



SERVICIOS SOCIALES Y SANITARIOS PARA LA TERCERA EDAD

Índice

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	2
EQUIPO EMPRENDEDOR	2
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS	2
ANÁLISIS DE MERCADO	4
MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN	7
RECURSOS TÉCNICOS	8
RECURSOS HUMANOS	9
DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA	10
FORMA JURÍDICA	10
LEAN CANVAS	11
ANÁLISIS DAFO	11
PLAN DE ACCIÓN	12

PLAN DE EMPRESA GENERAL

Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	Servicios Sociales y Sanitarios para la Tercera Edad
Ciudad	Mérida (Badajoz)
Promotor/a/es	Nombre Apellido 1 Apellido 2
CNAE	Q8811 - Actividades de servicios sociales sin alojamiento para personas mayores
IAE	1952 - ASIST. Y SERV. DISMINUIDOS NO RESIDENC.
Forma jurídica	Empresario/a individual (Autónomo/a)

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

Los archivos PDF de autodiagnóstico se añadirán como anexos al final del plan de empresa.
Autodiagnóstico del promotor/a: Nombre Apellido 1 Apellido 2

EQUIPO EMPRENDEDOR

Se trata de una persona vecina de Mérida, con 35 años y que posee una Diplomatura en Enfermería, especialidad en Geriátrica. Cuenta con 10 años de experiencia en un centro de asistencia para personas mayores, donde ha realizado tanto labores de enfermería como de cuidado de ancianos/as.

Además, se ha preparado para asumir este reto 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 alegre y extrovertida, además de educada y respetuosa, con una especial empatía y afecto hacia las personas mayores.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS

Características

ACTIVIDAD

Centro de Día y Ayuda a Domicilio para prestar servicios de atención y cuidado de personas mayores que, por lo general, presentan algún tipo de deterioro físico, cognitivo o incapacidad para desarrollar tareas de su día a día con total normalidad.

El centro estará especializado en la estimulación, cuidado, atención y desarrollo de actividades para el colectivo de personas de más de 60 años.

Las personas que acuden a los centros de día pueden presentar disfunciones cognitivas propias de la edad, síntomas y/o secuelas por padecimiento de enfermedades e incapacidad para desarrollar con normalidad hábitos cotidianos (asearse, salir a la compra, pasear, etc.).

SERVICIOS

La empresa va a ofertar dos tipos de servicios: básicos y opcionales.

Se ofrece a los/as usuarios/as la posibilidad de recibirlos en el centro, como en sus domicilios.

Al centro los/as usuarios/as acuden desde sus domicilios, generalmente trasladados por la familia o, en algún caso, acompañados por personal de la empresa.

1. SERVICIOS BÁSICOS:

Este tipo de servicios está incluido en la tarifa básica, que habitualmente se ofrece a un precio. Si la familia o el/la usuario/a rechazan alguno de los servicios incluidos, ello no supone una rebaja de la tarifa básica.

Los servicios incluidos en la tarifa básica son:

Atención a la salud: Incluye lo siguiente:

- Realización de curas básicas que no sean requeridas en un centro de atención primaria de salud.
- Realización de una primera valoración al ingreso y de valoraciones periódicas, al menos una vez al mes de cada usuario/a, a fin de detectar problemas o carencias y establecer el plan de acción adecuado.
- El control de la higiene.
- Administración de medicación y control de su toma. La medicación la aporta cada usuario o su familia en las dosis necesarias para cada período semanal, los medicamentos se guardan en un armario bajo llave,

especialmente fármacos, ansiolíticos, antidepresivos, mórficos, o todos aquellos que necesiten de una custodia especial debido a sus características.

- Cambio de absorbentes para incontinencias. Los absorbentes (pañales) los aporta cada usuario/a o su familia.
- Control de signos o síntomas.
- Consulta médica semanal. Cada semana un médico geriatra controla a todos los usuarios del centro.

Readaptación a las actividades de la vida diaria: En todo momento se pretende conseguir del/la usuario/a la máxima independencia para las actividades de la vida diaria. Desde la higiene diaria a la capacidad para la marcha, pasando por comer solos/as, vestirse o acudir o demandar la necesidad del WC.

Manutención: A cada usuario/a se le confeccionará una dieta acorde a sus situaciones específicas, teniéndose en cuenta posibles intolerancias, enfermedades metabólicas como la diabetes, déficits en la dentadura o en el aparato digestivo, síntomas especiales como las diarreas o la constipación (estreñimiento) y los gustos de cada usuario/a.

Dinamización socio-cultural: Se promoverán las salidas colectivas a lugares de interés común y la realización de actividades al aire libre, especialmente en los meses del año en los que la climatología lo permita. También se promoverán celebraciones concretas del calendario, como Navidad y cumpleaños.

Para el caso de que el cuidado y la asistencia se hagan a domicilio, además de lo comentado en los puntos anteriores, se podrán llevar a cabo otros servicios como la limpieza y orden del domicilio, lavado y planchado de ropa, adquisición y preparación de alimentos, realización de compras o manejo de aparatos electrodomésticos y sistemas de calefacción.

2. SERVICIOS OPCIONALES:

Son aquellos servicios que tienen un coste extraordinario, no incluido en la tarifa básica. Pueden ser prescritos por la dirección asistencial del centro y son de uso voluntario del usuario. Entre estos servicios se encuentran:

Fisioterapia: Servicio prestado por un/a fisioterapeuta a petición de la familia, usuario/a, médico del centro o de cabecera. Enfocado a prevenir dolencias, enseñando hábitos saludables (ejercicios, posturas, etc).

Podología: Para tratar las afecciones y deformidades de los pies.

Médico: Profesional de la salud, para valorar afecciones y seguir enfermedades. Así el adulto o sus familiares podrán evidenciar estado, situaciones y seguir las pautas, advertencias, recomendaciones.

Peluquería: Atención de la imagen personal mediante el corte y arreglo del cabello y/o barba.

Actividades (Talleres y Gimnasia): Se ofertarán por un lado talleres de memoria y creatividad (manualidades, arte dramático, etc) y, por otro, la práctica de ejercicios para tener una mejor calidad de vida (sesiones dirigidas para mantener y estimular el cuerpo y la mente, durante 50-60 minutos, con técnicas de estiramientos, relajación).

Limpieza: Servicio de mantenimiento de los hogares (desde limpieza, arreglos e instalaciones en las casas), acomodándolos a las necesidades de los adultos.

La gestión de algunos de estos servicios se hace con profesionales externos, que acuden al centro o domicilio para atender a los usuarios, que abonan el precio del servicio y el centro se queda con una pequeña comisión.

Para el desempeño de las distintas actividades se contará con los profesionales del ramo y en algunos casos causará alta en los correspondientes epígrafes del IAE y CNAE, siendo los siguientes:

- 952 - Asistencia y servicios sociales en centros no residenciales
- 942.9 Otros servicios sanitario sin internado.
- IAE 944 Servicios de Naturopatía y otros servicios parasanitarios
- 972 - Peluquería y belleza
- 967 - Servicios de deporte
- 922 - Servicios de limpieza
- 8690 - Otras actividades sanitarias
- 8621 - Actividades de medicina general
- 8622- Actividades de medicina especializada
- 8811 - Actividades de servicios sociales sin alojamiento para personas mayores
- 8812 - Actividades de servicios sociales sin alojamiento para personas con discapacidad
- 8899 - Otras actividades de servicios sociales sin alojamiento n. c. o. p.
- CNAE 9602 - Peluquería y otros tratamientos de belleza
- 8110 - Servicios integrales a edificios e instalaciones
- 8121 - Limpieza general de edificios
- 8129 - Otras actividades de limpieza
- 9319 Otras actividades deportivas
- 9329 Otras actividades recreativas y de entretenimiento

Aspectos Diferenciales

La principal ventaja competitiva que ofrece la empresa con respecto a otras del mismo sector, es que presta la asistencia sanitaria y social no sólo en el centro, sino también en los hogares de las personas usuarias.

La metodología de trabajo del centro será preventiva. Con este enfoque las personas de la tercera edad podrán mantener su cuerpo joven a pesar de su edad y mejorar su estado de ánimo.

Se trata de servicios adaptados a las necesidades de los usuarios, con un trato directo, personalizado y cercano.

Los mayores tienden a tener complicaciones de salud a medida que avanzan los años, precisando una atención especializada y posterior seguimiento.

La calidad del servicio debe ser excelente, de tal forma que sea un aspecto que llegue a distinguir a la empresa de los potenciales competidores.

El criterio de calidad se basa en conseguir cubrir las expectativas que cada usuario/a tiene del servicio (por la información que han recibido a través de distintos canales). Al acudir al centro, el/la mismo/a usuario/a o su familia, se les informará sobre los servicios que pueden disponer, incluidos en el precio base y de aquellos que resultan opcionales y que suponen un coste extra, de la normativa interna del centro, 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, así como la comunicación directa y constante. Contaremos con un equipo de trabajo multidisciplinar intergrado por los/las profesionales que están en contacto con el/la usuario/a y sus familiares, teniéndose en cuenta las opiniones de todos para evaluar a cada usuario/a y decidir la línea de actuación.

Cobertura de Necesidades

Negocio para cubrir todas las necesidades que puedan requerir las personas mayores.

