, será realizado en conjunto por los promotores/as.
  - Obligaciones legales, con ayuda de gestoría contratada.

## Plan Contingencia

Para minimizar una posible dinámica negativa en el negocio, o problemas de alcance menor por diferentes situaciones o complicaciones que puedan originarse, se ha recogido las siguientes medidas a implementar con el objetivo de reconducir la situación. A continuación, se exponen la casuística más probable y la medida correctora a tomar con ella:

1. Ventas por debajo de lo esperado: hay proyectada una campaña de comunicación online, la cual será más ambiciosa en función de los resultados obtenidos en el primer semestre. En ella se hará especial hincapié en la zona geográfica en la que nos encontramos ubicados, con mensajes muy bien definidos y orientados a los diferentes segmentos a los que nos dirigimos. Por ello, la empresa encargada de los trabajos, realizó varias alternativas de acciones en función de las diferentes casuísticas que pudieran originarse con los que responder de forma eficaz y planificada.

2. Aumento de casos Covid, y restricciones: se dispondrá de un stock de material de medidas anticovid, tanto para la protección de las personas, como para la del equipo de profesionales. Además, para casos en los que la situación empore radicalmente, la clínica contará con el asesoramiento de nuestra gestoría para (a nivel laboral y fiscal), podamos determinar las medidas más adecuadas en cada momento (por ello la gestoría ha sido elegida con por su gran experiencia en dichas cuestiones).

3. En caso de que la inflación continúe elevada: se realizarán campañas de descuento a través de la política de fidelización, con el objetivo de amortiguar el aumento de precios, realizando las subidas proporcionadas y a ser posible a final de año, intentando de ajustar al máximo dichos incrementos. Por otra parte, la revisión de salarios tendrá en cuenta esta coyuntura, para no realizar ambos incrementos en el mismo momento, y fundamentar la estrategia en tener precios competitivos orientando las nóminas a la realidad del mercado.

4. Para los casos en que se cuente con comentarios negativos de clientes: la clínica contará con un manual el cual será interiorizado por el personal para minimizar al máximo esta posibilidad, no obstante para en los casos en que esto suceda, contaremos con las hojas de reclamación obligatorias, y unas medidas de respuesta personalizadas a fin de dar respuesta y solución al conflicto que pudiera haberse originado. El personal tendrá formación anual en este aspecto para que el resultado (en cuanto a la opinión del clientes respecto al negocio), sea siempre del más alto nivel posible.

5. Posibles problemas de infraestructura y/o equipamiento: la clínica contará con un soporte técnico para el caso de la maquinaria, con rango de respuesta muy amplio para dar cobertura a cualquier problema técnico en la maquinaria que pueda ocurrir. Por parte del local, contamos con un acuerdo tanto con la empresa encargada de la reforma, con el propietario, para la realización de cualquier mejora y/o arreglo necesario por situación sobrevenida que pudiera originarse, para lo que contamos con un seguro; tanto para cada una de las máquinas adquiridas, como para el propio establecimiento para poder dar respuesta a cualquier situación que pueda originarse.

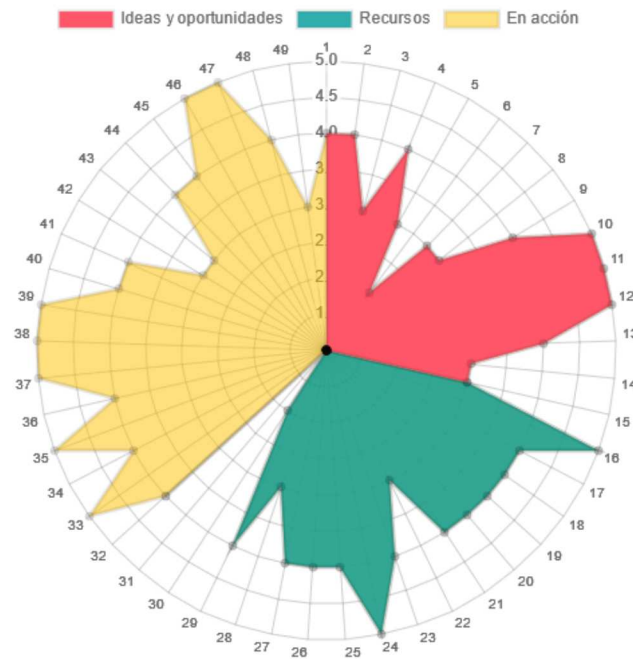
6. Personal disponible para realizar contrataciones y/o suplencias: la clínica contará con personal de confianza que podría ocupar cualquiera de las funciones de nuestro staff, además de los promotores contar con conocimientos suficientes para llevar una correcta gestión del negocio para momentos en los que sea necesario por incomparecencia de alguno de los integrantes. Por otra parte, decir que se utilizará las opciones posibles a nivel legal para cubrir de forma temporal (en caso de picos de actividad), como la opción de fijo en función de las dinámicas empresariales y de resultados con las que nos encontremos en transcurrido el primer año.



**INFORME AUTODIAGNÓSTICO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS**

D/Dª Promotor Plan de Empresa, con D.N.I. 10X

Ha realizado el Autodiagnóstico de Competencias Emprendedoras (diagnosticoemprende.com), obteniendo el siguiente resultado:



Nivel avanzado alto de emprendimiento

¿Está en proceso de solicitud de alguna ayuda pública o subvención para establecerse por cuenta propia?: No

Nivel 5.2/6: El nivel obtenido se centra en trabajar con otros, utilizando el conocimiento que tienes para generar valor, haciendo frente a desafíos cada vez más complejos.

### Histórico de cuestionarios realizados:

- 10 de mayo de 2022. a las 16:51 - 5.1/6 Nivel avanzado básico de emprendimiento
- 19 de mayo de 2022. a las 12:03 - 5.2/6 Nivel avanzado alto de emprendimiento



## SOCIOS CLAVE



- Compañías aseguradoras
- Mutualidades
- Residencias de mayores
- Clubes deportivos
- Gimnasios
- Financiadores (entidad financiera)
- Propietarios de las instalaciones
- Empresa mantenimiento de equipos
- Empresas proveedoras de material/productos para las terapias.

