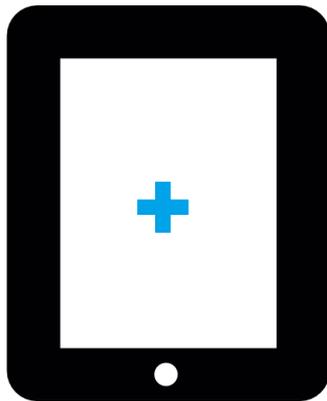




UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y  
DIRECCIÓN DE EMPRESAS. UPV



**PLAN DE EMPRESA  
PARA LA COMPAÑÍA  
"CUIDADO FÁCIL"**

---

**TRABAJO FINAL DE CARRERA  
CURSO 2016-2017**

ALUMNO: JORGE LERMA MOYA

TUTOR: AURELIO HERRERO BLASCO

JULIO 2017



Índice de tablas .....	1
Índice de ilustraciones .....	3
Índice de gráficas.....	4
1. INTRODUCCIÓN .....	5
1.2 Objeto del TFC.....	6
1.3 Asignaturas relacionadas.....	6
1.4 Objetivos .....	9
2. SITUACIÓN ACTUAL .....	10
2.2 Análisis del sector .....	11
3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO .....	15
3.1 Análisis PEST (Análisis del macroentorno).....	15
3.1.1 Factores político-legales.....	15
3.1.2 Factores económicos .....	17
3.1.3 Factores socio-culturales.....	20
3.1.4 Factores tecnológicos.....	24
3.2 Análisis de las 5 fuerzas de Porter (Análisis del microentorno) .....	26
3.2.1 Rivalidad entre competidores .....	26
3.2.2 Amenaza de nuevos competidores entrantes .....	28
3.2.3 Poder de negociación de los clientes .....	28
3.2.4 Poder de negociación de los proveedores.....	29
3.2.5 Amenaza de servicios y productos sustitutos.....	29
3.3 Análisis de la competencia .....	29
3.3.1 Addinformatica: Resiplus .....	30
3.3.2 QSOFT - gerosalus .....	31
3.3.3 Geriges .....	32
3.4 Matriz DAFO .....	33
4. ANÁLISIS ORGANIZATIVO Y DE RECURSOS HUMANOS .....	35
4.1 Misión, visión y valores .....	35
4.2 Forma jurídica.....	36
4.2.1 Trámites de constitución.....	44
4.3 Denominación y CNAE.....	47
4.4 Organigrama .....	48
4.5 Descripción de los puestos .....	48

4.5.1	Puesto 1: Socio fundador .....	49
4.5.2	Puesto 2: Programador .....	50
4.5.3	Puesto 3: Técnico .....	50
4.5.4	Puesto 4: Subcontratado: Asesor legal .....	51
4.5.5	Puesto 5: Subcontratado: Limpieza .....	51
4.6	Política retributiva .....	52
5.	ANÁLISIS DE MARKETING MIX.....	54
5.1	Producto .....	54
5.1.1	Atributos .....	55
5.1.2	Beneficios .....	56
5.1.3	Servicios .....	57
5.2	Precio .....	58
5.3	Distribución .....	59
5.4	Comunicación .....	59
5.4.1	Publicidad.....	60
5.4.2	Venta personal .....	60
5.4.3	Relaciones públicas.....	61
6	ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO .....	63
6.1	Plan de inversión.....	65
6.2	Financiación .....	66
6.3	Ingresos y gastos provisionales.....	70
6.3.1	Ingresos.....	70
6.3.2	Gastos .....	75
6.4	Tesorería.....	80
6.5	Balances provisionales .....	81
6.6	Cuenta de resultados provisional.....	82
6.7	Análisis de los ratios.....	84
6.7.1	Ratios de liquidez.....	84
6.7.2	Ratios de endeudamiento .....	85
6.7.3	Ratios de rentabilidad.....	86
6.8	Análisis de la inversión .....	87
7	CONCLUSIONES .....	88
	BIBLIOGRAFIA .....	90





## Índice de tablas.

Tabla 1. Paro España Abril 2017	19
Tabla 2. Evolución demográfica España 2015	22
Tabla 3. Crecimiento poblacional por grupos de edad España 2015	23
Tabla 4. Resumen PEST	25
Tabla 5. Tabla oportunidades DAFO	33
Tabla 6. Tabla amenazas DAFO	33
Tabla 7. Tabla debilidades DAFO	34
Tabla 8. Tabla fortalezas DAFO	34
Tabla 9. Formas jurídicas	37
Tabla 10. Ventajas e inconvenientes SL	41
Tabla 11. Ventajas e inconvenientes SLNE	43
Tabla 12. Gastos asociados creación SLNE	47
Tabla 13. Sueldos brutos empleados	52
Tabla 14. Coste anual trabajadores para la empresa	53
Tabla 15. Precios aplicables.	59
Tabla 16. Modelo de Cuentas Anuales	64
Tabla 17. Elementos informáticos	65
Tabla 18. Amortización del inmovilizado.	66
Tabla 19. Inversión inicial Total	66
Tabla 20. Cantidad inicial a financiar	67
Tabla 21. Cuadro amortización préstamo	68
Tabla 22. Previsión ventas realistas Enero-Abril. Escenario realista	71
Tabla 23. Previsión ventas realistas Mayo-Agosto. Escenario realista	72
Tabla 24. Previsión ventas realista Septiembre-Diciembre. Escenario realista	73
Tabla 25. Resumen ingresos primer año. Escenario realista	74
Tabla 26. Ingresos 2018-2020. Escenario realista	75
Tabla 27. Gastos Enero-Junio 2018. Escenario realista	77
Tabla 28. Gastos Julio-Diciembre 2018. Escenario realista	78
Tabla 29. Gasto total 2018. Escenario realista	79
Tabla 30. Gastos provisionales 2018-2020. Escenario realista	79
Tabla 31. Tesorería provisional 2018-2020. Escenario realista	80
Tabla 32. Balances provisionales 2018-2020. Escenario realista	81
Tabla 33. Fondo maniobra 2018-2020. Escenario Realista	82
Tabla 34. Cuenta resultados provisional 2018-2020. Escenario realista	82
Tabla 35. Análisis cuenta de resultados 2018-2020. Escenario realista	83
Tabla 36. Ratios de liquidez. Escenario realista	84
Tabla 37. Ratios de endeudamiento. Escenario realista	85
Tabla 38. Ratio de rentabilidad económica. Escenario realista	86



Tabla 39. Ratio de rentabilidad financiera. Escenario realista	86
Tabla 40. Previsión flujos de caja 2018-2020. Escenario realista	87
Tabla 41. VAN y TIR 2018-2020. Escenario realista	87



## Índice de ilustraciones.

Ilustración 1. 5 Fuerzas de porter .....	26
Ilustración 2. add informatica .....	30
Ilustración 3. gerosalus.....	31
Ilustración 4. Geriges .....	32
Ilustración 5. Organigrama de la empresa .....	48
Ilustración 6. Cotización 2017 (INEM) .....	52
Ilustración 7. Marketing Mix .....	54
Ilustración 8. Distribución del producto.....	59



## Índice de gráficas.

Gráfica 1 Distribución edad España 2016.....	11
Gráfica 2. Distribución consultorías en España (2015).....	12
Gráfica 3. Número de empleados en consultorías en España (2015) .....	13
Gráfica 4. Ingresos en el sector de la consultoría en España (2015).....	13
Gráfica 5. Crecimiento de inversión TI en España (2017) .....	14
Gráfica 6. Tasa intertrimestral PIB España .....	17
Gráfica 7. Evolución del Euribor .....	18
Gráfica 8. Número de parados en España (millones) .....	18
Gráfica 9. Empleo según profesionales .....	19
Gráfica 10. Evolución del IPC en España .....	20
Gráfica 11. Evolución de la población en España .....	21
Gráfica 12. Pirámide poblacional España 2015 .....	22
Gráfica 13. Ingresos primer año. Escenario realista .....	74



## **1. INTRODUCCIÓN.**

### **1.1 Resumen.**

En el siguiente trabajo final de carrera se propondrá un plan de negocios para la empresa "Cuidado Fácil". Con sede en Valencia, prestará servicios tecnológicos a centros de la tercera edad para poder llevar seguimientos de los pacientes de forma electrónica mediante tablets, móviles, o dispositivos inteligentes en general.

El paso del papel a las nuevas tecnologías permitirá un mejor cuidado de los pacientes, un ahorro de tiempo para el personal y un seguimiento mucho más detallado tanto de pacientes como de trabajadores.

Este trabajo final de carrera determinará, mediante distintos estudios, si podría ser una empresa real y viable.

Se analizará el sector a nivel nacional, observando sus características, como el número de centros y pacientes, así como la posible competencia que pudiera existir.

También se resolverán los entornos de la empresa mediante modelos PEST y las 5 fuerzas de Porter para averiguar oportunidades e inconvenientes que pudiera haber. A partir de los análisis anteriores, elaboraremos la matriz DAFO.

A continuación, se analizará la misma compañía: misión, visión y valores. Se identificará el grupo del CNAE, la forma jurídica, número de empleados, función y salario.

Realizaremos un estudio de mercado para establecer el tamaño actual y próximo del mercado y sus preferencias. Con estos datos, se crearán las estrategias de marketing.

Por último, valoraremos la viabilidad de la empresa mediante un Plan Económico-Financiero, donde se concretará la inversión inicial necesaria y las fuentes de financiación. Se elaborarán los Balances y cuentas de Pérdidas y Ganancias para los tres primeros periodos de la compañía en los tres escenarios posibles: realista, optimista y pesimista.

Con todo el análisis realizado, procederemos a dar una opinión sobre la viabilidad de la empresa.



## **1.2 Objeto del TFC.**

El objeto de este proyecto final de carrera es la creación de un plan de empresa para una compañía de prestación de servicios tecnológicos para centros de la tercera edad.

Teniendo en cuenta la situación actual del país y la paulatina implantación de las TIC (Tecnologías de la Información y Comunicación), se pretende concretar si la empresa puede ser realmente rentable.

El objetivo será estudiar el entorno de la empresa, determinando oportunidades y situaciones de las que beneficiarse, estudiar diversas estrategias y conocer los puntos fuertes y débiles que conllevarán a la rentabilidad o no de la empresa.

## **1.3 Asignaturas relacionadas.**

Capítulo del TFC	ANTECEDENTES
Asignaturas relacionadas	Introducción a los sectores empresariales Microeconomía Macroeconomía Economía Española y Regional Economía Española y Mundial
Breve justificación	En este capítulo se dará una primera idea del entorno en el que nos encontramos actualmente, presentaremos el sector en el que nos pretendemos mover, y observaremos el estado de la economía española en este momento, cuando se empieza a salir de la crisis.



Capítulo del TFC	ENTORNO
Asignaturas relacionadas	Dirección Estratégica y Política de Empresa
Breve justificación	Gracias a los modelos PESTEL y PORTER estudiaremos tanto el entorno interno como el entorno externo, y profundizaremos en el estudio de la competencia para poder posicionarnos en el sector.

Capítulo del TFC	ORGANIZACION Y RRHH
Asignaturas relacionadas	Derecho de la empresa Dirección de Recursos Humanos Gestión Fiscal de la empresa
Breve justificación	Gracias a estas asignaturas seremos capaces de optimizar los recursos humanos de los que dispondremos, y saber elegir cuál es el tipo de empresa más adecuado a la hora de su fundación.

Capítulo del TFC	PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA
Asignaturas relacionadas	Gestión de Calidad Dirección Estratégica y Política de Empresa
Breve justificación	Con Dirección estratégica marcaremos qué líneas de actuación mantendrá la empresa y podremos dictaminar qué grados de calidad se aplicarán para cada producto gracias a la asignatura Gestión de Calidad.  Gracias a la asignatura Dirección de Proyectos Empresariales, seremos capaces de gestionar esas operaciones a medida que requiera el cliente.



Capítulo del TFC	PLAN DE MARKETING
Asignaturas relacionadas	Dirección Comercial Dirección estratégica y Política de Empresa
Breve justificación	En este apartado relacionaremos las citadas asignaturas ya que serán clave a la hora de realizar un plan de marketing a medida para las características de la empresa.

Capítulo del TFC	PLAN ECONOMICO-FINANCIERO
Asignaturas relacionadas	Contabilidad Financiera Contabilidad General y Analítica Matemáticas Financieras
Breve justificación	Se usarán estas asignaturas para realizar un análisis de la viabilidad del proyecto, sus resultados y analizaremos los ratios del sector y la empresa.



## **1.4 Objetivos.**

- Conocer el entorno de la empresa mediante el modelo PEST.
- Analizar microentorno utilizando las cinco fuerzas de Porter.
- Analizar la competencia.
- Establecer misión, visión y valores de la empresa.
- Determinar la forma jurídica de la empresa.
- Determinar puestos de trabajo.
- Definir la estrategia.
- Finalizar determinando si la empresa será rentable o no, a partir del análisis económico-financiero.

## **1.5 Metodología.**

En primer lugar, se realizará un análisis del sector. Continuaremos con un análisis del entorno externo de la empresa utilizando el modelo PEST y el modelo de las 5 fuerzas de Porter. Con la información disponible de los análisis anteriores, se realizará una matriz DAFO.

Seguidamente, se realizará un análisis organizativo, eligiendo misión y visión de la empresa. También, la forma jurídica que mejor se adapte a la empresa. Se concretará el organigrama y las funciones y salario de cada trabajador.

En tercer lugar se realizará el plan de marketing, decidiendo las estrategias de marketing Mix.

Para finalizar, se realizará el estudio económico-financiero, describiendo inversión necesaria y fuente de financiación. También se hará previsión de ingresos y gastos en los escenarios pesimista, realista y optimista.

En base a todo el trabajo expuesto, se finalizará con unas conclusiones.



## **2. SITUACIÓN ACTUAL.**

### **2.1 Descripción del negocio.**

Cuidado fácil será una empresa de prestación de servicios tecnológicos para centros de la tercera edad, donde proporcionara un soporte digital para realizar un seguimiento y control de todas las actividades llevadas a cabo por médicos, enfermeras y personal del centro.

Con sede en Valencia, en el edificio Sorolla Center, con oficinas de *co-working*, donde se trabajará diariamente desarrollando los productos demandados.

El negocio debe introducirse al mercado. Hay varias empresas que han prestado servicio a los centros residenciales pero se han quedado obsoletos, teniendo únicamente un soporte para ordenador dónde hay que reflejar, pasando a mano, todo lo realizado durante el día. Por ello, Cuidado fácil plantea una solución dónde desde el primer momento todo este informatizado, pudiendo trabajar desde una Tablet o Smartphone, además del PC convencional. De esta forma, además de eliminar todo el papel, se mejorará en el cuidado del paciente, ya que habrá avisos, alarmas y un control riguroso.

La empresa contará con el socio fundador, un programador y un técnico. Se dispondrá de profesionales externos como asesores legales y limpiadores.

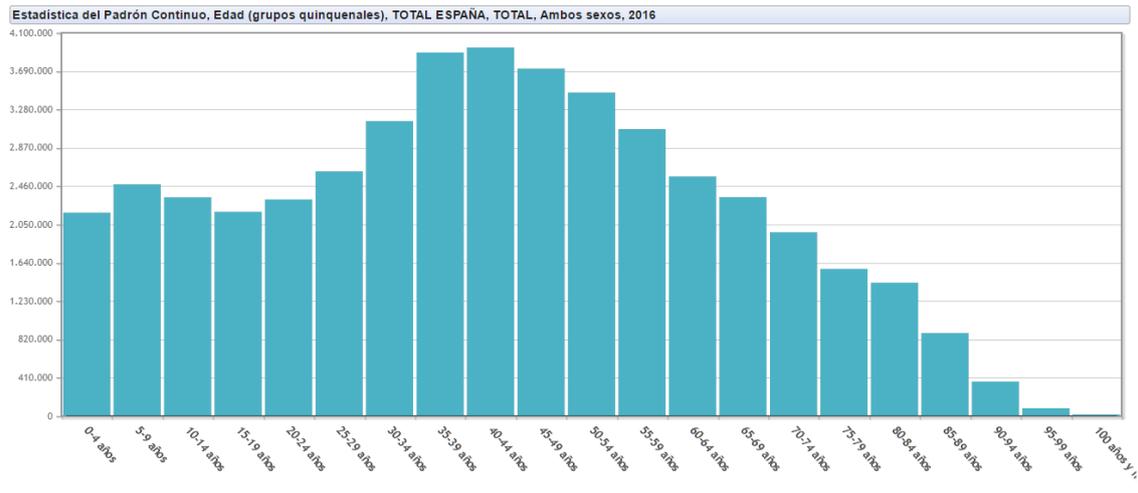
La necesidad inicial de inversión será de 21.000€.



## 2.2 Análisis del sector.

Actualmente España cuenta con casi 47 millones de habitantes, donde el 18% tiene más de 65 años y más del 13% tiene más 75 años. La pirámide poblacional va ensanchándose debido a que cada vez la población tiene más edad.

Gráfica 1 Distribución edad España 2016.



Fuente. INE. Abril 2017.

La esperanza de vida actual en España es de 80 años para los hombres y 86 para las mujeres [2], situándonos el segundo país a nivel mundial en esperanza de vida, únicamente por detrás de Japón [3].

La mejora de la Sanidad pública, la dieta, la higiene y la evolución de la tecnología han hecho que la esperanza de vida crezca exponencialmente, pasando de 60 años en 1960 a más de 80 en 2016.

La Sanidad es un sector que mueve 100.000 mil millones de euros en España anualmente, por tanto, es un mercado de gran relevancia (cerca del 10% PIB, uniendo Sanidad pública y privada [4]). La actualización de la Sanidad está a la orden del día, donde numerosas empresas invierten para crear o mejorar la tecnología utilizada. La inclusión de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) está en pleno auge: Hospitales conectados, videollamadas con el médico desde una aplicación en el smartphone o la tarjeta sanitaria electrónica europea son algunos de los proyectos que existen o se están desarrollando. [5]

A pesar de que todo se va modernizando, la mayoría de proyectos se centran en un ámbito hospitalario o de prevención. Esto, junto con el ya mencionado envejecimiento de la población, da pie a un sector donde poder invertir y tener un número amplio de centros clientes. Hay una necesidad que todavía no ha sido cubierta.



En España hay más de 5.300 centros residenciales, de los cuales 3.800 son centros públicos y 1.500 son centros privados o concertados. En total, unas 360.000 plazas para ancianos o personas dependientes [6].

Tabla 1. Porcentaje plazas por personas mayores de 65 años.

	Total de plazas	Población de 65 y más años	RATIO
<b>ESPAÑA</b>	<b>359.035</b>	<b>8.572.779</b>	<b>4,19</b>

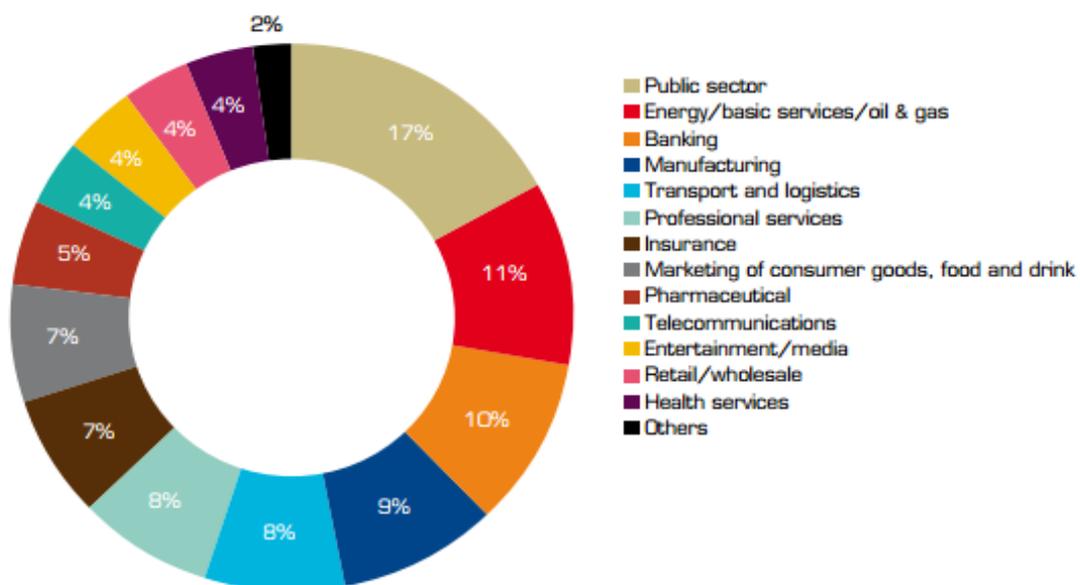
Fuente. CSIC. Abril 2017.

En España, en 2014 estaban registradas un total de 42.242 empresas para realizar actividades de programación, consultoría y otras relacionadas con la informática.

A pesar del alto número de empresas y el reducido tamaño de la mayor parte de ellas, el sector presenta una alta y creciente concentración en los principales operadores. De hecho, los cinco primeros grupos reunieron en 2014 el 41% de la facturación en el mercado nacional. Esta participación se situó en el 57,5% al considerar a los diez primeros en 2014. [7]

De esas empresas, únicamente el 4% se dedica a temas relacionados con la Sanidad [8].

Gráfica 2. Distribución consultorías en España (2015).



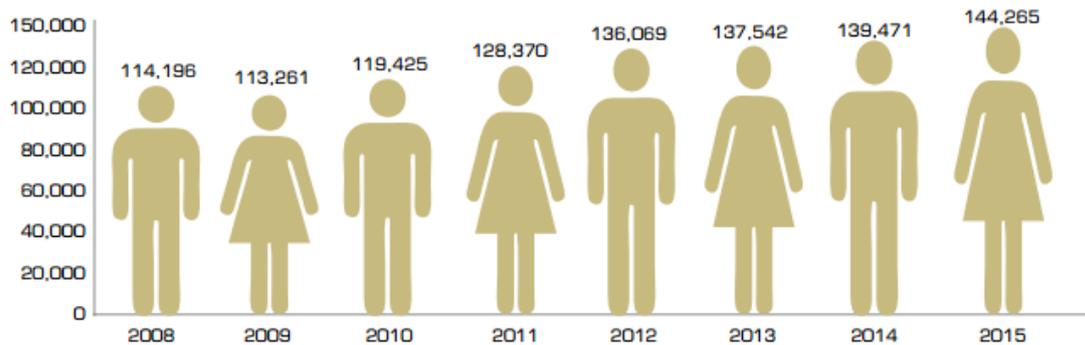
Fuente. Asociación Española de empresas de Consultoría. Abril 2017.

