



UNIVERSIDAD DE JAÉN
Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas

PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO DE UN PROYECTO EMPRESARIAL

Manuel Gadeo Luque



ÍNDICE

1.	PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.....	4
1.1.	Idea	4
1.2.	Abstract	4
1.3.	Ventaja competitiva.....	6
1.4.	Análisis DAFO	6
1.5.	Análisis PESTEL.....	8
1.6.	Análisis de las cinco fuerzas competitivas de Porter	9
2.	PLAN ESTRATÉGICO.....	11
2.1.	Objeto social y objetivos de la empresa	11
2.2.	Estudio de mercado	12
2.2.1.	Identificación del mercado de referencia.....	12
2.2.2.	Identificación de los clientes: selección del mercado meta	12
2.2.3.	Localización del centro	12
2.2.4.	Localización dentro Jaén.....	14
2.2.5.	Estimación de la demanda.....	16
2.2.6.	Análisis de la competencia.....	18
3.	DISEÑO DE LA OFERTA	18
3.1.	Producto	18
3.2.	Precio	21
3.3.	Determinación del tamaño de la empresa	21
3.4.	Estructura organizativa.....	22
3.5.	Plan de comunicación.....	25
4.	VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA.....	25
4.1.	Capital inicial.....	25
4.2.	Amortización de los activos	29
4.3.	Costes variables y costes fijos y umbral de rentabilidad	30
4.4.	Pérdidas y ganancias.....	32

4.5.	Plan de tesorería.....	34
4.6.	Balance.....	37
4.7.	Ratios	38
5.	FORMA JURÍDICA	39
5.1.	Elección de una sociedad de responsabilidad limitada y justificación	39
5.2.	Trámites del proceso de constitución de la sociedad.....	41
5.2.1.	Trámites esenciales.....	41
5.2.2.	Trámites posteriores a la constitución de la sociedad.....	41
6.	CONCLUSIÓN.....	44
7.	BIBLIOGRAFÍA.....	44
8.	ANEXOS	46

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

1.1. Idea

“ACTIVA(TE)” es un proyecto de empresa que tendrá como objetivo primordial mejorar la calidad de vida de las personas mayores de nuestra sociedad.

Actualmente es un hecho que la esperanza de vida es cada vez mayor, lo cual ha llevado a un gran envejecimiento progresivo de la población. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE) en el año 2013 esta esperanza de vida en España tenía una media de 82,5 años: 79 para los varones y 85 para las mujeres. En la Figura 1, se puede apreciar la distribución de la población mayor de 65 años por provincias en los últimos años; y en la Tabla 1 podemos ver, más concretamente, el total y el porcentaje de la población mayor de 65 años en España, Andalucía y Jaén en el año 2014.

Además, el concepto de persona mayor hoy en día es bastante diferente al que había hace unos años, cuando se les consideraba personas pasivas, consumidoras de recursos y servicios, así como generadoras de un importante gasto a nuestro Gobierno. Sin embargo, ahora nuestros mayores quieren tener un envejecimiento más activo y, sobretodo, ser independientes el mayor tiempo posible. Teniendo en cuenta esto, es importante señalar que una de sus principales preocupaciones es el deterioro que sufren con la edad tanto físico como cognitivo.

Este es precisamente el motivo por el cual surge el Centro “ACTIVA(TE)”, para mantener las capacidades físicas y cognitivas durante el envejecimiento además de tener una buena calidad de vida e independencia durante más años.

La idea de negocio consiste en un centro para la estimulación tanto física como cognitiva de personas de la tercera edad. Para la estimulación física, el centro contará con una serie de instalaciones para la realización de actividades físico-deportivas; mientras que para la estimulación cognitiva, se llevará a cabo un programa para trabajar la atención, la memoria y las funciones ejecutivas, que son tres de los aspectos principalmente afectados en el envejecimiento normal.

1.2. Abstract

"ACTIVE (TE)" is a project company which will mainly aim at improving the quality of life of older people in our society.

Currently it is a fact that life expectancy is increasing, which has led to a great progressive aging of the population. According to the National Statistics Institute (INE) in 2013 this life expectancy in Spain had an average of 82.5 years for men and 79 for women 85. In Figure 1, you can see the distribution of the population over 65 years by provinces in recent years; and Table 1 we can see, more specifically, the total and the percentage of the population over 65 years in Spain, Andalusia and Jaen in 2014.

Furthermore, the concept of elderly person today is quite different than it was a few years ago when they were considered passive, consuming resources and services as well as generating a significant expense to our government. But now our elders want to have a more active aging and, above all, be independent as long as possible. Given this, it is important to note that one of its main concerns is suffering deterioration with age both physical and cognitive.

This is precisely the reason why the "ACTIVE (TE)" Center arises, to maintain physical and cognitive abilities during aging as well as having a good quality of life and independence for more years.

The business idea is a center for both physical and cognitive stimulation of elderly people. For physical stimulation, the center will have a number of facilities for performing physical and sports activities; while for cognitive stimulation, a program to work attention, memory and executive functions, which are three aspects mainly affected normal aging will take place.

Figura 1: Distribución de la población de más de 65 años en España del año 2005. Fuente: INE (Instituto Nacional de Estadística).



Tabla 1: Datos demográficos del año 2014 en España, Andalucía y Jaén. Fuente: INE (Instituto Nacional de Estadística).

	Población total	Población +65 años	%
España	46.771.341	8.442.427	18,05%
Andalucía	8.402.305	1.337.288	15,92%
Jaén	659.033	120.359	18,26%

1.3. Ventaja competitiva

La ventaja competitiva de “ACTIVA(TE)” se basa en intentar aportar un servicio complementario a nuestros mayores para que puedan tener un envejecimiento activo y ayudarles a que se sientan útiles el mayor tiempo posible. Para ello vamos a desarrollar en nuestro centro un programa que combina el trabajo cognitivo con el físico. Una de las ventajas que tenemos respecto a nuestros competidores es que dentro de nuestras instalaciones contamos con una piscina climatizada para realizar multitud de ejercicios. También contamos con un programa novedoso para la prevención del deterioro cognitivo que será impartido por grandes profesionales.

También, para intentar dar facilidades a nuestros clientes, hemos apostado por unos precios asequibles para la mayoría de las personas y que se puedan pagar en pequeñas cuotas.

Todo esto, unido a un gran capital humano, es nuestra verdadera ventaja competitiva, que aseguran una dedicación y trabajo personalizado para cada usuario en función de sus necesidades.

1.4. Análisis DAFO

Con el análisis DAFO lo que se quiere conseguir es una visión global y general de la empresa internamente, para poder conocer tanto sus fortalezas como sus debilidades dentro de la empresa en relación al entorno donde va a competir (Debilidades y Fortalezas) y con respecto al exterior (Amenazas y Oportunidades).

Tabla 2: Análisis DAFO

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Ser una empresa nueva. • Darse a conocer a la población “DIANA”. • Escasa experiencia en este sector. • Limitadas fuentes de financiación. • Ausencia de una cartera de clientes. • Posible dificultad para desplazarse hasta el centro. • Falta de experiencia en la gestión y administración del negocio. • Gran inversión inicial 	<ul style="list-style-type: none"> • Se ofrece a la persona una atención individualizada y adaptada a sus necesidades. • Personal cualificado y con experiencia. • Ofrecer estimulación física y cognitiva conjuntamente y con coordinación de los profesionales.
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Empresas que ofrecen servicios parecidos a los nuestros pero por separado (centros de día, residencias, gimnasios,...). • Personas internas en una residencia no van a demandar nuestros servicios. • Personal no cualificado ofrece servicios similares a precios más asequibles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Flexibilidad de horarios. • Nuestros mayores quieren tener un envejecimiento más activo y una mayor independencia. • En la actualidad hay un envejecimiento progresivo de la población española.

Fuente: Elaboración propia.

1.5. Análisis PESTEL

El análisis PESTEL entra dentro del análisis externo al llevar a cabo un estudio estratégico de mercado, ya que da una visión general de los diferentes factores macro ambientales que la empresa debe tener en cuenta. Es una herramienta estratégica útil para entender el desarrollo del mercado, la posición del negocio, el potencial y la dirección de las operaciones teniendo en cuenta la importancia del crecimiento de los factores ambientales (Parada, 2013).

- Factores políticos:
 - o Las ayudas de España y de la Junta de Andalucía para la creación de empresas. Este es un factor bastante positivo para nuestro proyecto, ya que si observamos el programa “Innovactiva 6.000” nos proporciona hasta 6.000€ para la puesta en marcha del proyecto. Además, España también nos aporta una serie de posibles subvenciones a las cuales podemos acogernos, como son el caso del “Plan de Jóvenes Emprendedores”, el cual nos dotaría de un total de entre 25.000€ a 70.000€ para facilitarnos la adquisición del activo fijo y activo circulante de la empresa.
 - o Política fiscal. Debido a la ausencia de Gobierno en la actualidad, la gran cantidad de reformas que se habían planteado para 2016, se han visto paralizadas por el momento
- Factores económicos.
 - o La caída tanto de los tipos de interés como de la inflación que hay en la actualidad, supone una gran noticia para la empresa, ya que significa que la financiación es más barata ahora y los consumidores tendrían mayor capacidad económica para consumir.
 - o En lo referente a la tasa de desempleo juvenil, según los datos del INE, en España se sitúa en el 20.4% de la población activa en el mes de Febrero, y si nos fijamos en los menores de 25 años, esta valor sube hasta el 45.3%. Si nos vamos a la provincia de Jaén, donde vamos a ubicar nuestro centro, nos encontramos con que la tasa media se encuentra en el 30%, y la de los menores de 25 años se encuentra en torno al 50%.