## ACTIVIDADES CLAVES



- Desarrollo de tratamientos específicos
- Gestión de clientes
- Campañas de comunicación y promoción
- Consecución de financiación necesaria
- Suscripción de acuerdos de colaboración con stakeholders del contexto geográfico.
- Sistema de fidelización del cliente.
- Formación y mejora permanente del personal

## PROPUESTA DE VALOR



Nuestra propuesta es la de ofrecer una atención inmediata y personalizada a nuestro cliente, analizando sus necesidades y diseñando un plan ajustado a su perfil y dolencia con el que mejorar su bienestar.

## RELACIONES CON LOS CLIENTES



Atención inmediata y personalizada a través de plan personalizado y mediante seguimiento de resultados, mejorando y/o posibles correcciones. Se ofrecerán cheques descuento en función del número de atenciones realizadas en un año a fin de fidelizar nuestra clientela.

## SEGMENTO DE CLIENTES



- Personas con lesiones laborales.
- Personas de edad avanzada con necesidades de tratamiento para la mejora de la movilidad.
- Personas (edad no específica) con movilidad reducida en sus diferentes niveles.
- Deportistas con lesiones
- Personas con comienzos de problemas de movilidad que deseen minimizar los efectos de la edad.

## RECURSOS CLAVE



- Personal especializado
- Local
- Maquinaria necesaria para implementar terapias.
- Financiación para aquello a lo que los recursos propios no alcanzan.

## CANALES



Los canales a utilizar para la puesta en manos de nuestros clientes de nuestro portafolio serán a través de nuestro contacto telefónico (el cual podrán localizar a través de nuestro canal online de web y RRSS y el offline a través de nuestras campañas), ofreciendo nuestro servicio en nuestras instalaciones.

## ESTRUCTURA DE COSTES



- Coste de personal
- Coste de mantenimiento (local y maquinaria)
- Coste de publicidad y comunicación
- Coste de gestión tributaria y fiscal
- Costes de suministros
- Costes bancarios/financieros

## FLUJO DE INGRESOS



- Venta de servicios a cliente particular
- Venta de paquetes de servicios a entidades
- Crossselling mediante la venta de productos utilizados en sesiones

# PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

## INVERSIÓN INICIAL

### Inmovilizado Material

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Edificios y Construcciones	18.400,00€	0,00€	0,00€
Equipamiento	20.700,00€	0,00€	0,00€
Mobiliario	8.970,00€	0,00€	0,00€
Utillaje	2.300,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	2.800,00€	0,00€	0,00€
<b>Total</b>	<b>53.170,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>



## Inmovilizado Inmaterial

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Aplicaciones informáticas	1.150,00€	0,00€	0,00€
Otros (...)	2.590,00€	0,00€	0,00€
<b>Total</b>	<b>3.740,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>

## Activo Corriente

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	920,00€	0,00€	0,00€
<b>Total</b>	<b>920,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>

# RESUMEN

Inmovilizado Material: 53.170,00€  
Inmovilizado Inmaterial: 3.740,00€

**Activo no Corriente Total: 56.910,00€**

Existencias Iniciales: 920,00€  
Tesorería inicial para puesta en marcha: 10.025,70€  
IVA Soportado: 12.144,30€  
Imp. de Trans. y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 0,00€

**Activo Corriente Total: 23.090,00€**

Necesidades Totales Inversión Inicial: 80.000,00€

# PAGO DE INVERSIONES

Concepto	Total Pagos	Importe Total	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 (%)
Edificios y Construcciones	100 %	22.264,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipamiento	100 %	25.047,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Mobiliario	100 %	10.853,70€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Utillaje	100 %	2.783,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos informáticos	100 %	3.388,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Aplicaciones informáticas	100 %	1.391,50€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	100 %	1.113,20€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Otros (...)	100 %	3.133,90€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Total</b>		<b>69.974,30€</b>	<b>69.974,30€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>

# NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

## Recursos Propios

Concepto	Importe
Aportaciones Dinerarias	40.000,00€
Otros (pago único desempleo, subvenciones cobradas...)	0,00€
BA / Capital Riesgo	0,00€
Préstamo Participativo	0,00€

## Recursos Ajenos a Largo Plazo

Concepto	Importe
Otras deudas a largo plazo	0,00€
Leasing	0,00€
Préstamo a Largo Plazo	40.000,00€
Microcrédito	0,00€

## Recursos Ajenos a Corto Plazo

Concepto	Importe
Deudas a corto plazo	0,00€
Otros pagos	0,00€

# RESUMEN

Aportaciones en Especie: 0,00€  
Aportaciones de socios Total: 40.000,00€

**Recursos Propios: 40.000,00€**

Deudas bancarias a L/P: 40.000,00€

**Recursos Ajenos a L/P: 40.000,00€**

Proveedores varios: 0,00€

**Recursos Ajenos a C/P: 0,00€**

Pasivo Total: 80.000,00€

# FINANCIACIONES

Nombre	Capital Financiado	Tipo de Financiación
Préstamo a Largo Plazo	40.000,00€	Préstamo a Largo Plazo

## Préstamo a Largo Plazo

Descripción	Préstamo a Largo Plazo
Capital	40.000,00€
Interés (Euribor + diferencial)	9.50 %
Carencia	6 meses
Cuota mensual préstamo	623,11€
Cuota mensual carencia	316,67€



# INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

Ingresos por Ventas	142.425,00€
<b>Facturado a clientes</b>	172.334,25€
<b>Total Cobros</b>	172.334,25€

Productos/Servicios	Servicio Básico	Servicio especial	Servicio avanzado
<b>Ingreso</b>	44.100,00€	50.400,00€	47.925,00€
<b>Coste</b>	2.079,00€	2.268,00€	2.928,75€
<b>Margen Bruto</b>	42.021,00€	48.132,00€	44.996,25€
<b>Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes</b>	105,00	105,00	88,75
<b>Unidades Vendidas</b>	1.260	1.260	1.065
<b>Precio medio por Producto/Servicio</b>	35,00€	40,00€	45,00€
<b>IVA repercutido</b>	21%	21%	21%