Como podemos ver en las siguientes gráficas, la consultoría tecnológica es un mercado creciente y creador de empleo. La inclusión de las TIC en todos los sectores, incluida la



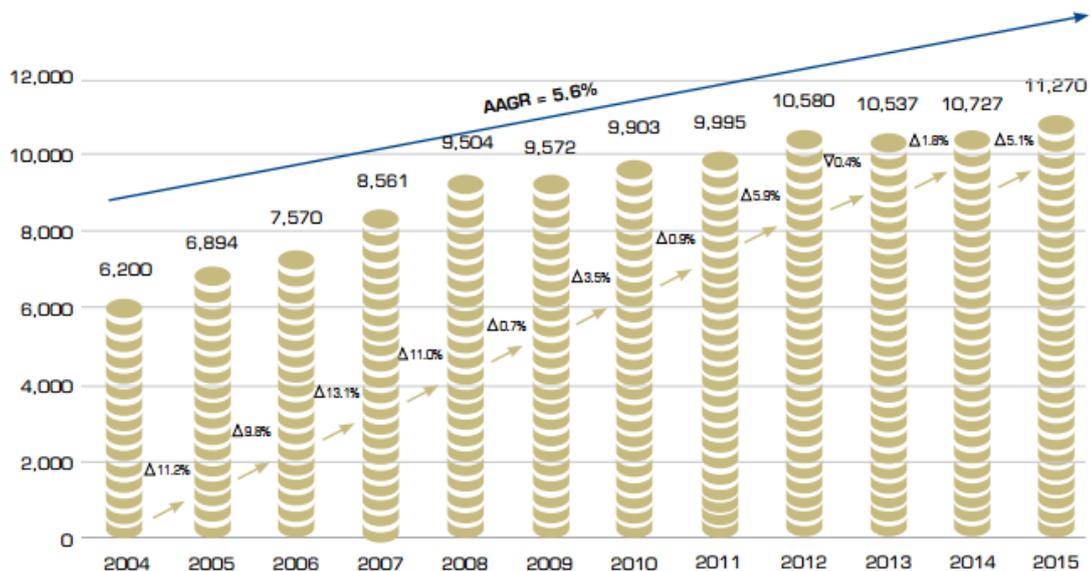
Sanidad y la e-Health, se traduce en un aumento de profesionales trabajando para adaptar la tecnología a las necesidades de los clientes.

Gráfica 3. Número de empleados en consultorías en España (2015).



Fuente. Asociación Española de empresas de Consultoría. Abril 2017.

Gráfica 4. Ingresos en el sector de la consultoría en España (2015).



Fuente. Asociación Española de empresas de Consultoría. Abril 2017.

Uno de los principales beneficios de este tipo de empresas, es su relativa poca necesidad de financiación inicial, ya que no se necesitan bienes materiales más allá de los ordenadores, por tanto, son empresas donde el riesgo de pérdidas es más reducido que en otras donde hay que hacer una inversión inicial más fuerte. Muchas de ellas son directamente PYMES digitales, donde ni siquiera se necesitan oficinas al inicio del emprendimiento.

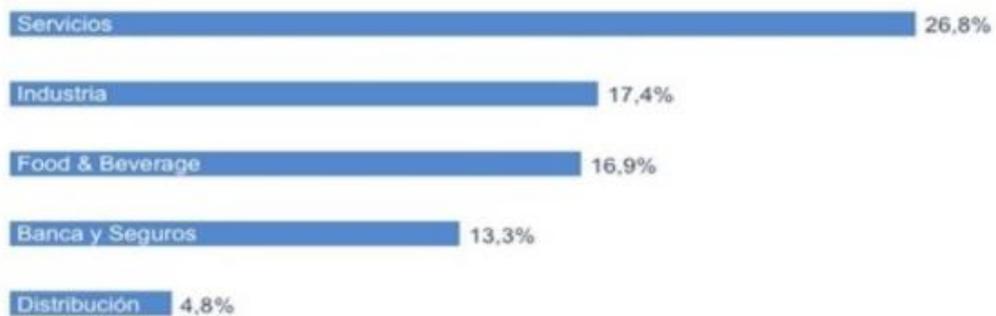


Encontramos pues, un sector acorde a los tiempos que corren. La tecnología está a la orden del día y por tanto el mercado también invierte en ella. Datos de Penteo (analista TIC independiente) indican un fuerte crecimiento en las inversiones vinculadas a las TIC.

Según los datos recogidos, la inversión tecnológica crecerá un 10,2% en 2017, impulsada principalmente en proyectos relacionados con la nube y CRM.

*Gráfica 5. Crecimiento de inversión TI en España (2017).*

### **Crecimiento de inversión TI en la empresa española - 2017**



*Fuente. Asociación Española de empresas de Consultoría. Abril 2017.*

Estamos por tanto, en un sector en crecimiento donde las empresas invierten para mejorar sus servicios a los clientes, que en nuestro caso, también están aumentando debido al movimiento demográfico hacia edades superiores gracias al aumento de la calidad de vida y la esperanza de ésta.



### **3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO.**

#### **3.1 Análisis PEST (Análisis del macroentorno).**

La posición estratégica de la compañía se definirá definiendo el entorno de la misma. Identificando los factores del entorno que conciernen a la empresa utilizando el análisis PEST encontraremos los escenarios dónde la empresa se situará: político-legales, económicos, socio-culturales y tecnológicos.

##### **3.1.1 Factores político-legales.**

Vamos a analizar los factores político-legales, viendo la situación política y las políticas llevadas a cabo por el Gobierno, incluida la legislación que afecta al sector.

Actualmente, el país tiene una cierta inestabilidad política, con el partido que gobierna con el menor número de escaños de la historia, el auge de nuevos partidos políticos que han roto con el bipartidismo histórico de España, y los continuos casos de corrupción que llegan a las noticias.

A pesar de un ligero aumento de confianza, los fondos de inversión siguen prefiriendo otros mercados al mercado español. Esta situación requiere de un seguimiento constante para conocer un cambio de tendencia y adaptarse rápidamente.

Además, también nos encontramos en un periodo de inestabilidad económica, en los años posteriores a una crisis económica grave. El gobierno ha llevado a cabo distintas medidas para paliar la situación, reflejadas en el Programa de Estabilidad y el Programa de Reforma.

Las medidas se basan en tres pilares: reforma del fisco, reestructuración del sector bancario y la adopción de reformas laborales para intentar relanzar la cantidad y calidad del trabajo.

Las medidas que afectan a la creación de un nuevo negocio son:

- Consolidación fiscal en todos los niveles administrativos con el incremento de diferentes tipos impositivos como el Impuesto sobre el Valor Añadido, el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o el Impuesto sobre Sociedades, afectando en gran medida la actividad normal de las empresas en funcionamiento y la creación de nuevas empresas. Esto afecta directamente a la hora de la tributación como nueva sociedad, e indirectamente por la disminución del consumo que esta medida conlleva.
- Disminución del gasto público que da lugar a recortes en subvenciones y ayudas al comercio.



- Eliminación de barreras administrativas entre comunidades autónomas, y la eliminación de obstáculos normativos sobre la movilidad de los factores productivos y la productividad, asegura la unidad de mercados para los operadores económicos, la eficiencia y eficacia del mercado interior, además de fomentar la competencia y el crecimiento empresarial.
- Aplicación de la Ley de Emprendedores, que introduce una serie de medidas que simplifican y promueven la implantación de nuevas empresas y favorecen la innovación y mejora de la competitividad e internacionalización de las mismas.
- Reforma del sistema financiero que se centra en el saneamiento profundo de los balances de las entidades de crédito para aumentar la eficiencia y la competitividad del sector y para paliar la desconfianza en dicho sector y el difícil acceso al crédito.

Una vez visto las medidas económicas, hay que ver también la legislación aplicable al nuevo negocio. La legislación aplicable se recoge en:

- Legislación Española (RD 1599/1997): sanitaria, fiscal, laboral, medioambiental, etc.
- Ley 3/2011, de 23 de marzo, de la Generalitat, de Comercio de la Comunitat Valenciana (DOCV núm. 6488 de 25 de marzo)
- Ley 6/2012, de 24 de octubre, de la Generalitat, de Medidas Urgentes para el Impulso de la Actividad Comercial y la Eliminación de Cargas administrativas. (DOCV núm.6891 de 29.10.2012)
- Decreto 114/2012, de 13 de julio, del Consell, por el que se aprueba el Reglamento del procedimiento sancionador, la competencia y la inspección en materia de comercio y consumo (DOCV núm. 6819, de 16 de julio).
- DECRETO 68/2013, de 7 de junio, del Consell, por el que se regula la Comisión de Precios de la Generalitat y los procedimientos para la implantación o modificación de precios o tarifas sujetos al régimen de autorización y comunicación. (DOCV nº 7043 de 11/06/2013).
- Ley 34/1988, de 11 de noviembre, General de Publicidad (BOE núm. 274, de 15 de noviembre).
- Ley 1/2011, de 22 de marzo, por la que se aprueba el Estatuto de los Consumidores y Usuarios de la Comunidad Valenciana (DOCV núm. 6487, de 24 de marzo).
- Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y usuarios y otras leyes complementarias. (BOE núm. 287, de 30 de noviembre)
- Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.



### 3.1.2 Factores económicos.

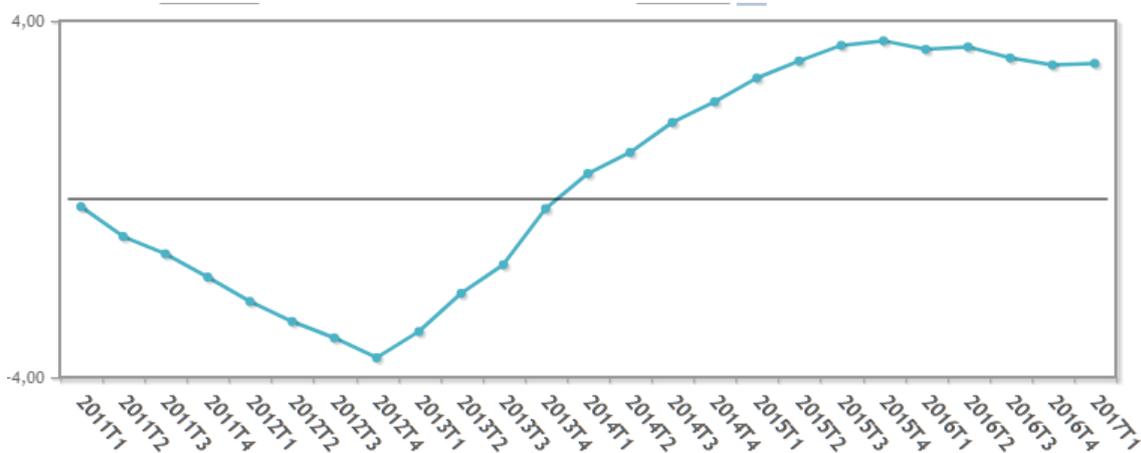
Actualmente nuestro país se encuentra en una situación no favorable. Estamos saliendo de una crisis económica que ha generado situaciones económicas muy difíciles. La pérdida de poder adquisitivo de la sociedad, el incremento de la desigualdad entre los ricos y pobres o las medidas poco populares del gobierno que intentan mejorar la situación, son algunos de los factores que podemos apuntar señalando que la crisis ha golpeado duramente a España. A pesar de que la situación poco a poco debe mejorar (3.461.128 parados a mes de Mayo de 2017[1]), todavía estamos lejos de la estabilidad económica pre-crisis.

Claramente todo esto afecta a nuestra empresa, por eso, vamos a analizar los principales indicadores económicos del país:

- **PIB: Producto Interior Bruto.**

El producto interior bruto expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país o región durante un período determinado de tiempo, normalmente un año. Es usado como objeto de estudio de la macroeconomía. Se utiliza como referencia en el crecimiento de un país y en la calidad de vida de la sociedad.

Gráfica 6. Tasa intertrimestral PIB España.



Fuente. INE. Mayo 2017.

Como podemos observar en el gráfico, el PIB de los últimos años vuelve a estar en positivo tras los años de la crisis. El último dato ofrecido por el INE es de un crecimiento del 3%.

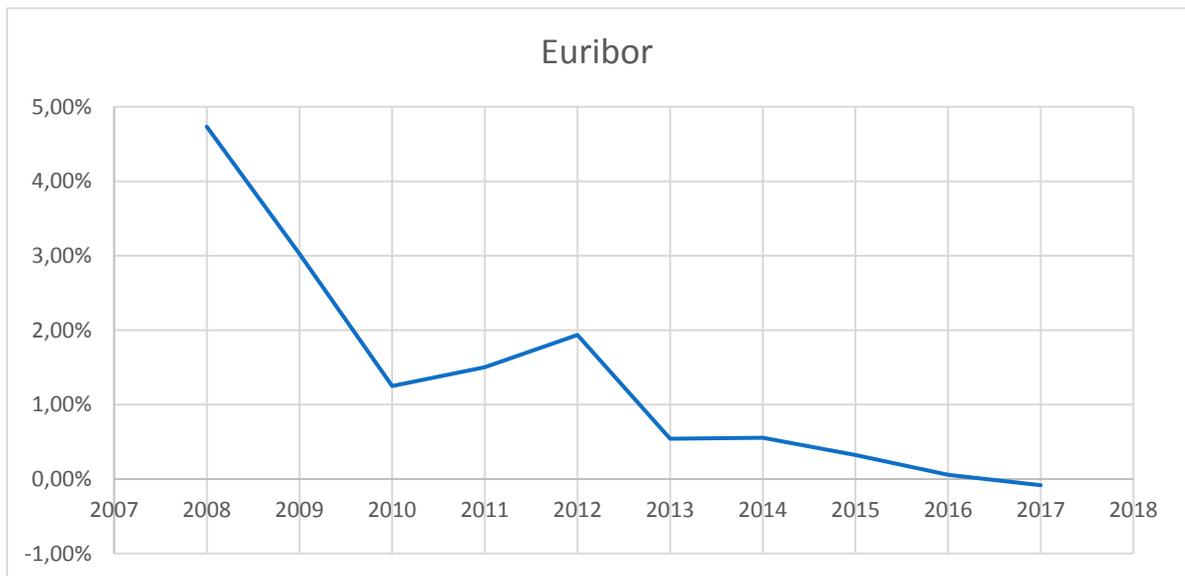
Tras los datos de los años 2010-2014 donde el PIB estuvo en valores negativos, coincidiendo con la crisis, la situación vuelve a ser positiva, aunque esto no significa que la economía del país este recuperada, pero al menos, si vuelve a crecer.



- **Tipo de interés.**

El continuo descenso de los tipos de interés, con un mínimo histórico actual de -0.154%, favorece a las empresas ya que los costes de los préstamos cada vez son más baratos, pudiendo así encontrar financiación para su inversión inicial con un poco menos de riesgo ya que será más viable devolver los préstamos.

Gráfica 7. Evolución del Euribor.

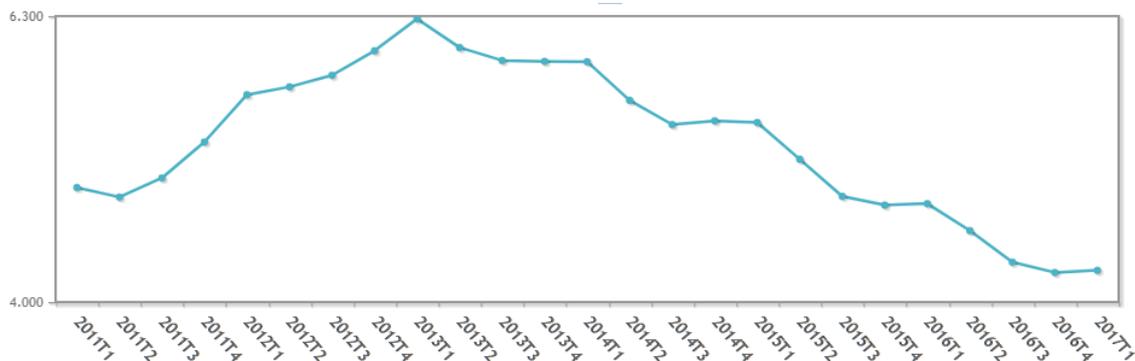


Fuente. BCE. Mayo 2017.

Por otras parte, los bancos están sacando formulas nuevas para los prestamos donde se permite obtener préstamos a tipo fijo, más altos que el actual variable, pero con el beneficio de la estabilidad, ya que de principio a fin se pagará lo mismo.

- **Tasa de desempleo.**

Gráfica 8. Número de parados en España (millones).



Fuente. INE. Mayo 2017.



La tasa de desempleo, pese a ser todavía muy alta con respecto a valores pre-crisis, sigue una tendencia a la baja, situándose en 3.461.128 parados, un 17.8% de la población activa.

Tabla 1. Paro España Abril 2017.

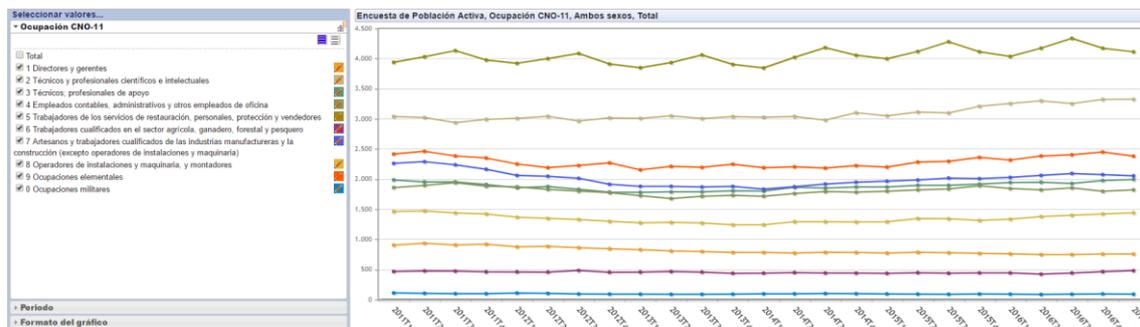
Paro España Abril 2017			
	Total	Hombres	Mujeres
Desempleo [+]	17,8%	16,2%	19,7%
Paro menores de 25 [+]	39,3%	40,2%	38,2%
Paro de 25 años o más [+]	16,4%	14,5%	18,5%

Fuente. Datosmacro.com. Mayo 2017.

En cuanto a la distribución de empleo por sexos, encontramos porcentajes similares en hombres y mujeres, en un 16.2% y 19.7% respectivamente.

Donde realmente encontramos la brecha, es en el llamado paro juvenil. Los parados menores de 25 años asciende hasta el 39.3% de la población activa.

Gráfica 9. Empleo según profesionales.



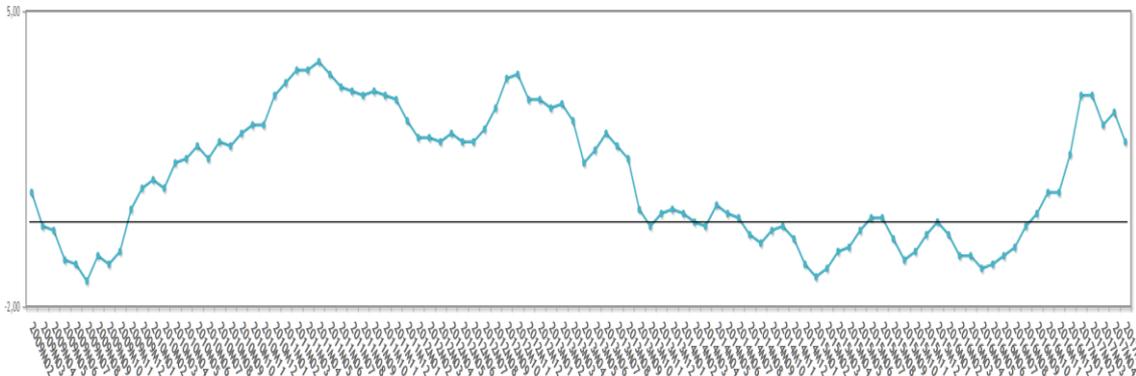
Fuente. INE. Mayo 2017.

Con respecto a la ocupación, el sector con más trabajadores es el de la restauración y ventas, seguidos de técnicos y profesionales.



- **IPC: Índice de Precios al Consumo.**

*Gráfica 10. Evolución del IPC en España.*



*Fuente. INE. Mayo 2017.*

El Índice de Precios de Consumo es un índice económico en el que se valoran los precios de un predeterminado conjunto de bienes y servicios, conocido como “cesta familiar”. Mide los cambios en el nivel de precios de una canasta de bienes y servicios de consumo adquiridos por los hogares, es decir, nos permite saber si se ha encarecido o abaratado el precio de los artículos que generalmente constituyen el consumo del hogar.

Según el INE, en el mes de mayo de 2017 el IPC se sitúa en el 1.9%, afianzando así los últimos 10 meses de inflación.

