



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

CAMPUS D'ALCOI

**ESTUDIO PARA EL DESARROLLO DE UNA
EMPRESA DEDICADA AL ÁMBITO SALUDABLE
PARA LA REDUCCIÓN DE ENFERMEDADES**

**MEMORIA PRESENTADA POR:
LOURDES VALENZUELA BELLIDO**

GRADO DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Convocatoria de defensa: Septiembre 2019

Resumen

El presente trabajo quiere desarrollar un estudio para la creación de una empresa dedicada a la vida saludable. En nuestra sociedad cada día hay más enfermedades relacionadas con un estilo de vida poco saludable y llena de estrés. El objetivo de dicha empresa, basada en la economía social, será enseñar a las personas a ver la vida de manera diferente, guiarlas en cuanto a una buena alimentación, cambiar o modificar hábitos de vida, etc. Para así ver un posible cambio y/o mejora en cuanto a las enfermedades se refiere, y la reducción de estas. Se analizará la viabilidad y los aspectos que ha de tener una empresa de estas características.

Palabras clave

- Vida no saludable
- Empresa para bienestar
- Economía social

Abstract

This paper wants to develop a study for the creation of a company dedicated to healthy living. In our society every day there are more diseases related to an unhealthy lifestyle and it is full of stress. The objective of this company, based on the social economy, will be to teach people to see life differently, to guide them in terms of good nutrition, change or modify life habits, etc. In order to see a possible change and / or improvement as far as diseases are concerned, and the reduction of these. The feasibility and aspects that a company of these characteristics must have will be analyzed.

Keywords

- Unhealthy life
- Wellness company
- Social economy

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a mi tutor del trabajo Pau Miró i Martínez, por haberme prestado su ayuda en cualquier momento que la he necesitado. Gracias a haber cursado la asignatura cooperación para el desarrollo conocí a Pau y ha sido uno de los mejores descubrimientos de la carrera y la asignatura una auténtica pasada, en la que aprendí y valoré muchas cosas que antes no hacía. Gracias Pau, por haberme enseñado y ayudado tanto, con personas como tú el camino es mucho más fácil.

Gracias a la vida, porque ella fue quién nos deparó la enfermedad de mi madre, y que gracias a esa enfermedad y a la fuerza que mi madre le depositó, mi manera de ver la vida y afrontar los problemas cambió. Desde ese momento vivo cada día como si fuese el último, sonrío ante cualquier problema y soy mucho más feliz.

Gracias a mi madre, porque dentro de sus conocimientos y valores siempre intentaba echarme un cable cuando no sabía por donde continuar en mi proyecto.

Por último, gracias a todas las personas que día a día me apoyan y están a mi lado para hacerme un poquito más feliz de lo que ya soy.

ÍNDICE

ÍNDICE DE GRÁFICOS	5
Capítulo 1 Introducción	6
1.1 Introducción	7
1.2 Técnicas y asignaturas utilizadas	8
1.3 Objetivos	9
1.4 Motivaciones.....	10
1.5 Estructura del proyecto.....	11
Capítulo 2. Marco teórico	12
2.1 Problemas de salud en la sociedad actual.....	13
2.2 Que se necesita para la creación de una nueva empresa.....	22
2.3 Idea de negocio	23
2.4 Misión y visión de la empresa	25
Capítulo 3. Análisis del entorno	26
3.1 Análisis de mercado	27
3.2 Análisis de la competencia.....	30
3.3 Principales empresas competidoras	31
3.4 Análisis DAFO.....	32
Capítulo 4. Planificación comercial y de marketing	33
4.1 Producto/servicio.....	34
4.2 Precio.....	36
4.3 Distribución	39
4.4 Comunicación.....	40
Capítulo 5. Plan de Operaciones	46
5.1 Ubicación e infraestructura	47
5.2 Estructura de actuación	48
5.3 Planificación de servicios.....	49
Capítulo 6. Marco práctico	50
6.1 Necesidades de inversión	51
6.2 Necesidad de financiación	52
6.3 Análisis financiero.....	53
Capítulo 7. Conclusiones	59
7.1 Conclusiones	59

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 TÉCNICAS Y CONOCIMIENTOS POR CAPÍTULO.....	8
TABLA 2 ESTIMACIÓN DEL NÚMERO DE NUEVOS CASOS DE CÁNCER EN ESPAÑA EN 2019.	15
TABLA 3 ESTIMACIÓN DEL NÚMERO DE NUEVOS CASOS DE CÁNCER EN ESPAÑA PARA 2019, AMBOS SEXOS.	15
TABLA 4 FALLECIMIENTOS POR TUMORES EN ESPAÑA EN 2017, AMBOS SEXOS.....	17
TABLA 5 ESTRÉS LABORAL.....	19
TABLA 6 ANÁLISIS DAFO.....	32
TABLA 7 TABLA PRECIOS Y SERVICIOS.....	37
TABLA 8 LÍNEAS DE NEGOCIO	53
TABLA 9 ANÁLISIS DE LOS DIFERENTES ESCENARIOS	54
TABLA 10 ANÁLISIS VAN Y TIR.....	55
TABLA 11 CUENTA DE RESULTADOS ESPERADA.....	57

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 EVOLUCIÓN CÁNCER A NIVEL MUNDIAL	13
GRÁFICO 2 TUMORES MÁS FRECUENTES EN EL MUNDO, AMBOS SEXOS.	14
GRÁFICO 3 NÚMERO DE FALLECIMIENTOS POR TUMORES A NIVEL MUNDIAL, AMBOS SEXOS.	14
GRÁFICO 4 PROBABILIDAD DE DESARROLLAR UN CÁNCER POR SEXOS EN ESPAÑA EN 2019.	16
GRÁFICO 5 NÚMERO DE PERSONAS DIAGNOSTICADAS CON DEPRESIÓN EN ESPAÑA.....	21
GRÁFICO 6 ANÁLISIS VAN Y TIR SEGÚN ESCENARIOS.	56

ÍNDICE DE IMÁGENES

IMAGEN 1 MODELO EMPRESA SALUDABLE.....	24
IMAGEN 2 BIENESTAR EMOCIONAL	34
IMAGEN 3 ALIMENTACIÓN SALUDABLE.....	35
IMAGEN 4 DEPORTE EN EL TRABAJO.....	35

Capítulo 1 Introducción

A continuación, se explicará en el capítulo uno, la introducción a la empresa VABE, dando a conocer en el contexto en el que se sitúa el ámbito laboral actual, además de definirán los objetivos tanto el general como los específicos, y por último que motivación llevo a la creación de VABE.

1.1 Introducción

Actualmente nos situamos en un contexto económico de cierta incertidumbre que dificulta la estabilidad en el ámbito laboral. En mayor medida este problema afecta a aquellos jóvenes que finalizan recientemente sus estudios.

Una alternativa a este problema es la posibilidad de la creación de una empresa. Por ello se decide escoger la realización de un plan de empresas con el que conocer el funcionamiento del mercado y estudiar la viabilidad de un proyecto posible. De igual manera, la formación recibida en estos cuatro años en el grado permite tener los conocimientos necesarios para optar por dicha opción.

En la actualidad, se destinan grandes recursos al desarrollo y a la investigación, algo muy necesario para seguir evolucionando. Sin embargo, existen necesidades básicas que podrían cubrirse de forma simple y que están infravaloradas, por ello no llegan a ser experimentadas.

En el plan de empresas que se lleva a cabo a continuación, se pretende dar respuesta a una necesidad muy destacada en la actualidad ya que a causa del ritmo de vida y de la alimentación empleada a diario no se sabe las enfermedades que son producidas por ello, algo que no debería estar permitido en el siglo en el que nos asentamos.

Para la realización de dicho, se emplearán todos los conocimientos adquiridos durante el grado de Administración y Dirección de Empresas. En el siguiente apartado se verán desglosados los conocimientos por asignaturas.

1.2 Técnicas y asignaturas utilizadas

A continuación, se muestran las asignaturas utilizadas durante el proyecto, en base a cada capítulo, para que así quede constancia de que asignaturas se han usado para la realización del proyecto. En la siguiente tabla 1 se observará de manera esquematizada lo que se ha empleado para la realización del proyecto.

Tabla 1 Técnicas y conocimientos por capítulo.

CONOCIMIENTO	CAPÍTULO	ASIGNATURA
Problemas salud actuales	Capítulo 2	-Cooperación para el desarrollo
Creación nueva empresa	Capítulo 2	-Derecho de la empresa -Gestión fiscal de la empresa
Análisis del entorno	Capítulo 3	-Estrategia y diseño de la organización - Dirección comercial
Análisis DAFO	Capítulo 4	-Estrategia y diseño de la organización -Dirección comercial
Planificación comercial y marketing	Capítulo 5	-Dirección comercial
Plan de operaciones	Capítulo 7	-Dirección de recursos humanos
Plan financiero	Capítulo 8	-Dirección financiera

1.3 Objetivos

El objetivo principal de este trabajo es: realizar un estudio para el desarrollo de una empresa dedicada al ámbito saludable para la reducción de enfermedades.

Para desarrollar el objetivo principal se persiguen diferentes objetivos claros:

En primer lugar, concienciar a las personas de la conducción de su propia vida, tomándosela con calma y paz.

En segundo lugar, dirigir su alimentación a lo más sana posible, ya que el no comer bien hoy en día puede provocarte enfermedades.

En tercer lugar, se adaptará a cada cliente un servicio en base a sus necesidades solicitadas y en el lugar que solicite.

En cuarto lugar, se ayudará a volver a conseguir la motivación e ir en busca de sus incentivos por los que se habían perdido las ganas.

1.4 Motivaciones

Esta idea de negocio surge para dar respuesta a una necesidad real. Es el resultado de vivir en el núcleo familiar los efectos de una enfermedad y la inexistencia de un tipo de empresa como el que se propone. Así como, por la imposibilidad de encontrar una empresa especializada en dichos factores que se desplazará al lugar de residencia en la provincia de Alicante, concretamente en la población de Ibi.

La idea de crear este plan de empresas nace a causa de la enfermedad, que el ritmo de vida le provocó a mi madre. Nunca piensas en que un ritmo de vida acelerado puede provocarte un cáncer, y sí. Llega un punto de la vida en el que debes pararte pensar y reflexionar, ya que un trabajo no puede llevarte a caer enfermo. Por ello, al día siguiente de la noticia tanto su ritmo de vida como el mío cambio, hasta día de hoy, que cada vez me siento mas orgullosa de que ese pequeño bache pasase fugazmente por nuestra vida porque nos ha enseñado a valorarla y a quererla cada segundo del día

Además, el origen de la idea de negocio también es el resultado de la inexistencia de una empresa que satisficiese todas las necesidades de forma conjunta, algo que ahorraría tiempo y absorbería todos los gatos destinados para cubrir esta necesidad.