- Factores socio-culturales
 - o Los cambios en el estilo de vida de las familias y de las personas, donde se ha pasado del antiguo formato de familia de abuelos, hijos y nietos habitando en el mismo hogar, al que nos encontramos en la actualidad, donde cada vez se busca tener una mayor independencia.
- Factores tecnológicos.
 - o El mundo de las tecnologías ha avanzado muy rápido en los últimos años y, para poder tener éxito en casi cualquier negocio en la actualidad, es imprescindible su buen uso y desarrollo; es por ello que cada vez son más numerosos los puestos de trabajo relacionados con este sector.
- Factores ecológicos.
 - o En la actualidad, se exige el cuidado del medio ambiente tanto por parte del Gobierno como de los ciudadanos. Esto se debe al “cambio climático”, que cada vez es más evidente en nuestros días (San Mateo, 2013).

1.6. Análisis de las cinco fuerzas competitivas de Porter

Los análisis anteriormente realizados se basaban principalmente en el macro entorno de la empresa. Pero para profundizar un poco más acerca de los problemas que nos podemos encontrar hace falta realizar un análisis del micro entorno y, para ello, se va a utilizar el estudio de las cinco fuerzas de PORTER, que permite analizar los factores más determinantes que van a afectar a la empresa (Porter, 2008).

Los cinco factores son: la rivalidad entre los competidores del sector, la amenaza de entrada de los nuevos competidores, el poder de negociación de los clientes, el poder de negociación de los proveedores y la amenaza de servicios sustitutivos. Cada una de estas fuerzas afecta a la capacidad de una empresa para competir en un mercado concreto.

Tabla 3: Análisis Porter

Perfil competitivo	Atracción del mercado				
		Nada	Poco	Medio	Alto
1. Rivalidad entre empresas del sector					
Crecimiento del mercado	Lento			X	Rápido
Numero de competidores	Muchos		X	X	Pocos
Activos caros y especializados	Si		X	X	No
Rentabilidad media del sector	Baja			X	Alta
Diferenciación del producto	Escasa			X	Elevada
Barreras de salida	Altas		X	X	Bajas
2. Barreras de entrada					
Economía de escala	No			X	Si
Necesidades de capital	Baja			X	Alta
Tramites burocráticos	No		X	X	Si
3. Poder de los clientes					
Numero de clientes	Poco			X	Mucho
Posibilidad de integración aguas arriba	Poca	X			Mucha
Rentabilidad de los clientes	Baja			X	Alta
Coste de cambio de proveedor para el cliente	bajo	X			Alto
4. Servicios sustitutivos					
Disponibilidad de servicios sustitutivos	Baja			X	Alta

Fuente: Elaboración propia

En nuestro análisis hemos descartado analizar el poder de negociación de los proveedores, puesto que al ser una empresa de servicios que no necesita proveedores, no lo hemos considerado necesario.

- Rivalidad del sector: Respecto a este punto, cabe destacar que es un sector que está en continuo crecimiento debido al envejecimiento de la población, así como el número de competidores que nos podemos encontrar no es excesivamente alto. Uno de los aspectos más difíciles que hay que solucionar para entrar en este mercado es el elevado capital inicial que hace falta para la puesta en marcha del negocio, aunque también es cierto que esto se ve compensando con una rentabilidad relativamente alta.
- Barreras de entrada: entre las barreras de entrada que nos encontramos en este sector podemos destacar, como hemos señalado antes, el elevado capital inicial

necesario para empezar con la actividad, algo que puede provocar que no sea del todo atractivo. En lo que se refiere a trámites burocráticos para la puesta en funcionamiento deberíamos decir que son los mismos que para cualquier empresa, por lo que esto no debería suponer ninguna barrera de entrada.

- Poder de los clientes: hay una gran cantidad de clientes y se considera que irá en aumento. Así como que el cambio de proveedor por su parte sea bastante sencillo y poco costoso ya que no les supondría una gran pérdida económica. La ventaja que tenemos con nuestros clientes es que es muy difícil que intente una integración aguas arriba en el mercado debido a la edad de ellos.
- Servicios sustitutivos: aunque ahora mismo la competencia no es excesivamente elevada, sí que es cierto que en la actualidad hay multitud de servicios sustitutivos.

2. PLAN ESTRATÉGICO

2.1. Objeto social y objetivos de la empresa

El objeto social de ACTIVA (TE) consiste en la realización de actividades tanto físicas como cognitivas, gracias a la participación y el trabajo de expertos en las ramas de psicología, trabajo social y actividades deportivas.

Por tanto, el objetivo de la empresa será conseguir una mejora en la calidad de vida de nuestros mayores, ayudándoles en ámbitos tan necesarios como es la capacidad psicomotriz y cognitiva, para que así puedan seguir siendo y sintiéndose lo más independientes posible.

En concreto, el fin último que se quiere obtener con este proyecto, será la prevención y con ello la reducción del número de personas que sufran enfermedades neurodegenerativas, como pueden ser el alzhéimer u otro tipo de demencias.

2.2. Estudio de mercado

2.2.1. Identificación del mercado de referencia

Nuestro centro está pensado para personas físicas mayores de 60 o 65 años.

2.2.2. Identificación de los clientes: selección del mercado meta

Todos aquellas personas en la franja de edad anterior que no tengan aún problemas neurodegenerativos y/o físicos graves, ya que nuestro centro trabajará para prevenirlos o intentar que se retrasen lo máximo posible en el tiempo; y que tengan la necesidad de sentirse todavía activos e independientes sin tener que ingresar o estar durante todo el día internos en un centro o residencia especializada.

2.2.3. Localización del centro

Con este estudio lo que se quiere conseguir es determinar el lugar más idóneo para la ubicación de nuestro proyecto.

Para ello, vamos a tener en cuenta una serie de factores como son la competencia, la presión fiscal, volumen de los clientes potenciales, la facilidad de desplazamiento y la mano de obra cualificada. A cada uno de estos factores se le atribuirá una puntuación en función de la importancia estimada que tenga para nuestro proyecto y, a partir de ahí, se comparará la situación entre Jaén y Almería y se establecerá cual es el mejor lugar para su localización.

- Competencia:

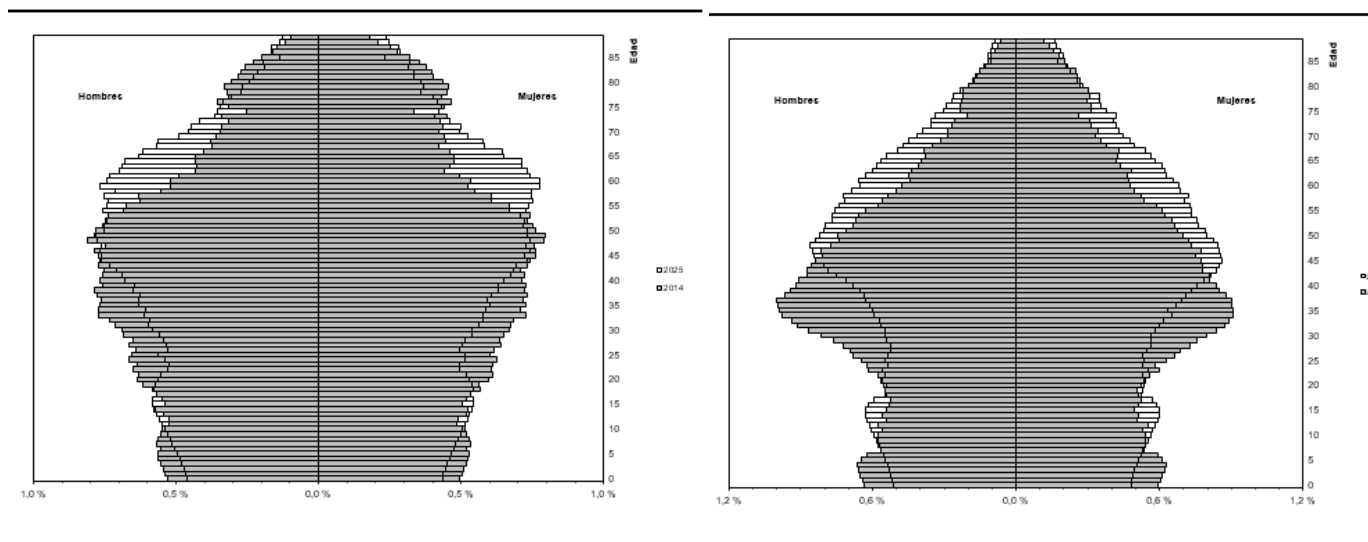
En este apartado se quería ver el nivel de competencia que hay en ambas ciudades. Hemos llegado a la conclusión de que están al mismo nivel (la competencia se detallará unos apartados más adelante)

- Clientes potenciales:

Según la información de la Junta de Andalucía (Anuario estadístico de Andalucía, 2014) donde compara en una pirámide poblacional la evolución de la población entre los años 2014 y 2025 (*Figura 2*), se puede observar como a lo

largo de los años, el porcentaje de personas de la tercera edad que se encuentran en Jaén es mayor que en Almería. Por este motivo, se ha asignado a Jaén una puntuación mayor a la de Almería.

Figura 2: Distribución por edad de la población en Jaén (izquierda) y Almería (derecha) entre 2014 y 2025



Fuente: Instituto de Estadística y Cartografía (2014)

● **Facilidad de desplazamiento:**

Como ambas ciudades son capitales de provincia, tienen los servicios básicos de desplazamiento y transporte público cubiertos.

● **Mano de obra cualificada:**

En ambas universidades se imparten los estudios universitarios que se buscaran en nuestros profesionales para el desarrollo de nuestra actividad: Licenciatura/Grado en Psicología, Licenciatura/Grado en Terapia Ocupacional, Licenciatura/Grado en Administración y Dirección de Empresas, Licenciatura/Grado en Finanzas y Contabilidad y Licenciatura/Grado/Técnico Superior en Actividades Físico Deportivas.