La cobertura de necesidades es muy amplia, tanto en el centro como en los hogares:

- Necesidad de atención especializada. La empresa cuenta con especialistas en la rama geriátrica que permiten que los/as clientes/as estén en todo momento atendidos de la mejor manera posible.
- Necesidad de interacción social. Entre el personal también se encuentran animadores socioculturales, con lo que se mejorarán las habilidades sociales de los usuarios.
- Necesidad de atención en el hogar. La empresa ofrece los servicios en el centro y en el propio domicilio de los/as usuarios/as, permitiendo llegar también a aquellos/as que no puedan o no deseen desplazarse de su hogar.

Propiedad Industrial

El objetivo de la entidad es diferenciarse de la competencia y posicionarse dentro del sector y colectivo, dándose a conocer y generando confianza entre los potenciales clientes. Para ello diseñará la imagen y el manual de identidad corporativa, que formará parte de la estrategia de comunicación empresarial.

La idea es registrar el nombre del centro como marca o nombre comercial, para protegerlo al darlo a conocer en el tráfico comercial, con un logotipo que recoja los valores y conceptos de la organización.

La marca nacional es un signo distintivo que se protege mediante un título otorgado por el Estado. Confiere a su titular el derecho exclusivo de utilizarla en el tráfico económico, e impedir a otros la utilización en España de los signos distintivos protegidos u otros similares aplicados a productos o servicios idénticos o semejantes.

La marca será figurativa (mixta), con una imagen asociada a la denominación /nombre; así tendrá más argumentos para diferenciarse de otras marcas similares.

El nombre, que aparecerá en el logotipo, junto a la imagen visual, recoge los servicios y un eslogan:

Elders care services. Te acompañamos en el día a día.

Los servicios a prestar, en su mayoría, están recogidos en la clase 44, por lo que se protegerá dicha clase, definiéndolos concretamente:

- Clase 44: Asesoramiento relativo al bienestar personal de personas mayores[salud]. Servicios de cuidados de higiene y de belleza para personas, servicios de salud y atención al enfermo. Servicios médicos; servicios fisioterapéuticos. Consultoría profesional en materia de salud. Cuidados de la salud relacionados con la terapia de relajación; asistencia de enfermería adomicilio; prestación de servicios de asistencia sanitaria adomicilio, cuidados de mayores a domicilio.

Al especificar los productos/servicios, adaptas a las necesidades, concretando los servicios, para diferenciarte más de la competencia (al hacer cosas distintas dentro de la misma clase).

La solicitud de registro se cursará por sede electrónica de la OEPM, con apoyo del PAE, que informa del trámite, hace búsquedas del nombre, para comprobar que no existe semejanzas y, en el momento de cursar la solicitud se paga una tasa, de 127,88 € si se protege una sola clase.

ANÁLISIS DE MERCADO

Características del mercado

Las personas de la tercera edad son las que más consumen estos recursos. En los últimos años no sólo ha aumentado la demanda de residencias adaptadas a este tipo de personas, sino todos los servicios que rodean a este perfil de persona. Han incrementado las consultas médicas, las solicitudes de terapias, de viajes adaptados, de servicios especializados. Por ello, a la hora de invertir en negocios de la tercera edad hay que mirar más allá de lo tradicional y atender a estas necesidades.

Las empresas de servicios sociales y sanitarios, especialmente las dedicadas a la tercera edad, son fundamentales para el sustento de la sociedad, que cada vez se encuentra más envejecida y necesita más atenciones.

El sector sociosanitario y asistencial de cuidado a las personas mayores o dependientes es un sector de empleo y de futuro, debido principalmente al progresivo envejecimiento de la población y a la mayor soledad y dependencia existente.

En los últimos 10 años (desde 2008 al 2018) las altas a la seguridad social en las actividades sanitarias han crecido un 16%, mientras que en el sector asistencial residencial lo ha hecho un 46% y en el de actividades de servicios sin alojamiento (SAD) en un 49%. Cada vez más la sociedad española requiere de mayores empleos para atender a las personas mayores y dependientes en centros residenciales o en sus domicilios, donde ya trabajan más de 500.000 personas.

Hay 'savia nueva' en el tejido empresarial sanitario de España. Así se desprende de los últimos datos del Directorio Central de Empresas (Dirce), que fija en 157.958 el número de empresas dedicadas a actividades sanitarias en España a 1 de enero de 2021 (un 1,8% menos que en 2020, que bajó como en el resto de sectores a consecuencia de la pandemia).

De estas 158.000 empresas, 43.400 tienen menos de tres años de actividad, mientras que 25.871 fueron creadas en el año previo a la pandemia.

Según este Directorio Central de Empresas (DIRCE -que recoge las sociedades), en Extremadura el número de empresas de servicios sociales y sanitarios es de 1.143 (708 en Badajoz y 435 en Cáceres); en esta cifra no se incluye autónomos y otras formas de empresas sin personalidad jurídica.

https://www.informacion-empresas.com/Q000_ACTIVIDA...

El entorno en el que la empresa va a desarrollar su actividad muestra condiciones favorables para la puesta en marcha del proyecto. 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.

□ Fuente: INE Revisión del Padrón de Habitantes a 1 de Enero de 2021.

Estudios

El nivel de estudios es más bajo cuanto más avanzada es la edad. Entre los mayores aún quedan importantes bolsas de analfabetismo y población sin estudios, por las condiciones de vida y desarrollo que no les permitieron entrar o seguir en el sistema educativo. No obstante, en los últimos 40 años ha habido un cambio notable en el nivel educativo, con reducción del analfabetismo (mejora de las políticas educativas), aumentado los niveles de estudios secundarios y superiores. Las generaciones de jóvenes actuales son las más instruidas de la historia por lo que se asegura una vejez futura con mayor nivel educativo, con más recursos para afrontar situaciones problemáticas.

Gastos hogares

El gasto total de los hogares extremeños en 2020 ascendió a 9.837,7 millones de euros. Extremadura fue la segunda Comunidad Autónoma con menor gasto medio por hogar (22.771,16 euros), alcanzando 9.400,42 euros de gasto medio por persona (10.848,22 euros en España). Seguidamente, se recoge como se ha distribuido el consumo en los hogares en 2020.

La brecha digital.

A partir de los 55 años hay un descenso en los porcentajes de personas que utilizan internet. Se percibe una brecha digital entre los mayores y el resto de la población. Sin embargo, la brecha se reduce en los últimos años, especialmente por la llegada a estas edades de personas que ya utilizaban internet previamente, más que a una alfabetización digital de los mayores.

Para el conjunto de España, apenas alcanza el 40% de personas mayores que han usado internet alguna vez en su vida; en Extremadura ronda el 30%

Análisis del Entorno

Para crear un centro de este tipo, se debe presentar la Solicitud de Autorización para la Creación de Centros y Servicios de Personas Mayores, así como la acreditación de centro sanitario. Toda la información acerca de los procedimientos se puede encontrar en las páginas web del Servicio Extremeño de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a la Dependencia y la Dirección General De Planificación, Formación y Calidad Sanitarias y Sociosanitarias, así como en el portal del ciudadano, desde donde se pueden cursar estos trámites:

Autorización, Acreditación y Registro de Centros de Atención a Personas Mayores

<https://ciudadano.gobex.es/buscador-de-tramites/-/tramite/ficha/2829>

Autorización de Centros, Establecimientos y Servicios Sanitarios

<https://ciudadano.gobex.es/buscador-de-tramites/-/tramite/ficha/2849>

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

Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia.

[Ley 14/2015, de 9 de abril, de Servicios Sociales de Extremadura.](#)

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 1277/2003, de 10 de octubre, por el que se establecen las bases generales sobre autorización de centros, servicios y establecimientos sanitarios.

Decreto 151/2006, de 31 de julio, por el que se regula el Marco de Atención a la Discapacidad en Extremadura.

Decreto 11/1983, de 23 de mayo, por el que se crea el Registro unificado de entidades y centros de servicios sociales.

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.

Resolución de 27 de octubre de 2020, de la Secretaría de Estado de Derechos Sociales, por la que se publica el Acuerdo del Consejo Territorial de Servicios Sociales y del Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia, que modifica parcialmente el Acuerdo de 27 de noviembre de 2008, sobre criterios comunes de acreditación para garantizar la calidad de los centros y servicios del Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia.

[Orden de 26 de julio de 2018 por la que se establece el procedimiento para la obtención de habilitaciones en las categorías profesionales de Auxiliar de Ayuda a Domicilio y Gerocultor o Cuidador de Centros y Servicios del Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Extremadura.](#)

[Corrección de errores de la Orden de 26 de julio de 2018 por la que se establece el procedimiento para la obtención de habilitaciones en las categorías profesionales de Auxiliar de Ayuda a Domicilio y Gerocultor o Cuidador de Centros y Servicios del Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Extremadura.](#)

[Orden de 3 de febrero de 2009 por la que se regula el contenido y el régimen de organización y funcionamiento del Registro de Centros, Establecimientos y Servicios Sanitarios de Extremadura \(RECESS\) y se crea el fichero automatizado de datos de carácter personal del citado Registro.](#)

[Orden de 6 de abril de 2010 por la que se regulan los requisitos técnico-sanitarios mínimos exigibles a los centros y servicios de fisioterapia en la Comunidad Autónoma de Extremadura.](#)

[Decreto 2/2022, de 12 de enero, sobre procedimientos de autorización administrativa y requisitos mínimos de personal, de infraestructura, equipamiento y actividad de centros, establecimientos y servicios sanitarios de la Comunidad Autónoma de Extremadura.](#)

Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se puedan solicitar. En la web [Extremadura Empresarial – Portal para empresas y emprendedores de la Junta de Extremadura](#) aparecen las ayudas y subvenciones vigentes y se va actualizando constantemente. Por ello, será conveniente revisarlas previamente a la realización del proyecto de inversión y en el momento de creación de la empresa y los empleos, para considerar cuál podrá resultar de interés para el negocio.