Todas estas situaciones configuran la idea de negocio planteada con la finalidad de romper barreras e intentar reducir los millones de casos de enfermedades causados hoy en día a causa de problemas en el trabajo, los cuales te llevan a acelerar tu ritmo de vida y por ello empeorarlo.

1.5 Estructura del proyecto

El proyecto ha sido estructurado por capítulos, en los diferentes se han ido analizando y estudiando las características oportunas para su desarrollo.

- Capítulo 1 → inicialmente se introducirá el proyecto, seguidamente se darán a conocer las técnicas y asignaturas que se han utilizado como material complementario. Además, se marcarán los objetivos del proyecto, no dejando atrás las motivaciones.
- Capítulo 2 → en el capítulo 2 se realiza un análisis de 3 de las enfermedades más comunes relacionadas con el ritmo de vida. Seguidamente, se plantearán las necesidades para la creación de una nueva empresa, exponiendo la idea de negocio en que se basa y por último se expondrá la misión y visión de la empresa-
- Capítulo 3 → en dicho capítulo se analizará el mercado en el que se situará la empresa, viendo así la competencia mas directa y los competidores potenciales, y se resumirá toda esta información al final en un DAFO.
- Capítulo 4 → en cuanto al capítulo 4 se llevará a cabo la planificación comercial y de marketing, exponiendo el precio, la distribución y la comunicación de los servicios ofrecidos.
- Capítulo 5 → plan de operaciones, en este caso se estructurará la ubicación de la empresa, como actuará y como se planificarán los servicios.
- Capítulo 6 → en el capítulo 6 se llevará a cabo el plan financiero, con la finalidad de conocer la viabilidad o no de la creación de la empresa.
- Capítulo 7 → se expondrán las conclusiones de todo el proyecto.

Capítulo 2. Marco teórico

En el capítulo dos, se expondrán problemas relacionados con el ritmo de vida actual exponiendo diversas enfermedades relacionadas. Seguidamente, se hablará de las necesidades para la creación de una empresa de nueva creación. Además, se expondrá el equipo promotor, la idea de negocio, la misión y visión del negocio.

2.1 Problemas de salud en la sociedad actual

Como consecuencia del ritmo de vida acelerado y las malas condiciones laborales pueden llegar a aparecer enfermedades como pueda ser cáncer, estrés laboral, depresión, etc.

A continuación, se analizarán las diferentes enfermedades pertinentes:

2.1.1 Aumento cáncer

Nivel mundial

Según la Sociedad Española de Oncología médica, el cáncer sigue constituyendo una de las principales causas de morbi-mortalidad del mundo. El número de tumores continúa creciendo, haciendo aumentado desde los 14 millones de casos en 2014 a los 18,1 millones en 2018, esperándose un crecimiento de 29,5 millones para el 2040.

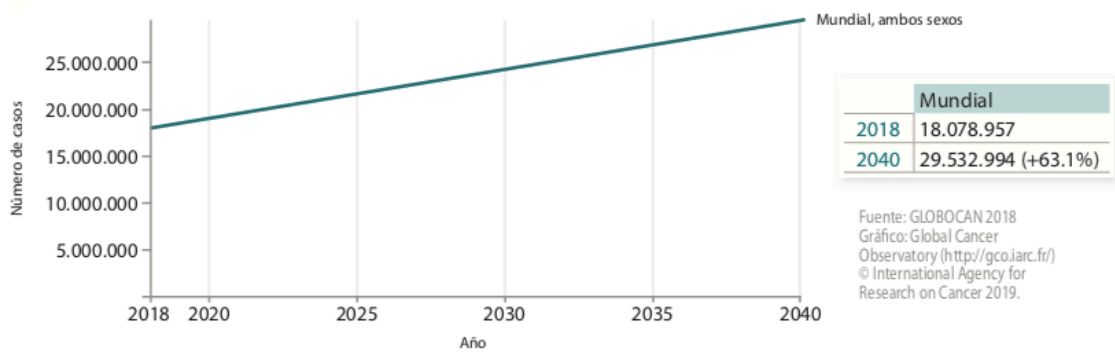


Gráfico 1 Evolución cáncer a nivel mundial

En cuanto a los tumores más frecuentes diagnosticados en el pasado 2018 fueron los de pulmón, mama, colon y recto, próstata y estómago, como se observa en el gráfico 2.

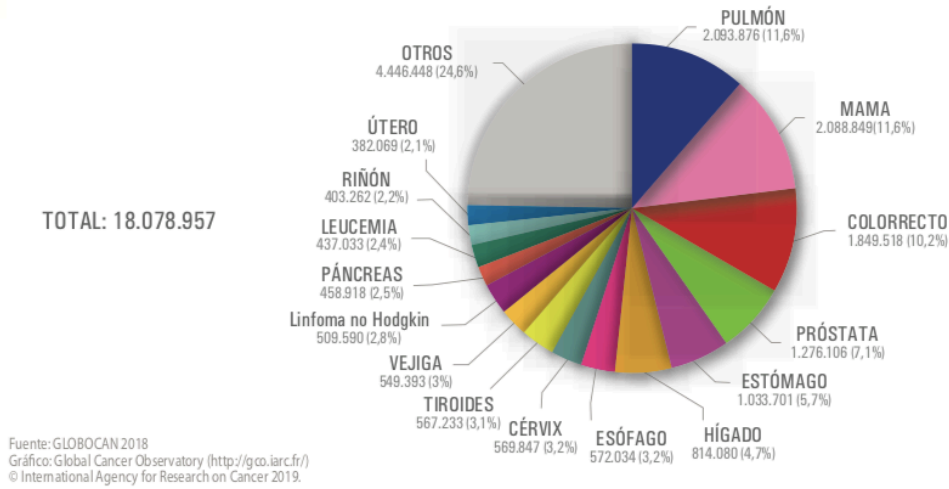


Gráfico 2 Tumoros más frecuentes en el mundo, ambos sexos.

En cuanto a la mortalidad a nivel mundial, observamos en el siguiente gráfico 3 la previsión del aumento producido de entre 2018 y 2040.

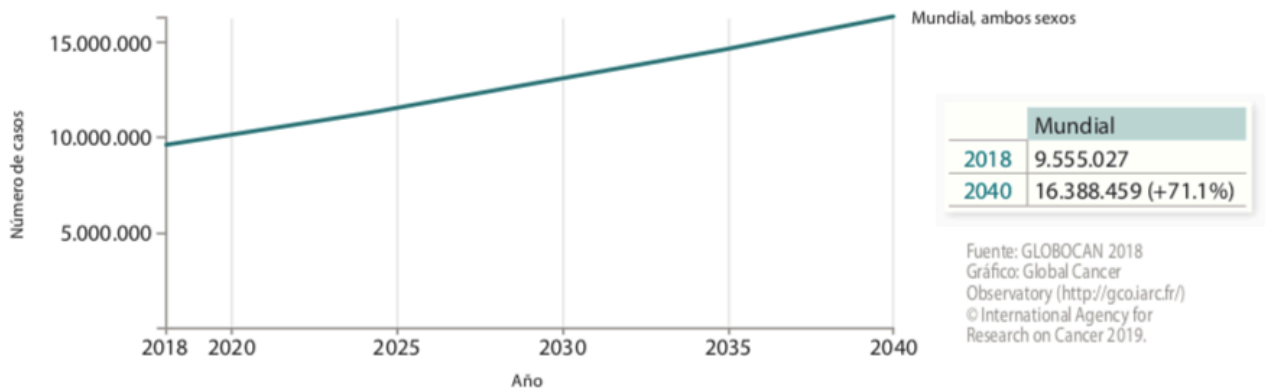


Gráfico 3 Número de fallecimientos por tumores a nivel mundial, ambos sexos.

Nivel Español

En España el cáncer es una de las principales causas de morbilidad. Según REDECAN, el número de tumores en el año 2019 alcanzará los 277.234 en comparación con los 247.771 casos diagnosticados en el año 2015: 148.827 en varones y 98.944 en mujeres.

A continuación, se observa en la tabla 2:

Tabla 2 Estimación del número de nuevos casos de cáncer en España en 2019.

	Hombres	Mujeres	Ambos sexos
< 65 años	54.148	54.223	108.371
> =65 años	106.916	61.947	168.863
Todas las edades	161.064	116.170	277.234

En 2019 los cánceres más frecuentes diagnosticados serán los de colon y recto, próstata, mama, pulmón y vejiga urinaria.

En la siguiente tabla 3 pueden observarse el número de casos previstos para 2019:

Tabla 3 Estimación del número de nuevos casos de cáncer en España para 2019, ambos sexos.

TIPO TUMORAL	N
Cavidad oral y faringe	8.486
Esófago	2.353
Estómago	7.865
Colon y recto	44.937
Hígado	6.499
Vesícula biliar	2.873
Páncreas	8.169
Laringe	3.305
Pulmón	29.503
Melanoma de piel	6.205
Mama	32.536
Cérvix uterino	1.987
Cuerpo uterino	6.682
Ovario	3.548
Próstata	34.394
Testículo	1.302
Riñón (sin pelvis)	7.331
Vejiga urinaria	23.819
Encéfalo y sistema nervioso	4.401
Tiroides	5.178
Linfoma de Hodgkin	1.486
Linfomas no Hodgkin	9.082
Mieloma	3.171
Leucemias	6.405
Otros	15.717
Todos excepto piel no melanoma	277.234

Es muy importante tener en cuenta que en función de a la edad el riesgo aumenta para poder caer enfermo y que aparezca cáncer en tu cuerpo, a causa de tener problemas y llevar un ritmo de vida muy acelerado. La edad en riesgo de padecer la enfermedad aparece a partir de los 45-50 años. Según REDECAN desde el nacimiento hasta los 80 años, los hombres tienen un riesgo de desarrollar cáncer de un 42,55% frente a un 27,4% de las mujeres. A los 85 años, estos valores son de un 50,8% en los hombres y de un 32,3% en las mujeres.