Tabla 4. Análisis de ubicación del centro

Factores	Competencia (25%)	Precio del alquiler (20%)	Facilidad del Ayuntamiento (15%)	Clientes potenciales (20%)	Facilidad de desplazamiento (10%)	Mano de obra cualificada (10%)	total
Ubicación							
Jaén	$5*0.25=1.25$	$6*0.2=1.2$	$5*0.15=0.75$	$6*0.2=1.2$	$5*0.1=0.5$	$5*0.1=0.5$	5.4
Almería	$5*0.25=1.25$	$4*0.2=0.8$	$5*0.15=0.75$	$4*0.2=0.8$	$5*0.1=0.5$	$5*0.1=0.5$	4.6

Fuente: Elaboración propia. (Esta es una tabla subjetiva, pero basada en hechos objetivos)

Teniendo en cuenta todos estos factores que se han analizado, se puede observar cómo sería mejor que nuestro proyecto se ubicase en Jaén, ya que obtiene una nota superior a Almería. Esto quiere decir, que la elección de Jaén como ubicación futura del proyecto obtiene, en general, un valor superior de todos los factores considerados imprescindibles, por ser básicos, para el correcto desarrollo de nuestro objeto social.

2.2.4. Localización dentro Jaén

Una vez que decidido que el lugar idóneo para la ubicación del proyecto es la ciudad de Jaén, se debe decidir cuál sería el mejor lugar dentro de la ciudad para llevar a cabo el proyecto. Se barajan las siguientes opciones:

- La primera opción sería en la calle Doctor Eduardo Arroyo (donde se encuentra actualmente cerrado el negocio “Método Cocinas”). En pleno casco histórico, rodeado de una gran cantidad de negocios, lo cual facilitaría la labor de propaganda y publicidad. Uno de los mayores problemas que se encuentra en esta ubicación es el problema del estacionamiento y el de la red de transportes, ya que hasta este lugar no acceden la mayoría de los autobuses urbanos. Este hecho dificultaría en exceso la posibilidad de que nuestros posibles clientes quisieran acercarse hasta nuestras instalaciones. También hay que destacar que este local habría que realizarle las reformas oportunas para que se adaptara a nuestras necesidades.



- La segunda opción se encuentra situada en el Boulevard, en la esquina en la que se juntan el Paseo de la estación y la calle Henry Dunant. Es un local más grande que el anterior, en él también habría que realizar las reformas oportunas. Pero la mayor ventaja que encontramos es que al estar muy cerca de la estación de Renfe, tiene muy buena conexión con el resto de la ciudad, ya que muchos de los autobuses pasan por allí. También cabe destacar que al ser una de las zonas más nuevas, se espera que siga creciendo próximamente por lo que es bastante previsible que dentro de unos años nos encontremos en una posición más céntrica.



En definitiva, analizando las dos ubicaciones que manejábamos al comienzo, pensamos que sería mucho más exitosa esta segunda por todos los factores descritos anteriormente.

2.2.5. Estimación de la demanda

En Jaén, según los últimos estudios del INE, hay un total de 152.626 personas que tienen más de 60 años, de los cuales, 9.293 personas padecen ya algún tipo de problemas degenerativos y, por consiguiente, no podrían entrar en el centro, ya que nuestros servicios no sirven para personas que tienen detectados estos problemas y no se adaptarían a sus necesidades. Por lo tanto, en la provincia de Jaén, nos quedan 143.333 clientes potenciales (INE, 2008).

Además, los precios de nuestro centro serán los siguientes:

Tabla 5: Precio de los servicios ofertados

SERVICIO	TARIFA SEMANAS	PRECIO ANUAL
Activa-Fit	60€/ 7 semanas	420 €
Activa-On	80€/ 7 semanas	560 €
Activa (TE)	100€/7 sesiones	700 €

Fuente: Elaboración propia. (Más adelante se detallará cada servicio detenidamente)

Ahora vamos a realizar un análisis de los ratios encadenados teniendo en cuenta cada uno de nuestros servicios a lo largo del año 2016:

$$Q = q \times n$$

- Q es la demanda anual total de la población que solicitan el servicio
- q es el número de servicios que solicitara una persona.
- n es el total de personas que lo solicitan al año.

$$I = q \times n \times p$$

- p es el precio anual del servicio.
- I hace referencia a la totalidad de ingresos anual de cada modulo

Tabla 6: Ingresos separados por programas en el año 2016

2016	
Activa-Fit	$Q = 1 * 120 = 120$ $I = 1 * 120 * 420 = 50.400 \text{ €}$
Activa-On	$Q = 1 * 85 = 85$ $I = 1 * 85 * 560 = 47.600 \text{ €}$
Activa(TE)	$Q = 1 * 65 = 65$ $I = 1 * 65 * 700 = 45.500 \text{ €}$

Fuente: Elaboración propia

Nuestra previsión es que, debido al éxito del centro durante este 2016 y del aumento del número de personas que pueden acceder a nuestro centro, durante los próximos años tendremos un incremento de la demanda anual del 10 % en el programa Activa-Fit y en el programa Activa-On, mientras que el incremento del programa Activa (TE) será del 15%.

Tabla 7: Evolución de los ingresos separados por programas en los años 2017 y 2018

	2017	2018
Activa-Fit	$Q = 1 * 132 = 132$ $I = 1 * 132 * 420 = 55.440 \text{ €}$	$Q = 1 * 145 = 145$ $I = 1 * 145 * 420 = 60.900 \text{ €}$
Activa-On	$Q = 1 * 94 = 94$ $I = 1 * 94 * 560 = 52.640 \text{ €}$	$Q = 1 * 103 = 103$ $I = 1 * 103 * 560 = 57.680 \text{ €}$
Activa (TE)	$Q = 1 * 75 = 75$ $I = 1 * 75 * 700 = 52.500 \text{ €}$	$Q = 1 * 86 = 86$ $I = 1 * 86 * 700 = 60.200 \text{ €}$

Fuente: Elaboración propia

2.2.6. Análisis de la competencia

En Jaén encontramos con un gran número de empresas que se dedican a prestar un servicio bastante parecido al nuestro. Podemos distinguirlas en dos tipos de empresas principalmente.

El primer tipo son las residencias de mayores, en las cuales éstos están atendidos durante todo el día. Estas empresas en la ciudad de Jaén son: *Residencia Montesol*, *Residencia de Mayores Caridad y Consolación*, *Residencia de Mayores Clínica Geriátrica “La Inmaculada”*, *Residencia de Mayores Fuente de la Peña*, *Residencia de Ancianos José López Barneo* y *Residencia Entre Pinares del Mercadillo 2005 s.l. MACROSAD*. En estos centros, los principales servicios ofrecidos son los de fisioterapia y recuperación, terapia ocupacional, equipo médico y de enfermería, servicio de manutención y lavandería, podología, servicio de acompañamiento y, en algunos casos, servicios religiosos. En ellos se realizan distintos tipos de actividades que, en algunos casos, están enfocadas a frenar el deterioro asociado a la edad.

El segundo tipo son los llamados centros de día, los cuales se encargan de tener atendidos a nuestros mayores durante el día, sin darle un alojamiento durante las noches. Estos centros en la ciudad de Jaén son: *Centro de Mayores San Lucas*, *Centro de Día “El abrazo”* y *Centro Diurno Polivalente*. En todos estos los servicios son muy similares y entre ellos cabe destacar los servicios de terapia ocupacional, fisioterapia y rehabilitación, servicio de manutención y enfermería, equipo médico, peluquería y podología y el control dietético.

3. DISEÑO DE LA OFERTA

3.1. Producto

A continuación vamos a detallar los productos que ofrecemos a nuestros clientes, qué consistirán en tres módulos, los cuales vamos a describir el objetivo de cada uno, las actividades que se van a realizar para conseguirlos y la duración de los mismos.

a. ACTIVA-ON

El módulo Activa-ON presenta los siguientes objetivos:

1. Estimular y preservar las habilidades cognitivas y las capacidades mentales.
2. Evitar/frenar el declive de las funciones cognitivas que se produce con la edad.
3. Mejorar la calidad de vida de los usuarios a través de la utilidad que el entrenamiento cognitivo tenga en su vida cotidiana.
4. Promover la autoestima personal y el sentimiento de seguridad.

El programa Activa-ON tiene una duración total aproximada de 140 horas. La estimulación cognitiva se llevará a cabo durante tres sesiones semanales de 60 minutos aproximadamente. Estas sesiones podrán realizarse por la mañana o por la tarde, según la disponibilidad de los usuarios. Su coste será de 560 €, que se podrá pagar 80€ cada 7 semanas.

Las sesiones de estimulación cognitiva se realizarán en grupos de diez personas y presentarán la siguiente estructura general:

1. Recibimiento del grupo.
2. Introducción teórica de la habilidad cognitiva con la que se va a trabajar en la sesión: memoria, atención o funciones ejecutivas; así como modelos y teorías, y cambios ocasionados por la edad en cada una de ellas.
3. Estimulación cognitiva. El programa cuenta con un total de quince cuadernos que proponen distintas actividades de dificultad creciente para la estimulación de diversas funciones cognitivas: memoria, atención y funciones ejecutivas. El psicólogo y la persona de apoyo supervisarán en todo momento la ejecución de los sujetos en las tareas, resolviendo las dudas que puedan surgir o corrigiendo aquello que puedan estar haciendo mal. Además, se encargarán de implementar aquellas tareas de los cuadernos que requieran ser administradas por otra persona y no se puedan realizar de forma independiente.
4. Una vez finalizada la sesión se les proporcionarán fichas de ejercicios adicionales para practicar en casa.

b. ACTIVA-FIT

El módulo Activa-Fit está basado en el área para personas mayores del plan elaborado por el Consejo Superior de Deportes (CSD), es decir, el Plan Integral para la Actividad Física y el Deporte. Este plan cuenta con una guía orientativa de actividad física para el envejecimiento activo de las personas mayores (Guía de actividad física para el envejecimiento activo de las personas mayores, 2011) que será utilizada como material de referencia por los profesionales encargados de este módulo.