## FORMAS DE COBRO

	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
<b>Servicio Básico</b>	100%	0%	0%	0%	0%
<b>Servicio especial</b>	100%	0%	0%	0%	0%
<b>Servicio avanzado</b>	100%	0%	0%	0%	0%

## Servicio Básico

	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
Nº Productos / Servicios	50	60	70	80	90	100	120	120	120	150	150	150	1260
Precio	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	-
Ingresos	1.750,00€	2.100,00€	2.450,00€	2.800,00€	3.150,00€	3.500,00€	4.200,00€	4.200,00€	4.200,00€	5.250,00€	5.250,00€	5.250,00€	44.100,00€
Costes	82,50€	99,00€	115,50€	132,00€	148,50€	165,00€	198,00€	198,00€	198,00€	247,50€	247,50€	247,50€	2.079,00€
Margen Bruto	1.667,50€	2.001,00€	2.334,50€	2.668,00€	3.001,50€	3.335,00€	4.002,00€	4.002,00€	4.002,00€	5.002,50€	5.002,50€	5.002,50€	42.021,00€

## Servicio especial

	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
Nº Productos / Servicios	50	60	70	80	90	100	120	120	120	150	150	150	1260
Precio	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	-
Ingresos	2.000,00€	2.400,00€	2.800,00€	3.200,00€	3.600,00€	4.000,00€	4.800,00€	4.800,00€	4.800,00€	6.000,00€	6.000,00€	6.000,00€	50.400,00€
Costes	90,00€	108,00€	126,00€	144,00€	162,00€	180,00€	216,00€	216,00€	216,00€	270,00€	270,00€	270,00€	2.268,00€
Margen Bruto	1.910,00€	2.292,00€	2.674,00€	3.056,00€	3.438,00€	3.820,00€	4.584,00€	4.584,00€	4.584,00€	5.730,00€	5.730,00€	5.730,00€	48.132,00€

## Servicio avanzado

	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
Nº Productos / Servicios	50	60	70	80	85	90	100	100	100	110	110	110	1065
Precio	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	-
Ingresos	2.250,00€	2.700,00€	3.150,00€	3.600,00€	3.825,00€	4.050,00€	4.500,00€	4.500,00€	4.500,00€	4.950,00€	4.950,00€	4.950,00€	47.925,00€
Costes	137,50€	165,00€	192,50€	220,00€	233,75€	247,50€	275,00€	275,00€	275,00€	302,50€	302,50€	302,50€	2.928,75€
Margen Bruto	2.112,50€	2.535,00€	2.957,50€	3.380,00€	3.591,25€	3.802,50€	4.225,00€	4.225,00€	4.225,00€	4.647,50€	4.647,50€	4.647,50€	44.996,25€

# COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

Nombre	Coste	Unidades	Anual
<b>Servicio Básico</b>	<b>1,65€</b>	<b>1260</b>	<b>2.079,00€</b>
- consumibles específicos	1,10€	1260	1.386,00€
- consumibles sanitarios	0,55€	1260	693,00€
<b>Servicio especial</b>	<b>1,80€</b>	<b>1260</b>	<b>2.268,00€</b>
- consumibles específicos	1,25€	1260	1.575,00€
- consumibles sanitarios	0,55€	1260	693,00€
<b>Servicio avanzado</b>	<b>2,75€</b>	<b>1065</b>	<b>2.928,75€</b>
- consumibles específicos	2,00€	1065	2.130,00€
- consumibles sanitarios	0,75€	1065	798,75€
<b>Total</b>			<b>7.275,75€</b>

# COMPRAS Y GASTOS GENERALES - AÑO 1

## Compras

Concepto	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
Materias primas, materiales, productos...	0,00€	0,00€	0,00€	500,00€	0,00€	500,00€	0,00€	500,00€	0,00€	500,00€	0,00€	500,00€	2.500,00€
Consumibles	310,00€	372,00€	434,00€	496,00€	544,25€	592,50€	689,00€	689,00€	689,00€	820,00€	820,00€	820,00€	7.275,75€
<b>Gasto</b>	310,00€	372,00€	434,00€	996,00€	544,25€	1.092,50€	689,00€	1.189,00€	689,00€	1.320,00€	820,00€	1.320,00€	9.775,75€
<b>IVA</b>	65,10€	78,12€	91,14€	209,16€	114,29€	229,42€	144,69€	249,69€	144,69€	277,20€	172,20€	277,20€	2.052,91€
<b>Pagos</b>	375,10€	450,12€	525,14€	1.205,16€	658,54€	1.321,92€	833,69€	1.438,69€	833,69€	1.597,20€	992,20€	1.597,20€	11.828,66€

## Gastos variables

Concepto	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
----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	-------

## Gastos fijos

Concepto	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
Promoción comercial	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	600,00€
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	1.200,00€
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	6.000,00€
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	480,00€
Seguros	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	540,00€
Gastos de constitución, registros, diligencias, libros	300,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	300,00€
Alquileres	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	14.400,00€
<b>Gasto</b>	2.235,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	23.520,00€
<b>IVA</b>	469,35€	406,35€	406,35€	406,35€	406,35€	406,35€	406,35€	406,35€	406,35€	406,35€	406,35€	406,35€	4.939,20€
<b>Pagos</b>	2.704,35€	2.341,35€	2.341,35€	2.341,35€	2.341,35€	2.341,35€	2.341,35€	2.341,35€	2.341,35€	2.341,35€	2.341,35€	2.341,35€	28.459,20€

<b>Compras</b>	9.775,75€
<b>Consumo</b>	7.275,75€
<b>Existencias Iniciales</b>	920,00€
<b>Existencias Finales</b>	3.420,00€

# PERFIL DE PAGOS

## Compras

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Materias primas, materiales, productos...	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Consumibles	100%	100%	0%	0%	0%	0%