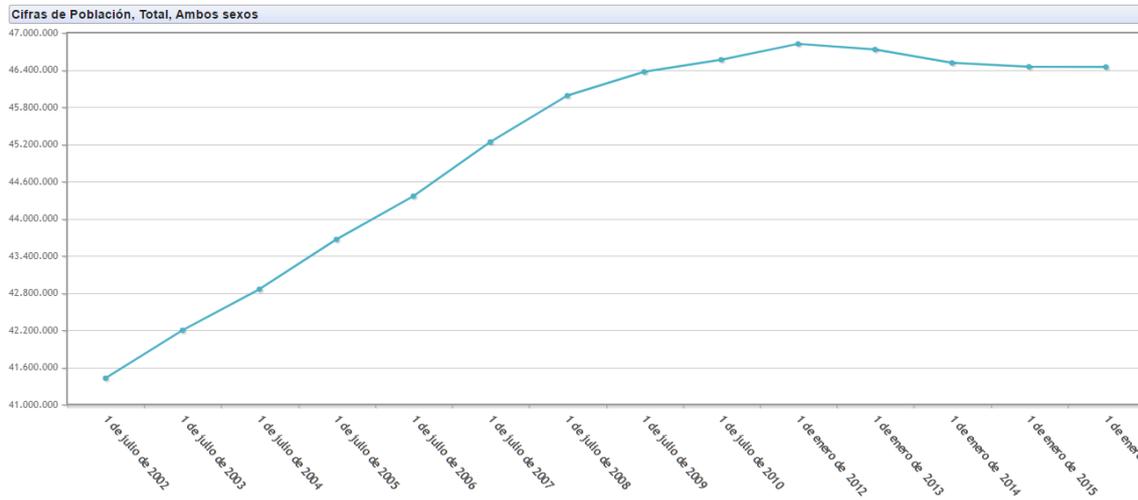
### **3.1.3 Factores socio-culturales.**

Los factores socio-culturales que pueden afectar a nuestra empresa son la demografía, la distribución de las edades o la movilidad social y laboral entre otros. Vamos a ver en detalle un poco más como están evolucionando algunos de estos factores en nuestro país.

Hablando de la demografía en España, nos situamos en los 46.445.828 habitantes en enero de 2016. Se mantiene la ligera tendencia a la baja desde el año 2012, siendo ese año de un -0.05% con respecto al anterior.



Gráfica 11. Evolución de la población en España.



Fuente. INE. Mayo 2017.

La maternidad sigue disminuyendo, encontrando por primera vez un resultado vegetativo negativo, es decir, mueren más personas de las que nacen, siendo el resultado de -2.573 personas. Este resultado se debe sobre todo al paro juvenil y la imposibilidad de tener recursos suficientes para poder formar una familia. También se puede ver reflejado en el aumento de la edad media de las madres primerizas, llegando hasta los 30.6 años y el descenso de número de hijos por mujer hasta los 1.27.

Otro de los factores que influyen mucho en la estancación demográfica, es la pérdida de extranjeros en nuestro país debido a que ya no ven en España las oportunidades que sí veían antes de la crisis y se ven obligados a irse fuera de nuestro país en busca de empleo.

Todo esto suma en pro del envejecimiento de la población y una reducción de la población residente. Así como para nuestro negocio sería bueno un envejecimiento de la población, no lo es la pérdida demográfica ya que ellos son los que sustentarían el negocio.



Tabla 2. Evolución demográfica España 2015.

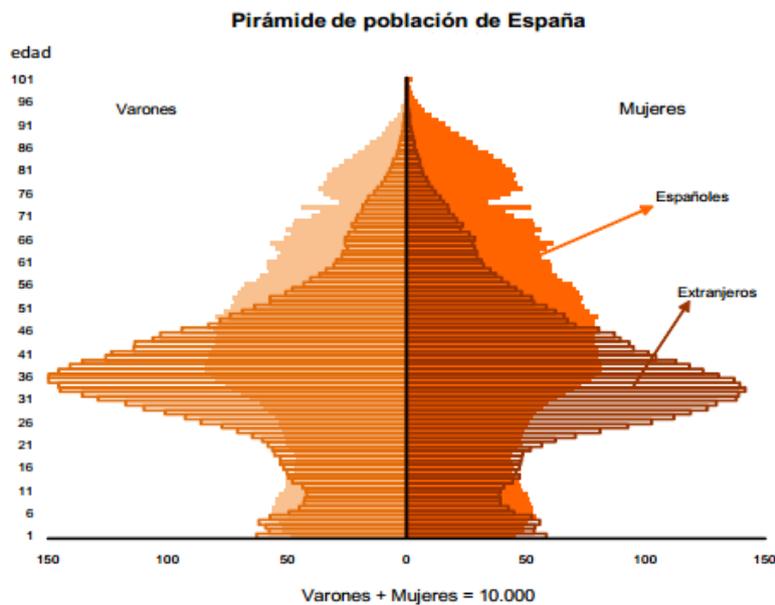
<b>Evolución demográfica de España. Año 2015</b>	
	Total
Población residente a 1 de enero de 2015 (A)	46.449.565
Nacimientos	417.265
Defunciones	420.018
Saldo vegetativo (B) (Nacimientos - Defunciones)	-2.753
Inmigración exterior	343.614
Emigración exterior	352.003
Saldo migratorio (C) (Inmigración-Emigración)	-8.389
Población residente a 1 de enero de 2016 (A+B+C)	46.438.422
Datos provisionales	

Fuente. INE. Mayo 2017.

La distribución de la población por edad y sexo es casi simétrica. La población general se concentra entre los 26 y 56 años, aunque cada vez la pirámide pierde su forma original y se va "allanando" debido al aumento de personas más longevas. A partir de los 70 años encontramos más mujeres que hombres.

Si encontramos una clara diferencia con los extranjeros, cuya población entre 20 y 40 años es muy superior a los mayores de 60.

Gráfica 12. Pirámide poblacional España 2015.



Fuente. Datosmacro.com. Mayo 2017.

El comportamiento por edades muestra en cifras el "allanamiento" de la pirámide poblacional. Podemos observar como generalmente los menores de 40 años van



disminuyendo, y los mayores aumentando. En los menores de 40 años encontramos un descenso absoluto de -384.020 personas y en los mayores de 40 años encontramos un aumento absoluto de 372.879 personas.

Más aún, si vemos únicamente el grupo de edad de 75 años o más, que sería el potencial grupo de personas dependientes, encontramos un crecimiento 91.682 personas, un 3.43% más que el año anterior.

Es la consecuencia principal de la mejora de la calidad de vida de las personas, los avances en salud y esperanza de vida, junto al descenso de la maternidad y número de hijos, hacen que la demografía española tienda hacia edades superiores.

*Tabla 3. Crecimiento poblacional por grupos de edad España 2015.*

Grupos de edad	Población a 1 de enero		Crecimiento anual(*)	
	2016(*)	2015	Absoluto	Relativo (%)
<b>TOTAL</b>	<b>46.438.422</b>	<b>46.449.565</b>	<b>-11.142</b>	<b>-0,02</b>
0 a 4 años	2.200.892	2.256.693	-55.800	-2,47
5 a 9 años	2.476.890	2.484.376	-7.486	-0,30
10 a 14 años	2.345.166	2.308.009	37.157	1,61
15 a 19 años	2.185.067	2.153.295	31.771	1,48
20 a 24 años	2.280.074	2.319.300	-39.226	-1,69
25 a 29 años	2.562.881	2.640.339	-77.458	-2,93
30 a 34 años	3.098.744	3.269.864	-171.120	-5,23
35 a 39 años	3.847.932	3.949.790	-101.858	-2,58
40 a 44 años	3.924.265	3.889.668	34.597	0,89
45 a 49 años	3.712.227	3.691.008	21.219	0,57
50 a 54 años	3.460.752	3.408.997	51.755	1,52
55 a 59 años	3.073.635	2.978.374	95.261	3,20
60 a 64 años	2.568.517	2.507.836	60.680	2,42
65 a 69 años	2.348.384	2.357.513	-9.129	-0,39
70 a 74 años	1.975.841	1.949.028	26.814	1,38
75 a 79 años	1.584.541	1.553.066	31.475	2,03
80 a 84 años	1.431.100	1.425.565	5.535	0,39
85 a 89 años	889.533	855.423	34.109	3,99
90 a 94 años	371.283	357.162	14.121	3,95
95 y más años	100.698	94.256	6.442	6,83

(\*) Datos provisionales

*Fuente. INE. Mayo 2017.*

En cuanto a otros aspectos socio-culturales, el estilo de vida ha cambiado mucho en los últimos años. Varios han sido los factores que han contribuido a ello, como el avance rapidísimo de la tecnología o la adquisición de derechos sociales como la importancia de la mujer, los divorcios o la aceptación de la homosexualidad y los inmigrantes, el mayor grado de educación general de la población o el aumento de calidad de vida, entre otros.



La tecnología sigue evolucionando a un ritmo frenético, con la aparición del Smartphone hace apenas una década, herramienta indispensable hoy en día. Las comunicaciones e Internet, nos permiten hacer cualquier cosa en cualquier lugar.

Es por ello que las generaciones más jóvenes utilizan el Smartphone para cualquier tarea y poco a poco se tiende a modernizar todo, incluido los negocios. Cada vez es más frecuente ver como por ejemplo te toman nota en un restaurante con una Tablet o el mecánico conecta un ordenador para arreglar tu coche.

Por todos estos factores socio-culturales, nos estamos introduciendo en un mercado vivo y creciente, que ayudará a que nuestra empresa pueda ser viable, utilizando el impulso de la tecnología y el aumento de la esperanza de vida como dos pilares que nos ayudarán a poder entrar en el mercado.

### **3.1.4 Factores tecnológicos.**

Vivimos en la era del auge de la tecnología. El uso de ésta es prácticamente obligado en cualquier negocio nuevo y en los negocios existentes deben adaptarse para no quedar obsoletos. Nuestro negocio pretende adaptar el cuidado de las personas a los nuevos tiempos, mejorando la calidad y eficiencia del servicio.

Los factores derivados de la tecnología son:

- Creciente mercado tecnológico: Variedad de smartphones, tablets y ordenadores en el mercado permiten encontrar la solución que más se adapte a las necesidades a un precio competitivo.
- El uso de la tecnología ya es un hábito más en las personas, prácticamente cualquier persona en edad laboral sabe utilizar o utiliza uno a diario.
- La tecnología debe ayudar al cuidado de las personas: avisos, alarmas, historias clínicas, información del paciente, registros... Utilizada de la forma correcta, la aportación que la tecnología puede brindar a la salud es enorme. La correcta explotación de la bioinformática es uno de los mercados más al alza hoy en día.
- Las telecomunicaciones también son un mercado instalado. Internet llega a todas partes y a un precio muy competitivo. Las redes nos permitirán no sólo realizar el trabajo de los cuidados, si no también compartirlos en las distintas redes sociales.
- Conciencia ecológica: no más papel. Sustitución total de informes y registros en formato papel por formato digital.

Nuestra empresa es una empresa basada en la tecnología, por tanto, será el punto más fuerte que debemos explotar para intentar que ésta sea viable y obtenga beneficios que permitan continuar adelante.



Tabla 4. Resumen PEST

<p><b>POLITICO-LEGALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Inestabilidad política</li><li>• Reforma laboral, fiscal y financiera</li><li>• Ley de Protección de Datos</li></ul>	<p><b>SOCIO-CULTURALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Estancamiento de la población</li><li>• Saldo vegetativo negativo</li><li>• Allanamiento de la pirámide poblacional.</li><li>• Aumento de la población mayor de 65 años</li><li>• Inclusión total de la tecnología</li></ul>
<p><b>ECONÓMICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Situación post-crisis</li><li>• PIB positivo</li><li>• Decremento de la tasa de paro</li><li>• Mayor inversión en TIC</li></ul>	<p><b>TECNOLÓGICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Auge de la tecnología</li><li>• Multitud de proveedores</li><li>• Telecomunicaciones</li><li>• Conciencia ecológica</li></ul>

Fuente. PEST. Elaboración propia. Mayo 2017.



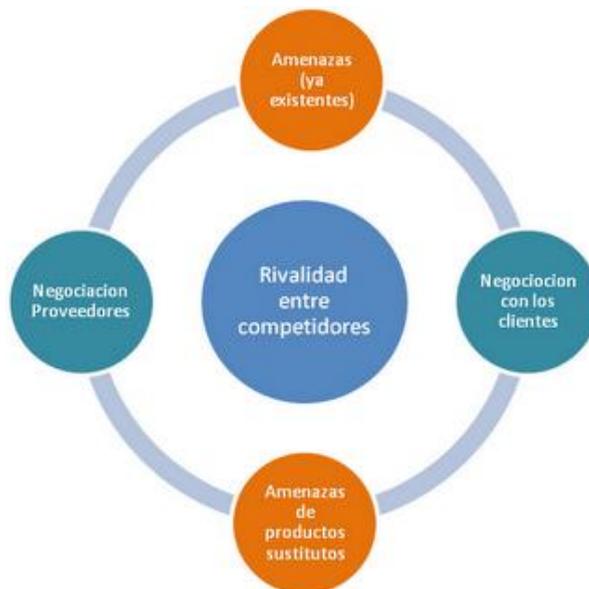
### 3.2 Análisis de las 5 fuerzas de Porter (Análisis del microentorno).

Una vez realizado el análisis externo, realizaremos el estudio del microentorno o entorno específico de la empresa, para determinar las oportunidades y amenazas de la compañía.

Se va a utilizar el análisis de las 5 fuerzas de Porter para hacer el análisis del sector, que nos permitirá analizar el nivel de competencia dentro de la industria, y poder desarrollar una estrategia de negocio. Este análisis deriva en la respectiva articulación de las 5 fuerzas que determinan la intensidad de competencia y rivalidad en una industria, y por lo tanto, en cuan atractiva es esta industria en relación a oportunidades de inversión y rentabilidad.

Las cinco fuerzas de Porter incluyen 3 fuerzas de competencia vertical: Amenaza de productos sustitutos, amenaza de nuevos competidores y rivalidad entre competidores, y 2 fuerzas de competencia horizontal: poder de negociación de proveedores y poder de negociación de los clientes.

*Ilustración 1. 5 Fuerzas de Porter.*



*Fuente. 5 Fuerzas de Porter. Mayo 2017.*

#### 3.2.1 Rivalidad entre competidores.

En este primer apartado analizaremos la fuerza competitiva que hay en las distintas empresas que en este momento actúan en el mismo sector ofreciendo el mismo producto.



La rivalidad entre competidores es decisiva a la hora de posicionar la empresa, utilizando mecanismos como el marketing, el precio, nuevos productos o mejorar los servicios o garantías que puedan dar otras empresas. En este sentido, las empresas no son completamente independientes, ya que sus movimientos dependen de las acciones que tomen otras compañías competidoras del sector, con el fin de intentar ser una de las empresas líderes.

Cuanta más competencia, más difícil es encontrar empresas con altos beneficios ya que estos se reparten más, perdiendo atractivo el sector. Es decir, cuantos menos competidores, más atractivo y rentable será el sector.

Algunos de los factores que afectan a la rivalidad entre competidores son, principalmente, el número de competidores, la tasa de crecimiento del sector o la diferenciación del producto.

En el caso de nuestro sector, son pocas las empresas que venden sus productos en él, generalmente PYMES. Las empresas son muy parecidas entre sí, por lo que son rivales directos, ofreciendo productos muy similares.

Pero al haber un gran mercado y pocas opciones, el sector está poco saturado, por lo que sí sería un mercado atractivo para una nueva empresa.

También, como hemos visto anteriormente, el sector está en crecimiento, y las empresas invierten dinero en las TIC para modernizar sus servicios, ofreciendo así una oportunidad para nuestra empresa de poder incorporarse al mercado ofreciendo nuestro producto.

Los productos ofrecidos por las empresas son muy parecidos para el cliente, ya que aunque pueden estar hechos con distintas tecnologías, a la hora de utilizarlos todos intentan resolver el mismo problema y satisfacer la necesidad del cliente. Pequeños detalles como la personalización del producto, un buen servicio técnico o una garantía superior podrá decantar la balanza hacia una u otra empresa. Además, este tipo de centros suelen ser muy fieles a los productos utilizados, ya que generalmente si funcionan bien, se quedan con el mismo durante mucho tiempo. Esto último puede ser un arma de doble filo, ya que por una parte si se consigue un centro cliente, este puede quedarse con nosotros durante mucho tiempo, pero también será difícil encontrar un centro que quiera cambiar un producto de la competencia, por lo que los potenciales clientes serán aquellos que todavía no utilicen ninguno de estos productos.

Por tanto, concluimos con que la rivalidad entre competidores es media.



### **3.2.2 Amenaza de nuevos competidores entrantes.**

Este punto se refiere a las barreras de entrada de nuevos productos/competidores. Cuanto más fácil sea entrar, mayor será la amenaza. O sea, que si se trata de montar un pequeño negocio, la entrada de nuevos competidores al mercado será muy fácil.

Si el sector es atractivo, muchas nuevas compañías intentarán entrar a competir en él. Si no hay algún mecanismo que se lo impida, estas podrán entrar libremente a intentar sacar beneficio del mercado. En cambio, si existen mecanismos que impiden la fácil entrada al sector, las empresas tendrán que superarlas para poder acceder, siendo un impedimento para ellas y una protección para las empresas que ya están actuando sobre el sector.

Las barreras o mecanismos pueden ser la inversión inicial necesaria, diferenciación del producto, legalidad, trámites administrativos, saturación del sector, etc.

El acceso al sector no es difícil, ya que como hemos visto, no se necesita una inversión inicial fuerte ni grandes trabas legales o administrativas. Tampoco son muchas las empresas que trabajan en él, pero el mercado de las TIC es tan grande hoy en día, que la diferenciación de empresas consultoras es enorme, por lo que serán muy pocas las que se dediquen a nuestro sector en concreto.

Además como también hemos comentado, las empresas suelen ser muy fieles a los productos que utilizan, por lo que los principales clientes serán aquellos centros nuevos o aquellos que todavía no se hayan actualizado a las nuevas tecnologías. Según pase el tiempo, el mercado se irá cerrando y será más difícil que nuevos competidores tengan un hueco en él.

### **3.2.3 Poder de negociación de los clientes.**

En este apartado analizaremos el poder de negociación de los clientes. Si los clientes son pocos o están bien organizados, se genera una amenaza para la empresa ya que estos adquirirán la posibilidad de plantarse en un precio que les parezca oportuno, pero que generalmente será menor al que la empresa estaría dispuesta a aceptar. Además, si existen muchos proveedores, los clientes aumentarán su capacidad de negociación ya que tienen más posibilidad de cambiar de proveedor de mayor y mejor calidad.

Los potenciales clientes tienen pocas empresas donde elegir, con productos muy similares, por lo que para elegir la empresa con la que trabajar, con fidelidad normalmente durante mucho tiempo, podrán exigir ciertas prestaciones en el producto adquirido, por ello, el producto que se venda debe tener un cierto grado de "personalización a medida".



Además, el precio de suscripción u otros aspectos como garantía, servicio técnico podrán ser negociados ya que como hemos dicho, la fidelidad de los clientes, hace que conseguirlos sea muy importante, asegurándose así una relación duradera.

### **3.2.4 Poder de negociación de los proveedores.**

El poder de negociación se refiere a la amenaza impuesta sobre la industria por parte de los proveedores, a causa del poder que estos disponen ya sea por su grado de concentración por las características de los insumos que proveen, por el impacto de estos insumos en el costo de la industria, etc.

En nuestro caso los servicios que vamos a prestar son de creación propia, pero los dispositivos que se utilizarán sí que deberemos adquirirlos en el mercado. Hoy en día existen multitud de fabricantes y distribuidores de ordenadores, tablets y smartphones.

Aunque su mercado es enorme, también lo son las distintas posibilidades que tenemos para elegir donde conseguir nuestros dispositivos, por tanto, los proveedores tendrán un bajo nivel de negociación, ya que tenemos un amplio abanico de proveedores.

### **3.2.5 Amenaza de servicios y productos sustitutos.**

Los servicios o productos sustitutos son los que cumplen la misma función que nuestro producto o servicio prestado, pudiendo hacer que un cliente elija otra empresa antes que la nuestra.

El precio, satisfacción del cliente, cantidad de productos similares, etc... son factores a tener en cuenta para que un cliente elija nuestro servicio y no el de otra empresa. Cuantos más productos sustitutos, menos atractivo será el sector.

En nuestro caso, hay productos realmente sustitutos ya que todos son muy similares, pero si el nuestro cumple las necesidades exigidas por el cliente, no debería preocuparnos en exceso la existencia del resto de productos siempre y cuando, repetimos, cumplan las necesidades exigidas por el cliente y ofrezcan las mismas soluciones que las del resto de productos competencia.

## **3.3 Análisis de la competencia.**

La competencia son aquellas empresas que ofrecen servicios o productos que cubren las mismas necesidades que los nuestros. Vamos a analizar empresas que actúan en el territorio Español, y dado que ofrecen productos tecnológicos, si localización física no es del todo relevante ya que se suele trabajar a través de Internet.



En la introducción hemos visto que hay grandes consultoras que abarcan más de la mitad del mercado, pero estas realmente ofrecen productos muy grandes y pulidos utilizados por grandes entidades, como pueden ser bancos u hospitales.

Para nuestro mercado, el de los centros residenciales, son pequeñas empresas las que ofrecen sus servicios. Vamos a ver algunas de ellas, aunque al ser PYMES, no será fácil conseguir toda la información que quisiéramos.

### **3.3.1 Addinformatica: Resiplus.**

*Ilustración 2. Add informática.*



*Fuente. Add informática. Junio 2017.*

Addinformatica nace en 1997 con sede en Valencia, cuyo único producto es ResiPlus, un software de gestión de residencias geriátricas. En 2007, 300 residencias públicas y privadas en territorio Español ya utilizan su producto.

A partir de 2008 empieza su internalización extendiéndose por Sudamérica y actualmente tienen más de 1.400 centros clientes repartidos por varias partes del mundo.

#### **DATOS GENERALES**

- Denominación Social: Aphelion Soluciones Informaticas SL
- Denominación Comercial: Addinformatica – ResiPlus
- Forma Jurídica: Sociedad Limitada
- Actividad: Actividades de programación informática
- Resultado 2015: Positivo
- Objeto Social: Consultoría y desarrollo de Software

ResiPlus se ha ido modernizando con el paso del tiempo, y actualmente están empezando a desarrollar y modernizar ResiPlus para poder utilizarlo en tablets, ofreciendo un pack de productos aparte para complementar su software original.



### 3.3.2 QSOFT – gerosalus.

Ilustración 3. Gerosalus.



Fuente. QSOFT. Junio 2017.

QSOFT nace en 1995 como empresa de software especializada en el sector de la Salud con sede en Lleida.

Hoy tienen más de 5.000 clientes en 28 países, aunque además de software para residencia también ofrecen otro tipo de soluciones para hospitales, clínicas, centros médicos y otras especialidades como oftalmología, fisioterapia o estética.