El objetivo fundamental de este servicio es la promoción de hábitos de vida activa en las personas mayores, no sólo mediante el ejercicio físico sino también con recomendaciones acerca de una dieta saludable, mantener la vida social, dormir bien, controlar el estrés, evitar hábitos poco saludables, mantener una amplia gama de intereses y hobbies, etc.

Se parte de la idea de que para que las personas mayores sean competentes y mantengan durante el máximo tiempo posible su independencia, necesitan moverse. El movimiento es necesario para el cuidado del cuerpo y del hogar; para relacionarse con los demás y acceder al mundo exterior, lo que nos permite estar presentes en nuestro entorno y participar en la vida comunitaria.

Entre las actividades que se trabajaran en este módulo destacan las siguientes:

- Andar
- Ciclismo
- Gimnasia de mantenimiento
- Yoga
- Pilates
- Natación y actividades acuáticas
- Relajación
- Baile
- Psicomotricidad

Es importante destacar que todas las actividades se adaptarán a las necesidades y particularidades de cada usuario o grupo de usuarios. Para su realización se utilizarán los distintos aparatos, materiales, salas y recursos del centro.

El programa Activa-FIT tiene una duración total aproximada de 140 horas anuales. Se llevará a cabo durante tres sesiones semanales de 60 minutos aproximadamente en grupos de diez personas. Estas sesiones podrán realizarse por la mañana o por la tarde, según la disponibilidad de los usuarios. Tanto los grupos de

trabajo como la duración de dicho módulo serán flexibles, ya que si algún usuario quisiese disfrutar de nuestras instalaciones durante un horario en el cual no se esté impartiendo el módulo podrá hacerlo. Su coste será de 420 €, que se podrá pagar 60€ cada 7 semanas.

c. ACTIVA(TE)

Activa-te consiste en la aplicación conjunta y coordinada de los dos módulos anteriores para la estimulación tanto física como cognitiva de las personas mayores.

Su duración será la misma que la de los dos programas anteriores, es decir, 40 horas, tres veces a la semana. Entendemos que es el servicio más completo que ofrecemos y el que mejores resultados obtiene. Su coste será de 700 € anuales, permitiendo el pago de 100 € cada 7 semanas.

Nuestro horario de apertura será de 9:30 a 13:30 y de 16:30 a 20:30 de lunes a viernes, y los sábados solo en horario de mañana. Los grupos se harán en función de la demanda y de la disponibilidad de los usuarios.

3.2. Precio

El precio de los programas ofertados es anual, aunque damos la facilidad a nuestros clientes que lo paguen mensualmente. Es por ello que en función de las necesidades y el poder adquisitivo los hemos dividido para que cada cliente pueda elegir cual le conviene más. Los precios que hemos decidido inicialmente serán de:

- Activa-ON: 560 €
- Activa-FIT: 420 €
- Activa-TE: 700 €

3.3. Determinación del tamaño de la empresa

Al dedicarnos al sector de los servicios, basado principalmente en el conocimiento y habilidades de los empleados, la cuota de mercado y las previsiones futuras

determinarán la planificación de las horas de trabajo de los empleados, no siendo así sobre el consumo de materiales debido a la escasa utilización de materias primas.

Al tratarse de una actividad propia del sector servicios, se ha considerado que tanto la maquinaria como las materias primas no son activos básicos en el ciclo de explotación del negocio. Los activos fijos que se necesitarían para la realización de nuestra actividad serían: una piscina climatizada situada dentro de nuestro centro, un portátil (para facilitar la labor de las actividades realizadas por la psicóloga), un proyector (para ayudar las explicaciones y la transmisión de información) y una impresora (para facilitar y agilizar la gestión de documentos), así como una serie de libros, fichas y cuadernos que compraremos en función de la demanda del centro. El material que se necesitara para llevar a cabo las actividades físicas será unas pesas, cintas y bicicletas estáticas. En cuanto al material de oficina, se necesitarían los materiales comunes para desarrollar la actividad propia de cualquier oficina (folios, tóner, material de escritura...).

3.4. Estructura organizativa

Para llevar a cabo nuestro proyecto vamos a necesitar contar con el trabajo de un psicólogo, un terapeuta ocupacional, dos técnicos superiores en actividades físico deportivas y un coordinador-administrativo.

- Requerimientos del puesto:

- **Psicólogo:**

Para el puesto de psicólogo se va a exigir una experiencia profesional acreditada de 4 años en algún centro con unas características similares al nuestro; además, por supuesto, del Grado o Licenciatura en Psicología con el Máster de Psicología General Sanitaria.

Una vez cumpla estos requisitos, valoraremos muy positivamente los siguientes aspectos:

- Poseer altos conocimientos sobre: aspectos generales del envejecimiento y aspectos clínicos asociados al envejecimiento (instrumentos de evaluación y dominio de habilidades relacionadas, competencias para la intervención).

- Actitudes y destrezas para el trabajo interdisciplinar y el trabajo en equipo.

-Disponer de las actitudes y destrezas necesarias para estar actualizado y en formación continua, tanto en lo referente a contenidos, como a procedimientos en gerontología y el trabajo con personas mayores.

- Terapeuta Ocupacional:

Para el puesto de terapeuta ocupacional se va a exigir también una experiencia profesional acreditada de 4 años en algún centro con unas características similares al nuestro; además, por supuesto, del Grado o Licenciatura en Terapia Ocupacional.

Una vez cumpla estos requisitos, valoraremos muy positivamente los siguientes aspectos:

-Poseer conocimientos básicos sobre: aspectos generales del envejecimiento y aspectos clínicos asociados al envejecimiento.

-Actitudes y destrezas para el trabajo interdisciplinar y el trabajo en equipo.

-Poseer habilidades sociales marcadas para empatizar lo antes posible con el usuario, entender los problemas y estar dispuesto a modificar pensamientos propios para desarrollar sesiones beneficiosas.

-Destrezas para capacitar al usuario para alcanzar un equilibrio en las ocupaciones diarias, a través del desarrollo de las habilidades que le permitan funcionar a un nivel satisfactorio tanto para él como para los demás.

- Técnicos superiores en actividades físico-deportivas: 1.000€

Para el puesto de técnico en actividades físico-deportivas se va a exigir también una experiencia profesional acreditada de 2 años en algún centro deportivo o gimnasio; además, del título de técnico superior en actividades físico-deportivas.

Una vez cumpla estos requisitos, valoraremos muy positivamente los siguientes aspectos:

-Poseer conocimientos básicos sobre: aspectos generales del envejecimiento y aspectos clínicos asociados al envejecimiento.

-Poseer conocimientos de anatomía general para reconocer las patologías de tipo óseo, muscular y tendinoso más comunes en las personas mayores.

-Poseer conocimiento los beneficios y las contraindicaciones que aporta la práctica del ejercicio físico a las personas mayores, así como los factores biológicos y psicológicos característicos de estas personas.

-Actitudes y destrezas para el trabajo interdisciplinar y el trabajo en equipo.

-Habilidades para asesorar e idear tablas de ejercicios aptos para personas mayores que quieran mejorar su calidad de vida.

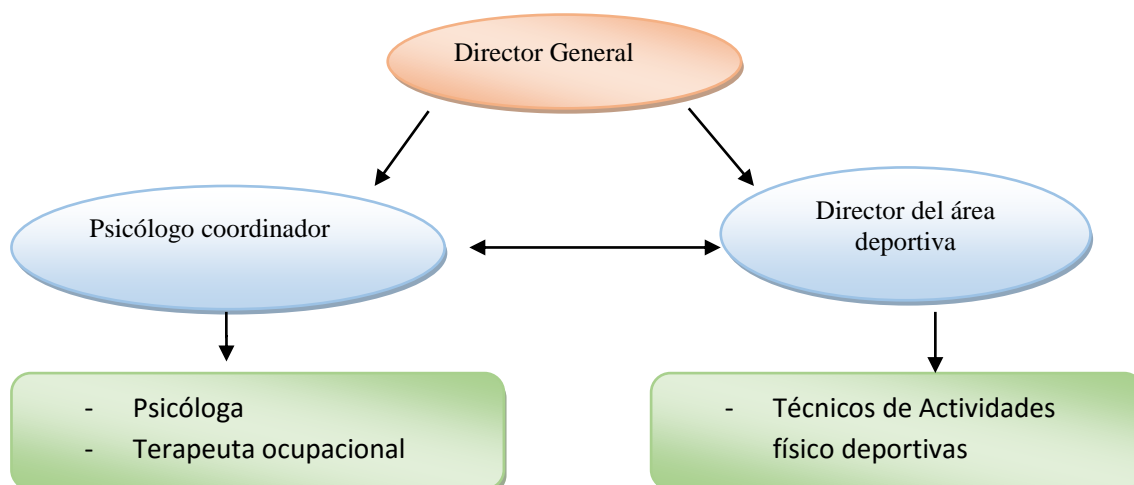
- Coordinador y administrativo:

Para el puesto coordinador y administrativo se va a exigir también una experiencia profesional acreditada de 3 años en alguna empresa con características similares a la nuestra; además, del Grado en Finanzas y Contabilidad o Administración y Dirección de empresas.

Una vez cumpla con estos requisitos exigidos, valoraremos muy positivamente los siguientes aspectos:

- Poseer conocimientos medios en el Excel.
- Tener algún curso a acreditación que demuestre el conocimiento y el buen uso de algunos de los programas contables más importantes (Contaplus, Nominaplus,...).
- Habilidad para organizar grandes grupos de personas.

Figura 3: Organigrama de la empresa.



Fuente: Elaboración propia

3.5. Plan de comunicación

Para dar a conocer nuestra empresa y nuestro proyecto, vamos a utilizar los siguientes métodos:

- **Publicidad**

La publicidad de nuestra empresa se basará principalmente en la distribución de trípticos (anexo I), anuncios en periódicos, radio, carteles en tiendas, marquesinas, tarjetas de presentación,... También se usarán las redes sociales para darnos a conocer entre la población a través de un perfil de Facebook.