En el siguiente gráfico 4 se muestra:

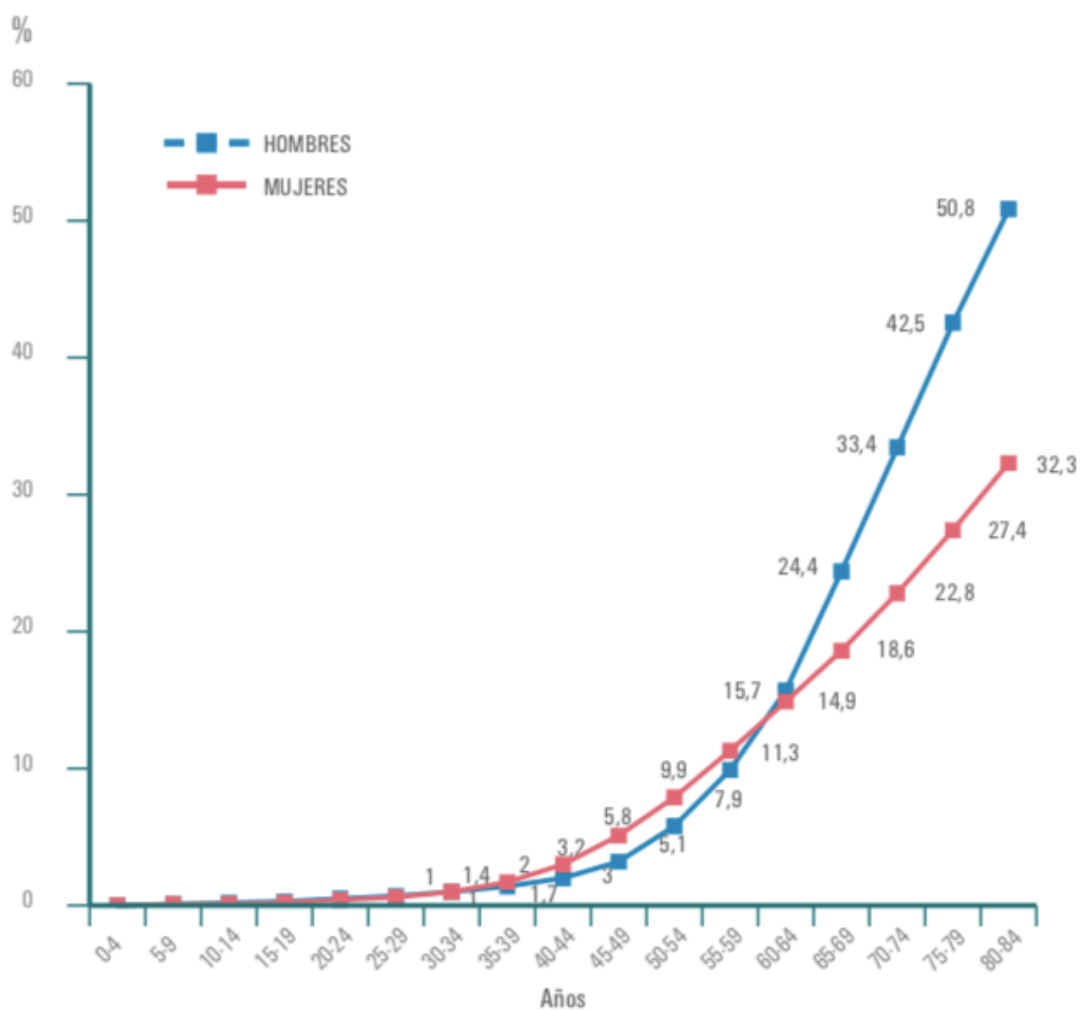


Gráfico 4 Probabilidad de desarrollar un cáncer por sexos en España en 2019.

Seguidamente, en cuanto a la mortalidad producida por dicha enfermedad, según el Instituto Nacional de Estadística los tumores constituyeron la segunda causa de muerte en España (26,7% de los fallecimientos), por detrás de las enfermedades del sistema circulatorio (28,8% de las muertes). Los fallecimientos por tumores se mantuvieron estables con respecto al año anterior (+0,3%). En cuanto a varones, los tumores fueron la primera casusa de muerte (300,1 fallecidos por cada 100.000 hombres), y la segunda en mujeres (188,8 por cada 100.000 mujeres). Los tumores fueron la primera causa de muerte en los grupos de edad de entre 1 y 14 años (30,2%) y entre 40 y 79 años (44,3%). Como puede verse la siguiente tabla 4:

Tabla 4 Fallecimientos por tumores en España en 2017, ambos sexos.

TUMORES	113.266
TUMOR MALIGNO DEL LABIO, DE LA CAVIDAD BUCAL Y DE LA FARINGE	2.457
TUMOR MALIGNO DEL ESÓFAGO	1.850
TUMOR MALIGNO DEL ESTÓMAGO	5.154
TUMOR MALIGNO DEL COLON, RECTO, RECTO SIGMA Y ANO	15.410
TUMOR MALIGNO DEL HÍGADO Y VÍAS BILIARES INTRAHEPÁTICAS	5.192
TUMOR MALIGNO DEL PÁNCREAS	6.868
OTROS TUMORES MALIGNOS DIGESTIVOS	2.540
TUMOR MALIGNO DE LA LARINGE	1.360
TUMOR MALIGNO DE LA TRÁQUEA, DE LOS BRONQUIOS Y DEL PULMÓN	22.121
OTROS TUMORES MALIGNOS RESPIRATORIOS E INTRATORÁDICOS	522
TUMORES MALIGNOS DEL HUESO Y DE LOS CARTÍLAGOS ARTICULARES	314
MELANOMA MALIGNO DE LA PIEL	992
OTROS TUMORES MALIGNOS DE LA PIEL Y DE LOS TEJIDOS BLANDOS	1.578
TUMOR MALIGNO DE LA MAMA	6.573
TUMOR MALIGNO DEL CUELLO DEL ÚTERO	680
TUMOR MALIGNO DE OTRAS PARTES DEL ÚTERO	1.578
TUMOR MALIGNO DEL OVARIO	2.025
TUMORES MALIGNOS DE OTROS ÓRGANOS GENITALES FEMENINOS	569
TUMOR MALIGNO DE LA PRÓSTATA	5.938
TUMORES MALIGNOS DE OTROS ÓRGANOS GENITALES MASCULINOS	169
TUMOR MALIGNO DEL RIÑÓN, EXCEPTO PELVIS RENAL	2.167
TUMOR MALIGNO DE LA VEJIGA URINARIA	4.620
OTROS TUMORES MALIGNOS DE LAS VÍAS URINARIAS	1.448
TUMOR MALIGNO DEL ENCÉFALO	3.072
OTROS TUMORES MALIGNOS NEUROLÓGICOS Y ENDOCRINOS	626
TUMOR MALIGNO DE SITIOS MAL DEFINIDOS, SECUNDARIOS Y DE SITIOS NO ESPECIFICADOS	4.748
TUMORES MALIGNOS DEL TEJIDO LINFÁTICO, DE LOS ÓRGANOS HEMATOPOYÉTICOS Y DE TEJIDOS AFINES, EXCEPTO LEUCEMIA	5.048
LEUCEMIA	3.454



Como conclusión a esta triste enfermedad, cabe destacarse que en el panorama actual en el cual vivimos, es de gran importancia ayudar a concienciar a las personas a conllevar un hábito de vida diferente, ya que, aunque se piense que eso no condiciona a la aparición de dicha enfermedad se equivoca. El estar alterado a diario, no llevar una alimentación sana, no practicar un deporte, ya sea ir al gimnasio, ir a nadar, salir a caminar, etc., conlleva que el metabolismo se altere y se ponga en alerta ya que en él está habiendo cambios, por ello acaba apareciendo una enfermedad.

2.1.2 Estrés laboral

La organización Mundial de la Salud propuso al estrés como una de las enfermedades del siglo XXI, definiendo el estrés como Síndrome de Adaptación general o respuesta defensiva del cuerpo o de la psique a las lesiones o al estrés prolongado (Seyle, 1956).

Cabe decirse que la conceptualización de estrés más completa vino de parte de *McEwen (2000)* quien lo consideró como:” *Un estado mental que surge ante una amenaza real o supuesta integridad fisiológica o psicológica de un individuo, y resulta en una respuesta fisiológica y/o conducta*”.

Causas del estrés laboral

- **Insatisfacción laboral**, 8 de cada 10 trabajadores españoles se siente insatisfecho en su trabajo.
- **Sobrecarga de funciones**, a la hora de contratar a otra persona, obvian esa alternativa y reparten el trabajo en las personas que ya trabajan en la empresa.
- **Bajo salario**, siempre buscan que tipos de contratos pueden realizar a un trabajador para así pagarle menos.
- **Falta de motivación y ausencia de incentivos**, en gran parte los superiores no proponen a sus trabajadores metas a alcanzar para que así el trabajador trabaje motivado en busca de un objetivo final.

En la actualidad, según el INE, el país europeo con más estrés laboral es España, alcanzando unos niveles cercanos al 60%, casi diez puntos más que la media europea

En la siguiente tabla 5 se observa el nivel de estrés laboral, teniendo en cuenta que el estrés en el trabajo se mide según una escala de 1 (nada estresante) y 7 (muy estresante). Se observa que los niveles sobrepasan la media. Datos obtenidos del INE.

Tabla 5 Estrés laboral

	Media	Desviación típica
AMBOS SEXOS		
Total	4,30	1,67
De 15 a 24 años	3,87	1,69
De 25 a 34 años	4,24	1,60
De 35 a 44 años	4,40	1,66
De 45 a 54 años	4,37	1,70
De 55 a 64 años	4,17	1,71
De 65 y más años	3,81	1,69
HOMBRES		
Total	4,27	1,65
De 15 a 24 años	3,68	1,60
De 25 a 34 años	4,18	1,55
De 35 a 44 años	4,40	1,65
De 45 a 54 años	4,34	1,68
De 55 a 64 años	4,12	1,71
De 65 y más años	3,80	1,46
MUJERES		
Total	4,34	1,70
De 15 a 24 años	4,05	1,75
De 25 a 34 años	4,30	1,65
De 35 a 44 años	4,40	1,69
De 45 a 54 años	4,41	1,72

De acuerdo con un estudio publicado en The Journal of Brain&Behavior, las mujeres padecen casi el doble de probabilidades de sufrir estrés y ansiedad que los hombres. Y esta tasa no disminuye, sino que aumenta con el paso de los años.

Un informe de las Organización de las Naciones Unidas dice que las mujeres realizan el triple de trabajo en casa que los hombres. Esta es una de las causas del estrés de las mujeres, con el agravante de que a menudo no se consideran las tareas del hogar y la atención a los hijos “trabajos” aunque frecuentemente sean más difíciles que muchos trabajos. En concreto del 41% que supone el trabajo en casa, las mujeres representan el 31% frente al 10% de los hombres.

2.1.3 Depresión laboral

La depresión es un trastorno del estado de ánimo que padecen muchas personas en algún momento de su vida.

La depresión laboral puede darse por ciertas circunstancias, como puedan ser el ambiente laboral, retrasos en el ingreso de las nominas, etc. Cabe decirse que en la actualidad en muchas empresas ya optan por tener un especial cuidado en el bienestar de sus empleados, para así, si existe algún problema relevante pueden tomar medidas concretas para la persona o personas afectadas.

Síntomas que pueden mostrar sus efectos:

- Desmotivación laboral.
- Sensación de estar “quemado”.
- Baja concentración y pobre rendimiento.
- Aumento del tiempo requerido para realizar las funciones diarias.
- Incremento de errores y despistes.