## Gastos fijos

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Promoción comercial	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Seguros	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Gastos de constitución, registros, diligencias, libros	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Alquileres	100%	100%	0%	0%	0%	0%



# GASTOS DE PERSONAL - AÑO 1

	Nombre	Salario bruto	Seguros Sociales	Total
	Promotor/a 1 (Médico rehabilitación)	16.800,00€	3.528,00€	20.328,00€
	Promotor/a 2 (Fisioterapeuta)	15.600,00€	3.528,00€	19.128,00€
	Promotor/a (Especialista gerontología)	15.600,00€	3.528,00€	19.128,00€
	Auxiliar clínica	12.000,00€	3.960,00€	15.960,00€
	<b>Gasto en Personal</b>			<b>74.544,00€</b>

## PROMOTOR/A 1 (MÉDICO REHABILITACIÓN)

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€
Seguros Sociales	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€
<b>Total</b>	<b>1.694,00€</b>	<b>1.694,00€</b>	<b>1.694,00€</b>	<b>1.694,00€</b>	<b>1.694,00€</b>	<b>1.694,00€</b>	<b>1.694,00€</b>	<b>1.694,00€</b>	<b>1.694,00€</b>	<b>1.694,00€</b>	<b>1.694,00€</b>	<b>1.694,00€</b>

## PROMOTOR/A 2 (FISIOTERAPEUTA)

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€
Seguros Sociales	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€
<b>Total</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>

## PROMOTOR/A (ESPECIALISTA GERONTOLOGÍA)

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€
Seguros Sociales	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€
<b>Total</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>	<b>1.594,00€</b>

# AUXILIAR CLÍNICA

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€
Seguros Sociales	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€
<b>Total</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>

# AMORTIZACIÓN CONTABLE

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Aplicaciones informáticas	1.150,00€ 26%		299,00€
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	2.590,00€ 26%		673,40€
<b>TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL</b>			<b>972,40€</b>

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Construcciones	18.400,00€ 3%		552,00€
Equipamiento	20.700,00€ 10%		2.070,00€
Mobiliario	8.970,00€ 10%		897,00€
Utillaje	2.300,00€ 30%		690,00€
Informaticos	2.800,00€ 26%		728,00€
<b>TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL</b>			<b>4.937,00€</b>

# LIQUIDACIÓN DE IVA - 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
Repercutido	1.260,00€	1.512,00€	1.764,00€	2.016,00€	2.220,75€	2.425,50€	2.835,00€	2.835,00€	2.835,00€	3.402,00€	3.402,00€	3.402,00€
Soportado	534,45€	484,47€	497,49€	615,51€	520,64€	635,77€	551,04€	656,04€	551,04€	683,55€	578,55€	683,55€
Devengado	725,55€	1.027,53€	1.266,51€	1.400,49€	1.700,11€	1.789,73€	2.283,96€	2.178,96€	2.283,96€	2.718,45€	2.823,45€	2.718,45€

**HP deudor/acredor por IVA: -864,36€**

# FLUJO DE CAJA - AÑO 1

	Inicial	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cobros de las ventas		7.260,00€	8.712,00€	10.164,00€	11.616,00€	12.795,75€	13.975,50€	16.335,00€	16.335,00€	16.335,00€	19.602,00€	19.602,00€	19.602,00€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	40.000,00€												
Recursos Ajenos L/P	40.000,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
<b>Total de Cobros</b>	<b>80.000,00€</b>	<b>7.260,00€</b>	<b>8.712,00€</b>	<b>10.164,00€</b>	<b>11.616,00€</b>	<b>12.795,75€</b>	<b>13.975,50€</b>	<b>16.335,00€</b>	<b>16.335,00€</b>	<b>16.335,00€</b>	<b>19.602,00€</b>	<b>19.602,00€</b>	<b>19.602,00€</b>
Pago de Sueldos		6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€
Pago compras y gastos generales		3.079,45€	2.791,47€	2.866,49€	3.546,51€	2.999,89€	3.663,28€	3.175,04€	3.780,04€	3.175,04€	3.938,55€	3.333,55€	3.938,55€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	4.890,32€	0,00€	0,00€	6.746,88€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	306,44€	308,87€	311,31€	313,78€	316,26€	318,76€
Pago de Intereses	800,00€	316,67€	316,67€	316,67€	316,67€	316,67€	316,67€	316,67€	314,24€	311,80€	309,33€	306,85€	304,34€
Amortización Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	69.974,30€	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 de Pagos</b>	<b>70.774,30€</b>	<b>9.608,12€</b>	<b>9.320,14€</b>	<b>9.395,16€</b>	<b>10.075,18€</b>	<b>9.528,56€</b>	<b>10.191,94€</b>	<b>14.900,47€</b>	<b>10.615,15€</b>	<b>10.010,15€</b>	<b>17.520,54€</b>	<b>10.168,66€</b>	<b>10.773,66€</b>
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>9.225,70€</b>	<b>-2.348,12€</b>	<b>-608,14€</b>	<b>768,84€</b>	<b>1.540,82€</b>	<b>3.267,19€</b>	<b>3.783,56€</b>	<b>1.434,53€</b>	<b>5.719,85€</b>	<b>6.324,85€</b>	<b>2.081,46€</b>	<b>9.433,34€</b>	<b>8.828,34€</b>
<b>Saldo Final de Tesorería</b>	<b>9.225,70€</b>	<b>6.877,58€</b>	<b>6.269,45€</b>	<b>7.038,29€</b>	<b>8.579,11€</b>	<b>11.846,30€</b>	<b>15.629,86€</b>	<b>17.064,39€</b>	<b>22.784,25€</b>	<b>29.109,10€</b>	<b>31.190,56€</b>	<b>40.623,90€</b>	<b>49.452,25€</b>