#### DATOS GENERALES

- Denominación Social: QSOFT TECHNOLOGIES DE LA INFORMACIO SL
- Denominación Comercial: Qsoft – Salus
- Forma Jurídica: Sociedad Limitada
- Actividad: Actividades de programación informática
- Resultado 2015: Ingresos de ventas entre 750.000 y 1.500.000€
- Objeto Social: Consultoría y desarrollo de Software

Gerosalus ofrece un producto muy bien elaborado, con la posibilidad de probar gratis en una *demo*, utilizable tanto en ordenadores como en tablets o smartphones.



### 3.3.3 Geriges.

Ilustración 4. Geriges.



Fuente. Geriges. Junio 2017.

Tecnologías de Desarrollo Sociosanitario SL (TDS) nace en Ávila en 2012, ofreciendo su producto Geriges para residencias y Asisges para empresas que prestan ayuda en servicio a domicilio.

Como las empresas anteriores, también se ha expandido principalmente por Sudamérica.

#### DATOS GENERALES

- Denominación Social: TECNOLOGIAS DE DESARROLLO SOCIOSANITARIO SL
- Denominación Comercial: Geriges
- Forma Jurídica: Sociedad Limitada
- Actividad: Actividades de programación informática
- Objeto Social: Consultoría y desarrollo de Software

Geriges ofrece un producto similar a las empresas anteriores, pero con la diferencia de que toda la información utilizada está basada en la nube. Puede ser una solución más sencilla puesto que no se necesita de ningún tipo de infraestructuras (servidores), pero al utilizar información sensible, puede no ser la mejor opción para muchos clientes que prefieren tener la información en sus centros.



### 3.4 Matriz DAFO.

La matriz DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) se origina a partir de la información que hemos sacado del análisis interno y externo del proyecto empresarial. Con toda esta información, podremos ser capaces de adelantarnos a las circunstancias y tomar las mejores decisiones para el futuro.

El objetivo es determinar las ventajas competitivas y así disminuir la incertidumbre. Consecuentemente, nos proporcionará información valiosa para elegir nuestras estrategias y poder establecernos en el mercado.

*Tabla 5. Tabla oportunidades DAFO.*

<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Época tecnológica</li><li>• Crecimiento de la población mayor de 65 años</li><li>• Incremento de la inversión en TIC</li><li>• Crecimiento del mercado</li><li>• Profesionales cualificados</li></ul>

*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*

*Tabla 6. Tabla amenazas DAFO.*

<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Inestabilidad política</li><li>• Inestabilidad económica</li><li>• Altas tasas de paro</li><li>• Recortes en inversión</li><li>• Reforma fiscal</li><li>• Clientes fieles</li><li>• Productos Similares</li><li>• Competencia</li></ul>

*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*



*Tabla 7. Tabla debilidades DAFO.*

<b>Debilidades</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Dificultad para conseguir nuevos clientes</li><li>• Poder de negociación de los clientes elevado</li><li>• Fidelidad de los clientes</li><li>• Necesidad de ofrecer un servicio personalizado para poder destacar en las distintas opciones</li></ul>

*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*

*Tabla 8. Tabla fortalezas DAFO.*

<b>Fortalezas</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Clientes fieles</li><li>• Poder de negociación de los proveedores bajo</li><li>• Pocas barreras de entrada y salida</li><li>• Poca necesidad de inversión inicial</li><li>• Abaratamiento de costes por empresa digital</li></ul>

*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*



## **4. ANÁLISIS ORGANIZATIVO Y DE RECURSOS HUMANOS.**

### **4.1 Misión, visión y valores.**

La misión hace referencia a la razón de ser de la empresa, su esencia misma, el motivo de para qué existe. Recoge la definición global y permanente de la organización. Constituye su esencia y es afín a su identidad

#### **MISIÓN**

Facilitar los cuidados de las personas mayores en residencias de la tercera edad a través de la tecnología, favoreciendo así su bienestar, minimizando los errores y maximizando su calidad de vida.

La visión pretende definir en pocas líneas la situación futura que desea alcanzar la organización. Tiene que ser realmente alcanzable y hay que luchar por conseguirla.

#### **VISIÓN**

Ser reconocida como una de las empresas líderes en el sector de las residencias, donde los clientes aprecien nuestra personalización de los productos utilizados y se sientan totalmente satisfechos con los servicios prestados.



Los valores son factores de la cultura empresarial que consideramos irrompibles, los cumplen todos los miembros de la organización en todos sus ámbitos, especialmente de sus directivos. Son los términos que montan las bases del día a día en el trabajo.

### **VALORES**

- Cercanía al cliente: cubrir las necesidades que nos exponen los clientes y no vender un producto cerrado es una seña de identidad de la empresa. Resolver dudas y prestar un servicio técnico rápido y satisfactorio.
- Calidad: trabajar duro para que todos los productos hechos tengan un sello de calidad que se traduzca en satisfacción del cliente.
- Innovación: Mejora continua de las tecnologías utilizadas en beneficio de las personas que mejorarán su calidad de vida gracias a ella.
- Compromiso social: como empresa dedicada al beneficio social, brindar a los empleados conciliación laboral, formación, etc.
- Desarrollo de nuestro equipo humano.

## **4.2 Forma jurídica.**

La forma jurídica es una decisión muy importante en el camino de creación de una nueva compañía. La importancia radica en dos factores:

- Será la forma de identificar la empresa legalmente ante la administración, proveedores y clientes
- De ella depende el patrimonio propio que deberá invertir el empresario o el de los socios.

Para tomar la decisión correcta, estudiaremos los diferentes tipos de forma jurídica y sus características. Las vemos en la siguiente tabla:



Tabla 9. Formas jurídicas.

**FORMAS JURÍDICAS DE EMPRESA**

TIPOS DE EMPRESAS	Número mínimo de socios	Responsabilidad	Capital mínimo	Régimen de Seguridad Social de los socios trabajadores	Fiscalidad	Nº de Trabajadores	Legislación básica
<b>Empresario individual<sup>1</sup></b>	1	Ilimitada, con todos sus bienes presentes y futuros	No hay	RETA <sup>2</sup>	IRPF	No hay límite	Código de Comercio (Art. 1 y ss.)
<b>Sociedad Civil</b>	2	Ilimitada	No hay	RETA	IRPF	No hay límite	Código Civil (Art. 1.665 y ss.)
<b>Comunidad de Bienes</b>	2	Ilimitada	No hay	RETA	IRPF	No hay límite	Código Civil (Art. 392 y ss.)
<b>Sociedad Limitada</b>	1	Limitada a la aportación de capital social	3.000 € Totalmente suscrito y desembolsado desde el inicio.	Régimen General o Autónomos (consultar caso concreto)	Impuesto de Sociedades	No hay límite	Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Reglamento del Registro Mercantil (Art. 175 y ss.)
<b>Sociedad Limitada Nueva Empresa</b>	1 (entre 1 y 5 personas físicas)	Limitada a la aportación de capital social	Entre 3.012 y 120.202 € mediante aportaciones dinerarias	Régimen General o Autónomos (consultar caso concreto)	Impuesto de Sociedades	No hay límite	Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio.
<b>Sociedad Anónima</b>	1	Limitada a la aportación de capital social	60.000 €	Régimen General o Autónomos (consultar caso concreto)	Impuesto de Sociedades	No hay límite	Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio.
<b>Sociedad Laboral (Limitada o Anónima)</b>	3 - Al menos 2 deben tener contrato indefinido y poseer más del 50% del capital social. - Ningún socio puede tener más de 1/3 del capital social.	Limitada a la aportación de capital social	3.000 € (SLL) Totalmente suscrito y desembolsado desde el inicio. 60.000 € (SAL)	Régimen General o Autónomos, según proceda. Posibilidad de elección.	Impuesto de Sociedades	Limitado en proporción a los socios trabajadores <sup>3</sup>	Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio.
<b>Cooperativa de trabajo asociado</b>	3 socios trabajadores	Limitada a la aportación de capital social	Según estatutos (Ningún socio puede poseer más de 1/3)	Régimen General o Autónomos (Optan todos los socios por el mismo régimen)	Impuesto de Sociedades	Limitado en proporción a los socios trabajadores <sup>4</sup>	Ley 27/1999, de 16 de julio, General de Cooperativas Ley especial de la comunidad autónoma

<sup>1</sup> También llamado trabajador **autónomo**.

<sup>2</sup> RETA: Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

<sup>3</sup> El nº de horas/año realizadas por los trabajadores no socios con contrato indefinido no puede ser superior al 15% de las realizadas por los socios trabajadores, o al 25% en caso de sociedades con menos de 25 trabajadores.

<sup>4</sup> El nº de horas/año realizadas por trabajadores con contrato indefinido no podrá ser superior al 35% de las realizadas por socios trabajadores.

Fuente. *Proyectayemprende.com*. Junio 2017.



Los factores relevantes en los que fijarse para tomar la decisión correcta y elegir la forma jurídica que mejor se adapte a nuestra empresa son:

- **El tipo de actividad a ejercer:** Tanto la actividad a ejercer como el sector pueden obligar a adoptar determinadas formas jurídicas: banca, seguros, agencias de viaje y otros exigen por ley constituir una sociedad mercantil.
- **Número de socios:** Dependerá si se trata de empresas individuales o sociedades, e incluso existen determinadas formas jurídicas que exigen un número mínimo de socios (sociedades laborales y cooperativas).
- **Necesidades económicas del proyecto:** Dependerá del capital social mínimo necesario.
- **Responsabilidad de los socios:** Se deberá elegir entre restringir la responsabilidad al capital aportado por la sociedad o afrontar la responsabilidad tanto con el patrimonio personal como el capital social. La elección dependerá según el riesgo que conlleve o según lo que los socios están dispuestos a arriesgar.
- **Aspectos fiscales:** Se deberá analizar el tipo de imposición fiscal al que están sometidas las actividades que realiza dicha empresa y como repercuten fiscalmente en el impuesto de renta de las personas físicas los beneficios obtenidos. La diferencia fundamental entre sociedades civiles y mercantiles es su tributación en el IRPF o en el IS. En el IRPF se tributa por tramos con un tipo impositivo progresivo incrementándose a medida que aumentan los beneficios, sin embargo, en el IS el tipo es fijo.
- **Relaciones que mantienen los socios entre sí:** Cabe la posibilidad de restringir la entrada de nuevos socios/as o de valorar simplemente la aportación económica.

Nuestra empresa no ejerce ninguna actividad obligada a crear una determinada forma jurídica, en principio únicamente tendrá un socio aunque la entrada de nuevos socios no estará restringida y el capital inicial será bajo. Teniendo en cuenta estas características, las formas jurídicas que más se adaptan a nuestra empresa son Sociedad Limitada o Sociedad Limitada Nueva Empresa.

Vamos a ver cuál sería la más apropiada:

### **Sociedad Limitada**

- **Número de socios:** mínimo de uno, sin existir límite máximo. En el caso de un único socio se crea una sociedad limitada unipersonal. Pueden ser personas físicas o jurídicas.
- **Responsabilidad de los socios:** solidaria entre ellos y limitada al capital aportado, de manera que los socios no responden ante las deudas con su patrimonio personal.
- **Clase de socios:** pueden ser socios trabajadores y/o socios capitalistas.



- **Nombre o Denominación Social:** deberá ser un nombre que nadie haya registrado antes (para lo que habrá que efectuar la pertinente consulta en el Registro Mercantil Central) seguido de la expresión Sociedad de Responsabilidad Limitada o de la abreviatura S.R.L. o de Sociedad Limitada o su respectiva abreviatura S.L.
- **Capital social:** el mínimo legal es de 3.000 € totalmente desembolsado, sin existir límite máximo. Puede estar formado por aportaciones monetarias (dinero) o en especie, como por ejemplo un ordenador, una furgoneta o cualquier otro bien, siendo necesario disponer de una valoración de ese bien aceptada por todos los socios fundadores.
- **División del capital social:** en participaciones sociales, cuya transmisión tiene ciertas limitaciones legales, contando siempre los demás socios con derecho de preferencia frente a terceros.
- **Domicilio Social:** lo normal es que sea la dirección en la que se ubica la empresa, debiendo estar en España. Un cambio de domicilio social dentro del mismo municipio puede ser aprobado por el Administrador pero para un traslado de municipio es necesario el apoyo en Junta de Socios.
- **Objeto Social:** es la actividad o actividades a las que se va a dedicar la empresa. Normalmente se prepara una relación relativamente amplia de actividades, con las inicialmente previstas y otras potenciales, para evitar gastos administrativos en caso de ampliar actividades.
- **Constitución:** mediante estatutos y escritura pública firmados ante notario y presentados posteriormente en el Registro Mercantil. Será necesario detallar las aportaciones que realiza cada socio y el porcentaje de capital social que le corresponde. En startups y sociedades con un amplio número de socios suele ser conveniente complementar los estatutos con un pacto de socios.
- **Órgano de Administración y gestión:** Existen varias opciones, debiendo optarse por una en los estatutos: Administrador único (una persona), Administradores solidarios (cada uno puede actuar por su cuenta y eso compromete a todos), Administradores mancomunados (deben actuar conjuntamente, firmando siempre, lo que limita y ralentiza el poder de representación) o Consejo de Administración (tres o más administradores). En Estatutos se recogerá la duración del cargo (lo normal es hacerlo indefinido) y, en caso de existir, la retribución.
- **Responsabilidad de la gestión:** recae sobre los administradores, no sobre los socios.
- **Junta General de socios:** es el órgano máximo de deliberación y toma de decisiones. Se convoca por los administradores en los seis primeros meses del año para presentar la gestión realizada, aprobar las cuentas anuales y el reparto del resultado. Otros asuntos que suelen tratarse en las Juntas son las modificaciones en los estatutos y los nombramientos y ceses de



administradores. Pueden convocarse con carácter ordinario o extraordinario y siempre que lo solicite socios que representen el 5% del capital social.

- **Obligaciones fiscales:** una sociedad limitada está obligada a tributar por el Impuesto de sociedades y el IVA.
- **Régimen Seguridad Social:** régimen de autónomos para administradores y socios que tengan control de la sociedad limitada. El resto en régimen general.
- **Legislación:** Las sociedades limitadas están reguladas por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, que sustituye a la Ley 2/1995, de 23 de marzo de Sociedades de Responsabilidad Limitada.



Tabla 10. Ventajas e inconvenientes SL.

<b>VENTAJAS</b>	<b>INCONVENIENTES</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Responsabilidad frente a acreedores limitada al capital social y a los bienes a nombre de la sociedad.</li><li>• Relativa sencillez en cuanto a trámites burocráticos, tanto en la constitución como en el funcionamiento, con una gestión más sencilla que la de una sociedad anónima.</li><li>• Capital social mínimo exigido relativamente bajo, 3.000 €, que además una vez desembolsado puede destinarse a financiar inversiones o necesidades de liquidez.</li><li>• El nº de socios es el mínimo posible, uno, por lo que puede ser unipersonal.</li><li>• Los costes de constitución son asequibles, del orden de 600 €, sin contar la aportación de capital social.</li><li>• A partir de cierto nivel de beneficios o rendimientos, del orden de 40.000 €, los impuestos son menores que los del autónomo ya que el tipo del impuesto de sociedades es fijo (25%) mientras que los tipos del IRPF son progresivos, pagando más cuanto más ganas. Esta ventaja sólo tiene realmente valor si parte de los beneficios los fueras a dejar como patrimonio de la sociedad. Si lo que quieres es llevarte todo el beneficio para tus gastos personales, tendrás que tributar por tu nómina o por los dividendos que te lleves y al final queda más o menos igual.</li><li>• Con una sociedad, el autónomo puede fijarse un sueldo y desgravarlo como gasto.</li><li>• Las sociedades tienen mayor facilidad de acceso al crédito bancario ya que a los bancos les ofrecen una mejor información sobre su funcionamiento y además el hecho de ser Sociedad suele ofrecer una mejor imagen.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Las participaciones no son fácilmente transmisibles. Su venta queda regulada por los estatutos de la sociedad y la Ley, teniendo prioridad los restantes socios. Por tanto no es una forma adecuada si se quiere captar a un gran número de inversores.</li><li>• La constitución de una sociedad limitada suele llevar una media de 40 días, por lo que si necesitas darte de alta de forma inmediata para empezar a ejercer una actividad, es mejor hacerlo como autónomo.</li><li>• Si para obtener la financiación necesaria el banco nos pide garantías personales, la responsabilidad limitada se está “evaporando” en gran medida.</li></ul>

Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.



## Sociedad Limitada Nueva Empresa

- **Grado de utilización:** este tipo de sociedad se reguló en 2003 para facilitar y agilizar la creación de sociedades mercantiles por parte de pequeños emprendedores pero no ha tenido el grado de aceptación esperado.
- **Nº de socios:** Mínimo 1, Máximo 5. Sólo pueden ser personas físicas, nunca jurídicas. Una persona no puede ser socia de más de una SLNE.
- **Capital:** mínimo de 3.000 € y máximo de 120.202 euros. El Capital mínimo deberá ser desembolsado mediante aportaciones dinerarias
- **Responsabilidad de los socios:** solidaria entre ellos y limitada al capital aportado.
- **Clase de socios:** trabajadores y/o capitalistas.
- **División del capital social:** Participaciones sociales.
- **Proceso de Constitución:** telemática a través del Documento Único Electrónico (DUE) en [www.circe.es](http://www.circe.es)
- **Obligaciones fiscales:** Impuesto de sociedades e IVA. Existen ventajas fiscales en forma de aplazamientos en el año de constitución de la sociedad.
- **Régimen Seguridad Social:** régimen de autónomos para administradores y socios que tengan control de la sociedad. El resto en régimen general.
- **Órganos de Administración:** unipersonal o pluripersonal.
- **Objeto social:** genérico, lo que permite mayor flexibilidad en el desarrollo de actividades empresariales distintas sin tener que modificar estatutos.
- **Duración máxima:** 3 años, luego debe transformarse
- **Regulación legal:** Ley 7/2003, de 1 de abril



*Tabla 11. Ventajas e inconvenientes SLNE.*

VENTAJAS	INCONVENIENTES
<ul style="list-style-type: none"><li>•Todas las relativas a una S.L.</li><li>•Constitución rápida y ágil por internet o presencial (48 horas).</li><li>•Sistema de contabilidad simplificado.</li><li>•Objeto social abierto.</li><li>•Denominación social especial, formada por los dos apellidos y el nombre de uno de los socios fundadores seguidos de un código alfanumérico único seguido de "Sociedad Limitada Nueva Empresa" o su abreviatura ("S.L.N.E."), lo que permite su obtención en 24 horas.</li><li>•Ventajas fiscales en forma de aplazamientos.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Es una forma jurídica transitoria, a los tres años debes transformarla en otra, normalmente en una S.L.</li><li>•El nombre de la sociedad está condicionado y no puede elegirse en primera instancia, mostrando nombre y apellidos, aunque puede modificarse posteriormente.</li></ul>

*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*



### 4.2.1 Trámites de constitución.

Tras el estudio y comparación de las distintas formas jurídicas que mejor se adaptan a nuestra empresa, hemos tomado la decisión de Sociedad Limitada Nueva Empresa ya que los trámites para constituirla son rápidos y sencillos y los primeros años tenemos algunos beneficios fiscales. Si la empresa saliera adelante, a los 3 años habría que cambiarla a Sociedad Limitada.

La tramitación para su constitución de la Sociedad Limitada Nueva Empresa se hará de forma informática debido a su sencillez. Los pasos a seguir para su tramitación serían los siguientes:

En primer lugar se debe concertar una cita para rellenar el DUE (Documento único electrónico) y obtener toda la información necesaria para llevar a cabo la tramitación:

- Fotocopia y original DNI de todos los socios (Extranjeros: NIE Comunitario, NIE y permiso de residencia y trabajo por cuenta propia o NIE por asuntos económicos para socios únicamente capitalistas).
- Fotocopia y original DNI de todos los trabajadores (Extranjeros: NIE Comunitario o NIE y permiso de residencia y trabajo).
- Fotocopia y original Tarjeta de la Seguridad Social de los socios administradores o trabajadores, u otro documento que acredite el nº de afiliación a la Seguridad social, en el caso de que ya estén afiliados.
- Fotocopia y original Tarjeta de la Seguridad Social de todos los trabajadores, u otro documento que acredite el nº de afiliación a la Seguridad social, en el caso de estar afiliados.
- Epígrafe A.E. (Actividades Económicas) (preguntar en la Agencia tributaria que AE corresponde).
- Datos personales de los socios (Y cónyuges: DNI y Régimen matrimonial).
- Datos del domicilio de la empresa y de la Actividad (Incluido: metros cuadrados del lugar de la actividad, Código Postal y Teléfono).
- Porcentajes de participación en el capital social y Administradores.
- Para adscripción al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos: Base de Cotización elegida y Mutua de IT (Incapacidad Temporal).
- Nº de Cuenta Bancaria (particular), para la domiciliación de los gastos pertinentes.
- Prepago al Registro Mercantil Central para la reserva de denominación social. Esto es solo para las SLNE. Aportar el justificante del pago realizado de 13,94€.
- Para contratación de trabajadores: Contrato o acuerdo de contratación o autorización para cursar el alta en la Seguridad Social.
- Una dirección de correo electrónico si decide contratar los servicios de registro de Dominio y un número de tarjeta si se opta por esta forma de pago. [9]



Una vez tengamos el DUE, podemos presentarnos en el PAIT o hacerlo desde cualquier ordenador con acceso a internet. El Sistema de Tramitación Telemática del Centro de Información y Red de Creación de Empresas (STT-CIRCE) realizará los siguientes pasos:

**Paso 1. Cumplimentación del Documento Único Electrónico.**

**Paso 2. Reserva de la denominación social (sólo SLNE).**

**Paso 3. Otorgamiento de la escritura de constitución.** El STT-CIRCE envía los datos del DUE firmados electrónicamente a la Notaría (en el caso de la SLNE también se envía la certificación de la denominación social y su factura). El emprendedor acude a la Notaría, según la cita concertada, aportando el certificado de desembolso del capital social y se procede al otorgamiento de la escritura pública de la sociedad.