Análisis de la Demanda

El número de personas mayores de 65 años en Extremadura va incrementando cada año, habiendo pasado de representar un 19% en 2012 a un 21% en 2021.

Podrán ser clientes potenciales de esta empresa las personas mayores, generalmente de 65 años o aquellas 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, sean o no beneficiarias de la Ley de dependencia.

Seguidamente recogemos situación y comparativa de beneficiarios de la Ley de la Dependencia, en Extremadura y España.

Es conveniente que la clientela del centro sea preferentemente habitantes de zonas no muy alejadas del centro, lo que además de mantener al/a la usuario/a cerca de su entorno habitual, facilita su desplazamiento, en cuanto a distancias, tiempos y costes.

Análisis de la Competencia

El sector sociosanitario empresarial extremeño ha evolucionado bastante en los últimos años gracias al incremento de la calidad de vida y la salud, por las políticas impulsadas desde la Comunidad Autónoma y el cambio de mentalidad de los ciudadanos, hacia un mayor cuidado corporal y bienestar social. Todo ello está propiciando que este sector haya experimentado un crecimiento y que estén surgiendo nuevos nichos de mercado, que son ocupados por las empresas ya existentes y por las nuevas empresas que ven visto una oportunidad de negocio y la aprovechan.

Seguidamente, se citan los distintos tipos de centros y servicios, siendo competencia directa los centros no residenciales:

- **Otros centros de asistencia y cuidado de mayores** . Empresas que ofrecen similares servicios. Conformarán una competencia directa especialmente si se encuentran ubicados en la misma zona.
- **Servicio público de ayuda a domicilio y tele asistencia** . Ofrecidos por los servicios sociales públicos, para que las personas mayores permanezcan en su domicilio el mayor tiempo posible, evitando el desarraigo de su entorno. La tele asistencia consiste en llamadores que llevan los usuarios, a través del cual se ponen en contacto telefónico con un centro de atención 24 horas.

- **Cuidadores/as a domicilio**. Se dedican en exclusiva a la asistencia y cuidado domiciliario de las personas mayores.
- **Centro social, hogares y clubs para personas mayores**. Lugares de encuentro para mayores donde relacionarse socialmente y realizar diversas actividades.
- **Centros de día**. Servicios de Atención Diurna, que ofrecen atención psicosocial a personas mayores en situación de dependencia.
- **Residencias de ancianos**. Ofrecen alojamiento y manutención a las personas mayores de manera permanente o temporal.

Las entidades acreditadas que prestan estos servicios en Mérida, a 31/03/2022 son las siguientes:

- Cuatro centros residenciales de mayores: El Prado, Los Olivos, Rosalba y Santa Teresa Jornet (Hermanitas de los Ancianos Desamparados).
- Tres Centros, de atención cuidados especiales (residencial y de Día):
Casa Verde (Centro de Rehabilitación Neurológica y Residencial).
Centro de Día Afam y Centro de Día para Enfermos de Parkinson y otras enfermedades Neurodegenerativas.
- Servicios privados de Ayuda a Domicilio, 26, de distinta titularidad: 13 SL, 8 Autónomo/a y 5 Asociaciones.

Pese a la existencia de entidades acreditadas que prestan servicios similares, existe una gran demanda de este tipo de centros, ya que no los cubre la actual oferta.

MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

Establecimiento de Precios

Según los datos recabados tras el estudio del sector, los precios varían según el nivel de dependencia de cada usuario/a, ya sea asistido, semi-asistido o válido.

Para el estudio se establecerá un precio de 35 € al día el servicio de estancia diurna en el centro. Los precios de los servicios extra de peluquería, fisioterapia y podología, los establecerán los/as profesionales según el servicio y la empresa obtendrá un porcentaje sobre lo que paguen los clientes.

Por otra parte, en cuanto a la asistencia domiciliaria, en el mercado actual los precios por este tipo de servicios oscilan entre 10-12 € por hora de lunes a viernes, y de 12 a 18 € los fines de semana y festivos. Los precios se encuentran estipulados por hora sin hacer diferenciación del servicio que se va a dispensar.

Hay reducciones en los precios a domicilio cuando se contrata el servicio de forma mensual. Se ofrecerá la asistencia durante dos horas al día por un precio inferior a lo que se cobraría si se contrataran esas horas sueltas.

PRECIO DE LOS SERVICIOS	Precio / Hora	Precio / Día	Precio / Mes
Estancia en el centro de lunes a viernes	5 €	35 €	600 €
Estancia en el centro fines de semana	6 €	40 €	500 €
Asistencia domiciliaria de lunes a viernes	10 €	N.O.	350 €
Asistencia domiciliaria fines de semana	12 €	N.O.	170 €

La tabla muestra los precios del centro por horas, días y meses. En los recuadros en los que aparece N.O. son aquellos servicios que no se ofrecen por la empresa. Por tanto, el/la usuario/a podrá contratar el servicio de asistencia en el centro de lunes a viernes o los fines de semana.

Si un/a usuario/a desea contratar un mes completo, el precio será inferior al que tendría que pagar si contratara el servicio por horas. Si desea contratar también los fines de semana, habría que abonarlos aparte de la mensualidad por la estancia en el centro de lunes a viernes.

Canales de Distribución

El canal de distribución de la empresa será la venta directa de los servicios a los/as usuarios/as o a los familiares de los mismos, incluyendo:

- Prestación de los servicios en el propio centro de la empresa.
- Prestación de los servicios en el domicilio de los/as usuarios/as.

Comunicación y Promoción

El plan de comunicación se caracteriza por los siguientes aspectos:

Objetivos: Se persigue la entrada en el mercado y atraer a la clientela.

Mensaje: Se quiere transmitir que el centro contribuye a mejorar y/o mantener el nivel de autonomía de las personas mayores, así como proporcionar a los familiares apoyo y orientación necesarios para facilitar su atención al mayor.

Público objetivo: Personas mayores de 65 años y familiares.

Comunicación:

COMUNICACIÓN CORPORATIVA

La imagen corporativa se identificará con la filosofía de la empresa, la cual se centra en el cuidado a los

mayores y en el apoyo a los familiares. Se mostrarán también los valores de respeto, cariño y atención hacia los/as usuarios/as del centro.

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 terceros. Por ello, se tratará de llegar tanto a los/as potenciales usuarios/as, como a los profesionales que tengan relación con el sector, como pueden ser médicos de familia, farmacéuticos, etc.

RECURSOS TÉCNICOS

Infraestructuras e Instalaciones

A lo largo de este apartado se van a analizar los recursos con los que va a contar la empresa.

El local donde se ubicará el negocio tendrá una superficie de 270 m² y su emplazamiento será la localidad extremeña de Mérida.

El local contará con las siguientes dependencias, confortables y adaptadas para los usos:

- Sala de estar, con butacas para descansar, televisión y equipo de música.
- Sala de curas, equipada con una camilla y mobiliario para guardar útiles para las curas.
- Sala multiusos, donde se realizarán las labores de los/as animadores/as de manera diaria. En esta sala habrá mobiliario para guardar los materiales de las diversas terapias que estén realizando los usuarios.
- Cocina, donde se realizarán los menús para los/as distintos/as usuarios/as del centro y para el personal.
- Despacho de dirección, en el que se reciben a los/as usuarios/as y sus familias, y donde se realizan las tareas administrativas.
- Dos baños geriátricos adaptados, con ayudas como barandillas y sujeciones, suelo antideslizante y sin plato de ducha que pueda ocasionar tropiezos; el desagüe está en el mismo suelo con un ligero desnivel para evacuar el agua. También disponen de un timbre conectado a una señal acústica y luminosa, para que los/as usuarios/as puedan llamar al/la cuidador/a en caso necesario, un espejo y un lavabo.

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

Se persigue la máxima funcionalidad, cuidando los detalles estéticos, para que transmitan la imagen deseada, a la vez que resulte cómodo para los clientes.

El mobiliario básico estará compuesto por:

- Mobiliario y decoración de la sala de estar. Se elegirán cuidadosamente todos y cada uno de los elementos, para conseguir un ambiente cálido y agradable, a la vez que seguro y funcional. La ubicación de las mesas y sillas o sillones debe salvaguardar la libertad de movimiento de los/as ancianos/as y su seguridad.
- Mobiliario y decoración de la sala de actividades y fisioterapia. Conforme a las recomendaciones de los especialistas, para conseguir la estimulación de los usuarios.
- Mobiliario y decoración de la sala de dirección. Deberá estar equipada para ser utilizada como sala de reuniones y para recibir a los familiares de los usuarios.
- La cocina incluye el equipo básico para cocinar los menús de los usuarios. Incluye frigorífico, nevera, vitrocerámica, horno y microondas.
- Los baños incluyen los sanitarios (WC, lavabo, ducha adaptada), así como complementos y dotación de barandillas.