# CUENTA DE RESULTADOS MENSUAL - 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
Ingresos de Explotación	6.000,00€	7.200,00€	8.400,00€	9.600,00€	10.575,00€	11.550,00€	13.500,00€	13.500,00€	13.500,00€	16.200,00€	16.200,00€	16.200,00€	142.425,00€
Consumos	310,00€	372,00€	434,00€	496,00€	544,25€	592,50€	689,00€	689,00€	689,00€	820,00€	820,00€	820,00€	7.275,75€
<b>Margen Bruto</b>	<b>5.690,00€</b>	<b>6.828,00€</b>	<b>7.966,00€</b>	<b>9.104,00€</b>	<b>10.030,75€</b>	<b>10.957,50€</b>	<b>12.811,00€</b>	<b>12.811,00€</b>	<b>12.811,00€</b>	<b>15.380,00€</b>	<b>15.380,00€</b>	<b>15.380,00€</b>	<b>135.149,25€</b>
Gastos de personal	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	6.212,00€	74.544,00€
Gastos Variables	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€
Gastos Fijos	2.235,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	1.935,00€	23.520,00€
Amortizaciones	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	5.909,40€
<b>Total Gastos</b>	<b>8.939,45€</b>	<b>8.639,45€</b>	<b>8.639,45€</b>	<b>8.639,45€</b>	<b>8.639,45€</b>	<b>8.639,45€</b>	<b>8.639,45€</b>	<b>8.639,45€</b>	<b>8.639,45€</b>	<b>8.639,45€</b>	<b>8.639,45€</b>	<b>8.639,45€</b>	<b>103.973,40€</b>
Beneficios antes de impuestos e intereses	-3.249,45€	-1.811,45€	-673,45€	464,55€	1.391,30€	2.318,05€	4.171,55€	4.171,55€	4.171,55€	6.740,55€	6.740,55€	6.740,55€	31.175,85€
Gastos financieros	316,67€	316,67€	316,67€	316,67€	316,67€	316,67€	316,67€	314,24€	311,80€	309,33€	306,85€	304,34€	4.563,22€
Beneficios antes de impuestos	-3.566,12€	-2.128,12€	-990,12€	147,88€	1.074,63€	2.001,38€	3.854,88€	3.857,31€	3.859,75€	6.431,22€	6.433,70€	6.436,21€	26.612,63€
Impuesto de Sociedades (20%)													5.322,53€
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>-3.566,12€</b>	<b>-2.128,12€</b>	<b>-990,12€</b>	<b>147,88€</b>	<b>1.074,63€</b>	<b>2.001,38€</b>	<b>3.854,88€</b>	<b>3.857,31€</b>	<b>3.859,75€</b>	<b>6.431,22€</b>	<b>6.433,70€</b>	<b>6.436,21€</b>	<b>21.290,10€</b>



# BALANCE - AÑO 1

<b>ACTIVO</b>		<b>104.737,21€</b>	<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		<b>104.737,21€</b>
<b>Activo no corriente</b>		<b>51.000,60€</b>	<b>Patrimonio Neto</b>		<b>61.290,10€</b>
<b>Inmovilizado material</b>		<b>48.233,00€</b>	Capital		40.000,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		19.161,09€
Edificios y Construcciones		18.400,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Instalaciones		0,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		0,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Equipamiento		20.700,00€	Resultado de ejercicios anteriores		0,00€
Mobiliario		8.970,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		2.129,01€
Utillaje		2.300,00€	Subvenciones		0,00€
Vehículos de transporte		0,00€	Otros (detallar)		0,00€
Equipos informáticos		2.800,00€	<b>Pasivo no corriente</b>		
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€	Préstamos bancarios a largo		34.096,74€
Fianza		0,00€	Microcréditos a largo		0,00€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-4.937,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
<b>Inmovilizado inmaterial</b>		<b>2.767,60€</b>	Acreedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	<b>Pasivo Corriente</b>		
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Aplicaciones informáticas		1.150,00€	Proveedores varios		0,00€
Otros (...)		2.590,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		4.027,84€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Microcréditos a corto		0,00€
Marca, Nombre Comercial		0,00€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		0,00€
Fianza Leasing		0,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)		5.322,53€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-972,40€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
<b>Activo corriente</b>		<b>53.736,61€</b>	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Existencias, materias primas...		3.420,00€	Acreedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		864,36€			
Clientes		0,00€			
Tesorería		49.452,25€			

# RATIOS - AÑO 1

<b>RATIO DE LIQUIDEZ</b>	Activo Corriente / Pasivo Corriente	5.75 %
<b>FONDO DE MANIOBRA</b>	Activo Corriente - Pasivo Corriente	44.386,24€
<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</b>	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.71 %
<b>MÁRGEN DE BENEFICIO</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	21.89 %
<b>RATIO DE SOLVENCIA</b>	Activo Total / Pasivo Total	2.41 %
<b>RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	29.77 %
<b>RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)</b>	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	34.74 %
<b>RENTABILIDAD SOBRE VENTAS</b>	Beneficio Neto / Ventas	14.95 %
<b>PLAZO DE COBRO</b>	Clientes / Ventas * 360	0 días
<b>PLAZO DE PAGO</b>	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	Gastos Fijos / Margen Bruto	114.379,68€
<b>VAN (8.00%)</b>		340.536,96€
<b>TIR</b>		105%

# PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 2

## FLUJO DE CAJA - AÑO 2

	Inicial	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cobros de las ventas		15.851,00€	15.851,00€	16.879,50€	19.178,50€	19.662,50€	19.057,50€	19.057,50€	15.911,50€	15.790,50€	16.879,50€	18.634,00€	19.662,50€
Cobro de las ventas del Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior		0,00€	0,00€	864,36€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	0,00€												
Recursos Ajenos L/P	0,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
<b>Total de Cobros</b>	<b>0,00€</b>	<b>15.851,00€</b>	<b>15.851,00€</b>	<b>17.743,86€</b>	<b>19.178,50€</b>	<b>19.662,50€</b>	<b>19.057,50€</b>	<b>19.057,50€</b>	<b>15.911,50€</b>	<b>15.790,50€</b>	<b>16.879,50€</b>	<b>18.634,00€</b>	<b>19.662,50€</b>
Pago de Sueldos		6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€
Pago compras y gastos generales		3.286,36€	3.286,36€	4.193,25€	3.471,49€	4.221,69€	3.569,50€	5.626,50€	3.279,70€	4.121,86€	3.346,26€	4.161,80€	3.616,69€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	6.563,03€	0,00€	0,00€	8.093,82€	0,00€	0,00€	6.548,43€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		321,29€	323,83€	326,40€	328,98€	331,58€	334,21€	336,85€	339,52€	342,21€	344,92€	347,65€	350,40€
Pago de Intereses	0,00€	301,82€	299,28€	296,71€	294,13€	291,52€	288,90€	286,25€	283,59€	280,90€	278,19€	275,46€	272,71€
Amortización Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	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€
Pago IVA Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago a Inversores BA/Capital Riesgo Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago intereses Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago proveedores Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IS/IRPF Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	5.322,53€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior		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 de Pagos</b>	<b>0,00€</b>	<b>10.521,47€</b>	<b>10.521,47€</b>	<b>11.428,36€</b>	<b>17.269,62€</b>	<b>11.456,80€</b>	<b>16.127,13€</b>	<b>20.955,43€</b>	<b>10.514,81€</b>	<b>11.356,97€</b>	<b>17.129,79€</b>	<b>11.396,90€</b>	<b>10.851,80€</b>
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>0,00€</b>	<b>5.329,53€</b>	<b>5.329,53€</b>	<b>6.315,50€</b>	<b>1.908,88€</b>	<b>8.205,70€</b>	<b>2.930,37€</b>	<b>-1.897,93€</b>	<b>5.396,69€</b>	<b>4.433,53€</b>	<b>-250,29€</b>	<b>7.237,10€</b>	<b>8.810,70€</b>
<b>Saldo Final de Tesorería</b>	<b>49.452,25€</b>	<b>54.781,78€</b>	<b>60.111,31€</b>	<b>66.426,81€</b>	<b>68.335,69€</b>	<b>76.541,39€</b>	<b>79.471,76€</b>	<b>77.573,83€</b>	<b>82.970,52€</b>	<b>87.404,04€</b>	<b>87.153,75€</b>	<b>94.390,85€</b>	<b>103.201,55€</b>

# CUENTA DE RESULTADOS MENSUAL - AÑO 2

	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	13.100,00€	13.100,00€	13.950,00€	15.850,00€	16.250,00€	15.750,00€	15.750,00€	13.150,00€	13.050,00€	13.950,00€	15.400,00€	16.250,00€	175.550,00€
Consumos	731,00€	731,00€	780,50€	884,00€	904,00€	865,00€	865,00€	725,50€	721,50€	780,50€	854,50€	904,00€	9.746,50€
<b>Margen Bruto</b>	<b>12.369,00€</b>	<b>12.369,00€</b>	<b>13.169,50€</b>	<b>14.966,00€</b>	<b>15.346,00€</b>	<b>14.885,00€</b>	<b>14.885,00€</b>	<b>12.424,50€</b>	<b>12.328,50€</b>	<b>13.169,50€</b>	<b>14.545,50€</b>	<b>15.346,00€</b>	<b>165.803,50€</b>
Gastos de personal	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	6.612,00€	79.344,00€
Gastos Variables	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	1.200,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	1.200,00€
Gastos Fijos	1.985,00€	1.985,00€	2.085,00€	1.985,00€	1.985,00€	2.085,00€	1.985,00€	1.985,00€	2.085,00€	1.985,00€	1.985,00€	2.085,00€	24.220,00€
Amortizaciones	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	492,45€	5.909,40€
<b>Total Gastos</b>	<b>9.089,45€</b>	<b>9.089,45€</b>	<b>9.189,45€</b>	<b>9.089,45€</b>	<b>9.089,45€</b>	<b>9.189,45€</b>	<b>10.289,45€</b>	<b>9.089,45€</b>	<b>9.189,45€</b>	<b>9.089,45€</b>	<b>9.089,45€</b>	<b>9.189,45€</b>	<b>110.673,40€</b>
Beneficios antes de impuestos e intereses	3.279,55€	3.279,55€	3.980,05€	5.876,55€	6.256,55€	5.695,55€	4.595,55€	3.335,05€	3.139,05€	4.080,05€	5.456,05€	6.156,55€	55.130,10€
Gastos financieros	301,82€	299,28€	296,71€	294,13€	291,52€	288,90€	286,25€	283,59€	280,90€	278,19€	275,46€	272,71€	3.449,45€
Beneficios antes de impuestos	2.977,73€	2.980,27€	3.683,34€	5.582,42€	5.965,03€	5.406,65€	4.309,30€	3.051,46€	2.858,15€	3.801,86€	5.180,59€	5.883,84€	51.680,65€
Impuesto de Sociedades (20%)													10.336,13€
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>2.977,73€</b>	<b>2.980,27€</b>	<b>3.683,34€</b>	<b>5.582,42€</b>	<b>5.965,03€</b>	<b>5.406,65€</b>	<b>4.309,30€</b>	<b>3.051,46€</b>	<b>2.858,15€</b>	<b>3.801,86€</b>	<b>5.180,59€</b>	<b>5.883,84€</b>	<b>41.344,52€</b>

# BALANCE - AÑO 2

<b>ACTIVO</b>		<b>154.712,75€</b>	<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		<b>154.712,75€</b>
<b>Activo no corriente</b>		<b>45.091,20€</b>	<b>Patrimonio Neto</b>		<b>102.634,62€</b>
<b>Inmovilizado material</b>		<b>43.296,00€</b>			
Adquisición del terreno		0,00€	Capital		40.000,00€
Edificios y Construcciones		18.400,00€	Resultado del Ejercicio		37.210,07€
Instalaciones		0,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		0,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Equipamiento		20.700,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Mobiliario		8.970,00€	Resultado de ejercicios anteriores		19.161,09€
Utillaje		2.300,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		6.263,46€
Vehículos de transporte		0,00€	Subvenciones		0,00€
Equipos informáticos		2.800,00€	Otros (detallar)		0,00€
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€	<b>Pasivo no corriente</b>		<b>29.669,15€</b>
Fianza		0,00€	Préstamos bancarios a largo		29.669,15€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-9.874,00€	Microcréditos a largo		0,00€
<b>Inmovilizado inmaterial</b>		<b>1.795,20€</b>	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	<b>Pasivo Corriente</b>		<b>22.408,98€</b>
Aplicaciones informáticas		1.150,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Otros (...)		2.590,00€	Proveedores varios		0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		4.427,59€
Marca, Nombre Comercial		0,00€	Microcréditos a corto		0,00€
Fianza Leasing		0,00€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		7.645,26€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-1.944,80€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)		10.336,13€
<b>Activo corriente</b>		<b>109.621,55€</b>	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Existencias, materias primas...		6.420,00€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€
Clientes		0,00€			
Tesorería		103.201,55€			