**Paso 4. Solicitud del NIF provisional.** La Notaría envía, a través del STT-CIRCE, la escritura a la Administración Tributaria solicitando el NIF provisional. Cuando la Administración Tributaria recibe la escritura y la petición de la Notaría firmada electrónicamente, procesa la información y envía el NIF provisional al STT-CIRCE. En este mismo punto se realiza el envío de la Declaración Censal a la Administración Tributaria competente.

**Paso 5. Liquidación del impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.** De acuerdo con la opción que haya elegido el emprendedor se realiza la petición liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados ante la Comunidad Autónoma competente en la gestión de dicho Impuesto (en la SLNE es obligatorio conceder el aplazamiento si así lo solicita el interesado). La Comunidad Autónoma envía al STT-CIRCE, el certificado del pago o de aplazamiento firmado electrónicamente.

**Paso 6. Inscripción registro mercantil.** Con el NIF asignado y el pago o aplazamiento del ITP/AJD realizado, el STT-CIRCE remite al Registro Mercantil Provincial (RMP) correspondiente el certificado de la Denominación Social y el certificado del pago o aplazamiento del ITP/AJD. (El envío de la copia simple de la escritura al STT-CIRCE fue realizado por la Notaría en el Paso). El Registrador Mercantil correspondiente comprueba los datos de la escritura, realiza la calificación de la misma, efectúa, si procede, la inscripción y devuelve los datos de la resolución de inscripción firmados electrónicamente al STT-CIRCE, los cuales se reenvían a la Notaría.

**Paso 7. Trámites seguridad social.** Los trámites de Seguridad Social se ponen en marcha a través del STT-CIRCE una vez que en la Notaría se otorga la escritura y se recibe el NIF provisional de la Administración Tributaria. El DUE se



envía a la Tesorería General de la Seguridad Social, para generar los Códigos de Cuenta de Cotización, afiliar en su caso y dar de alta a los socios y a los trabajadores de la empresa, si los hubiere. La TGSS devuelve al STT-CIRCE los Códigos de Cuenta de Cotización; si procede, los Números de Afiliación de socios y trabajadores y, por último, dará de alta a los mismos.

**Paso 8. Expedición de la escritura inscrita** La Notaría recibe la información del Registro Mercantil Provincial e incorpora a la matriz de la escritura los datos de la resolución de inscripción registral remitidos por el RMP correspondiente.

**Paso 9. Solicitud del NIF definitivo de la sociedad.** La Notaría solicita el NIF definitivo, para lo cual enviará la copia autorizada de la Escritura. Esta solicitud es enviada a la Administración Tributaria a través del STT-CIRCE. La confirmación del NIF definitivo será remitida al CIRCE mediante un acuse simple de recibo. La recepción de este acuse de recibo finaliza el proceso de creación de la Nueva Empresa. La sociedad será notificada por parte de la Administración Tributaria que además remitirá su NIF definitivo al domicilio fiscal de la sociedad.

**Paso 10. Inscripción de ficheros de carácter personal en la agencia española de protección de datos.** Se inscriben en la Agencia de Protección de datos los ficheros de datos de carácter personal que el emprendedor haya notificado dentro del formulario del DUE destinado a tal efecto. Por ley, todo emprendedor está obligado a notificar a la Agencia Española de Protección de datos la posesión de ficheros con datos de carácter personal de empleados, proveedores, etc., que vaya a tener dentro de la empresa. [10]



Los costes aproximados de la creación de la empresa a aportar por los socios según los datos obtenidos quedan reflejados en la siguiente tabla:

*Tabla 12. Gastos asociados creación SLNE.*

TRAMITE	COSTE
Reserva de denominación social	13,94 euros.
Desembolso íntegro del capital social.	Mínimo 3.012 euros.
Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en su modalidad de Operaciones Societarias (ITP/AJD).	30,12 euros (corresponde al 1% del capital desembolsado).
Escritura pública Registro Mercantil	200 euros aprox.
Gastos de Notario	Entre 200 y 300 euros.
Legalización libros	Arancel del registro mercantil: 25 euros aprox. Libro de actas y socios: 30 euros aprox.
Solicitud de informe de compatibilidad urbanística	30,05€
Comunicación ambiental	221€
<b>TOTAL</b>	<b>850,11€</b>

*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*

### 4.3 Denominación y CNAE.

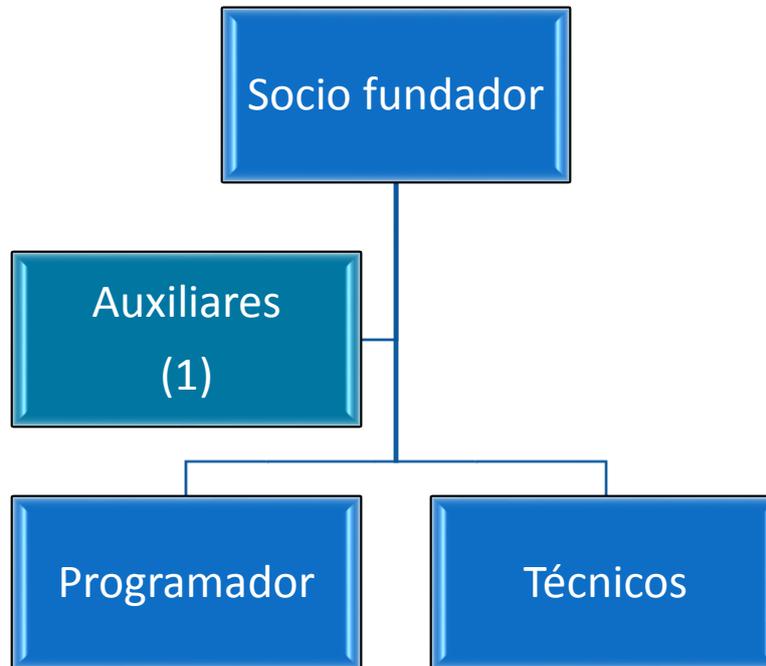
La denominación de la empresa es el nombre que utilizará de cara a la administración. En nuestro caso, al haber elegido una Sociedad Limitada Nueva Empresa, la denominación se compondrá por los apellidos y nombre de uno de los socios fundadores, seguido de un código alfanumérico o bien, un nombre comercial. También es obligatorio la aparición de la abreviatura SLNE. Por tanto, la denominación que le daremos a nuestra empresa es de **Cuidado Fácil SLNE**.

Además, según el Código Nacional de Actividades Económicas (CNAE), perteneceremos al grupo **6202.- Actividades de consultoría informática**



## 4.4 Organigrama.

Ilustración 5. Organigrama de la empresa.



Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.

(1) Auxiliares: servicios subcontratados de asesoramiento legal y personal de limpieza de la oficina.

## 4.5 Descripción de los puestos.

Es necesario realizar una descripción y análisis de los puestos de una empresa para concretar detalladamente la función del empleo y que tipo de trabajador se necesita para cubrir ese puesto. De esta forma determinaremos las obligaciones y responsabilidades, las relaciones con otros puestos, las condiciones laborales y la forma de supervisión del mismo.

Por ello, vamos a analizar los distintos puestos de trabajo de nuestra empresa.



### **4.5.1 Puesto 1: Socio fundador.**

Las tareas a llevar a cabo por el socio fundador serán:

#### **CEO**

- Crear y analizar la estrategia a seguir, concretando objetivos, metas y los factores importantes que pueden derivar en ellas.
- Describir tareas y misiones de cada uno de los puestos de trabajo que habrá en la empresa.
- Supervisar acciones realizadas y resultados.

#### **Recursos Humanos**

- Identificar las necesidades y requisitos de cada puesto de trabajo para más tarde realizar la selección de personal. También decidirá el sistema de retribución de los distintos puestos de trabajo.
- Seleccionar subcontratas.

#### **Marketing y ventas**

- Creación de material de marketing a través de redes sociales. Community manager.
- Visita a potenciales clientes.
- Negociación con clientes. Documentar requisitos de los clientes para la preparación del servicio.

#### **Finanzas y contabilidad**

- Elaborar presupuestos de la empresa, su situación y planes de futuro.
- Elaboración de documentación contable para la administración, así como el cálculo de impuestos liquidables.
- Supervisar compras necesarias.

**Perfil del puesto:** Licenciado en ADE, comunicativo, proactivo, orientación a cliente y capacidad de negociación.

**Horario:** de lunes a viernes, de 8h a 15h más una tarde hasta las 20h.



### **4.5.2 Puesto 2: Programador.**

Las tareas a llevar a cabo por el programador serán:

- Programar el producto base principal.
- Personalizar el producto base en función de las necesidades expuestas al socio fundador por el cliente.
- Establecer fechas de entrega de los productos.
- Mejora continua de los productos.
- Solución de errores reportados.
- Creación y mantenimiento de página web.
- Compras de dispositivos.

**Perfil del puesto:** Ingeniero informático o de telecomunicaciones. Conocimientos de programación, proactividad, orientación a cliente.

**Horario:** de lunes a viernes, de 8h a 15h más una tarde hasta las 20h.

### **4.5.3 Puesto 3: Técnico.**

Las tareas a llevar a cabo por el técnico serán:

- Instalación y mantenimiento informático de la oficina.
- Instalación y mantenimiento de los productos en los distintos centros clientes.
- Creación de informes y control de calidad en las instalaciones efectuadas en centros clientes.
- Asistencia técnica.

**Perfil del puesto:** Técnico informático. Conocimientos generales de informática. Conocimientos en montaje y mantenimiento de servidores. Proactividad, comunicación, orientación a cliente.

**Horario:** de lunes a viernes, de 8h a 15h más una tarde hasta las 20h.



#### 4.5.4 Puesto 4: Subcontratado: Asesor legal.

Inicialmente se contratará un despacho de abogados, pagando mensualmente una cantidad acordada según los servicios prestados. Las funciones del asesor legal serán:

- En el área de **Derecho Laboral y de la Seguridad Social**, asesoramiento en todo lo relativo a la celebración y extinción de contratos, negociación con sindicatos, tramitación de permisos de trabajo para trabajadores, asistencia letrada en los procesos seguidos ante los órganos de la jurisdicción social.
- En el área de **derecho Mercantil**: trámites necesarios para crear la empresa y otros trámites posteriores como las modificaciones estatutarias o las ampliaciones o reducciones de capital. También puede encargarse de la gestión de cobros, adoptando las acciones necesarias para conseguir que la empresa cobre las cantidades que se le adeudan.
- En el área de **derecho administrativo**: lo relacionado a las autorizaciones, concesiones administrativas y licencias necesarias para que la empresa pueda desarrollar su labor. Además, debe informar de las actuaciones que ésta puede y no puede realizar para evitar sanciones administrativas.

**Perfil del puesto:** licenciado en derecho. Conocimiento de derecho mercantil, laboral y administrativo.

**Horario:** no determinado. Según necesidades.

#### 4.5.5 Puesto 5: Subcontratado: Limpieza.

La subcontrata de limpieza será la aportada por el edificio donde estén ubicadas las oficinas de la empresa en caso de disponer de ella. Si no se tuviera, se contrataría una subcontrata exclusiva para la limpieza.

Su función será la de mantener limpias las oficinas.

**Perfil del puesto:** No se necesitan estudios.

**Horario:** a convenir.



## 4.6 Política retributiva.

El sueldo de los empleados será el recogido en el convenio de trabajadores de las TIC para titulados superiores y medios en el año 2017. El sueldo del socio fundador se tendrá que dar de alta en Régimen de Autónomos, cuya base mínima será de 893,10€/mes, siendo este su salario inicial que se podrá ver incrementado según la empresa vaya teniendo beneficios, hasta un máximo de 3751,20€/mes.

Por tanto la tabla de los salarios queda definida:

*Tabla 13. Sueldos brutos empleados.*

Puesto	Programador	Técnico	Socio fundador
Grupo profesional	Titulado Superior	Titulado medio	Titulado Superior
Salario bruto anual	18.831€	13.601,52€	12.510€

*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*

Ahora calcularemos el coste total que tendrán los trabajadores sobre la empresa, ya que a su sueldo hay que sumarle lo establecido en el Artículo 115. Bases y tipos de cotización a la Seguridad Social, Desempleo, Protección por cese de actividad, Fondo de Garantía Salarial y Formación Profesional

*Ilustración 6. Cotización 2017 (INEM).*

TIPOS DE COTIZACIÓN REGIMEN GENERAL 2017			
	EMPRESA	TRABAJADOR	TOTAL
<b>CONTINGENCIAS COMUNES</b>	23,60%	4,70%	28,30%
<b>ACCIDENTES DE TRABAJO Y ENFERMEDADES PROFESIONALES</b>	Sigue vigente el sistema de primas de la disp. adicional 4ª ley 42/2006 de PGE		
<b>DESEMPLEO</b>			
Contratación Indefinida.....	5,50%	1,55%	7,05%
Contratación de Duración Determinada:			
A tiempo completo.....	6,70%	1,60%	8,30%
A tiempo parcial.....	6,70%	1,60%	8,30%
<b>FONDO DE GARANTIA SALARIAL</b>	0,20%	-	0,20%
<b>FORMACIÓN PROFESIONAL</b>	0,60%	0,10%	0,70%
Cotización Adicional Horas Extras Estructurales	12,00%	2,00%	14,00%
Cotización Adicional Horas Extras No estructurales	23,60%	4,70%	28,30%

TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA O AUTÓNOMOS 2017		
Bases de Cotización	Tipos de Cotización	
<b>Mínima</b> 893,10 €	Contingencias Comunes con IT: 29,80 %	
	Contingencias Comunes y Acogido a la protección por contingencias profesionales o por cese de actividad: 29,30 %	
	Contingencias Comunes sin IT: 26,50%	
	Contingencias Comunes sin protección por AT/EP: cotización adicional 0,10%	
	Protección por Cede de Actividad: 2,20%	
<b>Máxima</b> 3.751,20 €		

*Fuente. CitapreviaINEM.com. Junio 2017.*



Tabla 14. Coste anual trabajadores para la empresa.

Puesto	Programador	Técnico	Socio fundador
Salario bruto anual	18.831€	13.601,52€	12.510€
Seguridad Social (23,60% o 29,80%)	4.444,11€	3.209,95€	3.727,98€
Desempleo (5.5%)	1.035,70€	748.1,08€	
Garantía salarial (0.2%)	37,66€	27,20€	
Formación profesional (0.6%)	112,98€	81,60€	
<b>Coste empresa</b>	<b>24.461,45€</b>	<b>17.668,36€</b>	<b>16.237,98€</b>

Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.

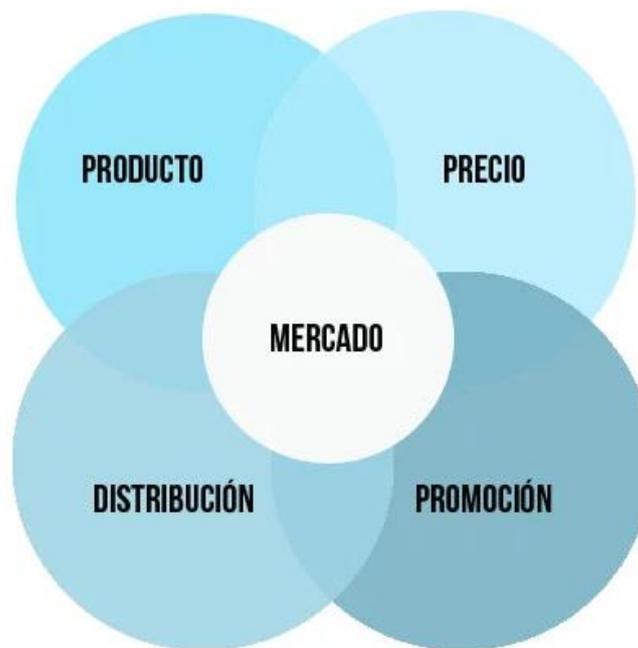
A estos costes, faltará la suma de la subcontrata de asesor legal, que estimaremos en 250€/mes. Los gastos de limpieza vienen incluidos en el alquiler del espacio de trabajo en el edificio Sorolla Center.



## 5. ANALISIS DE MARKETING MIX.

El marketing se define como un conjunto de técnicas y estudios que tienen como objeto mejorar la comercialización de un producto. Vamos a realizar un estudio de Marketing Mix, donde analizaremos cuatro variables básicas de nuestro trabajo: producto, precio, distribución y promoción.

*Ilustración 7. Marketing Mix.*



*Fuente. Marketing MIX. Junio 2017.*

### 5.1 Producto.

Esta variable engloba tanto el producto en sí, que satisface una determinada necesidad, como todos aquellos elementos suplementarios a ese producto, como puede ser la atención al cliente, garantía, etc.

El producto es la variable más importante de nuestra empresa, ya que será la que realmente nos diferenciará del resto. Para ello nos ayudaremos del resto de P's (*price, place & promotion*), pero sin un buen producto las previsiones de futuro disminuyen considerablemente.

Para su análisis, vamos a diferenciar tres puntos:

- Atributos
- Beneficios
- Servicios



### 5.1.1 Atributos.

La principal característica que debe definir nuestros productos es la personalización. La posibilidad de tener un servicio hecho a medida, que realmente haga lo que se espera de él.

Para ello, tendremos un producto base estándar, cuyas modificaciones no serán excesivas, ya que a pesar de que distintas residencias puedan trabajar de una forma diferente, en el fondo todo se basa en la misma forma de actuar. Todas las residencias utilizan registros para controlar y almacenar datos, por tanto, las modificaciones que puede haber de un cliente a otro, a pesar de que para ellos son muy significativas, no crean una carga de trabajo demasiado alta.

Esta forma de personalización también crea una capa de exclusividad, ya que para el cliente, este producto ha sido hecho a medida para él y le podemos asegurar que nadie tendrá uno exactamente igual al suyo.

Será una de las formas de explotar y promocionar el producto, ya que son dos atributos que realmente llaman la atención y que nos pueden brindar potenciales clientes que al tener un producto cerrado no están del todo contentos, o les gustaría poder modificar algún parámetro que debido al producto que tienen contratado con otra empresa, les es imposible.

Otra de las características de nuestro software es que será multiplataforma. Aprovechando el auge de Internet, crearemos un producto basado en una *WebApp* (Aplicación Web<sup>1</sup>). De esta forma, se trabajará bajo un navegador disponible en cualquier tipo de dispositivo, Smartphone, tableta, pc o cualquiera que tenga una conexión a la intranet de la residencia.

Esto brinda la oportunidad de poder trabajar de la forma que más nos guste, pudiendo consultar todo lo realizado desde cualquier aparato conectado a la intranet. La diferencia entre la *WebApp* y una aplicación estándar, es que la vista siempre será la misma, no habrá diferencia entre gastar un ordenador o un móvil, lo que aumentará significativamente la facilidad de uso, y otra de las ventajas, es que dará igual bajo que marca comercial se trabaje. Dará igual si trabajamos bajo Windows, Apple, Android o cualquier otra ya que se trabaja desde un navegador, evitando así problemas de compatibilidad y de trabajo extra de adaptación.

---

<sup>1</sup> En ingeniería de software, se denomina aplicación web a aquella herramienta que los usuarios pueden utilizar accediendo a un servidor web a través de internet o una intranet mediante un navegador. En otras palabras, es una aplicación software que se ejecuta bajo un navegador.



Estas dos características del producto son las que nos diferenciarán del resto de competidores que ofrecen productos cerrados y pantallas poco amigables.

Por tanto, como hemos dicho, explotaremos esta faceta en pro de conseguir convencer a los máximos clientes posibles, de que trabajando con nuestro software, trabajarán de la forma que ellos creen que es mejor, ya que ha sido diseñado por ellos, y además, podrán trabajar desde cualquier dispositivo, incluyendo aquellos que ya pudieran tener, sin ningún tipo de problema.

### 5.1.2 Beneficios.

Los beneficios que brindarán nuestros productos los podemos diferenciar en dos categorías: los beneficios generales ofrecidos por las TIC y los beneficios concretos de nuestro producto, diferente del resto.

Los beneficios que pueden aportar el uso de software de control para las residencias son:

- **Manejo de grandes cantidades de información:** Diariamente se generan multitud de registros para cada paciente. Acciones de enfermería, dietas, prescripciones médicas, visitas, etc. Toda esta información pasará a estar disponible de forma digital e inmediata. Además, existe también un mejor control sobre los trabajadores, de forma que se pueden organizarse para realizar tareas y firmarlas personalmente como realizadas. A todo esto, se le suma la posibilidad de tener un historial organizado inmediato, con todo tipo de información sobre el paciente y acciones realizadas sobre él.
- **Recordatorios:** Avisos sobre futuras acciones a realizar en forma de notificaciones que ayudarán a disminuir significativamente posibles errores humanos como olvidos o alérgenos.
- **Alarmas:** Si acciones a realizar no han sido firmadas, alarmas a nivel global para intentar reducir las consecuencias actuando de la forma más rápida posible.
- **Eliminación del papel:** Cómo hemos dicho, se generan multitud de registros diarios, más las historias de cada paciente, resultan en multitud de papel, que resulta en gastos económicos y de espacio, además de ser poco ecologista.

Mientras que los beneficios que aportarán nuestros productos serán:

- **Mejora en la usabilidad:** La usabilidad se define como la medida de calidad en la experiencia que tiene un usuario cuando interactúa con un producto o sistema. También se define como la disciplina que estudia la forma de diseñar aplicaciones para que los usuarios puedan interactuar con ellas de la forma más fácil, cómoda e intuitiva posible.



Nuestro producto cumple con la regla de la usabilidad: “la mejor forma de crear una aplicación es realizando un diseño centrado en el usuario, diseñando para y por el usuario, en contraposición a lo que podrá ser un diseño centrado en la tecnología o uno centrado en la creatividad u originalidad”.

De esta forma, los trabajadores utilizarán nuestro producto como una herramienta útil y sencilla que hará su trabajo más fácil, consiguiendo también unos resultados más satisfactorios para el paciente. No se trata de un programa que aunque cumpla la finalidad, produce algún rechazo por parte de los trabajadores al no funcionar como ellos creen que sería lo mejor.

- **Datos protegidos:** Los datos de los pacientes no podrán ser accesibles desde fuera de la red del centro cliente. A pesar de que actualmente hay fórmulas para cumplir con la Ley de Protección de Datos en información existente en Internet, siempre será más seguro tenerla en un servidor sin acceso a este, únicamente a la intranet creada por nuestros técnicos en la residencia cliente.