A la hora de elegir el mobiliario se tendrán en cuenta los materiales, de forma que permitan su continua limpieza y ser aptos (fáciles de manejar, sin barreras para facilitar circulación, ligeros, etc.).

Además, se dispondrá de materiales y utensilios para el desarrollo de las actividades: realización de ejercicios físicos, de relajación, etc., así como material de ocio (juegos, trabajos manuales,...), que sean lúdicos y además estimulen la mente de las personas, permitiéndoles una estancia lo más agradable y confortable posible.

Proceso Productivo

Los/as usuarios/as o sus familias decidirán el tipo de servicios que quieren contratar. En este caso, se expone el desarrollo de la actividad a través de dos casos: el de un/a usuario/a que contrate los servicios básicos, y

el de otro/a usuario/a que contrate dos horas de servicios diarios a domicilio.

Servicios básicos en el centro:

El/la usuario/a acude al centro, dónde permanecerá y participará de las actividades.

El desayuno será a las 10:00 horas y se le suministrarán los correspondientes medicamentos.

A continuación, darán comienzo las actividades, como aquellas que promuevan su destreza manual - realización de manualidades. Estas actividades estarán dirigidas por los/as animadores/as, y en todo momento los/as usuarios/as estarán acompañados por los cuidadores del centro.

A las 14:00 horas dará comienzo el almuerzo, que estará confeccionado dependiendo de las necesidades de cada usuario/a. Los menús son elaborados en el propio centro por un servicio externo de cocina.

De 16:00 a 18:00 horas se proyectarán películas, de modo que aquellas personas que lo deseen podrán descansar en los sillones de la sala o ver la película.

Servicio de asistencia domiciliaria:

En el caso de aquellos/as usuarios/as que decidan contratarlo, un/a cuidador/a se desplazará a diario hasta el domicilio, normalmente en jornada de mañana, de 10:00 a 14:00 horas, en las que realizará labores de higiene, cambio de pañales, vestir al/la usuario/a, realización de curas básicas y acompañamiento en pequeñas salidas al exterior.

Calidad

Para mejorar nuestros servicios mantendremos una línea de escucha activa con nuestros clientes. Nos importa su opinión sobre las instalaciones, servicios, actividades, por lo que tendremos un buzón de sugerencias y pasaremos cuestionarios de satisfacción, que nos ayuden a mejorar y planificar nuevas acciones.

No se contempla implantar norma de calidad, si bien estableceremos un procedimiento, para ordenar y normalizar la prestación de los servicios.

RECURSOS HUMANOS

Estructura organizativa de la empresa

Dentro de la empresa existirán tres áreas organizativas:

- **Área de gerencia y comercial:** Incluirá las tareas de administración, de gerencia de la empresa y las labores comerciales.
- **Área sanitaria:** Se desarrollarán en este área la atención básica a los/as usuarios/as (higiene, curas, alimentación...), detección de los déficits de salud, control sobre la evolución de los usuarios, etc.
- **Área sociocultural:** Se basa en la creación y desarrollo de actividades que permitan mantener o mejorar las capacidades de los usuarios del centro.

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

Gestión de los recursos humanos

Se necesita cubrir unos puestos de trabajo con unas características especificadas y para ello se presentarán ofertas de empleo en el Sexpe y/o se publicarán anuncios en portales web. Una vez se cuente con la respuesta de profesionales interesados, se procederá a realizar prueba y entrevista y posterior contratación de aquéllos/as que más se ajusten al perfil deseado y les interese las condiciones.

Descripción de los puestos de trabajo

- **Titular/Gerente:** Realizará todas las tareas de gestión de la empresa y desarrollará las actividades comerciales. Este puesto será asumido por la persona promotora del negocio.
- **Cuidadores/as:** Son las personas responsables de la atención básica a los/as usuarios/as, y entre sus tareas se incluyen:

- Realizar las duchas.
- Administrar la medicación.
- Administrar la alimentación.
- Controlar los ritmos de evacuación de cada usuario.
- Acompañar a los/as usuarios/as en las salidas del centro.

En el centro habrá tres cuidadores/as con titulación de Formación Profesional de Auxiliar de Geriátrica, que se irán incorporando paulatinamente durante el primer año.

- **Médico geriatra:** Persona encargada de prevenir enfermedades y trastornos de salud de los/as usuarios/as de forma activa, así como proporcionar su cuidado progresivo. Puesto a ocupar por persona con Licenciatura en Medicina, especialidad de Geriátrica.
- **Enfermero/a:** Prestará apoyo al médico geriatra. Será una persona con titulación de Enfermería y la

especialidad en Enfermería Geriátrica.

- **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 contará con la titulación de Fisioterapia y la especialidad de Geriatria.
- **Animadores/as socioculturales:** Se encargarán de controlar el riesgo del deterioro de las capacidades de relación social de los/as usuarios/as, creación de actividades recreativas y estimulativas para mantener las capacidades creativas y de relación, así como estimular las habilidades manuales y coordinativas de los/as mismos/as. El centro contará con dos animadores/as con titulación de Técnico Superior en Animación Sociocultural.

En el caso de asistencia domiciliaria, el personal no va a formar parte de la plantilla como tal.

El salario de las personas empleadas, conforme a la jornada de trabajo y el convenio colectivo de aplicación se recoge en la siguiente tabla:

Puesto de trabajo / Salario	Salario mensual	Salario anual (incluyendo pagas extra)
Gerente	1.500	21.000
Médico/a geriátrico (1/3 Jornada)	600	8.400
Enfermero/a de geriatría (1/2 Jornada)	800	11.200
Fisioterapeuta (1/2 Jornada)	800	11.200
Animador/a Sociocultural (1/2 Jornada)	800	11.200
Cuidador/a	1.200	16.800

La persona titular, gerente del centro, y los/as cuidadores/as trabajarán a tiempo completo, mientras que el resto de profesionales tendrán jornada parcial. Así el/la médico trabajará solo 12 horas semanales en el centro, el/la DUE (Diplomado/a universitario/a en Enfermería) y el/la fisioterapeuta trabajarán en el centro 16-20 horas semanales, al igual que los/as animadores/as socioculturales. Conforme aumente la capacidad se incrementa las horas de estos profesionales y el número de cuidadores.

Alianzas y Colaboraciones

Se mantendrá colaboración con el servicio social de base (municipales y de la mancomunidad), para participar en sus programas de actividades.

Por el área competencial, se potenciarán las relaciones con el SEPAD y el área de salud (D.G. de Salud y los centros sanitarios).

DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA

Aspectos para la Digitalización

La titular dispone del certificado digital, con el que acceder a cursar los distintos trámites y gestiones ante las administraciones.

La empresa contará con un software / aplicación a medida y específica, Intranet de gestión, que recoja la información y seguimiento de los usuarios, actividades e interrelacione a los profesionales, optimizando los procesos y servicios.

Herramientas para la Comunicación y Gestión de a Empresa

La idea es tener una página Web, dónde puedan informarse de los servicios, acceder y mantener contactos y seguimientos.

También se publicitará en las redes sociales, principalmente Facebook e Instagram.

La información estará almacenada en Google drive y como herramientas ofimáticas tendrá Google calendar, Google Meet, así como otras para control de actividades.

FORMA JURÍDICA

Al ser una sola persona la que inicia el negocio se ha elegido la forma de empresaria individual, autónoma y cursará su alta con la ayuda del PAE.

La opción de autónoma se fundamenta al ser la única promotora y tratarse de un nuevo negocio, no descartando para un futuro constituir una sociedad.

Además de ser más sencillos, inmediatos y menos gravosos los costes, hasta que el negocio se consolide. En resumen las ventajas que ofrece la forma de autónoma son:

- Gestiona personalmente la empresa.
- No se exige capital social mínimo al inicio.
- Facilidad en la constitución: Se trata de una Comunicación de alta y obligaciones que asume.
- Tras obtener las autorizaciones y licencias, así como en función a la demanda se podrá hacer las contrataciones para atender los de servicios.
- Paga fiscalmente según ganancias.

Sin embargo, hay que tener en cuenta una serie de inconvenientes:

- Recae sobre el/la empresario/a todo el riesgo que tiene el negocio.
- Responde con el patrimonio del negocio y el propio. Si no tiene separación de bienes se extiende al cónyuge.

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"> - Nueva empresa en el mercado. - Necesidad de personal capacitado y profesionalizado. - Dificultad para diferenciarse. - Inversión para el desarrollo del proyecto empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> - Elevada competencia en el ámbito público y privado. - Existencia de una fuerte competencia desleal de cuidadores no regularizados. - Dispersión poblacional. - Situación de pandemia o de alertas sanitarias.
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Perfil profesional de la persona promotora, con formación y amplia experiencia. - Equipo multidisciplinar altamente cualificado. - Trato personalizado y atención al cliente como ventaja. - Colaboración con el tejido productivo privado y entes públicos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Envejecimiento de la población. - Número de plazas insuficientes en centros públicos. - Conciencia social en torno al cuidado y necesidades de la tercera edad. - Demanda creciente en servicios a domicilio. - Amplia oferta formativa pública y privada en torno a cuidados de la tercera edad. - Eficiencia del sector debido a su regulación.