Además de todo esto, nuestra idea es distribuir principalmente nuestra publicidad en las consultas médicas, farmacias y parafarmacias.

- **Promoción**

Nuestra empresa va a realizar una serie de reuniones informativas antes abrir definitivamente nuestro centro, con el fin de atraer clientes e intentar explicar las ventajas y las utilidades que tiene. También queremos realizar una gran inauguración donde intentaremos contar con la asistencia de personas con un alto cargo tanto de Jaén como de Andalucía, como puede ser el alcalde o algún representante.

Además, para intentar darnos a conocer vamos a poner los primeros 6 meses todos nuestros módulos a mitad de precio, para intentar atraer al máximo de clientes posibles.

4. VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA

Para analizar la viabilidad económica y financiera de este centro hemos considerado que su puesta en funcionamiento ha sido el 1 de Enero del 2016.

4.1. Capital inicial

A continuación se expone el capital inicial que se necesita para poder comenzar con nuestra actividad:

Tabla 8: Cuadro resumen de los gastos del primer año y la inversión inicial.

CONCEPTO	GASTO MENSUAL ESTIMADO	GASTO TOTAL ANUAL
<u>Gastos</u>	<u>Mensual</u>	<u>Anual</u>
(1) Sueldos y salarios (brutos) (640)	6.000€	72.000 €
(2) Amortización Acumulada (68X)	132,01 €	1.584,17 €
(3) Gastos financieros (66X)	4.546,76 €	4.546,76 €
(4) Prima de seguro (625)	75€	900€
(5) Arrendamientos (621)	1.000€	12.000€
(6) Publicidad y propaganda (627)	120€	1.440€
(7) Suministros (teléfono, luz, agua...) (628)	250€	3.000€
(8) Reparaciones y conservación (622)	20€	240€
(9) Varios (629)	50€	600€
TOTALES	12.193,77 €	146.325,24 €
<u>Inversión inicial</u>		
(10) Instalaciones (21X)	3.000 €	
(11) Piscina (destierre y mano de obra) (21X)	28.000 €	
(12) Equipos (21X)	1.100 €	
(13) Inmovilizado material (23X)	5.041,73 €	
(14) Promoción apertura (6XX)	700 €	
(15) Coste tramitación y puesta en marcha (6XX)	300 €	
Total Capital Inicial	38.141,73 €	185.066,97 €

Fuente: Elaboración propia

Ahora se explicará de dónde vienen los gastos de algunas de las cuentas anteriores:

1. Sueldos y salarios (bruto) de nuestros trabajadores, que será en total 6.000€ mensuales:
 - a. Psicólogo: 2000€: donde se incluye las retenciones y la seguridad social (384.8 €)
 - b. Administrativo y coordinador: 1500€. Las retenciones y la Seguridad Social son de 237 €
 - c. Terapeuta ocupacional: 1500€. Las retenciones y la Seguridad social son de 237 €
 - d. Dos técnicos superiores en actividades físico deportivas: 1000€ cada uno. Las retenciones y la seguridad social son de 66,76 €

Tabla 9: Resumen de las retenciones y la seguridad social a pagar por parte de la empresa.

	2016			
	Psicologa	Administrativo	Terapeuta ocupacional	Técnico Actividades Fisicas
Sueldo bruto anual	24.000,00 €	18.000,00 €	18.000,00 €	12.000,00 €
Retenciones por IRPF	3.093,60 €	1.701,00 €	1.701,00 €	- €
Cuotas a la Seg. Social	1.524,00 €	1.143,00 €	1.143,00 €	801,20 €
Sueldo neto anual	19.382,40 €	15.156,00 €	15.156,00 €	11.198,80 €
Tipo de retencion sobre la nomina	12,89%	9,45%	9,45%	0%
Sueldo neto mensual	1.615,20 €	1.263,00 €	1.263,00 €	933,20 €

Fuente: Elaboración propia.

2. Los gastos referentes a la amortización acumulada (132,01 €) se detallaran más adelante.
3. Los gastos financieros anual del préstamo inicial que necesitaremos para dar comienzo a nuestra actividad serán de 4546.76 €:
 - a. Importe solicitado: 100.000€
 - b. Interés anual: 5.5%
 - c. Duración: 10 años
 - d. Gastos de formalización: 1.2 % sobre el nominal solicitado
 - e. Amortización: anual con el sistema francés.

Tabla 10: Cuadro amortización del presatamo solicitado.

IMPORTE	100.000 €	DURACION	10	GASTOS FORMAL	1,20%
INTERES	5,50% ANUAL	AMORTIZACION	anual	Nº PERIODOS	10
				1 S. FRANCES	
				TIE MENSUAL	5,7525%
				TAE ANUAL	5,7525%

CUADRO AMORTIZACIÓN ENTIDAD FINANCIERA							AMORTIZACION A COSTE AMORTIZADO						
PERIODO	S. INICIAL	ENTRADAS	SALIDAS	S.FINAL	INTERESES	GASTO FORMALIZACIÓN	LIQUIDO	S. INICIAL	ENTRADAS	SALIDAS	S.FINAL	INTERESES	LIQUIDO
0		100.000 €		100.000 €		-1.200,00 €	98.800,00 €		98.800,00 €		98.800,00 €		98.800,00 €
1	100.000 €		-7.766,78 €	92.233 €	-5.500,00 €		-13.266,78 €	98.800,00 €		-7.583,33 €	91.216,67 €	-5.683,45 €	-13.266,78 €
2	92.233 €		-8.193,95 €	84.039 €	-5.072,83 €		-13.266,78 €	91.216,67 €		-8.019,56 €	83.197,11 €	-5.247,22 €	-13.266,78 €
3	84.039 €		-8.644,62 €	75.395 €	-4.622,16 €		-13.266,78 €	83.197,11 €		-8.480,88 €	74.716,23 €	-4.785,89 €	-13.266,78 €
4	75.395 €		-9.120,07 €	66.275 €	-4.146,71 €		-13.266,78 €	74.716,23 €		-8.968,74 €	65.747,48 €	-4.298,03 €	-13.266,78 €
5	66.275 €		-9.621,67 €	56.653 €	-3.645,10 €		-13.266,78 €	65.747,48 €		-9.484,67 €	56.262,82 €	-3.782,11 €	-13.266,78 €
6	56.653 €		-10.150,87 €	46.502 €	-3.115,91 €		-13.266,78 €	56.262,82 €		-10.030,27 €	46.232,54 €	-3.236,51 €	-13.266,78 €
7	46.502 €		-10.709,16 €	35.793 €	-2.557,61 €		-13.266,78 €	46.232,54 €		-10.607,26 €	35.625,28 €	-2.659,52 €	-13.266,78 €
8	35.793 €		-11.298,17 €	24.495 €	-1.968,61 €		-13.266,78 €	35.625,28 €		-11.217,44 €	24.407,84 €	-2.049,34 €	-13.266,78 €
9	24.495 €		-11.919,57 €	12.575 €	-1.347,21 €		-13.266,78 €	24.407,84 €		-11.862,72 €	12.545,12 €	-1.404,06 €	-13.266,78 €
10	12.575 €		-12.575,14 €	0 €	-691,63 €		-13.266,78 €	12.545,12 €		-12.545,12 €	0,00 €	-721,66 €	-13.266,78 €

AMORTIZACION EN AÑOS Y NETA DE IMPUESTOS							
PERIODO (AÑOS)	S. INICIAL	ENTRADAS	SALIDAS	S. FINAL	INTERESES	AHORRO IMPOSITIVO	LIQUIDO
0		98.800,00 €		98.800,00 €			98.800,00 €
1	98.800,00 €		-7.583,33 €	91.216,67 €	-5.683,45 €	1.705,03 €	-11.561,74 €
2	91.216,67 €		-8.019,56 €	83.197,11 €	-5.247,22 €	1.574,17 €	-11.692,61 €
3	83.197,11 €		-8.480,88 €	74.716,23 €	-4.785,89 €	1.435,77 €	-11.831,01 €
4	74.716,23 €		-8.968,74 €	65.747,48 €	-4.298,03 €	1.289,41 €	-11.977,37 €
5	65.747,48 €		-9.484,67 €	56.262,82 €	-3.782,11 €	1.134,63 €	-12.132,14 €
6	56.262,82 €		-10.030,27 €	46.232,54 €	-3.236,51 €	970,95 €	-12.295,83 €
7	46.232,54 €		-10.607,26 €	35.625,28 €	-2.659,52 €	797,85 €	-12.468,92 €
8	35.625,28 €		-11.217,44 €	24.407,84 €	-2.049,34 €	614,80 €	-12.651,98 €
9	24.407,84 €		-11.862,72 €	12.545,12 €	-1.404,06 €	421,22 €	-12.845,56 €
10	12.545,12 €		-12.545,12 €	0,00 €	-721,66 €	216,50 €	-13.050,28 €

Fuente: Elaboración propia.