Causas frecuentes de la depresión laboral:

- Ambiente laboral del que no se tiene control de la situación.
- No conseguir los resultados deseados.
- Responsabilidades excesivas y no acordes con el salario.
- Falta de reconocimiento con el trabajo que desempeña el trabajador.

A continuación, se muestra un gráfico 5 del número de personas diagnosticadas con depresión en el pasado 2017, según indica Salud e Industria farmacéutica (Statista):

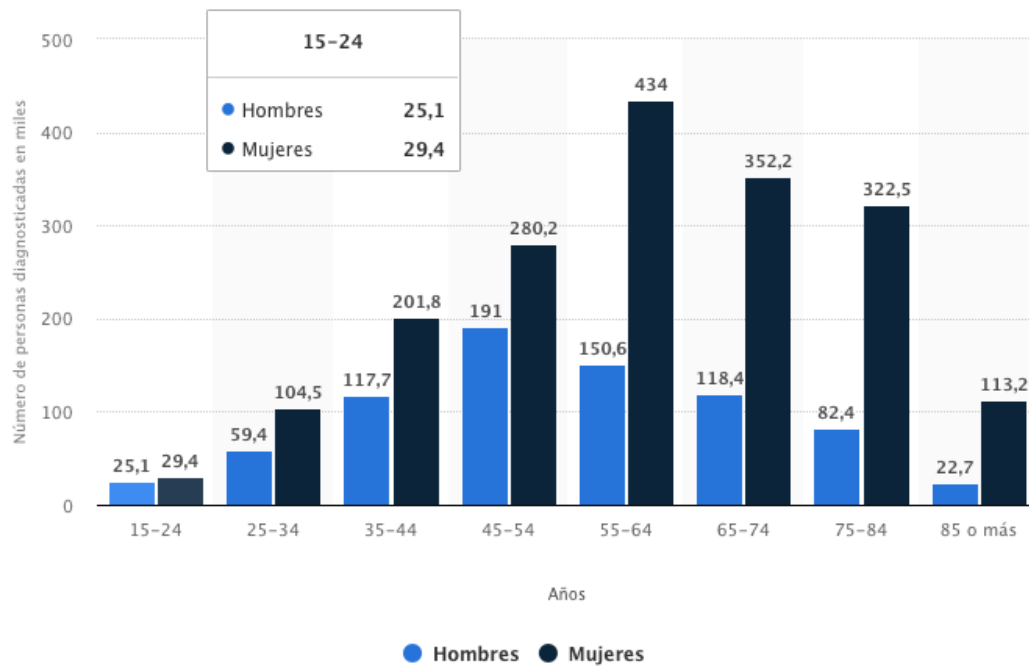


Gráfico 5 Número de personas diagnosticadas con depresión en España.

2.2 Que se necesita para la creación de una nueva empresa

A continuación, se dará a conocer que se necesita para la creación de una nueva empresa.

- Elegir la forma jurídica, se determina que tipo de empresas crear y por ello se escoge la forma jurídica, en este caso será una sociedad limitada. Con un único socio, por tanto, unipersonal.
- Certificación negativa, se deberá obtener en el registro mercantil central la certificación negativa del nombre de la sociedad que acredite la exclusividad y no existencia de otra sociedad con el mismo nombre.
- Capital social, la cantidad mínima exigida para el tipo de empresa a crear, será de 3.000€
- Solicitar el NIF, se obtendrá el numero de identificación fiscal en la agencia tributaria presentando la documentación necesaria.
- Creación de la sociedad, se realizará escritura publica ante notario en el que los socios firman la constitución de la sociedad.
- Inscripción en el registro mercantil, se registrará para la obtención plena de competencia jurídica.
- Alta en IAE, necesario dar de alta la empresa en el Impuesto sobre Actividades Económicas con la actividad empresarial que se va a realizar, en una oficina de Agencia Tributaria.
- Libro de sociedades, se deberán legalizar los libros de sociedades (libro de inventarios, libro de cuentas anuales y libro diario) en el Registro Mercantil correspondiente de la provincia.
- Registro de patentes y marcas, se han de registrar signos distintivos, como pueden ser palabras, frases, imágenes o símbolos en la Oficina Española de Patentes y Marcas, ya que, aunque anteriormente se habrá registrado en el RM no significa tenerla protegida como marca.
- Puesta en marcha, tras la realización de las anteriores gestiones se estará listo para la puesta en marcha del negocio.

2.3 Idea de negocio

En la actualidad, el impacto del entorno laboral en la salud de la población es gigante, por ello mueren o caen enfermas muchas personas a lo largo del año. Anualmente se producen 160 millones de casos nuevos de enfermedades relacionadas con el trabajo.

La empresa “VABE” pretende ofrecer un servicio completo que cubra las posibles necesidades tanto de las personas como de las empresas, ofreciéndoles de manera tanto conjunta como individual los servicios que puedan precisar en la provincia de Alicante. Se ofrecerán servicios tanto en la propia infraestructura de la empresa de manera individual o bien en grupos. Además “VABE” podrá ser contratada por empresas externas para ofrecer formaciones, que ayuden dentro de la propia empresa a las personas que formen parte del equipo a encaminar su pensamiento de diferente manera para así no caer en una enfermedad y no tener que verse obligados a solicitar una baja medica.

Los servicios ofrecidos serán:

- Bienestar emocional
- Deporte y ocio
- Alimentación
- Eventos

La idea se sintetiza en configurar una empresa especializada en el cambio de habito de como afrontar la vida.

Para cumplir con este objetivo se proporcionará un servicio adaptado a las condiciones de cada persona o empresa complementado con un servicio comercial, a través del cual se podrán adquirir todo tipo de consejos acerca de que sería necesario para cada persona o momento concreto.

Estos servicios podrán ser realizados tanto en el domicilio de cada empresa, o bien en las propias infraestructuras de la empresa, garantizando intimidad.

En el mercado ya existen diversas empresas que ofrecen estos servicios adaptados a cada situación, pero en el ámbito en el cual la empresa “VABE” actuará no existe ninguna empresa que ofrezca y combine dichos servicios.

Por ello, se encuentra una idea de negocio que responde a una oportunidad que ofrecerá un servicio totalmente adaptado, comodidad, fácil acceso y toda la intimidad posible.

Modelo de empresa saludable



Imagen 1 Modelo empresa saludable.

2.3.1 Equipo promotor

La idea de negocio propuesta a continuación se encuentra desarrolla en esta primera etapa por una única impulsora, Lourdes Valenzuela Bellido.

Una idea de negocio que surge de la experiencia personal que llevará a cubrir necesidades existentes en la población. Es el resultado de combinar capacidad de análisis con iniciativa emprendedora.

Dada la formación recibida en Administración y Dirección de Empresas y el conocimiento del sector por parte de la promotora, se tienen los suficientes requisitos para defender la idea de forma adecuada, mostrando una visión estratégica y buena autonomía.

2.4 Misión y visión de la empresa

Misión: Contribuir al bienestar de las personas poniendo a su disposición servicios personalizados.

Visión: Ser una empresa reconocida a nivel (provincial) por parte de todos los grupos de interés relacionados con la actividad de la compañía.

Capítulo 3. Análisis del entorno

En el capítulo 3 se va a analizar el mercado, viendo el sector de actividad y las últimas tendencias, el mercado seleccionado para dicha empresa, el segmento de mercado y tipo de demanda y el perfil de sus clientes potenciales y sus características. Seguidamente, se analizará la competencia y por último las principales empresas competidoras. Y, por último, se realizará el análisis DAFO.

3.1 Análisis de mercado

A continuación, se enmarcará la empresa en el sector adecuado, introduciéndola en el mercado que le corresponda, analizando el tipo de demanda para así poder llegar a ver el perfil de cliente potencial y sus necesidades.

3.1.1 Sector de actividad y tendencias en los últimos años

La empresa “VABE” se sitúa en el sector de servicios. En este sector económico se encuentran todas aquellas actividades relacionadas con los servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población.

Dentro del gran conjunto que ocupan las actividades englobadas por el sector servicios, la empresa se situará en servicios a empresas. En este grupo de actividades se encuentran todos los servicios relacionados con gestión y administración de empresas, publicidad, consultorías, asesoramiento económico, jurídico, tecnológico, de inversiones, etc.

Según, el Informe Europeo sobre empresas humanas y saludables, referido a los trabajadores, el 45% de los trabajadores de empresas pequeñas considera que el estrés laboral está relacionado con el trabajo. Asimismo, en las empresas de mayor tamaño este se ve aumentado en un 54-58% de los trabajadores. El 72% de los trabajadores considera la inseguridad laboral una de las principales causas de estrés; el 66% atribuye dicho estrés a la carga de trabajo; el 59% le echa la culpa a la intimidación o al acoso; el 51% denuncia que el estrés laboral es habitual en el trabajo.

Según el ritmo de vida marcado en la actualidad uno de cada seis trabajadores padecerá problemas de salud a lo largo de su carrera profesional. Además, el 28% de los trabajadores europeos denunció haber estado expuesto a riesgos sociales que afectaron a su bienestar mental.

En cuanto a las empresas, el estrés laboral en el trabajo es el segundo de los problemas más denunciados por los europeos. En cuanto a las bajas laborales por el estrés actualmente se ve aumentado entre un 50-60%. España se coloca en segundo lugar ocupando un alto % de afectados por el estrés laboral. Existe una preocupación del 79% por parte de los empresarios ya que consideran que es muy difícil gestionar los riesgos existentes por caer enfermo. En la actualidad, son menos del 30% de las empresas las que cuentan con procedimientos para hacer frente al estrés, el acoso y la violencia ejercida por terceros en su puesto de trabajo. Es más frecuente en empresas grandes asumiendo un porcentaje del 50% frente a las pequeñas empresas que ocupan un 30%.

3.1.2 Mercado elegido

Dentro de las posibilidades que ofrece el sector, la empresa “VABE” se centrará en ofrecer actividades de mejoras en el hábito de vida. Se decide escoger este campo de actuación radica por la carencia que encontramos en el mercado, no existiendo ninguna empresa en la población de Ibi que ofrezca los servicios ofrecidos por la empresa a constituir complementado con un servicio comercial, en el lugar donde el cliente solicite.

Cabe destacar que es un sector en auge en la actualidad, ya que esta muy de moda el implantar en las empresas el hábito saludable, por ello es un momento de actuación adecuado en el que se puede llegar a conseguir una alta cuota de mercado y poder llegar a ser referentes.

Por último, cabe decir que la tendencia a caer enfermo a causa de los hábitos establecidos de trabajo o simplemente los propios hábitos de vida van en aumento, por ello es un momento oportuno para el lanzamiento de los servicios que se van a ofrecer en dicha empresa.