Análisis CAME

Corregir debilidades	Afrontar las amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Es necesario contratar a personal muy especializado, por lo que se acudirán a webs de empleo para requerir al personal pertinente. - Existe competencia entre centros del mismo sector, por lo que la empresa tendrá que diferenciar los servicios ofrecidos. Se buscará la diferenciación, a través de ofrecer un servicio de calidad. - Buena comunicación para hacer llegar la oferta a la mayor cuota de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Para afrontar la competencia desleal, se informará a los/as clientes/as potenciales que disponemos de personal altamente cualificado, respetando toda la normativa al respecto y con la mejor calidad posible. - Se tratará de abastecer la demanda no cubierta. - Promoción del centro y servicios en las zonas rurales cercanas, para cubrir el mayor radio posible.
Mantener las fortalezas	Explotar las oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Además de su cualificación y experiencia, la promotora tiene pasión por el cuidado y la dedicación a las personas mayores. - Contará con un equipo de profesionales de diferentes disciplinas del ámbito sanitario y los servicios a la tercera edad. - Trato personalizado y atención al cliente. El/la usuario/a es lo primero y los servicios girarán en torno a él. - La empresa va a tener un marcado carácter abierto y colaborativo con otras empresas que presten servicios a la tercera edad. Estas relaciones colaborativas resultarán beneficiosas para ambas partes y fortalecerán la cadena de valor del sector. 	<ul style="list-style-type: none"> - El envejecimiento de la población es un hecho. La empresa debe ser flexible y saber adaptarse a la evolución de esta demanda. - Los centros públicos son más baratos que los privados, si bien las plazas que disponen es insuficiente, por lo que un amplio número de personas deciden acudir a los centros privados. - Cada vez existe una mayor conciencia social acerca de la asistencia a los mayores y la necesidad de que lo hagan personas cualificadas; aspectos que se pondrán en valor. - Demanda creciente en servicios a domicilio. Cada vez son más las familias que deciden acudir al servicio, asegurándose de que sus mayores se encuentran bien atendidos, en el entorno conocido que le ofrece su propio hogar. - Actualmente existe una amplia oferta formativa especializada en los cuidados geriátricos, por lo que no será difícil contar con especialistas en el sector cada vez más preparados. - Eficiencia del sector debido a su regulación. La amplia regulación del sector supone una garantía de calidad. La empresa se aprovecha al conocer la normativa aplicable y mantendrá este conocimiento actualizado.

PLAN DE ACCIÓN

El proyecto se encuentra en la fase inicial; se está desarrollando el Plan de Negocio y en vías de información sobre las líneas generales y especificaciones técnicas (mercado, inversiones, financiación, trámites, autorizaciones y procedimientos).

Las acciones y actuaciones que ya se han puesto en marcha son las siguientes:

- Estudio de mercado. Contactos con entidades, asociaciones, residencias, etc.
- Diseño de la cartera de servicios.
- Búsqueda de instalaciones, negociación de alquiler y adecuación de las mismas.
- Búsqueda de financiación.
- Trámites municipales y sectoriales para la apertura del centro y autorizaciones de instalaciones y de funcionamiento.
- Búsqueda, selección y contratación del personal.
- Diseño de la campaña de marketing.

Seguidamente se recoge su desglose por áreas y actividades, culminando con la creación de empresa y la puesta en marcha con las acreditaciones precisas.

- Plan comercial: Pendiente de definir sus políticas de servicios y su imagen corporativa.
- Plan de operaciones: Comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones, obtención de los permisos y autorizaciones, establecida la cartera de servicios y seleccionado el personal.
- Plan económico-financiero:
 - Aportación de recursos de la persona emprendedora.
 - Búsqueda de financiación ajena.
 - Ejecución del plan de inversiones.
 - Solicitud de apoyos.
- Plan de legalización de actividades:
 - Jurídico
 - Sometido a las disposiciones generales del Código de Comercio.
 - Apertura de cuenta en entidad financiera.
 - Información y trámites, conforme a procedimientos, obligaciones y plazos, en los organismos competentes, contando con apoyo del Punto de Acompañamiento Empresarial.
 - Contrato de alquiler de instalaciones.
 - Solicitud de licencias, permisos y autorizaciones.
 - Otros requisitos legales: adquisición de derechos de software.
 - Fiscal y Laboral
 - Alta en censo de actividades económicas.
 - Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
 - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
 - Contrataciones y alta de los/as empleados/as.
 - Comunicación de apertura del centro de trabajo, a efectos del control de las condiciones de Seguridad y Salud Laboral.

Plan Contingencia

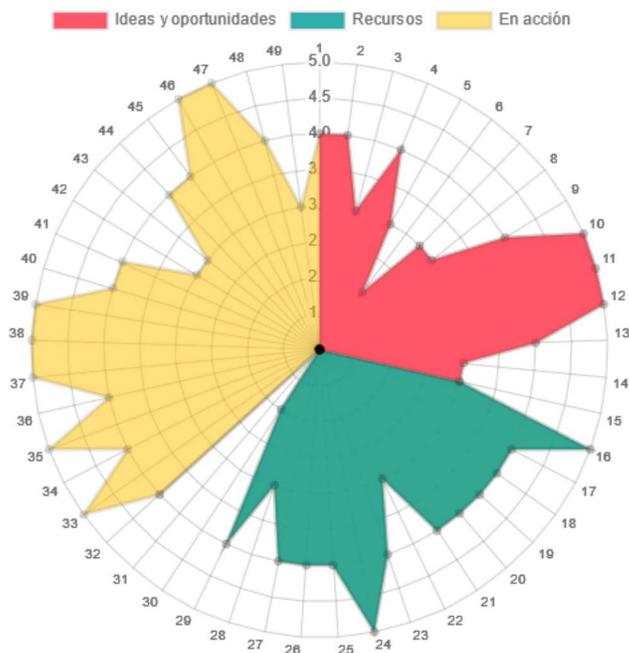
El principal riesgo está relacionado con los retrasos en los trámites para la consecución de los permisos y autorizaciones de puesta en marcha. En previsión se ha considerado un ritmo lento de del número de servicios y los objetivos (actividades, personal, beneficios).



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



Lean Canvas

SOCIOS CLAVE



La empresa propone la colaboración estrecha con entidades y 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.

ACTIVIDADES CLAVES



La calidad del servicio debe ser excelente, de tal forma que sea un aspecto que llegue a distinguir a la empresa de los potenciales competidores.

PROPUESTA DE VALOR



La asistencia sanitaria y social tanto en el centro como en los hogares, para cubrir todas las necesidades que puedan requerir las personas mayores.
Eficiencia en la gestión, calidad del servicio y comunicación serán nuestra premisa.

RELACIONES CON LOS CLIENTES



Información sobre los servicios del centro, que se incluyen en el precio base y otros opcionales que suponen un coste extra, la normativa interna del centro, los horarios, así como todos los aspectos necesarios para la comprensión de la filosofía del servicio.

SEGMENTO DE CLIENTES



Personas mayores de 65 años (usuario/a de los servicios) y/o su familia.

RECURSOS CLAVE



Instalaciones apropiadas y equipadas para conseguir un ambiente cálido y agradable a la vez que seguro y funcional.

Equipo de trabajo multidisciplinar en el que participen los/las profesionales que están en contacto con el/la usuario/a y sus familiares. Las áreas funcionales serán:
-Gerencia y comercial: Administración y las labores comerciales.
- Sanitaria: Atención básica (higiene, curas, alimentación), detección de los déficits de salud, seguimiento y control.
- Sociocultural: Actividades que permitan mantener o mejorar las capacidades de los usuarios del centro.

CANALES



El sistema de trabajo será interdisciplinar, donde las opiniones de todos serán tenidas en cuenta a la hora de evaluar a cada usuario/a y decidir la línea de actuación.

Estrategias de comunicación externa:
- Marketing one to one. Personalización de la oferta.
- Marketing directo. Distribución de folletos y carteles en puntos estratégicos.
- Marketing indirecto. Recomendaciones de terceros (usuarios y profesionales del sector).

ESTRUCTURA DE COSTES



El coste más importante es el personal y aprovisionamientos para cubrir los servicios básicos, si bien también hay que considerar el alquiler y suministros, así como el mantenimiento de las instalaciones y equipos.

FLUJO DE INGRESOS



Los precios serán los del mercado, según el nivel de dependencia del usuario/a y sus necesidades, tanto en el centro como a domicilio. Se confeccionarán paquetes de servicios y se contempla reducciones en los precios a domicilio si se contrata el servicio de forma mensual. Se establecerá un precio para los servicios básicos y precios extra por servicios de peluquería, fisioterapia, podología, etc.