4. La prima de seguro que debemos pagar mensualmente será de 75 €.
5. El alquiler mensual del local será de 1000€.
6. La publicidad y propaganda que necesitaremos para darnos a conocer será de unos 120€ mensuales entre folletos, reparto, anuncios...
7. En los suministros hemos considerado los gastos de luz, agua, teléfono fijo y móvil, internet, alarma...
8. Reparaciones y conservaciones hemos considerado unos 20 € mensuales por si nos surge algún problema con nuestras instalaciones.
9. La cuenta “*varios*” hace referencia a cualquier problema que nos pueda surgir en el día a día.
10. Los 3000€ de las instalaciones hacen referencia a la maquinaria, pieza o elementos que están dentro de la empresa (aire acondicionado,...)
11. La piscina, que será climatizada, hemos pedido presupuesto del destierro y de la mano de obra para unas dimensiones de 18 x 6 x 1.5 metros y nos lo han presupuestado en un total de 28.000€.
12. Los equipos que en total son 1.100 € se desglosan en:
 - un proyector: 200€
 - dos ordenadores: 900€
13. Inmovilizado material es de un total de: 5.041,73 €
 - Las pesas para la sección del gimnasio: 300€
 - Siete bicicletas estáticas: 158€ cada una, un total de 1.106 €

- Siete bicicletas elípticas: 119,99€ cada una, un total de 839,30 €
 - Siete cintas de correr: 134€ la unidad, y un total de 938€
 - Balones medicinales: 50 €
 - Cintas elásticas: 50€
 - Tablas para natación: 30€
 - Otros materiales: 30 €
 - Sillas con respaldo para escribir: 20 sillas, a un precio de 54.9€ la unidad. Total: 1.098€.
 - Sillas recepción: 120€
 - Mesas oficina: 380,43€
 - Cuadros y adornos varios: 100€
14. La promoción de apertura hace referencia a la inauguración del local y los gastos que tendremos con todos los invitados.(700€)
15. Los costes de tramitación y puesta en marcha del negocio lo hemos calculado en 300 €, en donde incluimos las comisiones, licencias de apertura,...

4.2. Amortización de los activos

A continuación se detalla la amortización de los activos que la empresa tendrá a su disposición. Hemos considerado que ninguno de ellos tendrá ningún valor residual al final de su vida útil. La amortización de dichos elementos se llevará a cabo mediante el sistema de amortización lineal según las tablas de amortización oficiales publicadas para el año 2015, utilizando el coeficiente lineal máximo permitido ya que además de ajustarse a la vida útil que habíamos pensado para nuestros activos también nos sirve para no tener que hacer ningún ajuste de diferencia temporaria en el Impuesto de Sociedades.

Tabla 11: Amortización de los activos de la empresa.

Concepto	Valor contable	Valor Residual	Valor Amortizable	Duración (años)	% Amor. Anual	Amortización Anual
Resto Instalaciones	3.000,00 €	- €	3.000,00 €	10	10%	300,00 €
Construcciones	28.000,00 €	- €	28.000,00 €	50	2%	560,00 €
Equipos	1.100,00 €	- €	1.100,00 €	5	20%	220,00 €
Inmovilizado material	5.041,73 €	- €	5.041,73 €	10	10%	504,17 €
						1.584,17 €

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar en la tabla anterior, tendremos un gasto anual de 1.584,17€ que saldrán de amortizar todos el inmovilizado material. El gasto mensual será de 132,01 €.

4.3. Costes variables y costes fijos y umbral de rentabilidad

A continuación se detalla la lista de los costes fijos y variables que la empresa va a tener en los próximos 3 años.

- **Costes variables:** Al ser una empresa dedicada a los servicios se ha considerado que la empresa únicamente tiene como costes variables los suministros (luz y agua), ya que los carece de proveedores. Estos costes irán en aumento a lo largo de los años porque consideramos que el nivel de demanda será superior año tras año.

TOTAL COSTES VARIABLES	2016	2017	2018
Suministros (luz y agua)	3.000 €	3.600 €	3.960 €

- **Costes fijos (anuales):**

Tabla 12: Costes fijos de los primeros tres años.

COSTES FIJOS	2016	2017	2018
Sueldos	72.000,00 €	75.600,00 €	83.538,00 €
Amortización	1.584,17 €	1.584,17 €	1.584,17 €
Gastos financieros	5.683,45 €	5.247,22 €	4.785,89 €
Prima de seguro	900,00 €	900,00 €	900,00 €
Arrendamiento	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €
Publicidad y propaganda	1.440,00 €	1.440,00 €	1.440,00 €
Reparación	240,00 €	240,00 €	240,00 €
TOTAL	93.847,62 €	97.011,39 €	104.488,06 €

Fuente: Elaboración propia.

Para saber el punto muerto o el umbral de rentabilidad, es decir, el nivel de ventas que, a un precio determinado, supondría un beneficio/ pérdida igual a 0 sería el siguiente:

- Punto muerto:

- Activa-Fit: A un precio anual de 420€ el servicio, el número de contrataciones anuales que deberíamos tener para igualar los beneficios o pérdidas a 0 sería de:
 - En el año 2016 sería de: $93.847,62 / 420 = 224$ servicios de Activa-Fit.
 - En el año 2017 sería de: $97.011,39 / 420 = 231$ servicios.
 - En el año 2018: $104.488,06 / 420 = 249$ servicios.
- Activa-On: A un precio anual de 560 € el servicio, el total de clientes que demanden este servicio deberían ser:
 - Año 2016: $93.847,67 / 560 = 168$ servicios.
 - Año 2017: $97.011,39 / 560 = 174$ servicios.
 - Año 2018: $104.488,06 / 560 = 187$ servicios.
- Activa-Te: el precio de este módulo es de 700 €, para conseguir no obtener pérdidas necesitaríamos que demanden el servicio un total de:
 - Año 2016: $93.847,67 / 700 = 135$ servicios.
 - Año 2017: $97.011,39 / 700 = 139$ servicios.
 - Año 2018: $104.488,06 / 700 = 150$ servicios.

4.4. Pérdidas y ganancias

Con la cuenta de pérdidas y ganancias se quiere reflejar todas las cuentas de gastos, ingresos, pérdidas y ganancias que son generadas por la empresa durante los tres próximos años.

Tabla 13: Cuadro de pérdidas y ganancias de los siguientes tres años.

PERDIDAS Y GANANCIAS			
	2016	2017	2018
1. Importe neto de la cifra de negocios	143.500,00 €	160.580,00 €	178.780,00 €
ActivaFit	50.400,00 €	55.440,00 €	60.900,00 €
ActivaOn	47.600,00 €	52.640,00 €	57.680,00 €
ActivaTe	45.500,00 €	52.500,00 €	60.200,00 €
6. Gastos de Personal	-72.000,00 €	-75.600,00 €	-83.538,00 €
Sueldos y salarios	-72.000,00 €	-75.600,00 €	-83.538,00 €
7. Otros gastos de explotación	-20.380,00 €	-19.980,00 €	-20.340,00 €
Prima de seguro	-900,00 €	-900,00 €	-900,00 €
Arrendamiento	-12.000,00 €	-12.000,00 €	-12.000,00 €
Publicidad y propaganda	-1.440,00 €	-1.440,00 €	-1.440,00 €
Suministros	-3.000,00 €	-3.600,00 €	-3.960,00 €
Reparaciones y conservaciones	-240,00 €	-240,00 €	-240,00 €
Varios	-600,00 €	-600,00 €	-600,00 €
Promoción de apertura	-1.000,00 €	0,00 €	0,00 €
Otros	-1.200,00 €	-1.200,00 €	-1.200,00 €
8. Amortización del inmovilizado	-1.584,17 €	-1.584,17 €	-1.584,17 €
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	49.535,83 €	63.415,83 €	73.317,83 €
13. Gastos Financieros	-5.683,45 €	-5.247,22 €	-4.785,89 €
RESULTADO FINANCIERO	-5.683,45 €	-5.247,22 €	-4.785,89 €
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	43.852,38 €	58.168,61 €	68.531,94 €
Impuesto sobre beneficios	-13.155,71 €	-17.450,58 €	-20.559,58 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	30.696,67 €	40.718,03 €	47.972,36 €

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar, los ingresos durante los tres primeros años se espera que vayan en aumento en función de la demanda que hemos establecido. Con respecto a los sueldos y salarios, se prevé que aumenten un 5% cada año debido a las buenas expectativas del negocio, aunque no se tiene previsto aumentar el personal.

Los gastos y la amortización del inmovilizado que tenemos durante el ejercicio se mantendrán estables durante los tres próximos años, a excepción de la promoción de apertura que solo lo tendremos el primer año.

El impuesto sobre beneficios (30% sobre el resultado antes de impuestos) va en aumento debido a que cada año tendremos más ganancias.

Como resultado de todo esto, podemos observar como los resultados del ejercicio van en aumento cada año hasta doblar el tercer año el resultado obtenido en el primero.

4.5. Plan de tesorería

Tabla 14: Cuadro de tesorería del año 2016.

	2016											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo inicial	0	158.208,03 €	164.557,79 €	170.907,55 €	169.723,14 €	176.072,90 €	182.422,66 €	181.238,24 €	187.588,00 €	193.937,76 €	192.753,35 €	199.103,11 €
Cobros de Explotación	204.470,39 €	14.470,39 €	14.470,39 €	14.470,39 €	14.470,39 €	14.470,39 €	14.470,39 €	14.470,39 €	14.470,39 €	14.470,39 €	14.470,39 €	14.470,39 €
Activa Fit	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €
Activa On	3.967,00 €	3.967,00 €	3.967,00 €	3.967,00 €	3.967,00 €	3.967,00 €	3.967,00 €	3.967,00 €	3.967,00 €	3.967,00 €	3.967,00 €	3.967,00 €
Activa Te	3.792,00 €	3.792,00 €	3.792,00 €	3.792,00 €	3.792,00 €	3.792,00 €	3.792,00 €	3.792,00 €	3.792,00 €	3.792,00 €	3.792,00 €	3.792,00 €
IVA repercutido	2.511,39 €	2.511,39 €	2.511,39 €	2.511,39 €	2.511,39 €	2.511,39 €	2.511,39 €	2.511,39 €	2.511,39 €	2.511,39 €	2.511,39 €	2.511,39 €
Prestamo	100.000,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Aportacion socios	90.000,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Pagos Generales	46.262,36 €	8.120,63 €	8.120,63 €	15.654,80 €	8.120,63 €	8.120,63 €	15.654,80 €	8.120,63 €	8.120,63 €	15.654,80 €	8.120,63 €	15.703,96 €
Sueldos y Salarios	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €
Devolución préstamo	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	7.583,33 €
Amortización Acumulada	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €
Gastos financieros	473,62 €	473,62 €	473,62 €	473,62 €	473,62 €	473,62 €	473,62 €	473,62 €	473,62 €	473,62 €	473,62 €	473,62 €
Prima de Seguro	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €
Arrendamiento	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Publicidad y propaganda	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €
Sumisros	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €
Reparaciones y conservación	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €
Varios	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €
Instalaciones	3.000,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Piscina	28.000,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Esquipos	1.100,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inmovilizado materias	5.041,73 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Promoción apertura	700,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Coste tramitación	300,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
IVA Soportado	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Liquidación IVA (trimestral)	- €	- €	- €	7.534,17 €	- €	- €	7.534,17 €	- €	- €	7.534,17 €	- €	- €
Saldo Final	158.208,03 €	164.557,79 €	170.907,55 €	169.723,14 €	176.072,90 €	182.422,66 €	181.238,24 €	187.588,00 €	193.937,76 €	192.753,35 €	199.103,11 €	197.869,54 €

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 15: Cuadro de tesorería del año 2017.