De esta forma, además del ahorro del cliente de tener que pagar un servidor *online*, estará completamente seguro de que su información cumplirá a la perfección con la Ley de Protección de Datos.

- **Sin necesidad de Internet:** Igual que el apartado anterior, la aplicación funciona en forma de intranet, por tanto, ante una posible caída de Internet la aplicación continuaría funcionando, en contra de muchas aplicaciones basadas en la nube.

Todo esto se traducirá en una forma de trabajar más fácil para los profesionales, que repercutirá en unos mejores cuidados y un aumento de la calidad de vida de los pacientes.

Además, nuestras herramientas también podrán servir como marketing para los centros clientes, ya que podrán decir que tienen un software de gestión personalizado, exclusivo y puntero que facilita y aumenta el cuidado de las personas en sus centros o residencias.

### 5.1.3 Servicios.

Los servicios que ofrecemos junto con el producto son:

- **Mejora continua:** Una vez la herramienta esté en manos del cliente, siempre nos puede pedir alguna actualización con alguna mejora que se le haya podido ocurrir en el futuro, de forma que nuestro producto no es estático, sino que se puede adaptar a las necesidades puntuales de cada cliente.
- **Creación de infraestructuras:** El técnico preparará todo lo necesario para que la herramienta funcione perfectamente. Esto será: el servidor, la red, configuración, etc.



- **Posibilidad de utilizar dispositivos en posesión:** Si la residencia ya dispone de ordenadores, tablets, móviles, servidores o cualquier cosa que se puede utilizar, no hará falta comprar nada nuevo. Los dispositivos que se necesiten y no se tengan en propiedad, serán proporcionados por nosotros.
- **Servicio técnico:** Ante un posible fallo, el cliente se puede poner en contacto con nosotros para resolver cualquier incidencia que haya podido ocurrir.

## 5.2 Precio.

El precio es la variable por la cual entran los ingresos de una empresa. Antes de fijar los precios de nuestros productos debemos estudiar ciertos aspectos como el consumidor, el mercado, costes, competencia, etc. En última instancia es el consumidor quien dictaminara si hemos fijado correctamente el precio, puesto que comparará el valor recibido del producto adquirido frente al precio que ha desembolsado por él.

Establecer correctamente nuestra estrategia de precios no es tarea fácil y tal y como se ha comentado anteriormente, todas las variables incluido el precio tienen que trabajar conjuntamente y con coherencia.

Hacer un análisis de mercado es complicado ya que la información de precios de las empresas rivales no son públicos, teniendo que pedirlos de forma personalizada a cada empresa.

De los competidores vistos en este trabajo, únicamente Geriges® aporta un plan de 120€ mensuales por poder trabajar con su plataforma online. Nuestro producto será más caro que este servicio dada la complejidad que tiene y las prestaciones, mucho más superiores que las prestadas por el producto de Geriges®.

Las residencias privadas tienen un amplio margen de beneficios, por ejemplo, el grupo de residencias Savia, contando con 21 residencias, tuvo unos ingresos superiores a 40 millones de euros, y unos beneficios cercanos a los 6 millones de euros en el año 2015. [11]

La forma de fijar el precio de nuestro producto será la de una inversión inicial de 2.000€ más una cuota mensual dependiendo del número de pacientes que tenga el centro.

Los 2.000€ iniciales son para las tareas de programación e instalación de infraestructuras. Las infraestructuras necesarias, suministradas por nuestra empresa, correrán a cargo del cliente.

La cuota mensual dependiente de la amplitud del centro cliente permitirá a estos ajustarse más, siendo una forma justa de ir aumentando la cuota según ellos también aumenten su margen de beneficios. Es una cuota justa que satisface tanto al cliente como a nosotros.



La tabla de precios quedará finalmente:

*Tabla 15. Precios aplicables.*

<b>Programación e instalación</b>	<b>2.000€</b>
<b>Cuota mensual &lt;50 pacientes</b>	150€
<b>Cuota mensual &lt;75 pacientes</b>	200€
<b>Cuota mensual &lt;100 pacientes</b>	250€
<b>Cuota mensual &gt;100 pacientes</b>	300€
<b>Infraestructuras</b>	Requeridas por cliente

*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*

Siguiendo con las políticas de precios de las compañías rivales, estos precios no serán públicos y habrá que pedirlos para conocerlos.

Otro aspecto será la negociación del cliente. Ante un contrato grande, como un grupo de residencias, se podrá hacer precios especiales en conformidad de las dos partes.

Los precios descritos anteriormente incluyen todo el proceso, tanto programación e instalación como servicios de postventa de asesoramiento, mejora continua y servicio técnico

### **5.3 Distribución.**

La distribución consiste en un conjunto de tareas o actividades necesarias para trasladar el producto acabado hasta los puntos de venta o clientes. Es necesario trabajar continuamente para lograr poner el producto en manos del consumidor en el tiempo y lugar adecuado. La forma de distribución dependerá del mercado.

Para nuestro negocio, la distribución será presencial, desplazándonos hasta los centros clientes. Primero para una toma de contacto por parte del socio capitalista y más tarde por parte del técnico para instalar la herramienta.

*Ilustración 8. Distribución del producto.*



*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*

### **5.4 Comunicación.**

La comunicación es el último factor a valorar en este análisis de Marketing Mix. La comunicación permite a las empresas dar a conocer como sus productos pueden



satisfacer las necesidades de su público objetivo. Las formas en las que se utilicen las herramientas de marketing dependerán de nuestro producto, el mercado, el público objetivo, la competencia y la estrategia a seguir.

Las herramientas que utilizaremos para dar a conocer nuestro producto serán 3: Publicidad, venta personal y relaciones públicas.

### **5.4.1 Publicidad.**

La publicidad es una forma de comunicación que intenta incrementar el consumo de un producto o servicio, insertar una nueva marca o producto dentro del mercado, mejorar la imagen de una marca o reposicionar un producto o marca en la mente de un consumidor. Esto se lleva a cabo mediante campañas publicitarias que se difunden en los medios de comunicación siguiendo un plan de comunicación preestablecido.

Debido a que nuestros clientes son centros muy específicos, se descarta desde el principio el uso de medios de comunicación tradicionales para hacer publicidad, como la tele o la radio.

Como empresa tecnológica que somos, deberemos tener una presencia importante en las redes sociales. Al ser medios gratuitos, la creación de un perfil en redes sociales como Facebook y Twitter nos permitirá darnos a conocer a la gente sin ningún coste económico adicional.

Se deberá incluir actualizaciones cada pocos días, de distinta temática, como pueden ser servicios que presta nuestra aplicación, beneficios que obtendría el centro cliente o acuerdos con clientes nuevos.

Por otra parte, la forma de llegar a los centros individualmente será mediante el envío de publicidad telemática a través de emails. Un email sencillo donde se explique en que consiste nuestro producto, con información de contacto y vínculos a nuestras redes sociales. Se puede establecer fechas de envío cada 3 meses de forma que no se consideren *spam* molesto.

### **5.4.2 Venta personal.**

Uno de los valores de la compañía a explotar será su trato personal. Para ello, se pretende que el socio fundador establezca distintas reuniones con los administradores o gerentes de las residencias, para poder explicarles completamente en que consistimos y cuáles serían los beneficios que obtendrían.

Es por ello que toda la empresa, y el socio fundador en especial, estén orientados a clientes, ya que con una impresión personal positiva se tiene mucho terreno ganado. Y no sólo la primera impresión, sino también cuidar los clientes antiguos, aumentando así su fidelidad hacia nuestra marca.



La venta personal, el “cara a cara”, es la forma más efectiva de vender un producto y de conseguir un cliente satisfecho con posibilidades de que pueda repetir la compra o recomendar el producto o la empresa a otros consumidores.

Algunas de las ventajas que encontramos con la venta personal son:

- Permite lograr una mejor selección de los clientes potenciales.
- Permite personalizar la presentación o entrevista de acuerdo a cada cliente potencial y situación específica.
- Permite realizar una demostración directa y detallada del producto, lo que a su vez permite que el cliente pueda conocer mejor sus características, beneficios y atributos.
- Permite aclarar las dudas u objeciones del cliente inmediatamente.
- Permite brindar una asesoría personalizada.
- Permite la participación activa del cliente, lo que a su vez permite conocer mejor sus necesidades, intereses o problema, y así ajustar o adaptar la presentación o entrevista en general de acuerdo a dichas necesidades, intereses o problema.
- Permite cerrar la venta, a diferencia de otras herramientas de la promoción tales como la publicidad que sirven más que todo para atraer al comprador hacia el vendedor.
- Permiten entablar relaciones duraderas con el cliente, ya que el vendedor puede llegar a conocer mejor sus necesidades e intereses, y llegar incluso a entablar una amistad personal con él.

### **5.4.3 Relaciones públicas.**

El concepto de Relaciones Públicas engloba a todas aquellas acciones que una empresa lleva a cabo con el objetivo transmitir una imagen clara, transparente y de confianza a los diferentes grupos o públicos con los que está vinculada.

De ahí que la principal labor del departamento de Relaciones Públicas sea la de establecer y alimentar este tipo de vínculos, además de mantener informados a los líderes de opinión de todo aquello cuanto suceda dentro de sus áreas de interés. Esto se logra a través de:

- Relaciones con los medios en internet.
- Elaboración de revistas, newsletters, catálogos...
- Relaciones públicas en internet.
- Asesoría de la imagen corporativa y comunicación.



## PLAN DE EMPRESA "CUIDADO FÁCIL"

---

Se creará una página web de la empresa: [www.cuidadofacil.com](http://www.cuidadofacil.com) (dominio disponible), donde se expondrán todos los datos de nuestra compañía.

- Quienes somos: misión, visión y valores
- Producto
- Cómo lo hacemos
- Beneficios para el cliente
- Redes sociales
- Contacto

De esta forma, cualquier persona o cliente podrá entrar a buscar información sin ningún tipo de compromiso, además de aparecer en búsquedas hechas en Internet sobre herramientas de gestión de centros residenciales.



## 6 ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO.

El análisis económico-financiero se encarga de comprobar la capacidad que tiene la empresa para generar beneficios y atender adecuadamente los compromisos de pagos, evalúa su viabilidad futura y facilita tomar decisiones encaminadas a reconducir y mejorar la gestión de los recursos de la empresa para lograr crear valor y, así, continuar en el mercado.

Este análisis tiene como objetivos evaluar la evolución económica (la capacidad de generar beneficios) y financiera (la capacidad para atender adecuadamente los compromisos de pago), las causas de los cambios en dicha situación y estimar o predecir, dentro de ciertos límites, la evolución futura de la situación de la compañía que permita mejorar la toma de decisiones futuras.

Se anexarán resultados en tres escenarios posibles, pero en el desarrollo de este trabajo se centrará en el escenario realista para tener un punto de vista más clarificador de la empresa.

Otros aspectos a nombrar serán los relevantes a aspectos contables y fiscales de nuestra SLNE.

### **Contabilidad para SLNE**

Cuentas anuales PYME: El RD 1515/2007, formula un Plan General Contable para PYMEs, con ciertas diferencias en criterios de valoración y en la formulación de las cuentas anuales. Las PYMES pueden decidir entre aplicar el PGC en su versión íntegra o en la versión específica para PYMES. Además, las sociedades que apliquen la versión íntegra del PGC, pueden elaborar modelos abreviados de las cuentas anuales si cumplen los requisitos necesarios para su aplicación.

Es decir, una PYME que cumpla los requisitos para presentar cuentas anuales abreviadas, podrá elegir entre utilizar los modelos abreviados previstos en el PGC en su versión íntegra o utilizar los modelos previstos en el PGC en su versión para PYMES.

Las microempresas se acogen al PGC para PYMEs pero pueden aplicar unos criterios específicos de registro y valoración. Se consideran microempresas todas las empresas que, habiendo optado por aplicar el PGC de PYMES, durante dos ejercicios consecutivos reúnan, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos dos de las siguientes circunstancias:



Tabla 16. Modelo de Cuentas Anuales.

	MODELO PYMES (1)		MODELO ABREVIADO		MODELO NORMAL	
	MICROEMPRESA	RESTO PYMES				
	Balance, Pérdidas y ganancias, Estado cambios patrimonio neto, Memoria		Balance, Estado cambios patrimonio neto, Memoria	Pérdidas y ganancias	Balance, Estado de cambios patrimonio neto, Estado de flujos de efectivo, Memoria	Pérdidas y ganancias
Condiciones	Durante dos ejercicios consecutivos deben reunir, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos, dos de las circunstancias siguientes:		En la fecha de cierre deben concurrir, al menos, dos de las circunstancias siguientes:			
Total activo (€)	< 1.000.000	< 2.850.000	< 2.850.000	< 11.400.000	Resto	Resto
Importe neto cifra negocios (€)	< 2.000.000	< 5.700.000	< 5.700.000	< 22.800.000	Resto	Resto
N.º medio trabajadores	< 10	< 50	< 50	< 250	Resto	Resto

(1) Si la empresa formase parte de un grupo de empresas en los términos descritos en la norma de elaboración de las cuentas anuales 11.º Empresas del grupo, multigrupo y asociadas contenida en la tercera parte del Plan General de Contabilidad de PYMES, para la cuantificación de los importes se tendrá en cuenta la suma del activo, del importe neto de la cifra de negocios y el número medio de trabajadores del conjunto de las entidades que conforman el grupo.

Fuente. Excelcontabilidad.com. Junio 2017.

### Tributación para SLNE

Las sociedades de responsabilidad limitada tributan a través del Impuesto sobre Sociedades. El tipo aplicable general en el año 2015 se sitúa es el 28%, pasando a partir del 01 de enero de 2016 al tipo del 25%. Las sociedades mercantiles de nueva creación constituidas a partir de 1 de enero de 2013, que realicen actividades económicas, tributarán en el primer período impositivo en que la base imponible resulte positiva y en el siguiente, con arreglo a la siguiente escala, excepto si de acuerdo con lo previsto en el artículo 29 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, deban tributar a un tipo diferente al general:

Por la parte de base imponible comprendida entre 0 y 300.000 euros, al tipo del 15%.

Por la parte de base imponible restante, al tipo del 20%. A partir del 01 de enero de 2015 al 15%, independientemente de la base imponible.



## 6.1 Plan de inversión.

Los primeros gastos con los que nos encontraremos son los gastos de la creación de la empresa, reflejados en la tabla 12 detalladamente, que en total ascienden a 850,11€.

Los siguientes gastos a afrontar serán los relacionados con la oficina. Al alquilar un espacio de *co-working*, el edificio está totalmente habilitado con todos los servicios necesarios (mobiliario, luz, internet, cocina, limpieza...). En este tipo de oficinas, se paga por espacio utilizado. Puesto que habrá 3 trabajadores, se alquilara espacio para 3 personas, teniendo cada uno 6m<sup>2</sup>, haciendo un total de 18m<sup>2</sup> alquilados que corresponden con 267€ mensuales de alquiler.

Los gastos de oficina serán los referidos a elementos informáticos. Se comprará un ordenador portátil para cada trabajador más un ordenador de sobremesa con pantalla, un router, una Tablet y un Smartphone para el desarrollo y pruebas de la herramienta.

Para la programación y prueba de la herramienta se utilizarán programas *opensource* y gratuitos, por lo que tampoco habrá gasto en este aspecto.

Tabla 17. Elementos informáticos.

Concepto	Cantidad	Importe Total
Portátil Asus zenbook UX310	3	2.100€
Sobremesa PcCom Basic Media Center	1	439€
Monitor Asus VS247HR LED 24"	1	132€
Router Asus RT-AC53 AC750	1	52€
Tablet Asus ZenPad 8" 16GB	1	149€
Móvil Asus ZenFone 2 16GB	1	159€
<b>Total</b>		<b>3.031€</b>

Fuente.PCComponentes.com. Elaboración propia. Junio 2017.

Los dispositivos electrónicos pasarán a formar parte del activo fijo inicial de la empresa, siendo el inmovilizado material. En nuestro caso no dispondremos de inmovilizado inmaterial.



Como consecuencia del paso del tiempo y de la obsolescencia tecnológica, estos dispositivos electrónicos se devaluarán con el tiempo y uso, por lo que será necesario incluirlos en una tabla de amortización del inmovilizado teniendo en cuenta esta depreciación.

Utilizaremos un sistema de amortización lineal, siendo la cuota de amortización anual el valor inicial menos el residual dividido por el número de años para amortizarlos. En nuestro caso, amortizaremos los dispositivos en 5 años y su valor residual será un 15% del inicial.

*Tabla 18. Amortización del inmovilizado.*

<b>ELEMENTO</b>	<b>Importe amortizar</b>	<b>a Años amortización</b>	<b>Importe amortización/año</b>
<b>Elementos informáticos</b>	3.031€	5 años	$\frac{3.031 - (3.031 * 0,15)}{5} = 515,27€$

*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*

Con estos datos podemos calcular la inversión total inicial necesaria para la creación de nuestra empresa, que asciende a un total de 4.682,11€.

*Tabla 19. Inversión inicial Total.*

<b>Concepto</b>	<b>Importe</b>
<b>Gastos de constitución</b>	850,11€
<b>Elementos Informáticos</b>	3.031,00€
<b>Alquiler 3 meses</b>	801,00€
<b>TOTAL</b>	4.682,11€

*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*

## **6.2 Financiación.**

Con la inversión inicial ya calculada, ahora hay que buscar alguna fuente de financiación para cubrirla. La financiación puede venir de aportaciones de los socios capitalistas, créditos bancarios o subvenciones.

Además de esta inversión inicial, también hay que tener en cuenta los gastos de los 3 primeros meses, incluyendo los salarios de todos los empleados y las subcontratas profesionales. De esta forma, podremos cubrir todos los gastos iniciales en los 3 primeros meses hasta introducirse en el mercado y poder ser totalmente solventes con los gastos de la empresa.



Por tanto, la cantidad para la cual necesitaremos financiación será:

*Tabla 20. Cantidad inicial a financiar.*

<b>Concepto</b>	<b>Importe</b>
<b>Inversión inicial</b>	4.682,11€
<b>Salarios 3 meses</b>	14.596,95€
<b>Subcontrata asesor legal 3 meses</b>	750,00€
<b>Total</b>	20.029,06€

*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*

Siendo 20.029,06€ la necesidad inicial de financiación, que redondearemos al alza hasta 21.000€. En nuestro caso, el socio fundador no dispone de esa cantidad de dinero para aportarla a la empresa, por tanto, será necesario buscar financiación de otras fuentes.

Después de un estudio de ofertas de financiación, se va a elegir un préstamo ICO mediante el banco BBVA, ya que es la entidad financiera que mejor trabaja de forma no-presencial, facilitando así todos los trámites necesarios.

Los préstamos ICO para emprendedores tienen como objetivo impulsar y apoyar las inversiones productivas de las empresas españolas, promover los proyectos de autónomos y empresas y facilitar el acceso al crédito. En estas líneas el riesgo de la operación es asumido en su totalidad o en parte por las Entidades de Crédito.

Con la situación actual del Euribor, en un préstamo a corto plazo como será el nuestro, elegiremos un diferencial variable que será Euribor + diferencial ICO + 4%, en un plazo de 5 años con uno de carencia. Por tanto el diferencial aplicable a Junio de 2017 será de 0% Euribor + 0,277% diferencial ICO + 4% = 4,277%. No hay comisiones de apertura y la devolución será mensual.

El cuadro de amortización de nuestro préstamo, con intereses de Junio de 2017 será el siguiente:



Tabla 21. Cuadro amortización préstamo.

<b>Año</b>	<b>Mes</b>	<b>Cuota</b>	<b>Interés</b>	<b>Amortización</b>	<b>Capital Pendiente</b>
0	0				21.000,00 €
1	1	74,85 €	74,85 €	- €	21.000,00 €
1	2	74,85 €	74,85 €	- €	21.000,00 €
1	3	74,85 €	74,85 €	- €	21.000,00 €
1	4	74,85 €	74,85 €	- €	21.000,00 €
1	5	74,85 €	74,85 €	- €	21.000,00 €
1	6	74,85 €	74,85 €	- €	21.000,00 €
1	7	74,85 €	74,85 €	- €	21.000,00 €
1	8	74,85 €	74,85 €	- €	21.000,00 €
1	9	74,85 €	74,85 €	- €	21.000,00 €
1	10	74,85 €	74,85 €	- €	21.000,00 €
1	11	74,85 €	74,85 €	- €	21.000,00 €
1	12	74,85 €	74,85 €	- €	21.000,00 €
2	13	476,77 €	74,85 €	401,92 €	20.598,08 €
2	14	476,77 €	73,41 €	403,35 €	20.194,73 €
2	15	476,77 €	71,98 €	404,79 €	19.789,94 €
2	16	476,77 €	70,53 €	406,23 €	19.383,70 €
2	17	476,77 €	69,09 €	407,68 €	18.976,02 €
2	18	476,77 €	67,63 €	409,13 €	18.566,89 €
2	19	476,77 €	66,18 €	410,59 €	18.156,30 €
2	20	476,77 €	64,71 €	412,06 €	17.744,24 €
2	21	476,77 €	63,24 €	413,52 €	17.330,72 €
2	22	476,77 €	61,77 €	415,00 €	16.915,72 €
2	23	476,77 €	60,29 €	416,48 €	16.499,24 €
2	24	476,77 €	58,81 €	417,96 €	16.081,28 €



3	25	476,77 €	57,32 €	419,45 €	15.661,83 €
3	26	476,77 €	55,82 €	420,95 €	15.240,88 €
3	27	476,77 €	54,32 €	422,45 €	14.818,44 €
3	28	476,77 €	52,82 €	423,95 €	14.394,48 €
3	29	476,77 €	51,30 €	425,46 €	13.969,02 €
3	30	476,77 €	49,79 €	426,98 €	13.542,04 €
3	31	476,77 €	48,27 €	428,50 €	13.113,54 €
3	32	476,77 €	46,74 €	430,03 €	12.683,51 €
3	33	476,77 €	45,21 €	431,56 €	12.251,95 €
3	34	476,77 €	43,67 €	433,10 €	11.818,85 €
3	35	476,77 €	42,12 €	434,64 €	11.384,21 €
3	36	476,77 €	40,58 €	436,19 €	10.948,01 €
4	37	476,77 €	39,02 €	437,75 €	10.510,27 €
4	38	476,77 €	37,46 €	439,31 €	10.070,96 €
4	39	476,77 €	35,89 €	440,87 €	9.630,09 €
4	40	476,77 €	34,32 €	442,44 €	9.187,64 €
4	41	476,77 €	32,75 €	444,02 €	8.743,62 €
4	42	476,77 €	31,16 €	445,60 €	8.298,02 €
4	43	476,77 €	29,58 €	447,19 €	7.850,83 €
4	44	476,77 €	27,98 €	448,79 €	7.402,04 €
4	45	476,77 €	26,38 €	450,39 €	6.951,65 €
4	46	476,77 €	24,78 €	451,99 €	6.499,66 €
4	47	476,77 €	23,17 €	453,60 €	6.046,06 €
4	48	476,77 €	21,55 €	455,22 €	5.590,84 €
5	49	476,77 €	19,93 €	456,84 €	5.134,00 €
5	50	476,77 €	18,30 €	458,47 €	4.675,53 €
5	51	476,77 €	16,66 €	460,10 €	4.215,43 €
5	52	476,77 €	15,02 €	461,74 €	3.753,69 €



5	53	476,77 €	13,38 €	463,39 €	3.290,30 €
5	54	476,77 €	11,73 €	465,04 €	2.825,26 €
5	55	476,77 €	10,07 €	466,70 €	2.358,56 €
5	56	476,77 €	8,41 €	468,36 €	1.890,20 €
5	57	476,77 €	6,74 €	470,03 €	1.420,17 €
5	58	476,77 €	5,06 €	471,71 €	948,46 €
5	59	476,77 €	3,38 €	473,39 €	475,07 €
5	60	476,77 €	1,69 €	475,07 €	- €

*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*

La formalización de la empresa se efectuara en Enero de 2018.