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

INVERSIÓN INICIAL

Inmovilizado Material

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Edificios y Construcciones	20.000,00€	0,00€	0,00€
Equipamiento	9.000,00€	0,00€	0,00€
Mobiliario	24.000,00€	0,00€	0,00€
Utillaje	1.400,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	2.000,00€	0,00€	0,00€
Fianza	4.000,00€	0,00€	0,00€
Total	60.400,00€	0,00€	0,00€

Inmovilizado Inmaterial

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Aplicaciones informáticas	1.000,00€	0,00€	0,00€
Marca, Nombre Comercial	127,00€	0,00€	0,00€
Total	1.127,00€	0,00€	0,00€

Activo Corriente

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Total	0,00€	0,00€	0,00€

RESUMEN

Inmovilizado Material: 60.400,00€
Inmovilizado Inmaterial: 1.127,00€

Activo no Corriente Total: 61.527,00€

Existencias Iniciales: 0,00€
Tesorería inicial para puesta en marcha: 579,00€
IVA Soportado: 12.894,00€
Imp. de Trans. y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 0,00€

Activo Corriente Total: 13.473,00€

Necesidades Totales Inversión Inicial: 75.000,00€

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 %	24.200,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipamiento	100 %	10.890,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Mobiliario	100 %	29.040,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Utillaje	100 %	1.694,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos informáticos	100 %	2.420,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Aplicaciones informáticas	100 %	1.210,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Marca, Nombre Comercial	100 %	127,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Fianza	100 %	4.840,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	74.421,00€	74.421,00€	74.421,00€	0,00€											

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

Recursos Propios

Concepto	Importe
Aportaciones Dinerarias	50.000,00€
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	0,00€
Microcrédito	25.000,00€

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: 50.000,00€

Recursos Propios: 50.000,00€

Deudas bancarias a L/P: 25.000,00€

Recursos Ajenos a L/P: 25.000,00€

Proveedores varios: 0,00€

Recursos Ajenos a C/P: 0,00€

Pasivo Total: 75.000,00€

FINANCIACIONES

Nombre	Capital Financiado	Tipo de Financiación
Microcrédito	25.000,00€	Microcrédito

Microcrédito

Descripción	Microcrédito
Capital	25.000,00€
Interés (Euribor + diferencial)	4.00 %
Carencia	12 meses
Cuota mensual préstamo	391,13€
Cuota mensual carencia	83,33€

INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

Ingresos por Ventas	202.902,80€
Facturado a clientes	244.482,79€
Total Cobros	244.482,79€

Productos/Servicios	Estancia Centro L-V (mensual)	Estancia Centro S y D (mensual)	Asistencia a domicilio L - V (hora)	Asistencia a domicilio S y D (hora)
Ingreso	119.400,00€	69.650,00€	9.360,00€	4.492,80€
Coste	38.805,00€	15.920,00€	0,00€	0,00€
Margen Bruto	80.595,00€	53.730,00€	9.360,00€	4.492,80€
Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes	16,58	16,58	260,00	104,00
Unidades Vendidas	199	199	3.120	1.248
Precio medio por Producto/Servicio	600,00€	350,00€	3,00€	3,60€
IVA repercutido	21%	21%	10%	21%

FORMAS DE COBRO

	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Estancia Centro L-V (mensual)	100%	0%	0%	0%	0%
Estancia Centro S y D (mensual)	100%	0%	0%	0%	0%
Asistencia a domicilio L - V (hora)	100%	0%	0%	0%	0%
Asistencia a domicilio S y D (hora)	100%	0%	0%	0%	0%

Estancia Centro L-V (mensual)

	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	8	8	8	15	15	15	15	23	23	23	23	23	199
Precio	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	-
Ingresos	4.800,00€	4.800,00€	4.800,00€	9.000,00€	9.000,00€	9.000,00€	9.000,00€	13.800,00€	13.800,00€	13.800,00€	13.800,00€	13.800,00€	119.400,00€
Costes	1.560,00€	1.560,00€	1.560,00€	2.925,00€	2.925,00€	2.925,00€	2.925,00€	4.485,00€	4.485,00€	4.485,00€	4.485,00€	4.485,00€	38.805,00€
Margen Bruto	3.240,00€	3.240,00€	3.240,00€	6.075,00€	6.075,00€	6.075,00€	6.075,00€	9.315,00€	9.315,00€	9.315,00€	9.315,00€	9.315,00€	80.595,00€

Estancia Centro S y D (mensual)

	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	8	8	8	15	15	15	15	23	23	23	23	23	199
Precio	350,00€	350,00€	350,00€	350,00€	350,00€	350,00€	350,00€	350,00€	350,00€	350,00€	350,00€	350,00€	-
Ingresos	2.800,00€	2.800,00€	2.800,00€	5.250,00€	5.250,00€	5.250,00€	5.250,00€	8.050,00€	8.050,00€	8.050,00€	8.050,00€	8.050,00€	69.650,00€
Costes	640,00€	640,00€	640,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.840,00€	1.840,00€	1.840,00€	1.840,00€	1.840,00€	15.920,00€
Margen Bruto	2.160,00€	2.160,00€	2.160,00€	4.050,00€	4.050,00€	4.050,00€	4.050,00€	6.210,00€	6.210,00€	6.210,00€	6.210,00€	6.210,00€	53.730,00€

Asistencia a domicilio L - V (hora)

	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	120	120	120	240	240	240	240	360	360	360	360	360	3120
Precio	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	-
Ingresos	360,00€	360,00€	360,00€	720,00€	720,00€	720,00€	720,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	9.360,00€
Costes	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€
Margen Bruto	360,00€	360,00€	360,00€	720,00€	720,00€	720,00€	720,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	9.360,00€

Asistencia a domicilio S y D (hora)

	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	48	48	48	96	96	96	96	144	144	144	144	144	1248
Precio	3,60€	3,60€	3,60€	3,60€	3,60€	3,60€	3,60€	3,60€	3,60€	3,60€	3,60€	3,60€	-
Ingresos	172,80€	172,80€	172,80€	345,60€	345,60€	345,60€	345,60€	518,40€	518,40€	518,40€	518,40€	518,40€	4.492,80€
Costes	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€
Margen Bruto	172,80€	172,80€	172,80€	345,60€	345,60€	345,60€	345,60€	518,40€	518,40€	518,40€	518,40€	518,40€	4.492,80€

Anotaciones

Para la previsión de ingresos, se ha estimado que los primeros 3 meses los ingresos no serán muy altos, ya que la empresa es nueva y no es conocida. Por lo tanto, sólo se prevé un 25% de la capacidad de la empresa. En los siguientes 4 meses, se prevé tener una ocupación del 50% de la capacidad máxima, y en los siguientes meses del 75%; capacidad que consideramos se mantiene para los años siguientes.

En los servicios del propio centro la capacidad máxima es de 30 usuarios/as.

En los servicios a domicilio, la capacidad máxima es de 3 cuidadores/as externos, 8 horas al día, lo que supone una capacidad máxima de 720 horas. Sobre estas horas, la empresa ingresa el 30% sobre el precio pagado por los/as usuarios/as, y los/as cuidadores/as el 70% restante, por lo que en la tabla aparece directamente este 30% como ingresos.

COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

Nombre	Coste	Unidades	Anual
Estancia Centro L-V (mensual)	195,00€	199	38.805,00€
- Productos de higiene y absorbentes	50,00€	199	9.950,00€
- Productos de enfermería	25,00€	199	4.975,00€
- Catering	120,00€	199	23.880,00€
Estancia Centro S y D (mensual)	80,00€	199	15.920,00€
- Productos de higiene y absorbentes	20,00€	199	3.980,00€
- Productos de enfermería	10,00€	199	1.990,00€
- Catering	50,00€	199	9.950,00€
Asistencia a domicilio L - V (hora)	0,00€	3120	0,00€
Asistencia a domicilio S y D (hora)	0,00€	1248	0,00€
Total			54.725,00€

Anotaciones

En los servicios de estancia en el centro se imputan como costes de producción los productos de higiene, absorbentes y productos de enfermería que consume de media cada usuario/a al mes, así como el gasto de catering por usuario en este período.

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
Consumibles	2.200,00€	2.200,00€	2.200,00€	4.125,00€	4.125,00€	4.125,00€	4.125,00€	6.325,00€	6.325,00€	6.325,00€	6.325,00€	6.325,00€	54.725,00€
Gasto	2.200,00€	2.200,00€	2.200,00€	4.125,00€	4.125,00€	4.125,00€	4.125,00€	6.325,00€	6.325,00€	6.325,00€	6.325,00€	6.325,00€	54.725,00€
IVA	264,80€	264,80€	264,80€	496,50€	496,50€	496,50€	496,50€	761,30€	761,30€	761,30€	761,30€	761,30€	6.586,90€
Pagos	2.464,80€	2.464,80€	2.464,80€	4.621,50€	4.621,50€	4.621,50€	4.621,50€	7.086,30€	7.086,30€	7.086,30€	7.086,30€	7.086,30€	61.311,90€

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
Otros (reparaciones y conservación, serv. bancarios, gastos viajes, formación...)	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€
Gasto	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€
IVA	21,00€	21,00€	21,00€	21,00€	21,00€	21,00€	21,00€	21,00€	21,00€	21,00€	21,00€	21,00€	252,00€
Pagos	121,00€	121,00€	121,00€	121,00€	121,00€	121,00€	121,00€	121,00€	121,00€	121,00€	121,00€	121,00€	1.452,00€

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	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€
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€	700,00€	700,00€	700,00€	750,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	8.350,00€
Seguros	250,00€	0,00€	0,00€	250,00€	0,00€	0,00€	0,00€	250,00€	0,00€	0,00€	0,00€	250,00€	1.000,00€
Alquileres	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	24.000,00€
Gastos diversos (otros tributos...)	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	3.600,00€
Gasto	3.250,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.450,00€	3.200,00€	3.200,00€	3.250,00€	3.550,00€	3.300,00€	3.300,00€	3.300,00€	3.550,00€	39.350,00€
IVA	682,50€	630,00€	630,00€	724,50€	672,00€	672,00€	682,50€	745,50€	693,00€	693,00€	693,00€	745,50€	8.263,50€
Pagos	3.932,50€	3.630,00€	3.630,00€	4.174,50€	3.872,00€	3.872,00€	3.932,50€	4.295,50€	3.993,00€	3.993,00€	3.993,00€	4.295,50€	47.613,50€

Compras	54.725,00€
Consumo	54.725,00€
Existencias Iniciales	0,00€
Existencias Finales	0,00€

PERFIL DE PAGOS

Compras

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Consumibles	100%	100%	0%	0%	0%	0%

Gastos variables

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Otros (reparaciones y conservación, serv. bancarios, gastos viajes, formación...)	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%
Seguros	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Alquileres	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Gastos diversos (otros tributos...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%

Anotaciones

Los gastos generales están compuestos por los gastos fijos de la empresa, donde se incluirán los servicios de gestoría, suministros (agua, electricidad, teléfono...), comerciales, alquileres y seguros.