	2017											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo inicial	197.869,54 €	198.093,31 €	205.851,25 €	213.609,20 €	212.936,48 €	220.694,42 €	228.452,36 €	227.779,64 €	235.537,58 €	243.295,53 €	242.622,81 €	250.380,75 €
Cobros de Explotación	16.192,22 €	16.192,22 €	16.192,22 €	16.192,22 €	16.192,22 €	16.192,22 €	16.192,22 €	16.192,22 €	16.192,22 €	16.192,22 €	16.192,22 €	16.192,22 €
Activa Fit	4.620,00 €	4.620,00 €	4.620,00 €	4.620,00 €	4.620,00 €	4.620,00 €	4.620,00 €	4.620,00 €	4.620,00 €	4.620,00 €	4.620,00 €	4.620,00 €
Activa On	4.387,00 €	4.387,00 €	4.387,00 €	4.387,00 €	4.387,00 €	4.387,00 €	4.387,00 €	4.387,00 €	4.387,00 €	4.387,00 €	4.387,00 €	4.387,00 €
Activa Te	4.375,00 €	4.375,00 €	4.375,00 €	4.375,00 €	4.375,00 €	4.375,00 €	4.375,00 €	4.375,00 €	4.375,00 €	4.375,00 €	4.375,00 €	4.375,00 €
IVA repercutido	2.810,22 €	2.810,22 €	2.810,22 €	2.810,22 €	2.810,22 €	2.810,22 €	2.810,22 €	2.810,22 €	2.810,22 €	2.810,22 €	2.810,22 €	2.810,22 €
Prestamo	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Aportacion socios	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Pagos Generales	15.968,45 €	8.434,28 €	8.434,28 €	16.864,94 €	8.434,28 €	8.434,28 €	16.864,94 €	8.434,28 €	8.434,28 €	16.864,94 €	8.434,28 €	48.917,48 €
Sueldos y Salarios	6.300,00 €	6.300,00 €	6.300,00 €	6.300,00 €	6.300,00 €	6.300,00 €	6.300,00 €	6.300,00 €	6.300,00 €	6.300,00 €	6.300,00 €	6.300,00 €
Devolución a los socios	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	32.463,64 €
Devolución del préstamo	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	8.019,56 €
Amortización Acumulada	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €
Gastos financieros	437,27 €	437,27 €	437,27 €	437,27 €	437,27 €	437,27 €	437,27 €	437,27 €	437,27 €	437,27 €	437,27 €	437,27 €
Prima de Seguro	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €
Arrendamiento	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Publicidad y propaganda	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €
Sumisíros	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €
Reparaciones y conservación	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €
Varios	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €
Liquidación IVA (trimestral)	7.534,17 €	- €	- €	8.430,66 €	- €	- €	8.430,66 €	- €	- €	8.430,66 €	- €	- €
Saldo Final	198.093,31 €	205.851,25 €	213.609,20 €	212.936,48 €	220.694,42 €	228.452,36 €	227.779,64 €	235.537,58 €	243.295,53 €	242.622,81 €	250.380,75 €	217.655,49 €

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 16: Cuadro de tesorería del año 2018.

	2018											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo inicial	217.655,49 €	218.165,29 €	227.105,74 €	236.046,20 €	235.600,28 €	244.540,74 €	253.481,20 €	253.035,28 €	261.975,74 €	270.916,19 €	270.470,28 €	276.281,94 €
Cobros de Explotación	18.027,79 €	18.027,79 €	18.027,79 €	18.027,79 €	18.027,79 €	18.027,79 €	18.027,79 €	18.027,79 €	18.027,79 €	18.027,79 €	14.899,00 €	18.027,79 €
Activa Fit	5.075,00 €	5.075,00 €	5.075,00 €	5.075,00 €	5.075,00 €	5.075,00 €	5.075,00 €	5.075,00 €	5.075,00 €	5.075,00 €	5.075,00 €	5.075,00 €
Activa On	4.807,00 €	4.807,00 €	4.807,00 €	4.807,00 €	4.807,00 €	4.807,00 €	4.807,00 €	4.807,00 €	4.807,00 €	4.807,00 €	4.807,00 €	4.807,00 €
Activa Te	5.017,00 €	5.017,00 €	5.017,00 €	5.017,00 €	5.017,00 €	5.017,00 €	5.017,00 €	5.017,00 €	5.017,00 €	5.017,00 €	5.017,00 €	5.017,00 €
IVA repercutido	3.128,79 €	3.128,79 €	3.128,79 €	3.128,79 €	3.128,79 €	3.128,79 €	3.128,79 €	3.128,79 €	3.128,79 €	3.128,79 €	- €	3.128,79 €
Prestamo	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Aportacion socios	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Pagos Generales	17.517,99 €	9.087,33 €	9.087,33 €	18.473,70 €	9.087,33 €	9.087,33 €	18.473,70 €	9.087,33 €	9.087,33 €	18.473,70 €	9.087,33 €	56.471,70 €
Sueldos y Salarios	6.961,50 €	6.961,50 €	6.961,50 €	6.961,50 €	6.961,50 €	6.961,50 €	6.961,50 €	6.961,50 €	6.961,50 €	6.961,50 €	6.961,50 €	6.961,50 €
Devolución a los socios	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	38.903,48 €
Devolución del préstamo	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	8.480,88 €
Amortización Acumulada	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €	132,01 €
Gastos financieros	398,82 €	398,82 €	398,82 €	398,82 €	398,82 €	398,82 €	398,82 €	398,82 €	398,82 €	398,82 €	398,82 €	398,82 €
Prima de Seguro	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €
Arrendamiento	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Publicidad y propaganda	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €
Sumisitos	330,00 €	330,00 €	330,00 €	330,00 €	330,00 €	330,00 €	330,00 €	330,00 €	330,00 €	330,00 €	330,00 €	330,00 €
Reparaciones y conservación	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €
Varios	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €
Liquidación IVA (trimestral)	8.430,66 €	- €	- €	9.386,37 €	- €	- €	9.386,37 €	- €	- €	9.386,37 €	- €	- €
Saldo Final	218.165,29 €	227.105,74 €	236.046,20 €	235.600,28 €	244.540,74 €	253.481,20 €	253.035,28 €	261.975,74 €	270.916,19 €	270.470,28 €	276.281,94 €	237.838,04 €

Fuente: Elaboración propia

4.6. Balance

- Activo:

Aquí se refleja todo el activo que la empresa tiene y necesitará para poder realizar las actividades del objeto social:

Tabla 17: Cuadro del activo de la empresa.

	ACTIVO		
	2016	2017	2018
Activo No Corriente	35.557,56 €	33.973,39 €	32.389,22 €
Inmovilizado Material	3.343,30 €	3.343,30 €	3.343,30 €
Construcciones	28.000,00 €	28.000,00 €	28.000,00 €
Equipos procesos de información	1.100,00 €	1.100,00 €	1.100,00 €
Mobiliario	1.698,43 €	1.698,43 €	1.698,43 €
Resto instalaciones	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €
A. acumulada Material	-1.584,17 €	-3.168,34 €	-4.752,51 €
Activo Corriente	198.958,29 €	211.000,92 €	217.452,63 €
Cliente	- €	62.325,25 €	67.505,31 €
Banco	100.000,00 €	84.362,05 €	82.963,24 €
Caja	98.958,29 €	64.313,62 €	66.984,08 €
Total Activo	234.515,85 €	244.974,31 €	249.841,85 €

Fuente: Elaboración propia.

- Pasivo:

En el siguiente cuadro resumen, se especifica tanto el neto patrimonial como el pasivo de la empresa que se verá a su vez reflejado en el activo, es decir, el pasivo será el conjunto de obligaciones que tiene la empresa. Lo más destacado en cuanto al patrimonio neto es que hemos decidido intentar devolver el capital inicial aportado por nuestros socios hasta dejarlo únicamente con el mínimo exigido por la ley (3.000 €).

Tabla 18: Cuadro resumen del pasivo y neto de la empresa.

	NETO Y PASIVO		
	2016	2017	2018
Patrimonio Neto	120.696,67 €	128.951,05 €	138.019,93 €
Capital Social	90.000,00 €	57.536,36 €	18.632,88 €
Reservas	0,00 €	30.696,67 €	71.414,69 €
Resultados del ejercicio	30.696,67 €	40.718,03 €	47.972,36 €
Pasivo No Corriente	83.197,11 €	74.716,23 €	65.747,48 €
Deudas a largo plazo con entidades de credito	83.197,11 €	74.716,23 €	65.747,48 €
Pasivo Corriente	30.622,07 €	41.307,03 €	46.074,44 €
Deudas a corto plazo con entidades de crédito	8.019,56 €	8.480,88 €	9.484,67 €
H.P. Acreedora por IVA	22.602,51 €	32.826,15 €	36.589,77 €
H.P. Acreedora I.S.	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Total Pasivo	234.515,85 €	244.974,31 €	249.841,85 €

Fuente: Elaboración propia.