### **6.3 Ingresos y gastos provisionales.**

Con la cantidad de inversión inicial necesaria ya calculada, y con la financiación resuelta, vamos a realizar una previsión de ingresos y gastos de la empresa.

#### **6.3.1 Ingresos.**

Los ingresos con los que contaremos son por la venta del producto de la empresa. Estudiaremos un escenario realista, pudiéndose estudiar 3 escenarios de la siguiente forma:

- Escenario realista: una estimación de lo que esperamos
- Escenario pesimista: La previsión es inferior a la que esperábamos, por lo que reduciremos un 25% las ventas con respecto al escenario realista.
- Escenario optimista: La previsión es superior a la que esperábamos, por lo que aumentaremos un 25% las ventas con respecto al escenario realista.

En la siguiente tabla se muestran las ventas previstas para un escenario realista. Se tendrá en cuenta nuevos clientes, así como los clientes que estarían pagando la cuota mensual.

Contaremos que el primer mes no se realizará ninguna venta porque se estará desarrollando la herramienta, por tanto será un mes sin beneficios. En el resto del primer trimestre se conseguirán los primeros clientes.

En el segundo trimestre aumentará la entrada de clientes debido a la publicidad que nos da que otras residencias tengan nuestro producto, y a partir del tercer trimestre los nuevos clientes irán disminuyendo hasta encontrar pocos clientes nuevos al mes.



Tabla 22. Previsión ventas realistas Enero-Abril. Escenario realista.

2018	Enero		Febrero		Marzo		Abril	
	número	ingresos	Número	Ingresos	Número	Ingresos	Número	Ingresos
<b>Clientes nuevos</b>	0	0€	4	8.000€	4	8.000€	4	8.000€
<b>Clientes suscritos &lt;50 pacientes</b>	0	0€	0	0€	1	150€	2	300€
<b>Clientes suscritos &lt;75 pacientes</b>	0	0€	0	0€	2	400€	3	600€
<b>Clientes suscritos &lt;100 pacientes</b>	0	0€	0	0€	1	250€	2	500€
<b>Clientes suscritos &gt;100 pacientes</b>	0	0€	0	0€	0	0€	1	600€
<b>Total suscripciones</b>		0€		0€		800€		2.000€
<b>TOTAL</b>	0	0€	4	8.000€	8	8.800€	12	10.000€

Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.



Tabla 23. Previsión ventas realistas Mayo-Agosto. Escenario realista.

2018	Mayo		Junio		Julio		Agosto	
	número	ingresos	Número	Ingresos	Número	Ingresos	Número	Ingresos
<b>Clientes nuevos</b>	6	12.000€	8	16.000€	4	8.000€	3	6.000€
<b>Clientes suscritos &lt;50 pacientes</b>	3	450€	5	750€	5	750€	5	750€
<b>Clientes suscritos &lt;75 pacientes</b>	4	800€	6	1.200€	7	1.400€	7	1.400€
<b>Clientes suscritos &lt;100 pacientes</b>	3	750€	5	1.250€	6	1.500€	7	1.750€
<b>Clientes suscritos &gt;100 pacientes</b>	2	600€	4	1.200€	5	1.500€	7	2.100€
<b>Total suscripciones</b>		2.600€		4.400€		5.150€		6.000€
<b>TOTAL</b>	18	13.800€	26	20.400€	30	13.150€	33	12.000€

Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.



Tabla 24. Previsión ventas realista Septiembre-Diciembre. Escenario realista.

2018	Septiembre		Octubre		Noviembre		Diciembre	
	número	ingresos	Número	Ingresos	Número	Ingresos	Número	Ingresos
<b>Clientes nuevos</b>	3	6.000€	2	4.000€	1	2.000€	1	2.000€
<b>Clientes suscritos &lt;50 pacientes</b>	6	900€	8	1.200€	8	1.200€	8	1.200€
<b>Clientes suscritos &lt;75 pacientes</b>	8	1.600€	8	1.600€	8	1.600€	8	1.600€
<b>Clientes suscritos &lt;100 pacientes</b>	8	2.000€	8	2.000€	8	2.000€	9	2.250€
<b>Clientes suscritos &gt;100 pacientes</b>	7	2.100€	7	2.100€	8	2.400€	8	2.400€
<b>Total suscripciones</b>		6.600€		6.900€		7.200€		7.450€
<b>TOTAL</b>	36	12.600€	38	10.900€	39	9.200€	40	9.450€

Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.



Esta tabla resume las previsiones al final del primer año:

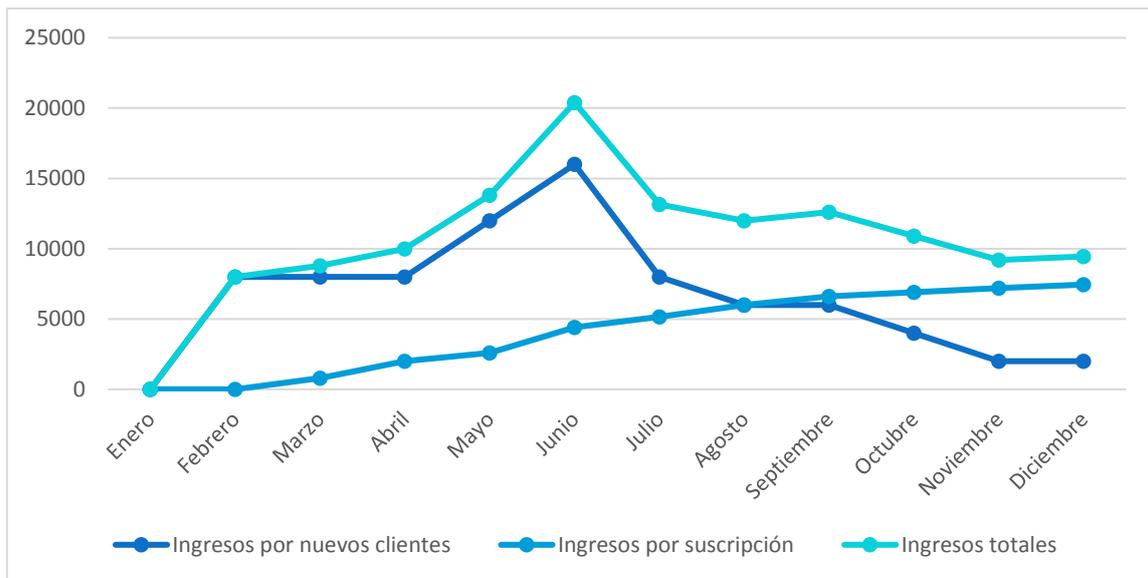
Tabla 25. Resumen ingresos primer año. Escenario realista.

<b>Total Clientes</b>	<b>40</b>
<b>Ingresos por nuevos clientes</b>	<b>80.000€</b>
<b>Ingresos por suscripción</b>	<b>48.300€</b>
<b>Total ingresos</b>	<b>128.300€</b>

Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.

De los resultados de las tablas anteriores, podemos ver cómo tras conseguir los primeros clientes, los ingresos por suscripción superan a los ingresos por nuevos clientes, que van disminuyendo mes a mes hasta quedar una cuota residual.

Gráfica 13. Ingresos primer año. Escenario realista.



Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.

Los ingresos de los dos años posteriores, al igual que el último trimestre del primero, estarán basados en la cuota de suscripción de los clientes, siguiendo con una cuota residual de nuevos clientes. El segundo año seguiremos con un nuevo cliente mensual, mientras que el tercero lo dejaremos en un nuevo cliente cada 2 meses. Para los cálculos con los clientes venideros, usaremos la media de las cuotas de suscripción, es decir, 225€ al mes.



Tabla 26. Ingresos 2018-2020. Escenario realista.

	2018		2019		2020	
	Ingresos nuevos clientes	Ingresos por suscripción	Ingresos nuevos clientes	Ingresos por suscripción	Ingresos nuevos clientes	Ingresos por suscripción
Enero	0€	0€	2.000€	7.675€	2.000€	10.375€
Febrero	8.000€	0€	2.000€	7.900€	0€	10.375€
Marzo	8.000€	800€	2.000€	8.125€	2.000€	10.600€
Abril	8.000€	2.000€	2.000€	8.350€	0€	10.600€
Mayo	12.000€	2.600€	2.000€	8.575€	2.000€	10.825€
Junio	16.000€	4.400€	2.000€	8.800€	0€	10.825€
Julio	8.000€	5.150€	2.000€	9.025€	2.000€	11.050€
Agosto	6.000€	6.000€	2.000€	9.250€	0€	11.050€
Septiembre	6.000€	6.600€	2.000€	9.475€	2.000€	11.275€
Octubre	4.000€	6.900€	2.000€	9.700€	0€	11.275€
Noviembre	2.000€	7.200€	2.000€	9.925€	2.000€	11.500€
Diciembre	2.000€	7.450€	2.000€	10.150€	0€	11.500€
<b>TOTAL</b>	<b>80.000€</b>	<b>43.800€</b>	<b>24.000€</b>	<b>106.950€</b>	<b>12.000€</b>	<b>131.250€</b>
<b>TOTAL año</b>	<b>123.800€</b>		<b>130.950€</b>		<b>143.250€</b>	
<b>TOTAL menos IVA</b>	<b>97.802€</b>		<b>103.450€</b>		<b>113.167€</b>	
<b>IVA repercutido</b>	25.998€		27.500€		30.082€	

Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.

### 6.3.2 Gastos.

Los gastos con los que tendremos que contar en la empresa se pueden enumerar de la siguiente forma:

- Alquiler

El alquiler será de 270€ mensuales. Este alquiler incluye los servicios necesarios de agua, luz, internet y limpieza. Como ya se ha repetido en varias ocasiones, esto es gracias a que alquilamos un determinado espacio en una oficina de *co-working*.

- Salarios

Será la partida fuerte de los gastos, teniendo que pagar los salarios del programador, técnico y socio fundador. Además del salario, habrá que pagar todos los impuestos asociados a ellos.

- Subcontratas profesionales y constitución



En este apartado incluiremos los gastos de la subcontrata del asesor legal a razón de 250€ mensuales.

También incluiremos los gastos de formalización de la empresa ya descritos anteriormente.

- Préstamo

Durante 5 años se devolverá mensualmente el préstamo inicial de financiación como hemos visto en la tabla de amortización del mismo.



*Tabla 27. Gastos Enero-Junio 2018. Escenario realista.*

<b>2018</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	<b>Junio</b>
<b>Gastos constitución</b>	850,11€	-	-	-	-	-
<b>Elementos informáticos</b>	3.031,00€	-	-	-	-	-
<b>Alquiler</b>	810,00€	-	-	270,00€	270,00€	270,00€
<b>Salarios e impuestos asociados</b>	4.865,65€	4.865,65€	4.865,65€	4.865,65€	4.865,65€	4.865,65€
<b>Asesor legal</b>	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€
<b>Préstamo financiación</b>	74,85€	74,85€	74,85€	74,85€	74,85€	74,85€
<b>TOTAL</b>	<b>9.881,61€</b>	<b>5.190,50€</b>	<b>5.190,50€</b>	<b>5.460,50€</b>	<b>5.460,50€</b>	<b>5.460,50€</b>

*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*



*Tabla 28. Gastos Julio-Diciembre 2018. Escenario realista.*

2018	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>Gastos constitución</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Elementos informáticos</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Alquiler</b>	270,00€	270,00€	270,00€	270,00€	270,00€	270,00€
<b>Salarios e impuestos asociados</b>	4.865,65€	4.865,65€	4.865,65€	4.865,65€	4.865,65€	4.865,65€
<b>Asesor legal</b>	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€
<b>Préstamo financiación</b>	74,85€	74,85€	74,85€	74,85€	74,85€	74,85€
<b>TOTAL</b>	<b>5.460,50€</b>	<b>5.460,50€</b>	<b>5.460,50€</b>	<b>5.460,50€</b>	<b>5.460,50€</b>	<b>5.460,50€</b>

*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*



Esta tabla resume los gastos provisionales del primer año:

Tabla 29. Gasto total 2018. Escenario realista.

Concepto	Gasto total 2018
Gastos constitución	850,11€
Elementos informáticos	3.031,00€
Alquiler	3.240,00€
Salarios e impuestos asociados	58.387,80€
Asesor legal	3.000,00€
Préstamo financiación	898,20€
<b>TOTAL con IVA</b>	<b>69.407,11€</b>
<b>TOTAL sin IVA</b>	<b>67.460,20€</b>
IVA soportado	1.946,91€

Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.

Como se pueden ver en las tablas anteriores, el gasto principal de la empresa será el correspondiente a los salarios de los trabajadores, suponiendo el 84% de los gastos totales del primer año.

También, el primer mes, al hacer frente a los 3 primeros meses de alquiler y a las compras de los dispositivos informáticos, el gasto es superior al resto de meses.

Ahora, vamos a ver los gastos provisionales en los primeros tres años de vida de la empresa.

Tabla 30. Gastos provisionales 2018-2020. Escenario realista.

Concepto	2018	2019	2020
Gastos constitución	850,11€	-	-
Elementos informáticos	3.031,00€	-	-
Alquiler	3.240,00€	3.240,00€	3.240,00€
Salarios e impuestos asociados	58.387,80€	58.387,80€	58.387,80€
Asesor legal	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€
Préstamo financiación	898,20€	5.721,54€	5.721,54€
<b>TOTAL con IVA</b>	<b>69.407,11€</b>	<b>70.349,34€</b>	<b>70.349,34€</b>
<b>TOTAL sin IVA</b>	<b>67.460,20€</b>	<b>69.038,94€</b>	<b>69.038,94€</b>
IVA soportado	1.946,91€	1.310,40€	1.310,40€

Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.

El gasto en los años posteriores es ligeramente superior debido a que el préstamo de financiación aumenta la cuota al terminar su año de carencia, pero al no tener gastos iniciales apenas aumenta 1.000€ el gasto total anual.



Para poder hacer frente al gasto total de 70.349,34€, habría que mantener una cuota mensual a un mínimo de 26 clientes medios.

El gasto mensual para nuestra empresa, quitando los primeros meses de iniciación, será siempre el mismo ya que se deberá pagar siempre el alquiler, los salarios, el asesor legal y la cuota del préstamo, por lo que no es necesario mostrar una gráfica.

## 6.4 Tesorería.

En la tesorería provisional, se anotarán los cobros y los pagos de los 3 primeros años.

Los cobros vendrán determinados por las ventas a clientes, tanto de nuevos clientes como de la cuota de suscripción. También apuntaremos el préstamo en el primer mes de formación de la empresa y el capital social.

Los pagos vendrán determinados por los gastos iniciales de la empresa (formalización y compras iniciales) y los gastos fijos de la empresa correspondientes a alquiler, salarios, asesor legal y la cuota del préstamo.

*Tabla 31. Tesorería provisional 2018-2020. Escenario realista.*

	2018	2019	2020
<b>Saldo inicial</b>	0€	78.404,89€	106.795,53€
<b>Cobros</b>			
<b>Ventas</b>	123.800,00€	130.950,00€	143.250,00€
<b>Capital</b>	3.012,00€	3.012,00€	3.012,00€
<b>Préstamo</b>	21.000,00€	-	-
<b>TOTAL Cobros</b>	<b>147.812,00€</b>	<b>133.962,00€</b>	<b>146.262,00€</b>
<b>Pagos</b>			
<b>Gastos iniciales</b>	3.881,11€	-	-
<b>Alquiler</b>	3.240,00€	3.240,00€	3.240,00€
<b>Salarios e impuestos asociados</b>	58.387,80€	58.387,80€	58.387,80€
<b>Asesor legal</b>	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€
<b>Préstamo financiación</b>	898,20€	5.721,54€	5.721,54€
<b>Liquidación IVA</b>	-	24.051,09€	26.189,60€
<b>Impuesto Sociedades</b>	-	8.158,93€	9.090,09€
<b>TOTAL Pagos</b>	<b>69.407,11€</b>	<b>102.559,36€</b>	<b>105.629,03€</b>
<b>Resultado</b>	54.392,89€	28.360,64€	37.620,97€
<b>Saldo final</b>	<b>78.404,89€</b>	<b>106.795,53€</b>	<b>144.416,50€</b>

*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*



## 6.5 Balances provisionales.

El balance es el documento contable que va a permitir conocer la situación financiera y económica de una empresa en un momento determinado. Está constituido por dos masas patrimoniales diferenciadas a las que se denomina Activo y Pasivo.

Tabla 32. Balances provisionales 2018-2020. Escenario realista.

	2018	2019	2020
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2.515,73€</b>	<b>2.000,46€</b>	<b>1.485,29€</b>
INMOVILIZADO INTANGIBLE	-	-	-
INMOVILIZADO MATERIAL	2.515,73€	2.000,46€	1.485,29€
Equipos informáticos	2.515,73€	2.000,46€	1.485,29€
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>78.404,89€</b>	<b>106.795,53€</b>	<b>144.416,50€</b>
Líquido	78.404,89€	106.795,53€	144.416,50€
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>80.920,62€</b>	<b>108.795,99€</b>	<b>145.901,79€</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>27.610,60€</b>	<b>57.435,02€</b>	<b>95.246,09€</b>
Capital	3.012,00€	3.012,00€	3.012,00€
Resultados ejercicios anteriores	-	24.698,60€	54.423,02€
Resultado ejercicio	24.698,60€	29.724,42€	37.811,07€
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>16.081,28 €</b>	<b>10.948,01€</b>	<b>5.590,84€</b>
Deudas largo plazo crédito	16.081,28 €	10.948,01€	5.590,84€
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>37.128,74€</b>	<b>40.412,96€</b>	<b>45.064,86€</b>
Deudas corto plazo crédito	4.918,72€	5.133,27€	5.357,17€
HP ACREEDORA IS	8.158,93€	9.090,09€	10.935,09€
HP ACREEDORA IVA	24.051,09€	26.189,60€	28.771,60€
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>80.920,62€</b>	<b>108.795,99€</b>	<b>145.901,79€</b>

Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.

Al ser una PYME tecnológica, el activo no corriente representa una partida muy pequeña, entre el 0 y el 4 por ciento del activo total. Únicamente tendríamos los dispositivos electrónicos comprados. El porcentaje va disminuyendo debido al aumento del activo corriente año tras año.

El activo corriente para nuestro caso, está representado por las ventas, ya que al prestar servicio, no tenemos productos en almacén o deudores. El porcentaje de activo corriente representa casi la totalidad del activo total.

En cuanto al patrimonio neto, formado por los recursos propios de la empresa, va aumentando anualmente debido a los buenos resultados de la empresa.

El pasivo no corriente está formado por la deuda a largo plazo del préstamo de financiación inicial que tenemos con el banco. Va disminuyendo anualmente ya que vamos pagando las cuotas asociadas a él.



El pasivo corriente representa la deuda a corto plazo de la empresa, formado por la deuda a corto plazo del préstamo y los impuestos a Hacienda, IVA e Impuesto de Sociedades.

Vamos a ver el fondo de maniobra:

Tabla 33. Fondo maniobra 2018-2020. Escenario Realista.

	2018	2019	2020
<b>Activo Corriente</b>	78.404,89€	106.795,53€	144.416,50€
<b>Pasivo Corriente</b>	37.128,74€	40.412,96€	45.064,86€
<b>Fondo Maniobra</b>	<b>41.276,15€</b>	<b>66.382,57€</b>	<b>99.351,64€</b>
<b>Activo Total</b>	80.920,62€	108.795,99€	145.901,79€
<b>Pasivo Total</b>	53.210,02€	51.360,97€	50.655,70€

Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.

Desde el primer año el fondo de maniobra es positivo, por lo que la compañía podrá pagar sus deudas a corto plazo con sus activos líquidos. Como la empresa tiene buenos resultados, el fondo de maniobra va aumentando anualmente. También, en todo momento, el activo total es superior al pasivo total.

Estos resultados se deben al buen hacer de la empresa y de los pocos gastos e inversiones que necesita una empresa tecnológica de estas características.

## 6.6 Cuenta de resultados provisional.

La cuenta de resultados provisional es el documento que informa del resultado de la gestión de la empresa como consecuencia de las operaciones ordinarias, ingresos y gastos, de las cuales se obtiene un resultado.

Tabla 34. Cuenta resultados provisional 2018-2020. Escenario realista.