3.1.3 Segmento de mercado y tipo de demanda

Los servicios ofertados en “VABE” tienen como objetivo principal suplir las necesidades referidas al cambio de hábito y al ritmo actual “de vida” acogido por el mayor porcentaje de población, resultado del estrés y agotamiento laboral.

Por tanto, las necesidades que se pretenden satisfacer serán propias de personas afectadas por el clima laboral, para intentar mejorar y al final del proceso eliminar el problema que le afecte. En España, hoy en día el 40% de los trabajadores sufre estrés laboral, según datos del INE.

Además, la Fundación Más Humano destaca que el 60% de las bajas laborales en Europa son por estrés relacionado con el trabajo.

No habrá diferenciación por géneros, ya que afecta tanto al género masculino como al femenino. España es el país europeo con más estrés laboral alcanzando unos niveles del 60%, estando por encima de la media unos diez puntos.

A partir de estos datos, en cuanto a segmentar se cree oportuno ofrecer los servicios tanto a mujeres como hombres por igual ya que no existe diferenciación.

Por tanto, el segmento de mercado escogido por la empresa son personas con necesidad de cambiar su hábito saludable a causa del ritmo de vida acelerado, el que esta afectando en la mayoría de las circunstancias de su vida.

3.1.4 Perfil de los clientes potenciales y sus características

Los servicios ofrecidos por la empresa pretenden satisfacer una necesidad muy a la orden del día en la actualidad, mejorar su ritmo de vida o como afrontar la realidad. Esta necesidad se encuentra en mas de la mitad de la población activa (entre 25 y 65 años), configurando este perfil como uno de los posibles clientes potenciales.

La finalidad de recurrir a este servicio muchos clientes es no conseguir superar por ellos mismos esos problemas que rondan cada mañana al levantarse de la cama, y querer de una manera u otra aparentar normalidad y que no existe ningún tipo de problema en su vida rutinaria, escondiéndolo detrás de una persona fuerte, de esta manera se esta configurando otro posible perfil de cliente potencial.

El precio de los servicios ofrecidos resulta algo elevado a consecuencia de la gran implicación por parte de la empresa en cada tipo de cliente y en efectuar para cada uno una estrategia diferente. A partir de este factor se puede configurar otro perfil de cliente potencial compuesto por aquellas personas que presenten un poder adquisitivo medio-alto.

Cabe decir que, en todos los casos de clientes potenciales, el equipo de “VABE” se implicará con el fin de conseguir el objetivo principal que se busca: la mejora en el habito de vida.

3.2 Análisis de la competencia

En “VABE” se combina el servicio ofertado por la empresa con el servicio comercial, con el objetivo de satisfacer las necesidades de los clientes en el lugar donde se solicite.

Cabe mencionar que en la población de Ibi no existe ninguna empresa que combine y ofrezca los servicios ofertados por la empresa que se esta creando, por ello, no se ha encontrado competencia directa a esta idea de negocio.

A pesar de ello, se considera competencia cualquier empresa de la provincia de alicante que desarrolle una actividad con la que poder satisfacer parte de estas necesidades.

Podemos encontrar como competencia:

Psicólogos/as: los cuales son especialistas en salud mentar, estudiando y entendiendo el comportamiento de su cliente. Existen ciertos que ofrecen sus servicios a domicilio u otros que te hacen desplazarte a sus instalaciones.

Como puntos débiles, se puede encontrar que no ofrecen el servicio de alimentación o la enseñanza a ciertos tipos de ejercicios con los que también ejercitar la mente.

Centros de nutrición: Según la OMS la nutrición es la ingesta de alimentos en relación con las necesidades dietéticas del organismo. Una buena nutrición es un elemento fundamental de la buena salud.

En estos centros ayudaran a los clientes a llevar una dieta equilibrada ingiriendo todos los nutrientes necesarios para una correcta alimentación (siempre con planes personalizados).

Además, también ayudarán a reducir y controlar su peso.

Como puntos débiles, se puede decir que no ofrecen el servicio de bienestar emocional, ni la asistencia a eventos.

Gimnasios: son espacios creados para la realización de diferentes actividades. Cuentan con maquinas cardiovasculares y de musculación y diferentes aparatos para ejercitar las distintas zonas del cuerpo. Además, en la mayoría ofrecen clases, como gap, tbc, sppining, etc.

Como puntos débiles, se puede decir que no ofrecen el servicio de bienestar emocional.

3.3 Principales empresas competidoras

Como se ha analizado, en la población de Ibi no existe ninguna empresa que pueda hacer frente por el momento a “VABE”. Cabe destacar que en la provincia si existe una empresa que oferta servicios parecidos, pero no oferta todos los servicios ofrecidos por “VABE”.

La empresa es:

Club de Campo de Alicante: siendo su lema el “Bienestar Empresarial”, promoviendo la actividad física y los hábitos saludables. Afirman que: *Con este programa se pretende mejorar el clima laboral, el rendimiento y la productividad, así como la calidad del trabajo, las tasas de absentismo, la responsabilidad social, la imagen corporativa de la empresa, su posición en el mercado, la satisfacción del cliente, la rotación de trabajadores y, por supuesto, los costes médico-sanitarios”, explica Vicente Villa, director del Club de Campo.*

Saludable: es un centro de nutrición y psicología, ubicado en la población de Ibi. Siendo su lema “Tu cuerpo es tu compañero de vida. Cuídalo, escúchalo, atiéndelo”. En su empresa ofrecen servicios de nutrición y psicología general.

3.4 Análisis DAFO

Una vez realizado el estudio de mercado se pueden identificar una serie de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades.

Tabla 6 Análisis DAFO

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">○ Nueva empresa en el mercado, por tanto, los clientes desconocer los servicios ofertados por VABE○ Poca experiencia en el sector. Necesidad de plantear la correcta forma de actuación a medida que se experimenten variaciones en la estructura inicial.	<ul style="list-style-type: none">○ Aparición nuevas empresas ofertando mismo servicio y condiciones.○ Dependencia de subvenciones en el primer año.○ Cambios políticos○ Rápido avance de tecnologías.○ Rápida actuación y adaptación o quedará obsoleto.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">○ Baja estructura de costes fijos por una reducida inversión inicial.○ Servicios de gran calidad y adaptados a cada situación y persona.○ Personal especializado y capacitado para desarrollar los servicios ofrecidos por parte de la empresa, adaptabilidad y conocimientos de los servicios.	<ul style="list-style-type: none">○ Sector en crecimiento. El sector saludable esta en auge y surge mucha demanda por parte los clientes y empresas para cambiar hábitos de vida.○ Posibilidad de extender la actividad a pueblos de alrededor, ante la inexistencia de competencia directa.○ Aumento de la preocupación por modificar hábitos de vida y saludables.

Capítulo 4. Planificación comercial y de marketing

En el siguiente capítulo se explicarán los productos y/o servicios ofrecidos, el precio de dichos explicando las diferentes maneras de usar los servicios, además de como se distribuirán. Seguidamente, se expondrá la comunicación la cual incluye la imagen corporativa de la empresa, las aplicaciones de identidad corporativa y las acciones comerciales que se llevarán a cabo.

4.1 Producto/servicio

La actividad desarrollada por “VABE” se encuentra compuesta por los siguientes servicios:

1. El **Bienestar emocional** esta muy relacionado a la salud y dentro de este se incluyen aspectos como puedan ser: aprender a sobrellevar mejor las emociones, controlar el estrés o mejorar los estilos de vida.

Es una acción clave de la vida cotidiana ya que tiene ciertas combinaciones para enseñar a conocerse a uno mismo y aprender a tolerar las emociones negativas aceptando lo que nos sucede y enfocando el bienestar para mejorar esos problemas.

Desde “VABE” se impartirán charlas en las que se guiará, desde un inicio hasta el final del proceso, al cliente a como corregir sus problemas relacionados con el bienestar social.



Imagen 2 Bienestar emocional

2. **La Alimentación** es la ingestión de alimento por parte de los organismos para proveerse sus necesidades alimenticias, para conseguir energía y desarrollarse. Se ofrecerá a los clientes información importante e interesante sobre la alimentación que están consumiendo actualmente y que deberán eliminar de su rutina y que implementar para así comenzar a cambiar hábitos. Para así llegar al objetivo buscado: concienciar de la importancia de comer sano y bien.



Imagen 3 Alimentación saludable

3. **Deporte & Ocio:** El deporte es un factor fundamental en la vida diaria, ya que te ayuda a aliviar todo el estrés producido al cabo del día ya sea por problemas laborales o rutinarios.

Por ello en el plan de empresa se decide implantar este servicio, para concienciar a las personas que el deporte es muy importante en Su rutina. Por ello, se implantará un programa adecuado ya sea para los clientes que asistan a grupos o para las empresas que demanden los servicios ofertados.



Imagen 4 Deporte en el trabajo

4. **Eventos:** se llevarán a cabo eventos en los que las personas que estén interesadas acudirán a ellos y expondrán sus casos, una vez superados los problemas que le llevaron a no estar bien emocionalmente, etc.

4.2 Precio

El objetivo de “VABE” es satisfacer las necesidades de las personas con problemas a causa de ya sea una enfermedad o bien un problema laboral que le lleve a no estar bien emocional y laboralmente. Por ello, se establecerán packs que incluyan todos los servicios necesarios para llevarlo a cabo. Con este recurso se garantiza la exclusividad de los clientes y la captación de todos los gastos destinados a satisfacer las necesidades demandadas por parte de los clientes o empresas.

Se decide en una primera instancia ofrecer packs para que así los clientes puedan conocer desde un primer momento el gasto con el que tendrán que asumir para poder llevar a cabo dichas charlas, facilitando su planificación económica. En un primer momento contarán con facilidades para el pago de dichos packs, o si en su contra no eligen packs, podrán asistir a clases sueltas privadas, asumiendo la diferenciación de su coste.

La empresa contará con tres packs diferentes en función de los servicios que acudan buscando los clientes. Los packs serán los siguientes:

Pack VABE: El precio de este pack será de 500 €, su duración será de 5 sesiones cada una de ellas de 2 horas y se basa en:

- Bienestar emocional
- Alimentación

Pack VABE basic: El precio de este pack será de 750€, su duración será de 5 sesiones cada una de ellas de 2 horas y se basa en:

- Bienestar emocional
- Alimentación
- Deporte

Pack VABE Premium: El precio de este pack será de 1000€, su duración será de 5 sesiones cada una de ellas de 2 horas y se basa en:

- Bienestar emocional
- Alimentación
- Deporte
- Eventos

Todos estos packs incluirán la atención personalizada de los profesionales del equipo que aconsejarán y guiarán a los clientes que pack es el mas efectivo para el problema con el que pueda contar.

En cuanto al precio variará en función de las personas que conformen el grupo. En un primer momento los grupos serán de mínimo 3 personas y máximo 5 personas, dentro de ese número de personas los precios serán los establecidos anteriormente.