Los seguros cubren todas las actividades del centro, que incluyen los/as empleados/as y los/as usuarios/as.

Además se contemplan gastos diversos (limpieza) y de reparación y conservación.

GASTOS DE PERSONAL - AÑO 1

Nombre	Salario bruto	Seguros Sociales	Total
Titular / Gerente	17.100,00€	840,00€	17.940,00€
Médico geriátrico	5.400,00€	1.782,00€	7.182,00€
Enfermero/a de geriatría	7.200,00€	2.376,00€	9.576,00€
Fisioterapeuta	7.200,00€	2.376,00€	9.576,00€
Animador/a Sociocultural	11.200,00€	3.696,00€	14.896,00€
Cuidador	31.200,00€	10.296,00€	41.496,00€
Gasto en Personal			100.666,00€

TITULAR / GERENTE

	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	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€
Seguros Sociales	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€
Total	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.570,00€								

MÉDICO GERIÁTRICO

	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	0,00€	0,00€	0,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€
Seguros Sociales	0,00€	0,00€	0,00€	198,00€	198,00€	198,00€	198,00€	198,00€	198,00€	198,00€	198,00€	198,00€
Total	0,00€	0,00€	0,00€	798,00€								

ENFERMERO/A DE GERIATRÍA

	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	0,00€	0,00€	0,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€
Seguros Sociales	0,00€	0,00€	0,00€	264,00€	264,00€	264,00€	264,00€	264,00€	264,00€	264,00€	264,00€	264,00€

Total	0,00€	0,00€	0,00€	1.064,00€								
--------------	--------------	--------------	--------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

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	0,00€	0,00€	0,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€
Seguros Sociales	0,00€	0,00€	0,00€	264,00€	264,00€	264,00€	264,00€	264,00€	264,00€	264,00€	264,00€	264,00€
Total	0,00€	0,00€	0,00€	1.064,00€								

ANIMADOR/A SOCIOCULTURAL

	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	500,00€	500,00€	500,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€
Seguros Sociales	165,00€	165,00€	165,00€	264,00€	264,00€	264,00€	264,00€	429,00€	429,00€	429,00€	429,00€	429,00€
Total	665,00€	665,00€	665,00€	1.064,00€	1.064,00€	1.064,00€	1.064,00€	1.729,00€	1.729,00€	1.729,00€	1.729,00€	1.729,00€

CUIDADOR

	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	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	2.400,00€	2.400,00€	2.400,00€	2.400,00€	3.600,00€	3.600,00€	3.600,00€	3.600,00€	3.600,00€
Seguros Sociales	396,00€	396,00€	396,00€	792,00€	792,00€	792,00€	792,00€	1.188,00€	1.188,00€	1.188,00€	1.188,00€	1.188,00€
Total	1.596,00€	1.596,00€	1.596,00€	3.192,00€	3.192,00€	3.192,00€	3.192,00€	4.788,00€	4.788,00€	4.788,00€	4.788,00€	4.788,00€

Anotaciones

Durante los tres primeros meses, se estima que la actividad de la empresa va a ser baja, debido a que aún no es conocida en el mercado. Por ese motivo, para no elevar demasiado los gastos de este primer período, en principio contará con un/a cuidador/a y un/a animador/a sociocultural a jornada parcial. A partir del cuarto mes, momento en el que se prevé que se haya cubierto el 50% de la capacidad de la empresa, se contratará a un/a nuevo/a cuidador/a y otros profesionales a jornada parcial, que se mantendrán e incrementarán paulatinamente. A partir del octavo mes, momento en el que cuenta con el 75% de la capacidad, aumenta la plantilla para cubrir los tres puestos de cuidadores/as y los animadores/as que este negocio requiere para la correcta atención de los/as usuarios/as.

AMORTIZACIÓN CONTABLE

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Aplicaciones informáticas	1.000,00€ 26%		260,00€
Marca, Nombre Comercial	127,00€ 10%		12,70€
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			272,70€

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Construcciones	20.000,00€ 3%		600,00€
Equipamiento	9.000,00€ 10%		900,00€
Mobiliario	24.000,00€ 10%		2.400,00€
Utillaje	1.400,00€ 30%		420,00€
Informaticos	2.000,00€ 26%		520,00€
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			4.840,00€

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	1.668,29€	1.668,29€	1.668,29€	3.137,08€	3.137,08€	3.137,08€	3.137,08€	4.805,36€	4.805,36€	4.805,36€	4.805,36€	4.805,36€
Soportado	968,30€	915,80€	915,80€	1.242,00€	1.189,50€	1.189,50€	1.200,00€	1.527,80€	1.475,30€	1.475,30€	1.475,30€	1.527,80€
Devengado	699,99€	752,49€	752,49€	1.895,08€	1.947,58€	1.947,58€	1.937,08€	3.277,56€	3.330,06€	3.330,06€	3.330,06€	3.277,56€

HP deudor/acredor por IVA: -751,34€

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		9.801,09€	9.801,09€	9.801,09€	18.452,68€	18.452,68€	18.452,68€	18.452,68€	28.253,76€	28.253,76€	28.253,76€	28.253,76€	28.253,76€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	9.000,00€	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	50.000,00€												
Recursos Ajenos L/P	25.000,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
Total de Cobros	75.000,00€	9.801,09€	9.801,09€	9.801,09€	18.452,68€	18.452,68€	18.452,68€	27.452,68€	28.253,76€	28.253,76€	28.253,76€	28.253,76€	28.253,76€
Pago de Sueldos		3.531,00€	3.531,00€	3.531,00€	8.752,00€	8.752,00€	8.752,00€	8.752,00€	11.013,00€	11.013,00€	11.013,00€	11.013,00€	11.013,00€
Pago compras y gastos generales		6.518,30€	6.215,80€	6.215,80€	8.917,00€	8.614,50€	8.614,50€	8.675,00€	11.502,80€	11.200,30€	11.200,30€	11.200,30€	11.502,80€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	5.790,23€	0,00€	0,00€	8.544,70€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		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 Intereses	125,00€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€
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	74.421,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	74.546,00€	10.132,63€	9.830,13€	9.830,13€	17.752,33€	17.449,83€	17.449,83€	23.300,56€	22.599,13€	22.296,63€	30.841,34€	22.296,63€	22.599,13€
Flujo de Caja Neto	454,00€	-331,55€	-29,05€	-29,05€	700,34€	1.002,84€	1.002,84€	4.152,11€	5.654,63€	5.957,13€	-2.587,57€	5.957,13€	5.654,63€
Saldo Final de Tesorería	454,00€	122,45€	93,41€	64,36€	764,71€	1.767,55€	2.770,39€	6.922,51€	12.577,14€	18.534,27€	15.946,69€	21.903,83€	27.558,46€

Anotaciones

Se ha considerado que los pagos de inversiones y gastos, así como los cobros por la prestación de servicios serán al contado. La única ayuda contemplada es la subvención de autoempleo, a la que puede optar la promotora, por su establecimiento como autónoma, cuyo cobro se prevé para el mes 7.