	2018	2019	2020
<b>Importe neto ventas</b>	<b>98.895,80€</b>	<b>104.757,07€</b>	<b>114.474,19€</b>
<b>Gastos de personal</b>	<b>58.387,80€</b>	<b>58.387,80€</b>	<b>58.387,80€</b>
<b>Otros gastos de explotación</b>	<b>6.240,00€</b>	<b>6.240,00€</b>	<b>6.240,00€</b>
Subcontratas	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€
Alquiler	3.240,00€	3.240,00€	3.240,00€
<b>Amortización inmovilizado</b>	<b>512,27€</b>	<b>512,27€</b>	<b>512,27€</b>
<b>Resultado</b>	<b>33.755,73€</b>	<b>39.617,00€</b>	<b>49.334,12€</b>
<b>Gastos financieros</b>	<b>-898,20€</b>	<b>-802,49€</b>	<b>-587,96</b>
<b>Resultado final antes de impuestos</b>	<b>32.857,53€</b>	<b>38.814,51€</b>	<b>48.746,16€</b>
<b>Impuesto Sociedades</b>	<b>8.158,93€</b>	<b>9.090,09€</b>	<b>10.935,09€</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>24.698,60€</b>	<b>29.724,42€</b>	<b>37.811,07€</b>

Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.



Añadimos indicadores a la tabla anterior para su análisis:

*Tabla 35. Análisis cuenta de resultados 2018-2020. Escenario realista.*

	2018	2019	2020
Importe neto ventas	98.895,80€	104.757,07€	114.474,19€
<b>Margen bruto</b>	<b>98.895,80€</b>	<b>104.757,07€</b>	<b>114.474,19€</b>
Otros gastos de explotación	6.240,00€	6.240,00€	6.240,00€
<b>Valor Añadido Bruto (VAB)</b>	<b>92.655,50€</b>	<b>98.517,07€</b>	<b>108.234,19€</b>
Gastos de personal	58.387,80€	58.387,80€	5.8387,80€
<b>EBITDA</b>	<b>34.267,70€</b>	<b>40.129,27€</b>	<b>49.846,39€</b>
Amortización inmovilizado	512,27€	512,27€	512,27€
<b>Resultado (BAII)</b>	<b>33.755,73€</b>	<b>39.617,00€</b>	<b>49.334,12€</b>
Gastos financieros	-898,20€	-802,49€	-587,96
Resultado final antes de impuestos	32.857,53€	38.814,51€	48.746,16€
Impuesto Sociedades	8.158,93€	9.090,09€	10.935,09€
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>24.698,60€</b>	<b>29.724,42€</b>	<b>37.811,07€</b>

*Fuente. Elaboración propia. Junio 2017.*

Como podemos ver en las tablas anteriores, la empresa tendrá beneficios desde el primer año y estos irán aumentando anualmente, ya que también lo hacen las ventas de servicios. Al prestar un servicio, el margen de beneficio es del 100%.

Como los gastos de explotación derivados del alquiler de la oficina y la subcontrata del asesor legal no son muy altos, el VAB también es positivo, ligeramente inferior al margen bruto.

El EBITDA constituye un indicador aproximado de la capacidad de una empresa para generar beneficios considerando únicamente su actividad productiva. Es el resultado puro de explotación de la empresa. En nuestro caso, debido a los salarios de los empleados, reduce bastante el margen bruto, alrededor de un 30%, aunque sigue siendo positivo y creciente en los tres primeros ejercicios.

El BAII es prácticamente igual que el EBITDA, ya que la amortización del inmovilizado apenas representa un 1% de sobre la cifra de negocios.

Finalmente, el Impuesto de Sociedades para emprendedores se fija en un 15% hasta los 300.000€ de beneficio, por lo que desde el primer año tendremos que pagar este impuesto.

Después de todas las cuentas, vemos como la empresa genera beneficio desde el primer momento, y además, este va aumentando según vamos afianzando clientes. Estos beneficios se podrían invertir en mejora de salarios para incentivar la producción, en I+D o en contratar algún otro trabajador.



## 6.7 Análisis de los ratios.

### 6.7.1 Ratios de liquidez.

Los ratios de liquidez nos indicarán la capacidad que tiene una compañía para resolver los pagos a corto plazo.

Tabla 36. Ratios de liquidez. Escenario realista.

	2018	2019	2020
Ratio liquidez	2,11	2,64	3,2
Ratio tesorería	2,11	2,64	3,2
Ratio disponible	2,11	2,64	3,2
FM/Activo	0,51	0,61	0,68
FM/PC	1,11	1,64	2,20

Fuente. Elaboración propia. Julio 2017.

El ratio de liquidez mide la capacidad de la empresa para poder pagar todas las deudas a corto plazo con los activos que se pueden ir convirtiendo en disponible, es decir, existencias más realizable más disponible.

El ratio de tesorería también pretende conocer las posibilidades de pago de la empresa a corto plazo, pero sin contar con las existencias, por ello es más significativo a la hora de conocer la capacidad de pago a corto plazo.

Y el ratio de disponible, como indica, únicamente tiene en cuenta el disponible.

Al ser una empresa prestadora de servicios y no tener existencias materiales que vender, los tres ratios van a coincidir, siendo muy superiores a la unidad y crecientes anualmente, por lo que nuestra empresa podrá hacer frente a los pagos a corto plazo sin problemas.

Si el resultado es mayor de la unidad, hay más activo corriente que pasivo corriente, por lo que en principio se podrá hacer frente a corto plazo a las obligaciones de pago. De ser al contrario, podría haber problemas para hacer frente a los pagos a corto plazo.

Como nuestro ratio es muy superior a uno y creciente anualmente, podremos hacer frente a los pagos a corto plazo sin problemas. Los ratios con el fondo de maniobra también son muy superiores a la unidad.

Las conclusiones que podemos extraer de los ratios es que la empresa tiene solvencia de sobra para hacer frente a los pagos a corto plazo debido al exceso de líquido, que no está generando ningún tipo de ganancia. Lo más correcto sería reutilizar ese sobrante en algún otra actividad como I+D o la contratación de más empleados para aumentar el crecimiento de la empresa.



## 6.7.2 Ratios de endeudamiento.

Los ratios de endeudamiento se utilizan para conocer la cantidad y calidad de la deuda que tiene la empresa, así como para comprobar hasta qué punto se obtiene el beneficio suficiente para soportar las cargas financieras correspondientes.

Tabla 37. Ratios de endeudamiento. Escenario realista.

	2018	2019	2020
Ratio de endeudamiento	0,65	0,47	0,34
Ratio de autonomía	1,54	2,12	2,94
Ratio de solvencia	1,52	2,12	2,88
Ratio de calidad de la deuda	0,69	0,78	0,88

Fuente. Elaboración propia. Julio 2017.

El ratio de endeudamiento analiza si existe una proporción adecuada entre la financiación ajena y la financiación propia, ambas necesarias para que la empresa puede desarrollar su actividad.

Los dos primeros ejercicios nos situamos entre los valores óptimos de 0,6 y 0,4, mientras que el tercer ejercicio es demasiado bajo, indicando que la empresa tiene un exceso de capitales propios.

El ratio de autonomía es el inverso al anterior, por lo que su interpretación también lo es: cuanto mayor sea este índice mejor para la empresa y mayor será su autonomía financiera, siendo menos dependiente de sus acreedores.

El ratio de solvencia expresa la capacidad de los activos de la empresa para hacer frente a todas sus deudas. Si este ratio es inferior a la unidad nos indica que la empresa se encontraría en una situación de quiebra técnica porque liquidando todo su activo no podría atender a la devolución de sus deudas, por eso a este ratio también se le llama *distancia a la quiebra*.

En nuestro caso, siempre estamos por encima del valor de seguridad de 1,5, aumentando anualmente debido a los buenos resultados de la compañía, por lo que se podría hacer cargo de todas las deudas sin problemas.

El ratio de calidad de la deuda representa la proporción de la deuda a corto plazo sobre el total de la deuda, interesando que sea lo menor posible, puesto que reflejará una mayor facilidad para devolver los fondos ajenos.

Nuestro ratio de calidad de la deuda va aumentando anualmente debido a que las deudas a largo plazo van disminuyendo según avanzamos con el pago del préstamo de financiación.



También, los costes financieros son despreciables ya que la cuantía del préstamo es relativamente baja comparada con las cantidades que manejamos, por lo que nos saldrían ratios de coste de la deuda cercanos a 0.

Por tanto, a pesar de ser una empresa de nueva creación, igual que en el apartado anterior, debido a los buenos resultados de la empresa, podremos afrontar las deudas con autonomía ya que nuestros activos son muy superiores a éstas.

### 6.7.3 Ratios de rentabilidad.

La rentabilidad económica es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el activo total. Se toma el BAII para evaluar el beneficio generado por el activo independientemente de cómo se financia el mismo, y por tanto, sin tener en cuenta los gastos financieros. Se denomina ROI, de sus siglas en inglés *return of investments*. Cuanto más elevado sea este ratio, mejor porque indicará que se obtiene más productividad del activo.

Tabla 38. Ratio de rentabilidad económica. Escenario realista.

	2018	2019	2020
ROI	0,41	0,36	0,34

Fuente. Elaboración propia. Julio 2017.

Como podemos ver, nuestro ratio de rentabilidad económica disminuye con el paso de los ejercicios debido a que nuestros activos van aumentando, pero no el margen de beneficios.

Para solucionar esta situación, habría que invertir en políticas de marketing más agresivas para conseguir más clientes, o en innovación para crear otros productos o servicios que nos abrieran más mercado y así hacer que nuestros activos produzcan más beneficios y sean más rentabilizados.

La rentabilidad financiera es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios. Este ratio también se denomina ROE, de sus siglas en inglés *return on equity*. Para las empresas con ánimo de lucro, es un ratio muy importante, ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión.

Tabla 39. Ratio de rentabilidad financiera. Escenario realista.

	2018	2019	2020
ROE	0,89	0,52	0,40

Fuente. Elaboración propia. Julio 2017.

Igual que con la rentabilidad económica, vemos como la rentabilidad financiera también padece un descenso con el paso del tiempo, debido a que el patrimonio neto de la empresa aumenta, pero el margen de beneficios apenas lo hace.



La solución es similar al margen de rentabilidad económica, y pasa por aumentar el margen de beneficios.

## 6.8 Análisis de la inversión.

Mediante el cálculo de los criterios VAN y TIR evaluaremos si la inversión en la empresa es rentable, lo que nos ayudará a tomar una decisión sobre si emprendemos con esta empresa o no.

El Valor Actual Neto (VAN) es el valor que se obtiene al sumar todos los flujos de caja futuros en un tiempo determinado, restándole una tasa de descuento que se corresponde con el coste de capital que tiene el proyecto.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) se puede definir como aquella tasa de actualización que iguala a cero su VAN. Es decir, se trata de la ganancia que anualmente se espera obtener por cada unidad monetaria invertida en el proyecto.

El VAN se concentra en el valor que un proyecto de inversión añadirá a una empresa, mientras que el TIR se centra en la tasa de rendimiento de un proyecto. En las inversiones simples, los métodos del VAN y del TIR conducen siempre al mismo resultado en las decisiones de aceptación o rechazo.

Si nuestro VAN es positivo, la inversión será efectuable. En cambio, si el VAN es negativo, deberemos rechazar la inversión.

Para el cálculo del VAN y TIR en el escenario realista se tendrán en cuenta la inversión inicial (21000€), la tasa de descuento (el coste de financiación del préstamo: 4,277%) y la previsión de los flujos de caja en los tres primeros años.

Tabla 40. Previsión flujos de caja 2018-2020. Escenario realista.

	Cobros	Pagos	Flujo caja
2018	147.812,00€	69.407,11€	78.404,89€
2019	133.962,00€	102.559,36€	31.402,64€
2020	146.262,00€	105.629,03€	40.632,97€

Fuente. Elaboración propia. Julio 2017.

Con estos datos, los resultados del VAN y TIR resultado de los 3 primeros años son:

Tabla 41. VAN y TIR 2018-2020. Escenario realista.

TIR	320%
VAN	118.897,52€

Fuente. Elaboración propia. Julio 2017.

Claramente, es una inversión muy rentable, ya que con poco capital, en 3 años, se obtiene un beneficio cercano a 4 veces el invertido, por tanto, se puede determinar que la creación de Cuidado Fácil es una inversión muy rentable.



## **7 CONCLUSIONES.**

La misión de este trabajo era determinar si emprender con Cuidado Fácil sería una inversión rentable o no, y por ello, en este trabajo se han evaluado los factores que rodean una empresa.

Empezamos con el análisis del sector en general, donde nuestro país está saliendo de una grave crisis económica a nivel mundial, con cambios políticos y reformas laborales y fiscales que intentan subsanar la crisis. Estas reformas favorecen la creación de la empresa debido a beneficios fiscales aprobados, como reducción de impuestos o facilidades en creación de empresas.

En cuanto al mercado en el que nos movemos, tiene que ver mucho con la demografía cambiante de España y la mayoría de países desarrollados, donde la población es cada vez más longeva debido a las mejoras sanitarias y calidad de vida.

La esperanza de vida ha ascendido por encima de los 80 años, lo que favorece el aumento de plazas y número de residencias de la tercera edad, principal cliente de nuestra empresa.

La poca rivalidad que hay dentro del sector con pocas empresas dedicadas a la prestación de estos servicios o productos, junto con la fidelidad que tienen los clientes una vez contratados estos servicios, hacen que encontrando unos pocos centros clientes la misión de hacer Cuidado Fácil rentable sea factible.

A pesar de ser centro de cuidados de mayores o residencias, están tienen detrás un gran beneficio económico que hace que puedan contratar nuestros servicios, para mejorar la calidad de los cuidados que ofrecen, para hacer el trabajo más sencillo a sus trabajadores y para utilizar nuestros servicios como marketing en pro de captar nuevos clientes.

Una vez analizada la situación actual y el análisis estratégico, se pasa a analizar la organización de la empresa, estableciendo su misión, visión y valores, los empleados que tendrá y los tramites de formalización de la misma.

También, mediante el análisis de Marketing Mix, se intentará maximizar el encuentro de nuevos clientes, sobre todo, haciendo uso de la personalización del servicio prestado por Cuidado Fácil, junto con un trato cercano y personal.

Finalmente, para determinar la viabilidad del proyecto, se analizará a fondo la situación económica-financiera de la compañía.

Debido a la naturaleza de la empresa, siendo puramente tecnológica, donde sus mayores gastos se deben a los salarios del personal, sin tener que hacer frente a costes de compra de mercaderías, y con una inversión inicial relativamente baja, se generan beneficios desde el primer año, aumentando ligeramente año tras año.



La liquidez de la empresa aumenta considerablemente en cada ejercicio, haciéndolo también el resto de ratios positivos como el fondo de maniobra o los ratios de liquidez.

Para seguir aumentando el beneficio de la empresa, se debería de invertir parte del activo acumulado en tareas que puedan originar nuevos beneficios, ya sea con políticas de marketing más agresivas, aumento de plantilla de empleados o inversión en innovación para aumentar mercado y posibles clientes.

Con todos estos datos y el estudio de la inversión, se ve que la empresa es altamente rentable y sería muy beneficioso invertir en ella, ya que en tres años se obtendrían unos beneficios superiores al triple de la inversión inicial.

Se han juntado muchos factores que han hecho posible la rentabilidad de Cuidado Fácil, como son, el aumento de las personas mayores de 70 años en nuestro país y su continuo crecimiento junto con el número de residencias y plazas, la poca rivalidad que hay en el sector, la naturaleza digital de la empresa, con una mínima inversión y la capacidad de los clientes y su fidelidad para contratar nuestros servicios.

Por tanto, concluimos, que con un buen producto que vender, invertir en la creación de Cuidado Fácil sería una buena idea.



## BIBLIOGRAFIA.

### MONOGRAFÍAS

Albi Ibáñez, Emilio, Raquel Paredes Gómez, and Jose Antonio Rodriguez Ondarza. Sistema Fiscal Español. II, Impuesto Sobre Sociedades. Tributación De No Residentes. Imposición Indirecta. Otros Impuestos. Barcelona: Barcelona : Ariel, D.L. 2015., 2015. Print.

Bonilla Musoles, María, Antonia Ivars Escortell, and Ismael Moya Clemente. Matemática De Las Operaciones Financieras : Teoría Y Práctica. Madrid: Madrid : Thomson, 2006, 2011., 2006. Print.

Borrell Vidal, Máximo, Pedro Alegre Escolano, Carmen Badía Batlle, and Trinidad Sancho Insa. Ejercicios Resueltos De Matemática De Las Operaciones Financieras. Madrid: Madrid : Editorial AC, D.L. 1995, 2005., 1995. Print.

Gallego Diez, Enriqueta, and Mateo Vara Y Vara. Manual Práctico De Contabilidad Financiera. Madrid: Madrid : Pirámide, 2008, 2011., 2008. Print.

García De La Cruz, José Manuel, and Santos M. Ruesga Benito. Economía Española : Estructura Y Regulación. Madrid: Madrid : Thomson, 2014., 2014. Print.

García García, Fernando, Francisco Guijarro Martínez, and Universidad Politécnica De Valencia Departamento De Economía Y Ciencias Sociales. Casos Prácticos De Contabilidad Analítica /. Valencia: Valencia : Editorial UPV, D.L. 2006, 2008., 2006. Print.

Johnson, Gerry, Kevan Scholes, and Richard Whittington. Fundamentos De Estrategia. Madrid: Madrid : Pearson, D.L. 2010., 2010. Print.

Martín Queralt, Juan, Carmelo Lozano Serrano, and Francisco Poveda Blanco. Derecho Tributario. Cizur Menor (Navarra): Cizur Menor Navarra : Aranzadi, 2012., 2012. Print.

Martínez Gómez, Víctor, Raúl Compés López, María Luisa Martí Selva, and Universidad Politécnica De Valencia Departamento De Economía Y Ciencias Sociales. Microeconomía Básica : Ejercicios Y Soluciones. Valencia: Valencia : Universidad Politécnica De Valencia, 2003, 2008., 2003. Print.

Mateos Ronco, Alicia, and Rafael Molero Prieto. Contabilidad De Sociedades : Ejercicios Resueltos. Valencia: Valencia : Universitat Politècnica De València, Cop. 2012, 2013., 2012. Print.

Molero Prieto, Rafael, Fernando Polo Garrido, Rafael Revert Belda, Elies Seguí Mas, and Ana Maria Gomis Perez. Fundamentos De Auditoría De Cuentas Anuales. Madrid: Madrid : Editorial Pirámide, 2012., 2012. Print.



Navas López, José Emilio, and Luis Angel Guerras Martín. Fundamentos De Dirección Estratégica De La Empresa. Cizur Menor, Navarra: Cizur Menor, Navarra : Civitas, 2016., 2016. Print.

Pérez García, Francisco, and Francisco Alcalá Agulló. Crecimiento Y Competitividad : Los Retos De La Recuperación. Bilbao: Bilbao : Fundación BBVA, 2013., 2013. Print.

Peña Gutiérrez, Alberto De La. Auditoría : Un Enfoque Práctico. Madrid: Madrid : Paraninfo, D.L. 2011., 2011. Print.

Pindyck, Robert S., and Daniel L. Rubinfeld. Microeconomía. Madrid: Madrid : Pearson Educación, D.L. 2013., 2013. Print.

Portillo Navarro, María José. Manual De Fiscalidad : Teoría Y Práctica. Madrid: Madrid : Tecnos, D.L. 2016., 2016. Print.

Programa IDEAS. (Universidad Politécnica de Valencia). Curso on-line "Emprendedor con éxito". Manual de ayuda para la realización del Plan de Empresa.

Torvisco Manchón, Beatriz, and Rosa Olías De Lima Y Heras. Fundamentos De Contabilidad De Sociedades. Madrid: Madrid : Pirámide, D.L. 2015., 2015. Print.

Torvisco Manchón, Beatriz, and Rosa Olías De Lima Y Heras. Fundamentos De Contabilidad De Sociedades. Madrid: Madrid : Pirámide, D.L. 2015., 2015. Print.



## CONSULTAS ELECTRÓNICAS

Alquiler oficinas: <http://www.misoficinas.es/alquiler-oficina/valencia/valencia/avenida-cortes-valencianas/56342>

[10] CIRCE: Centro de Información y Red de Creación de Empresas. Disponible en [www.portal.circe.es](http://www.portal.circe.es)

Circe, creación de empresas: <http://portal.circe.es/es-ES/emprendedor/SLNE/Paginas/SociedadLtdaNuevaEmpresa.aspx> (Mayo 2017)

Costes capital: [www.ico.es](http://www.ico.es) (Junio 2017)

[7] Empresa actual. Disponible en <http://www.empresaaactual.com/2015-06-08-42-242-empresas-consultoria-en-espana-en-2014/>

[6] Envejecimiento en red. Datos de junio de 2015. Disponible en [www.envejecimiento.csic.es](http://www.envejecimiento.csic.es)

Estudio del mercado: [www.estudiodelmercado.blogspot.com](http://www.estudiodelmercado.blogspot.com) (Mayo 2017)

Guía para la creación de empresas: [www.guia.ceei.es](http://www.guia.ceei.es) (Junio 2017)

[4] IDIS: Instituto para el desarrollo e integración de la Sanidad. Disponible en [www.fundacionidis.com](http://www.fundacionidis.com)

[11] InfoCIF. Disponible en [www.infocif.es](http://www.infocif.es)

[8] Informe anual asociación consultorías en España (2015). Disponible en <http://www.consultoras.org/informe-anual-del-sector-aec/aec-annual-report-2015>

[2] Instituto nacional de estadística. Disponible en [www.ine.es](http://www.ine.es)

Marketing y relaciones públicas: <http://www.ra-marketing.com> (Junio 2017)

[3] OMS: Organización Mundial de la Salud. Disponible en [www.WHO.int.es](http://www.WHO.int.es)

[5] Plataforma española innovación tecnología sanitaria. Disponible en [www.plataformatecnologiasanitaria.es/](http://www.plataformatecnologiasanitaria.es/)

Portal docente de David Espinosa Salas: [www.davidespinosa.es](http://www.davidespinosa.es)

[1] SEPE: Servicio Público de Empleo Estatal. Disponible en [www.sepe.es](http://www.sepe.es)

[9] Valencia emprende. Disponible en [www.valenciaemprende.es](http://www.valenciaemprende.es)