En cuanto a los servicios personalizados en los que la atención se prestará simplemente en una persona, la sesión tendrá un valor de 150€.

En cuanto al servicio personalizado, en el que se desplazará un profesional del equipo, dentro de las instalaciones de empresas externas, se realizarán ofertas personalizadas en base a lo que cada empresa demande. Cada empresa será un mundo, aunque cabe decir que podrán escoger packs ya establecidos o solicitar la creación de un pack específico para su propio pensamiento empresarial, siempre y cuando respeten el pensamiento de la empresa “VABE”. En un principio, se tendrá una reunión con el responsable que se haya puesto en contacto con la empresa para así comunicar al responsable de VABE con que necesidades cuentan y pasar a realizar el pertinente presupuesto en base a las necesidades de cada empresa.

Tabla 7 Tabla precios y servicios.

	Pack VABE	Pack VABE Basic	Pack VABE Premium	Packs personalizados	Orientación exclusiva
Bienestar emocional	X	X	X	BAJO DEMANDA	BAJO DEMANDA
Alimentación	X	X	X	BAJO DEMANDA	BAJO DEMANDA
Deporte		X	X	BAJO DEMANDA	BAJO DEMANDA
Eventos			X	BAJO DEMANDA	BAJO DEMANDA
Precio pack	500€	750€	1000€	BAJO DEMANDA	150€/sesión

Los precios ofrecidos por “VABE” buscan ser lo más competitivos y económicos posibles, cabe decir que la empresa se ha centrado en la población de Ibi, en la que hoy en día no existía ninguna empresa dedicada a este tema, por ello no se ha basado el precio en base a la competencia sino en base a estar empezando y querer ofrecer un servicio que se vaya reconociendo poco a poco y así ir creciendo y nunca caer.

En cuanto a la forma de pago, se realizará el 50% del total al inicio de las charlas, y el 50% restante se podrá abonar entre las cinco sesiones siguientes con las que cuenta el pack. Referente a las empresas, realizarán el 50% del total al inicio del curso y el 50% restante al finalizar dicho curso.

4.3 Distribución

Los servicios de la empresa serán ofrecidos en la infraestructura de “VABE”, o si bien una empresa externa contrata dichos servicios para impartirlos en su propia empresa, VABE se desplazará hasta el domicilio solicitado para desarrollar allí la actividad, incluyendo todo el material que se necesite para llevar a cabo el servicio contratado.

Cuando el cliente contacte con la empresa, se fijará una fecha para desarrollar la actividad en VABE o bien el equipo profesional se desplazará hasta la dirección indicada.

La distribución que se ha decidido elegir permite ofrecer un servicio personal, especializado y adaptado ya que los profesionales impartirán sus servicios garantizando toda la intimidad que el cliente solicite.

4.4 Comunicación

Se decide llevar a cabo diferentes acciones de comunicación, las cuales deben ser complementarias para así perseguir un mismo objetivo que será atraer clientes y potenciar la imagen de la empresa. Se establece una estrategia de comunicación coherente con el tipo de servicio que se va a ofrecer en la empresa y con el público al que irá dirigido.

La empresa quiere transferir a sus clientes la imagen de una empresa profesional, cercana y de calidad. Profesional, ya que estará formada por personal altamente cualificado. Cercana, porque el personal se implicará en conseguir al 100% los objetivos que los clientes soliciten, aparte de desplazarse a las empresas externas para ofrecerles dicho servicio. De calidad, ofreciendo unos servicios, no ofertados en la población de Ibi, con las características necesarias para poder cambiar ese hábito de vida el cual se necesita cambiar.

La imagen se transmitirá por la empresa a su público objetivo mediante un conjunto de símbolos, colores y tipografías que conformaran su identidad corporativa. De igual manera, en todo momento estarán presentes en todas las acciones de comunicación tanto la identidad como los valores que la empresa pretende representar. Concretamente, y queriendo alcanzar los objetivos propuestos y en base a la estrategia establecida, se realizará una campaña de marketing directo complementada con las oportunidades que nos ofrecen las nuevas tecnologías de la comunicación (internet, redes sociales...).

4.4.1 Imagen corporativa

La imagen corporativa es el conjunto de creencias, actitudes y percepciones que tienen los públicos sobre una empresa o marca.

Nombre: El nombre que se decidió poner a la empresa es “VABE”. Compuesto por las iniciales de los dos apellidos de la promotora de la idea, persiguiendo la cercanía de los clientes e identificando los elementos principales con los que se va a trabajar.

No es una decisión sencilla la de escoger un nombre para la creación de una nueva empresa, pero cabe decir que la promotora de dicha empresa siempre tenía en mente si realizaba la creación de dicha, esta llevaría las dos iniciales de sus apellidos ya que es una combinación que aporta confianza y paz, y es algo que quiere conseguir VABE, aportar mucha confianza y sobre todo paz a la hora de ofrecer sus servicios.

Logotipo:



Elaboración propia.

El logo diseñado para la empresa sostiene la misma intención que el nombre seleccionado para ella. De esta manera, pretende representar características básicas con el fin de identificar claramente a que se dedica.

El elemento que mas destaca en el logo es el muñeco azul rodeado de verde el cual pretende transmitir tranquilidad y paz que es el objetivo principal que VABE quiere ofrecer mediante sus servicios.

Otro elemento que destacar sería el nombre, ya que en un primer momento se puede llegar a pensar que sentido tiene ese nombre, pues bien, para la promotora de esta empresa es de igual importancia un apellido como el otro y ambos son de máximo agrado, los cuales le transmiten tranquilidad al escucharlos o leerlos, por ello, se decidió escoger ese nombre, y así poder transmitir el mismo sentimiento a los clientes.

En cuanto a la fuente escogida, se ha intentado escoger un tipo de letra neutra y vistosa, que concuerde con la línea general del logo.

El color seleccionado del logo es el azul y verde. Azul, color transmisor de tranquilidad, paz espiritual y el encargado de hacerte sentir cómodo y tranquilo. Verde, participe de llevarte a la relajación y refrescante acercándote así a la sensación de serenidad y armonía. En cuanto al color de “VABE”, se selecciono el gris ya que refleja confianza, maduración e inteligencia.

Por ultimo, en cuanto a la leyenda que se localiza en el bajo del logo. Hace referencia al eslogan de la empresa, se ha creído oportuna la presencia de dicha en el logo ya que la empresa pretende en un primer contacto dar a ver lo principal que se busca.

Eslogan: “Tu bienestar es el nuestro”

Con este eslogan se pretende transmitir como “VABE” es la única empresa que realmente garantiza el acceso a los servicios proporcionados en la población de Ibi, ya que presta servicios totalmente adaptados y personalizados donde el cliente precise. De esta forma se supera la barrera de que tenga que asistir a la infraestructura de “VABE”, pudiendo el propio equipo desplazarse a donde el cliente lo solicite.

De la misma manera, se pretende plasmar como al compaginar las distintas actividades necesarias para satisfacer los problemas originados, se evitan preocupaciones, persiguiendo en todo momento el camino de la superación y/o recuperación.

4.4.2 Aplicaciones identidad corporativa

Web: Una de las principales aplicaciones de la identidad corporativa será la web de la empresa. Cabe destacar que hoy en día la incorporación de un sitio web en un negocio se relaciona positivamente con el éxito de este y el incremento de las ventas. Deberá ser un sitio web acogedor el cual incite al cliente a quedarse. Por ello la realización de una página web para “VABE” será un factor fundamental para que así los clientes potenciales puedan conocer la empresa y concienciarse de la existencia de dicha.

En este espacio se mostrarán los servicios que realiza la empresa, con las técnicas empleadas para la mejora de dichos hábitos de vida. Además, serán visibles los packs estándar para que los clientes se hagan una idea de los precios y de que se ofrece.

Además, también se colgarán en la web todos los eventos que se realicen con los clientes para así poder tener acceso a dichos toda la gente que lo desee, intentando en todo momento diferenciarse y captar la atención del público.

La web será creada por la promotora de dicha empresa con WordPress, ya que puedes crear tu propia web de manera sencilla. En un primer momento se decide así evitando el riesgo que supone un gran desembolso en esta partida si la empresa fracasa. A pesar de ello, en caso de éxito futuro los mismos profesionales de la empresa llevarán a cabo dicha web ya que mejor que los propios trabajadores nadie conocerá el objetivo perseguido.

Cabe destacar que el factor clave para el éxito de la web será una continua actualización de los contenidos e ir incorporando todo lo nuevo que vaya saliendo en la empresa, para que así resulte atractivo visitar las novedades de la web.

Web responsive: es muy importante contar con una web de la empresa, pero hoy en día existe este concepto llamado “web responsive” que mejorara mucho las expectativas de venta y el éxito de negocio.

Este hace referencia, a la adaptación de la página web a cualquier dispositivo que hoy en día se utilice. Es de vital importancia ya que en la actualidad vivimos pegados a un móvil, con el que realizamos la mayoría de las consultas.

Redes sociales: en la actualidad es de vital importancia que una empresa cuente con redes sociales ya que son los máximos difusores de información debido al gran volumen de usuarios registrados y el continuo traspaso de información. Un recurso utilizado por gran parte de las empresas, y además por las empresas dedicadas a la vida saludable.

Por ello, es necesario que la empresa cuente con presencia de este tipo de aplicaciones, aunque las posibilidades son numerosas. Es por ello, se debe decidir que redes sociales tienen mas impacto actualmente y cuales permitan transmitir los valores de la empresa.

En un primer momento, se decidirá abrir perfiles en Instagram, Facebook y Twitter, ya que son las redes sociales con mayor volumen de usuarios inscritos, llegando de esta manera a más publico objetivo. En dichos perfiles se mostrará la actividad que desarrolla la empresa, así como información sobre los servicios ofertados y forma de contacto. Asimismo, se publicarán las acciones que se vayan llevando a cabo (eventos, colaboraciones con empresas...) y posibles promociones que se lanzarán mensualmente.

Dependen de la aceptación con la que se cuente, se valorara en un futuro si ampliar la presencia en este campo, pero para el punto de partida la estrategia es ceñirse a empresas similares encontradas por internet, las que se limitan a las opciones escogidas por esta empresa.

Recursos de contacto: es fundamental en la identidad corporativa contar con recursos de contacto. Por ello, la empresa “VABE” contará con una línea telefónica, cuenta de correo electrónico y atención personalizada en WhatsApp, proporcionando así una buena comunicación mediante todos los medios de comunicación.

4.4.3 Acciones comerciales

Acorde a como fluya el proyecto la empresa puede planificar promociones o descuentos con los que poder captar la atención de nuevos clientes. Estas acciones no se pueden programar antes de iniciar la actividad ya que al principio no se sabrá por donde saldrá cada cliente.