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	8.132,80€	8.132,80€	8.132,80€	15.315,60€	15.315,60€	15.315,60€	15.315,60€	23.448,40€	23.448,40€	23.448,40€	23.448,40€	23.448,40€	202.902,80€
Consumos	2.200,00€	2.200,00€	2.200,00€	4.125,00€	4.125,00€	4.125,00€	4.125,00€	6.325,00€	6.325,00€	6.325,00€	6.325,00€	6.325,00€	54.725,00€
Margen Bruto	5.932,80€	5.932,80€	5.932,80€	11.190,60€	11.190,60€	11.190,60€	11.190,60€	17.123,40€	17.123,40€	17.123,40€	17.123,40€	17.123,40€	148.177,80€
Gastos de personal	3.531,00€	3.531,00€	3.531,00€	8.752,00€	8.752,00€	8.752,00€	8.752,00€	11.013,00€	11.013,00€	11.013,00€	11.013,00€	11.013,00€	100.666,00€
Gastos Variables	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€
Gastos Fijos	3.250,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.450,00€	3.200,00€	3.200,00€	3.250,00€	3.550,00€	3.300,00€	3.300,00€	3.300,00€	3.550,00€	39.350,00€
Amortizaciones	426,06€	426,06€	426,06€	426,06€	426,06€	426,06€	426,06€	426,06€	426,06€	426,06€	426,06€	426,06€	5.112,70€
Total Gastos	7.307,06€	7.057,06€	7.057,06€	12.728,06€	12.478,06€	12.478,06€	12.528,06€	15.089,06€	14.839,06€	14.839,06€	14.839,06€	15.089,06€	146.328,70€
Beneficios antes de impuestos e intereses	-1.374,26€	-1.124,26€	-1.124,26€	-1.537,46€	-1.287,46€	-1.287,46€	-1.337,46€	2.034,34€	2.284,34€	2.284,34€	2.284,34€	2.034,34€	1.849,10€
Gastos financieros	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	83,33€	1.125,00€
Beneficios antes de impuestos	-1.457,59€	-1.207,59€	-1.207,59€	-1.620,79€	-1.370,79€	-1.370,79€	-1.420,79€	1.951,01€	2.201,01€	2.201,01€	2.201,01€	1.951,01€	724,10€
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)													144,82€
RESULTADO DEL EJERCICIO	-1.457,59€	-1.207,59€	-1.207,59€	-1.620,79€	-1.370,79€	-1.370,79€	-1.420,79€	1.951,01€	2.201,01€	2.201,01€	2.201,01€	1.951,01€	579,28€

Anotaciones

En los primeros 7 meses la empresa da pérdidas, al haber sido cauta en las estimaciones de ingresos, si bien se podrá minorar determinados gastos y otros no suponen pagos. Se prevé que a partir del mes 8 aumente los servicios, generando beneficios con el 75% de la capacidad.

BALANCE - AÑO 1

ACTIVO		84.724,10€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		84.724,10€
Activo no corriente		56.414,30€	Patrimonio Neto		59.579,28€
Inmovilizado material		55.560,00€	Capital		50.000,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		521,35€
Edificios y Construcciones		20.000,00€	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		9.000,00€	Resultado de ejercicios anteriores		0,00€
Mobiliario		24.000,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		57,93€
Utillaje		1.400,00€	Subvenciones		9.000,00€
Vehículos de transporte		0,00€	Otros (detallar)		0,00€
Equipos informáticos		2.000,00€			
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€			
Fianza		4.000,00€	Pasivo no corriente		21.237,97€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-4.840,00€	Préstamos bancarios a largo		0,00€
Inmovilizado inmaterial		854,30€	Microcréditos a largo		21.237,97€
Gastos de I+D		0,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Aplicaciones informáticas		1.000,00€			
Otros (...)		0,00€	Pasivo Corriente		3.906,85€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Marca, Nombre Comercial		127,00€	Proveedores varios		0,00€
Fianza Leasing		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		0,00€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-272,70€	Microcréditos a corto		3.762,03€
Activo corriente		28.309,80€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		0,00€
Existencias, materias primas...		0,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)		144,82€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		751,34€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Clientes		0,00€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Tesorería		27.558,46€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€

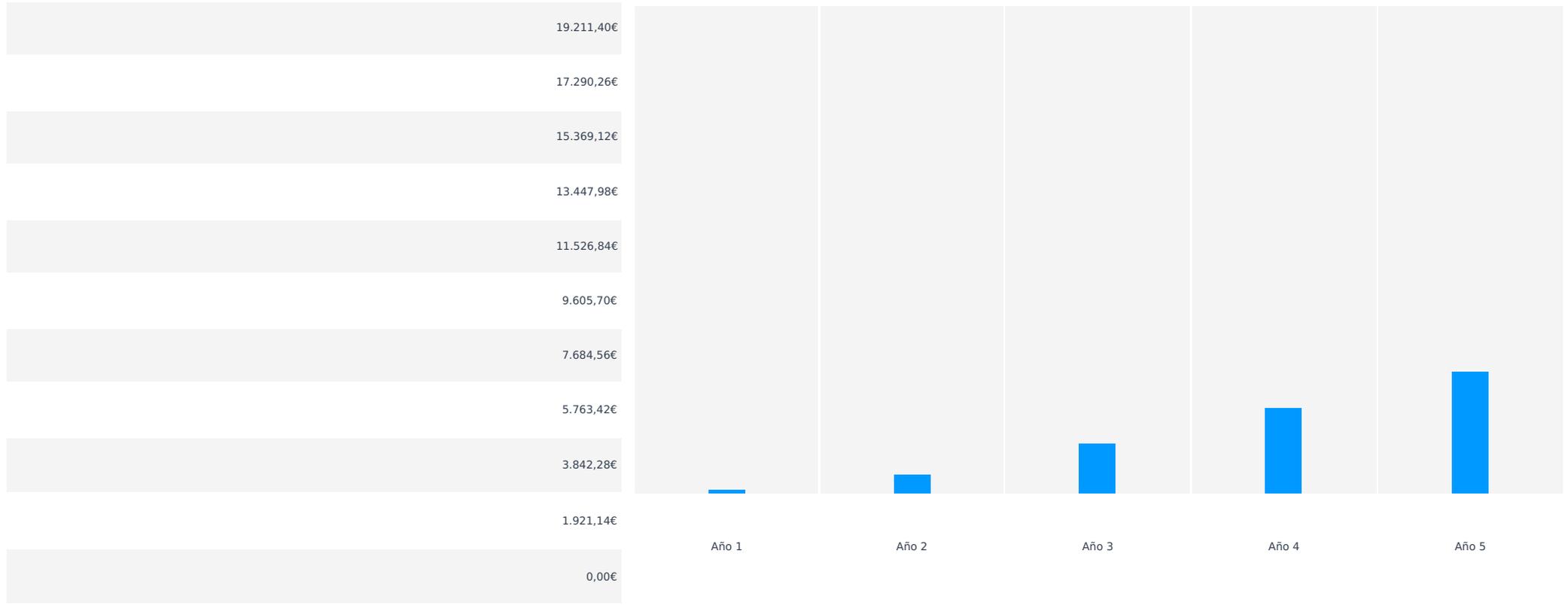
RATIOS - AÑO 1

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	7.25 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	24.402,95€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.42 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	0.91 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	3.37 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	2.18 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	0.97 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	0.29 %
PLAZO DE COBRO	Cientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	201.903,18€
VAN (8.00%)		-29.359,95€
TIR		-23%

CUENTA DE RESULTADOS PROYECTADA

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de Explotación	202.902,80€	284.063,92€	298.267,12€	313.180,47€	328.839,50€
Consumos	54.725,00€	76.615,00€	80.445,75€	84.468,04€	88.691,44€
Margen Bruto	148.177,80€	207.448,92€	217.821,37€	228.712,43€	240.148,06€
Margen Bruto sobre Ventas	73.03%	73.03%	73.03%	73.03%	73.03%
Gastos de personal	100.666,00€	140.932,40€	143.751,05€	146.626,07€	149.558,59€
Gastos Variables	1.200,00€	1.680,00€	1.713,60€	1.747,87€	1.782,83€
Gastos Fijos	39.350,00€	55.090,00€	56.191,80€	57.315,64€	58.461,95€
Amortizaciones	5.112,70€	5.112,70€	5.112,70€	5.112,70€	5.112,70€
Total Gastos	146.328,70€	202.815,10€	206.769,15€	210.802,28€	214.916,07€
Beneficios antes de impuestos e intereses	1.849,10€	4.633,82€	11.052,22€	17.910,16€	25.231,99€
Gastos financieros	1.125,00€	1.147,50€	1.170,45€	1.193,86€	1.217,74€
Beneficios antes de impuestos	724,10€	3.486,32€	9.881,77€	16.716,30€	24.014,25€
IRPF / Impuesto de sociedades	144,82€	697,26€	1.976,35€	3.343,26€	4.802,85€
RESULTADO DEL EJERCICIO	579,28€	2.789,06€	7.905,41€	13.373,04€	19.211,40€

CUENTA DE RESULTADOS PROYECTADA



	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Crecimiento de la cifra de Ventas	40.00 %	5.00 %	5.00 %	5.00 %
Crecimiento de la cifra de Consumos	40.00 %	5.00 %	5.00 %	5.00 %
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	40.00 %	2.00 %	2.00 %	2.00 %
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	40.00 %	2.00 %	2.00 %	2.00 %
Crecimiento del Beneficio Neto	381.47 %	183.44 %	69.16 %	43.66 %

Anotaciones

En este apartado recogemos las previsiones de la Cuenta de resultados para los primeros cinco años.

En la previsión de la cifra de ingresos se ha tenido en cuenta que durante el segundo año la ocupación de plazas en el centro sea, de media, del 75%, lo que equivale a que se ocupen 23 plazas mensuales, tanto de aquellas contratadas de lunes a viernes como los fines de semana; aplicable también a la asistencia domiciliaria (conforme a los últimos meses del primer año). Con estos datos, el crecimiento en la cifra de ingresos totales del segundo año es de un 40% con respecto al primer año.

Siguiendo un criterio de prudencia, en nuestro estudio consideramos que la ocupación de las plazas del centro se mantenga, 75%, si bien trabajaremos para que sea completa, del 100% (alcanzable, al ser ya conocido y llevar a cabo acciones de marketing).

Igual razonamiento es aplicable a las distintas partidas de gastos: Consumos, gastos fijos y variables y de personal.

Para los años sucesivos, tercer, cuarto y quinto año, hemos recogido un 5% de incremento acumulativo en los ingresos y consumos y del 2% en el resto de gastos.