# RATIOS - AÑO 2

<b>RATIO DE LIQUIDEZ</b>	Activo Corriente / Pasivo Corriente	4.89 %
<b>FONDO DE MANIOBRA</b>	Activo Corriente - Pasivo Corriente	87.212,57€
<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</b>	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.51 %
<b>MÁRGEN DE BENEFICIO</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	31.4 %
<b>RATIO DE SOLVENCIA</b>	Activo Total / Pasivo Total	2.97 %
<b>RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	35.63 %
<b>RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)</b>	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	40.28 %
<b>RENTABILIDAD SOBRE VENTAS</b>	Beneficio Neto / Ventas	23.55 %
<b>PLAZO DE COBRO</b>	Cientes / Ventas * 360	0 días
<b>PLAZO DE PAGO</b>	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	Gastos Fijos / Margen Bruto	120.432,47€
<b>VAN (8.00%)</b>		0,00€
<b>TIR</b>		0



# PREVISIONES A 5 AÑOS

## PREVISIONES - PREVISIÓN AÑOS 3 Y 4

Datos	Año 3	Año 4
<b>Ingresos</b>		
SERVICIO BÁSICO	3.00 %	3.00 %
SERVICIO ESPECIAL	2.00 %	2.00 %
SERVICIO AVANZADO	2.00 %	2.00 %
<b>Costes de producción</b>		
SERVICIO BÁSICO	0.00 %	0.00 %
SERVICIO ESPECIAL	0.00 %	0.00 %
SERVICIO AVANZADO	0.00 %	0.00 %
<b>Gastos de personal</b>	<b>2.00 %</b>	<b>2.00 %</b>
<b>Compras</b>	<b>5.00 %</b>	<b>5.00 %</b>
<b>Gastos variables</b>	<b>4.00 %</b>	<b>4.00 %</b>
<b>Gastos fijos</b>	<b>2.00 %</b>	<b>2.00 %</b>

# LIQUIDACIÓN DE IVA - PREVISIÓN AÑOS 3 Y 4

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
IVA soportado leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA soportado compras	14.197,21€	2.676,76€	2.810,60€	2.951,13€
IVA soportado gastos variables	0,00€	252,00€	262,08€	272,56€
IVA soportado gastos fijos	4.939,20€	5.086,20€	5.187,92€	5.291,68€
<b>Total IVA soportado</b>	<b>19.136,41€</b>	<b>8.014,97€</b>	<b>8.260,61€</b>	<b>8.515,38€</b>
<b>IVA repercutido</b>	<b>29.909,25€</b>	<b>36.865,50€</b>	<b>37.720,41€</b>	<b>38.595,95€</b>
<b>HP deudor/acreador por IVA</b>	<b>10.772,84€</b>	<b>28.850,53€</b>	<b>29.459,80€</b>	<b>30.080,57€</b>

# CUENTA DE RESULTADOS - PREVISIÓN AÑOS 3 Y 4

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ingresos de Explotación	142.425,00€	175.550,00€	179.621,00€	183.790,22€
Consumos	7.275,75€	9.746,50€	9.746,50€	9.746,50€
<b>Margen Bruto</b>	<b>135.149,25€</b>	<b>165.803,50€</b>	<b>169.874,50€</b>	<b>174.043,72€</b>
Gastos de personal	74.544,00€	79.344,00€	80.930,88€	82.549,50€
Gastos Variables	0,00€	1.200,00€	1.248,00€	1.297,92€
Gastos Fijos	23.520,00€	24.220,00€	24.704,40€	25.198,49€
Amortizaciones	5.909,40€	5.909,40€	5.909,40€	5.187,80€
<b>Total Gastos</b>	<b>103.973,40€</b>	<b>110.673,40€</b>	<b>112.792,68€</b>	<b>114.233,71€</b>
Beneficios antes de impuestos e intereses	31.175,85€	55.130,10€	57.081,82€	59.810,01€
Gastos financieros	4.563,22€	3.449,45€	3.049,70€	2.610,27€
Beneficios antes de impuestos	26.612,63€	51.680,65€	54.032,12€	57.199,74€
Impuesto de Sociedades (20%)	5.322,53€	10.336,13€	10.806,42€	11.439,95€
Beneficios Antes de Reparto	21.290,10€	41.344,52€	43.225,70€	45.759,79€
Reparto BA/CR	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>21.290,10€</b>	<b>41.344,52€</b>	<b>43.225,70€</b>	<b>45.759,79€</b>

# FLUJO DE CAJA - PREVISIÓN AÑOS 3 Y 4

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Cobros de las ventas	172.334,25€	212.415,50€	217.341,41€	222.386,17€
Cobro de las ventas del Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior	0,00€	864,36€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Total de Cobros</b>	<b>172.334,25€</b>	<b>213.279,86€</b>	<b>217.341,41€</b>	<b>222.386,17€</b>
Pago de Sueldos	74.544,00€	79.344,00€	80.930,88€	82.549,50€
Pago compras y gastos generales	40.287,86€	46.181,46€	47.596,83€	49.064,80€
Pago IVA a Hacienda	11.637,20€	21.205,28€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos	1.875,42€	4.027,84€	4.427,59€	4.867,02€
Pago de Intereses	3.763,22€	3.449,45€	3.049,70€	2.610,27€
Amortización Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IVA Año Anterior	0,00€	0,00€	7.645,26€	29.459,80€
Pago a Inversores BA/Capital Riesgo Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago intereses Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago proveedores Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IS/IRPF Año Anterior	0,00€	5.322,53€	10.336,13€	10.806,42€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Interés por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Total de Pagos</b>	<b>132.107,70€</b>	<b>159.530,55€</b>	<b>153.986,39€</b>	<b>179.357,82€</b>
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>40.226,55€</b>	<b>53.749,31€</b>	<b>63.355,02€</b>	<b>43.028,35€</b>
Cobro por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Capital Dispuesto	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Saldo Final de Tesorería</b>	<b>49.452,25€</b>	<b>103.201,55€</b>	<b>166.556,57€</b>	<b>209.584,92€</b>