Pero, si realizará algunas acciones comerciales para darse a conocer, como puedan ser:

Presencia en ferias: Es de gran importancia para “VABE” en sus inicios poder darse a conocer a otras empresas del sector, ya que este va a ser uno de nuestros principales objetivos. Una forma buena para realizar esto es participar en congresos en los que asistan empresas a promocionar su producto y conozcan el servicio que se quiere ofrecer para la mejora del rendimiento de sus trabajadores, de esta manera se podrán establecer relaciones directas y comenzar a conseguir contactos.

Presencia en congresos: es interesante la asistencia a congresos, como puedan ser congresos internacionales de emprendimiento para así, captar ideas y poder innovar en la empresa creada para ofrecer todas las oportunidades necesarias a los clientes.

Un congreso interesante sería el próximo mes de septiembre, ocupando los días de entre el 23 y 28, llevándose a cabo en Córdoba (España). AFIDE 2019.

Capítulo 5. Plan de Operaciones

En el capítulo seis se lleva a cabo el plan de operaciones en el que se incluye la ubicación e infraestructura, la estructura de actuación y por último se procede a la planificación del servicio ofertado.

5.1 Ubicación e infraestructura

La empresa “VABE” iniciará su actividad en la población de Ibi, con provincia en Alicante. Se delimita una zona de actuación con la finalidad de garantizar la satisfacción completa de la demanda de los servicios iniciales disponibles y así establecer una correcta actuación.

Desde el inicio se dispondrá con una sede física, pequeña infraestructura que se montará en un local de no muchos metros cuadrados, el que contará con diferentes habitaciones para los diferentes servicios.

Hay que mencionar que se escoge la población de Ibi como zona de actuación debido a la carencia que se observa en la zona, el volumen de clientes potenciales, un fácil acceso a los socios claves y por la proximidad que se contará en la zona de actuación.

5.2 Estructura de actuación

En primer lugar, se pondrá en contacto la persona interesada, quien contará con problemas en sus hábitos de vida, con VABE, para así contarnos cuales son sus problemas.

Seguidamente, en VABE se estudiará el caso y se pondrá en conocimiento de la persona que necesita y que le sería más efectivo.

Una vez estudiado el caso, la empresa se pondrá en contacto con la persona interesada para comentarle lo que se cree oportuno para su recuperación, y de esta manera que la persona interesada considere si le interesa o no el servicio ofrecido.

A continuación, la persona interesada se pondrá en contacto para comunicarnos su decisión final acerca de si le interesa el servicio ofertado o prefiere ampliar servicios. En caso de no estar interesados en el servicio por cual sea la causa y no se terminará cerrando la venta comercial, no se le cobrará nada, simplemente se archivará su expediente.

Para finalizar, en el caso de que la venta comercial siga hacia delante se procede a la planificación de los servicios, explicado en el siguiente apartado.

5.3 Planificación de servicios

La empresa VABE se reunirá con el grupo completo para que se conozcan a los usuarios, los cuales serán participes de las reuniones conjuntas, para poner en su conocimiento las pautas a seguir, su precio, etc., y así cerrar el acuerdo.

En cuanto a las contrataciones de las empresas externas, se realizará una visita con el directivo de la empresa, para explicarle todos los packs que se pueden personalizar para las empresas y que nos comunique que necesidades son con las que cuenta su empresa. Una vez cerrado el acuerdo se acordará una fecha de inicio y así la profesional de VABE acudirá al lugar acordado.

Una vez cerrado el acuerdo, se deberá abonar el 50% del servicio seleccionado para así poder empezar a costear los materiales necesarios para la puesta en marcha. Una vez realizado lo anterior lo único que quedará será iniciar el cambio que evidentemente será muy necesario y de gran importancia.

Capítulo 6. Marco práctico

En el capítulo 7 se analizará la creación de la empresa desde el punto de vista económico-financiero, para así analizar la viabilidad del proyecto. Para la puesta en marcha de un proyecto de inversión es necesario tener claras las herramientas necesarias para que funcione, sabiendo que necesitamos, cuando lo necesitamos, que nos va a costar y como lo vamos a financiar. Se ha empleado la herramienta llamada Modeleva, un modelo que, tras introducir los datos del proyecto, se obtienen los resultados de las principales herramientas de análisis de inversión.

6.1 Necesidades de inversión

En primer lugar, se van a necesitar una serie de mobiliarios e inmuebles para la puesta en marcha de la empresa, a continuación, se detallan:

- Mobiliario necesario para poner en marcha la sala donde se impartirán las charlas (mesas, sillas, material apropiado para dichas, etc), suponiendo un coste de 7500€.
- Equipamiento, el cual ascenderá a 1000€.
- Mantenimiento de las instalaciones, tendrá un coste anual de 3000€.

6.2 Necesidad de financiación

Para financiar el desembolso necesario para iniciar la actividad, la empresa recurrirá a financiación propia, un capital que no deberá devolverse, se decide esta manera ya que se cuenta con un capital propio suficiente para la creación.

Recorre a esta forma de financiación ya que cuenta con una subvención por parte del ayuntamiento de 5000€ por el carácter social de la empresa, por ello se da un impulso económico necesario para la viabilidad de dicho proyecto. Cabe decirse que se ha puesto en marcha un programa de ayudas y subvenciones para autónomos y autoempleo. Dicho programa es de ámbito nacional y está regulado por la Orden TAS/1622/2008 del 5 de junio.

Se opta por esta manera de financiación para poder mantener una estructura de bajos costes fijos para la empresa.

Además, el volumen de fondos necesarios no asciende a una cantidad muy elevada lo que facilita la opción de financiación seleccionada.

6.3 Análisis financiero

Para la realización del análisis económico y la viabilidad de este se han de tener claras las herramientas necesarias para su correcto funcionamiento, por ello se va a estudiar a través del modelo Modeleva, que permite realizar cuentas previsionales y predicciones para poder ver la viabilidad del proyecto, y en caso de que no sea viable poder ver donde se encuentran problemas para intentar solucionarlos. Por tanto, se introducen los datos necesarios y reales para poder obtener un modelo y analizarlo.

6.3.1 Líneas de negocio

En primer lugar, se van a analizar las líneas de servicios ofrecidas en la empresa.

Las unidades estarán repartidas en cada línea de productos, debiendo hacer una previsión aproximada de las unidades de venta de cada línea de productos, para así obtener unos ingresos aproximados anuales.

Tabla 8 Líneas de negocio

LÍNEAS DE NEGOCIO	Línea A	Línea B	Línea C	Línea D
Inicio Línea	2020	2020	2020	2020
Precio Venta Inicial	500 Eur	750 Eur	1.000 Eur	150 Eur
Ventas Iniciales	100	50	30	20
IVA	21,0%	21,0%	21,0%	21,0%
Crecimiento, 2019- 2020	5,0%	4,0%	3,0%	3,5%
Crecimiento, 2020- 2021	5,0%	4,0%	3,0%	3,5%
Crecimiento, 2021- 2022	5,0%	4,0%	3,0%	3,5%
Crecimiento, 2022- 2023	5,0%	4,0%	3,0%	3,5%
Crecimiento, 2023- 2024	5,0%	4,0%	3,0%	3,5%
Crecimiento, 2024- 2025	5,0%	4,0%	3,0%	3,5%

Se cuenta con 4 líneas de negocio principales:

- Línea A, haciendo mención del pack VABE, el cual ofrece bienestar emocional y alimentación, es el pack más básico ya que ciertas personas solo necesitarán esos servicios. Se observa una estimación de que este servicio va a ser adquirido por 100 personas, ya que al ser algo novedoso la gente tendrá curiosidad en probarlo y siempre tenderán a escoger en un principio el pack básico y económico. En los siguientes años se quieren contar con un crecimiento del 5% en esta línea de negocio.
- Línea B, hace referencia al pack VABE basic, en el que se incluyen servicios de bienestar emocional, alimentación y deporte. Este pack ya incluye un servicio nuevo por lo que su precio se ve incrementado y se ha estimado que lo contratan 50 personas, ya que hay clientes que necesitan si o si el deporte en su rutina. En

los siguientes años se quiere contar con un crecimiento del 4% en esta línea de negocio

- Línea C, en este caso estamos ante el pack VABE premium, el cual incluye todos los servicios disponibles que ofrece la empresa. Es el pack más caro de entre los ya creados, pero aun siendo elevado su precio se interesarán por el pack 30 personas. Se desea que en los siguientes años crezca un 3% esta línea de producto.
- Línea D, hace referencia a las clases individuales, ya que habrá ciertos clientes que no querrán participar en las charlas de ayuda de manera conjunta, por ello se oferta el servicio individualizado. Este servicio se estima que será contratado por unas 20 personas. Se estima crecer en esta línea de producto para los próximos años un 3,5%.

A partir de los siguientes packs se espera tener unos costes de:

- Línea A: supondrá un coste de los materiales de 10 € por persona.
- Línea B: supondrá un coste de los materiales de 15€ por persona.
- Línea C: supondrá un coste de los materiales de 20€ por persona.
- Línea D: supondrá un coste de los materiales de 20€ por persona.

6.3.2 Planteamiento escenarios

Se desea conocer un análisis mas real para la empresa por ello se va a proceder a plantear 3 escenarios:

Se deciden variar los ingresos, ya que se ha hecho una estimación de los servicios que contrarían los clientes, pero es muy relativo, por tanto, es probable que sufra cambios como bien se observa en la tabla 8:

Tabla 9 Análisis de los diferentes escenarios

VABE	Escenario Pe!	Pesimista	Base	Optimista
Inversión	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Volumen de Actividad	75,0%	75,0%	100,0%	120,0%
Precio	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Costes Variables	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Costes Fijos	120,0%	120,0%	100,0%	100,0%
Costes Financieros	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Crecimiento	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

En este caso, todo se mantiene constante, excepto el servicio que se va a realizar que sufre un descenso del 25% en el escenario pesimista y cuenta con un aumento del 20% en el escenario optimista. Se pretenden analizar los principales indicadores económicos

siempre desde 3 escenarios posibles, siendo: uno en el que las ventas son las esperadas, otro que desciende un 25% las ventas esperadas y el último en el que aumentan un 10% las ventas esperadas. De esta forma se va en busca de conocer la viabilidad del proyecto en base a los diferentes escenarios encontrados.

Se decide, además, variar los costes fijos ya que en cierto momento puede producirse una subida del salario o tener que aumentar la infraestructura actual y tener que hacer frente a un alquiler de un local complementario. Se ha aumentado un 20% los costes fijos pudiendo así hacer frente a algunas de las causas comentadas anteriormente.

Solo van a sufrir modificaciones estas dos variables ya que la inversión parte de una subvención y muy poco capital propio a añadir por ello no afecta si aumenta o disminuye el proyecto. Los costes variables que hacen referencia a los niveles de producción de los servicios en un primer momento deciden no modificarse, en un futuro ya se estudiara la posibilidad de modificarlos. En cuanto al coste financiero, ante la decisión de no solicitar prestamos ni obligaciones con entidades externas, se considerará como nulo. Por ello lo que más importancia cobra en cuanto a sufrir modificaciones es la actividad, actividad que hace referencia a los servicios ofertados, ya que se hace una estimación de la gente que contratará los servicios, pero no sabemos si mas gente se mostrará interesada.

6.3.3 Análisis VAN y TIR

Analizar los indicadores VAN y TIR es muy importante y debe tenerse en cuenta a la hora de realizar una inversión. El VAN (Valor Actual Neto) es el encargado de devolver el valor de la inversión, tras introducir los flujos de caja que se van a obtener, el desembolso inicial y el tipo de interés capitalizar, por ello se obtendrá un valor, este valor indicara si la inversión es rentable o no, si el resultado es positivo estaremos ante una inversión rentable, de no ser así y que el resultado aparezca negativo querrá decir que la inversión va a sufrir pérdidas. En cuando a la TIR (Tasa Interna de Retorno) se vera devuelto el porcentaje de pérdidas o ganancias que se va a tener, se obtendrá la inversión en porcentaje. A continuación, se muestran los resultados en la tabla 9.

Tabla 10 Análisis VAN y TIR

	Actual
VAN	263.322
TIR	319,35%
TIR Capital	102,49%

Como se observa en la tabla 8, se obtiene un resultado del VAN de 263.322€, es decir, se obtiene al final de la inversión 263.322€. Una vez obtenido dicho resultado y siendo positivo se obtiene un resultado rentable por ello es viable realizar la inversión. El resultado es tan alto ya que la inversión inicial ha sido muy baja ya que la mayor parte de la inversión se realiza por medio de subvenciones, por lo que no ha sido necesario recurrir a un préstamo. Por lo dicho, al ser tan mínima la inversión por las subvenciones obtenidas se obtiene un VAN tan alto.

Seguidamente, se pasa al análisis de la Tasa interna de Retorno, es decir la rentabilidad que se va a obtener del proyecto, obteniéndola en base al coste de capital que se tenga y el valor residual establecido, cabe decirse que la tasa es muy alta obteniendo un resultado de 319,35%. De igual manera, ya comentado en el VAN la financiación contara con un coste nulo y con una mínima inversión que hace falta aportar por parte de la promotora de la idea, generándose una gran cantidad con un mínimo capital. Con los datos obtenidos, el proyecto podría autofinanciarse en años posteriores sin depender de subvenciones.

Ya realizados ambos análisis, se concluye que resulta rentable la creación de la empresa ya que tanto el VAN como la TIR resultan positivos.

Seguidamente, se analizarán el VAN y la TIR en base a los escenarios anteriores, disminuyendo en un 25% los ingresos y aumentando en un 20% los costes fijos en el escenario pesimista. Se puede observar en el gráfico 6:

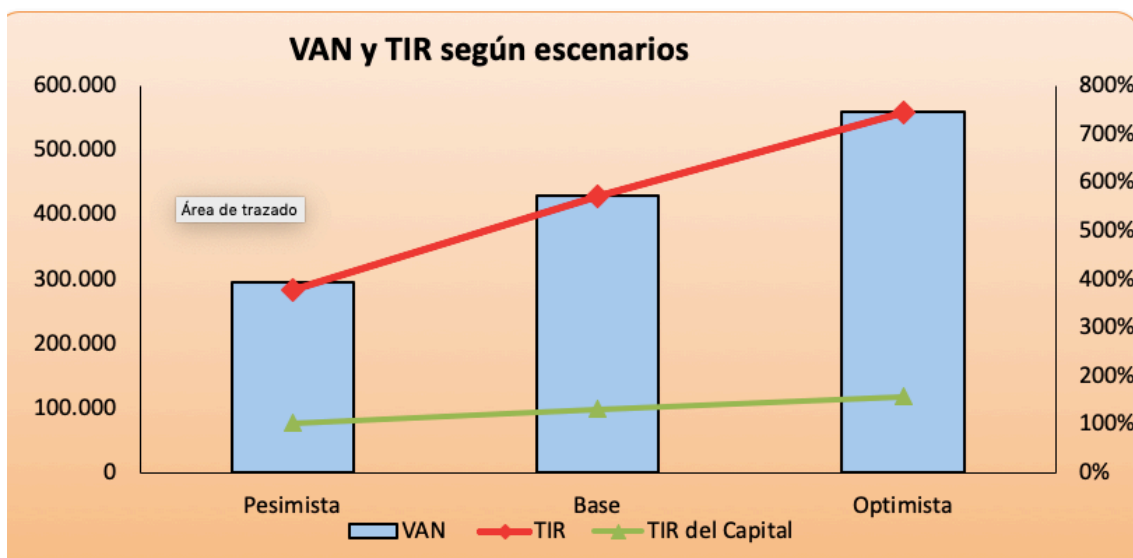


Gráfico 6 Análisis VAN y TIR según escenarios

Como se puede observar en el gráfico 6, se observa el comportamiento del VAN representado con barras azules y la TIR representada con una línea roja. Se observa como en los tres casos tanto el VAN como la TIR son positivos, por tanto, tanto la opción pesimista como optimista será viable para la creación de la empresa.

6.3.4 Pérdidas y ganancias previsional

Seguidamente, se va a analizar el cuadro de pérdidas y ganancias para observar el beneficio que podría llegar a obtener con los datos de ingresos y gastos descritos anteriormente.

Tabla 11 Cuenta de resultados esperada.

VABE						
Escenario Base ▾	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos de Explotación	91.188	95.831	100.715	105.855	111.264	116.956
Costes Variables	2.081	2.185	2.295	2.410	2.531	2.659
Margen Bruto	89.107	93.645	98.420	103.445	108.733	114.298
Costes Fijos	34.254	34.562	34.873	35.187	35.503	35.823
Amortización	2.723	513	303	303	303	303
BAIT	52.131	58.571	63.245	67.956	72.927	78.172
Imputación de Subvención	1.157	0	0	0	0	0
Gastos Financieros	95	75	75	76	77	79
Ingresos Financieros	479	2.189	3.329	4.508	5.781	7.160
BAT	53.672	60.685	66.499	72.387	78.630	85.253
Base Imponible	42.350	60.685	66.499	72.387	78.630	85.253
Impuestos	6.353	9.103	9.975	10.858	11.795	12.788
BDT	47.320	51.582	56.524	61.529	66.836	72.465
Dividendos	0	18.928	20.633	22.610	24.612	26.734
Beneficio Retenido	47.320	32.654	35.891	38.919	42.224	45.731
Tasa Impositiva Efectiva	11,84%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%

Como se observa en la tabla 10, se obtendría un beneficio de 47.320 € el primer año. Cabe decirse que este beneficio es un indicador de que no se tendrá que depender de subvenciones para poder continuar con la empresa y ofreciendo sus servicios.

En la cuenta de resultados se observa como entre los 4 servicios ofertados se ingresaría un total de 91.188 €, siendo 2.081€ para la puesta en marcha de los servicios para la clientela, 34.254 son costes fijos, íntegros básicamente para sueldos y salarios. Todos esos factores son los que producen el beneficio citado anteriormente.

6.3.5 Conclusiones plan financiero

Una vez analizado el plan financiero se puede concluir que el proyecto sería viable, en los 3 escenarios propuestos y conseguiría el objetivo principal de dicho proyecto, llegar a no depender de las subvenciones, solo para su puesta en marcha, y en un corto plazo crear nuevos puestos de trabajo ya que la empresa crecerá.

Se han analizado los principales indicadores para la realización de una inversión basándose en los diferentes escenarios y en los tres es viable realizar la inversión. Seguidamente se ha analizado el beneficio logrado a través de la cuenta de Pérdidas y Ganancias previsional, y se ha comprobado que se obtendría un beneficio el cual crece de manera rápida y segura, de esta manera se conseguiría la independencia ante las subvenciones.

Capítulo 7. Conclusiones

7.1 Conclusiones

Durante todo el trabajo se ha ido desarrollando la idea de negocio planteada. Una idea que simplemente basándola en aspectos económicos y financieros sería viable ya que desde el inicio comienza dando beneficios.

En cuanto al proyecto desarrollado, cabe decir que es un proyecto capaz de romper barreras. Barreras que afectan a un 60% de la población y que en la sociedad actual en la que nos encontramos o se pone solución o ese porcentaje aumentará muy rápido en un período de tiempo muy corto.

En base a la experiencia personal, surge esta idea de negocio, por ello se garantiza que toda la estructura de actuación fijada será capaz de satisfacer las necesidades de cualquier enfermedad desarrollada en la que se base el proyecto.

Hay que destacar del proyecto, la capacidad de análisis del entorno actual y la situación en la que se encuentra la población del S.XXI. Una población repleta de problemas creados por su propio ritmo de vida. Problemas que deben empezar a solucionarse ya o harán que la gente muera mucho antes de lo esperado.

Todo el conjunto de factores expuestos impulsa a que este proyecto sea factible y necesario desarrollarlo para mejorar las condiciones de vida de la población.

Bibliografía

- Sociedad Española Oncología médica (2019).” Las cifras del cáncer en España”
REDECAN (2019).” Probabilidades de cáncer”.
- Instituto Nacional de Estadística (2017).” Fallecimientos en España por tumores”
Informe Europeo (2017). “Empresas humanas y saludables”.
- Instituto Nacional Estadística (2019). “Estrés laboral en España”.
- MasHumano (2015). “Bajas laborales en Europa”.
- McEwen (2000). “Definición estrés laboral”.
- OMS (2019). “Definición de nutrición”.
- Organización Naciones Unidas (2015). “Las mujeres realizan el triple de trabajo no remunerado respecto a los hombres”.
- Organización Mundial de la Salud (Seyle 1959). “Estrés como síndrome de adaptación general”.
- Salud e Industria farmacéutica (statista) (2017). “Diagnostico de depresión en 2017”.
- OMS (2019). “Definición de nutrición”.
- The Journal of Brain&Behavior (1987). “Las mujeres tienen el doble de probabilidades de tener estrés”.

Paginas Web

- Estudio empresas saludables. Última consulta:26/07/2019
- Informe Europeo sobre empresas saludables. Última consulta: 17/07/2019
- Modelo empresa saludable. Última consulta: 10/07/2019
- Guía empresa saludable. Última consulta: 20/07/2019
- Empresas productivas. Última consulta: 23/07/2019
- Claves de empresa de nueva creación para no morir en el intento . Última consulta: 10/07/2019
- Informe cifras cáncer en España en 2019. Última consulta: 26/07/2019