# BALANCE ACTIVO - PREVISIÓN AÑOS 3 Y 4

BALANCE	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
<b>ACTIVO</b>	<b>104.737,21€</b>	<b>154.712,75€</b>	<b>215.795,70€</b>	<b>257.942,76€</b>
<b>Activo no corriente</b>	<b>51.000,60€</b>	<b>45.091,20€</b>	<b>39.181,80€</b>	<b>33.994,00€</b>
<b>Inmovilizado material</b>	<b>48.233,00€</b>	<b>43.296,00€</b>	<b>38.359,00€</b>	<b>33.994,00€</b>
Adquisición del terreno	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Edificios y Construcciones	18.400,00€	18.400,00€	18.400,00€	18.400,00€
Instalaciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Maquinaria	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Equipamiento	20.700,00€	20.700,00€	20.700,00€	20.700,00€
Mobiliario	8.970,00€	8.970,00€	8.970,00€	8.970,00€
Uillaje	2.300,00€	2.300,00€	2.300,00€	2.300,00€
Vehículos de transporte	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	2.800,00€	2.800,00€	2.800,00€	2.800,00€
Otros (proyectos técnicos...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Fianza	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-4.937,00€	-9.874,00€	-14.811,00€	-19.176,00€
<b>Inmovilizado inmaterial</b>	<b>2.767,60€</b>	<b>1.795,20€</b>	<b>822,80€</b>	<b>-0,00€</b>
Gastos de I+D	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Aplicaciones informáticas	1.150,00€	1.150,00€	1.150,00€	1.150,00€
Otros (...)	2.590,00€	2.590,00€	2.590,00€	2.590,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Marca, Nombre Comercial	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Fianza Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-972,40€	-1.944,80€	-2.917,20€	-3.740,00€
<b>Activo corriente</b>	<b>53.736,61€</b>	<b>109.621,55€</b>	<b>176.613,90€</b>	<b>223.948,76€</b>
Existencias, materias primas...	3.420,00€	6.420,00€	10.057,33€	14.363,84€
Hacienda Pública (deudor por IVA)	864,36€	0,00€	0,00€	0,00€
Clientes	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Tesorería	49.452,25€	103.201,55€	166.556,57€	209.584,92€

# BALANCE PASIVO - PREVISIÓN AÑOS 3 Y 4

BALANCE	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>104.737,21€</b>	<b>154.712,75€</b>	<b>215.795,70€</b>	<b>257.942,76€</b>
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>61.290,10€</b>	<b>102.634,62€</b>	<b>145.860,32€</b>	<b>191.620,11€</b>
Capital	40.000,00€	40.000,00€	40.000,00€	40.000,00€
Resultado del Ejercicio	19.161,09€	37.210,07€	38.903,13€	41.183,81€
Capital de BA/Capital Riesgo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamo Participativo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Resultado de ejercicios anteriores	0,00€	19.161,09€	56.371,16€	95.274,28€
Reserva legal (10 % de PyG)	2.129,01€	6.263,46€	10.586,03€	15.162,01€
Subvenciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros (detallar)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>34.096,74€</b>	<b>29.669,15€</b>	<b>24.802,13€</b>	<b>19.452,08€</b>
Préstamos bancarios a largo	34.096,74€	29.669,15€	24.802,13€	19.452,08€
Microcréditos a largo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otras deudas a largo plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Acreedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>9.350,36€</b>	<b>22.408,98€</b>	<b>45.133,24€</b>	<b>46.870,57€</b>
Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Proveedores varios	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamos bancarios a corto plazo	4.027,84€	4.427,59€	4.867,02€	5.350,06€
Microcréditos a corto	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Hacienda Pública (acreedor por IVA)	0,00€	7.645,26€	29.459,80€	30.080,57€
Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	5.322,53€	10.336,13€	10.806,42€	11.439,95€
Otras deudas a corto plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Acreedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€

# RATIOS - PREVISIÓN AÑOS 3 Y 4

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
<b>Ratio de Liquidez</b>	Activo Corriente / Pasivo Corriente	5.75 %	4.89 %	3.91 %	4.78 %
<b>Fondo de maniobra</b>	Activo Corriente - Pasivo Corriente	44.386,24€	87.212,57€	131.480,65€	177.078,19€
<b>Ratio de Endeudamiento</b>	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.71 %	0.51 %	0.48 %	0.35 %
<b>Márgen de Beneficio</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	0.22 %	0.31 %	0.32 %	0.33 %
<b>Ratio de Solvencia</b>	Activo Total / Pasivo Total	2.41 %	2.97 %	3.09 %	3.89 %
<b>Rentabilidad Económica (ROE)</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	29.77 %	35.63 %	26.45 %	23.19 %
<b>Rentabilidad Financiera (ROA)</b>	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	34.74 %	40.28 %	29.63 %	23.88 %
<b>Rentabilidad sobre ventas</b>	Beneficio Neto / Ventas	14.95 %	23.55 %	24.06 %	24.9 %
<b>Plazo de Cobro</b>	Cientes / Ventas * 360	0 días	0 días	0 días	0 días
<b>Plazo de Pago</b>	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días	0 días	0 días	0 días
<b>Punto de equilibrio</b>	Gastos Fijos / Margen Bruto	114.379,68€	120.432,47€	122.065,97€	122.933,44€