4.7. Ratios

Tabla 19: Cuadro resumen de los ratios de la empresa.

RATIOS	2016	2017	2018
Ratio de rentabilidad			
Beneficio neto sobre las ventas	0,16	0,22	0,27
Rentabilidad economica	0,22	0,31	0,38
Ratio ventas	0,26	0,34	0,41
rentabilidad capitales propios	0,18	0,30	0,39
ratios financieros			
Ratio endeudamiento	0,92	1,05	0,90
Endeudamiento a L/P	0,74	0,72	0,60
Endeudamiento a C/P	0,18	0,33	0,30
Ratio Liquidez	9,29	5,33	5,41

Fuente: Elaboración propia.

- **Ratio de rentabilidad:** sirven para comparar el resultado de la empresa con las distintas cuentas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias:
 - Ratio beneficio neto sobre las ventas (Beneficio neto/ ventas): la rentabilidad obtenida por cada euro vendido.

Un resultado elevado nos indica que obtenemos un gran rendimiento por cada euro vendido.

- Ratio rentabilidad económica (BAIT/Activo total): nos indica el rendimiento que obtienen los accionistas sobre cada unidad monetaria invertida en el activo.
- Rentabilidad de las ventas: mide la relación entre los precios y costes (Beneficio bruto/ ventas):
- Rentabilidad de los capitales propios (ROE) (Beneficio neto/ capitales propios): mide la rentabilidad de los capitales propios invertidos en la empresa
- **Ratios financieros:**
 - Ratio de endeudamiento (Pasivo corriente + No Corriente)/ Patrimonio Neto): nos indica cuenta de dependiente es la empresa respecto a la financiación ajena. Se puede dividir en el endeudamiento a largo, corto plazo
 - Endeudamiento a largo plazo: Pasivo no corriente/ neto. Lo ideal para este ratio es que este cercano a 1, ya que indica la cuantía de la financiación que está a largo plazo. Este ratio lo tenemos el primer año en el 0.74, y va disminuyendo a lo largo de los años.
 - Endeudamiento a corto plazo: Pasivo corriente/ neto. Para tener este ratio óptimo, debería estar por debajo del 0.5. Nuestra empresa tiene para este ratio como máximo un 0.33 el segundo año.
 - Ratio de liquidez: Activo Corriente/ Pasivo Corriente. Se utiliza para conocer las posibilidades de afrontar los pagos en el corto plazo. Lo ideal es que esté entre 1.5 o 2, pero en nuestro caso, tenemos exceso de liquidez ya que lo tenemos con unos valores bastante elevados.

5. FORMA JURÍDICA

5.1. Elección de una sociedad de responsabilidad limitada y justificación

La forma jurídica adoptada por nuestra empresa es la de una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L. o S.L), lo cual se justifica por las siguientes razones:

- En primer lugar, porque al tratarse de una sociedad de capital y en consecuencia, constituirse no tanto en consideración a la persona del socio sino a lo que pueda aportar (capital), las participaciones sociales se regirán por el principio de libre

transmisibilidad, lo cual, a diferencia de las sociedades personalistas supone una mayor facilidad a la hora de gestionar la sociedad y de promover la empresa, pues en el caso de esta últimas (personalistas), para la transmisión de las participaciones sociales se requiere la unanimidad de todos los socios. Así, nuestra empresa presentará más facilidad de promoción ya que en caso de resultar atractiva para la inversión de terceros, no será necesario el consentimiento de todos los socios, sino la mayoría requerida según los estatutos sociales o en su defecto la ley.

- En segundo lugar, porque al tratarse de un sociedad de responsabilidad limitada, los socios nunca verán afectado su patrimonio personal al cumplimiento de las deudas de la sociedad.
- En tercer lugar, porque el capital mínimo exigido para la constitución de la sociedad, concretamente 3.000 euros, no supone un riesgo demasiado grande, si lo comparamos con el mínimo legal exigido para la Sociedad Anónima (60.000 euros) ante la incertidumbre del éxito o fracaso de la misma (la sociedad). En este sentido, aunque el capital mínimo exigido es de 3.000 euros, hay que tener en cuenta la adecuación que debe existir entre el capital aportado y la actividad que se va a desarrollar, lo cual ha motivado que en nuestro caso el capital aportado inicialmente para la constitución de la sociedad haya sido superior, en concreto 100.000 euros.
- Finalmente, debe puntualizarse que si bien los socios también aportarán su trabajo a la empresa, no se ha optado por la fórmula de la Sociedad Cooperativa, dado que la actividad que constituye el objeto social de la empresa no está directamente relacionada con el trabajo personal aportado por los socios encargados de la administración, gestión y dirección de la sociedad. Además y en relación con lo anterior, resulta imposible que el número de horas trabajadas por los empleados contratados que no sean socios, sin olvidar que van a desarrollar la actividad principal que constituye el objeto social de nuestra empresa, no supere, tal y como se requiere para la Sociedad Cooperativa, al 30% del total de horas por año realizadas por los socios trabajadores.

Asimismo, tampoco se ha optado por la fórmula de la Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral, porque la mayoría del capital social no pertenece a socios trabajadores, pues hay socios que no tienen la condición de trabajador.

5.2. Trámites del proceso de constitución de la sociedad

5.2.1. Trámites esenciales

Para que la Sociedad adquiriera personalidad jurídica es imprescindible, en virtud de lo establecido en el art. 20 del Texto Refundido de la Ley de Sociedad de Capital: el otorgamiento de escritura pública de constitución de la Sociedad y su inscripción en el Registro Mercantil.

- En relación con la escritura pública de constitución de la Sociedad, la ley exige una serie de requisitos de contenido, haciendo especial mención a los estatutos de la sociedad, que vienen a ser las normas de funcionamiento interno de la misma.
- Unido a la escritura pública debe aportarse: el certificado negativo de homonimia expedido por el Registro Mercantil Central, para dar cumplimiento a la prohibición de identidad de las sociedades, prevista en el art. 7 de la citada ley; el Número de Identificación Fiscal asignado por la Agencia Tributaria; y el justificante de depósito del capital social.
- La escritura pública y los documentos unidos a la misma son suficientes para la inscripción de la Sociedad en el Registro Mercantil, y por tanto para dotar de personalidad jurídica a la empresa.

5.2.2. Trámites posteriores a la constitución de la sociedad

A continuación, se muestra en una TABLA de forma sintética la tramitación posterior a la constitución de la sociedad en relación con el órgano ante el que debe solicitarse.

Tabla 20: Resumen de los pasos a seguir para la constitución de la sociedad.

<u>ÓRGANO/ AUTORIDAD</u>	<u>TRÁMITES</u>
Agencia Española de Protección de Datos	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de ficheros de carácter personal.
Agencia Tributaria (AEAT)	<ul style="list-style-type: none"> • Alta en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores. • Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas. • Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
Autoridades de Certificación	<ul style="list-style-type: none"> • Obtención de un certificado electrónico.
Ayuntamientos	<ul style="list-style-type: none"> • Licencia de actividad.
Consejería de Trabajo de la CCAA	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación de apertura del centro de trabajo.
Inspección Provincial de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Obtención y legalización del Libro de Visitas. • Obtención del calendario laboral <i>*El mismo se desarrolla en el apartado RECURSOS HUMANOS.</i>
Oficina Española de Patentes y Marcas	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de signos distintivos. <i>*Nuestra empresa ha optado por registrar como signo distintivo su nombre comercial “Activa(te)” y su logotipo</i>
Otros organismos oficiales y/o registro	<ul style="list-style-type: none"> • Inscripción en otros organismos oficiales y/o registros.

<p align="center">Registro Mercantil Provincial</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Legalización del Libro de actas, del Libro registro de socios, del Libro-registro de acciones nominativas y Libro registro de contratos entre el socio único. • Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales
<p align="center">Servicio Público de Empleo Estatal</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Alta de los contratos de trabajo. <i>*Esta cuestión se desarrolla de forma pormenorizada en el apartado RECURSOS HUMANOS.</i>
<p align="center">Tesorería General de la Seguridad Social</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Alta de los socios y administradores en los regímenes de la Seguridad Social. • Alta de los trabajadores en el Régimen de la Seguridad Social. • Afiliación de trabajadores. • Alta en el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA). • Inscripción de la empresa.

Fuente: Elaboración propia.

Uno de los trámites a los que hemos dedicado especial atención ha sido el registro de signos distintivos, en concreto nuestro nombre comercial “Activa-te S.L.”



ACTIVA(TE)

junto con su logotipo (tratándose por tanto de un nombre comercial mixto), para distinguirnos de esta forma del resto de empresarios competidores. En este sentido, las principales ventajas que obtendríamos serían las siguientes:

- El derecho a usar en régimen de exclusividad durante 10 años prorrogables por iguales períodos de este signo distintivo.
- El derecho a ejercitar acciones, o lo que es lo mismo, en el hipotético caso de que nuestro nombre comercial sea utilizado por otra empresa, competidora o no, para promocionar por ejemplo un producto o servicio, nos permite reclamar los perjuicios económicos causados ante los Tribunales.

6. CONCLUSIÓN

Como conclusión de este trabajo, he de decir que aunque la idea de negocio es ficticia, hemos comprobado como si nos planteáramos en un futuro llevarla a cabo, sería viable financieramente y económicamente hablando.

Hemos visto que haría falta un gran desembolso inicial para la puesta en marcha del negocio, que tendría un plazo de recuperación de 6 años para una vida útil del proyecto de 15 años, cuando se empezaría a modificar o ampliar algunos elementos de la empresa.

También hay que destacar el exceso de liquidez que tiene la empresa en todo momento, pero eso es debido a que tenemos en mente en los próximos años la idea de ampliar el negocio, o bien en otra ubicación, o en esa mismo lugar. O adquirir el local para así evitarnos el pago mensual del alquiler.

Por último, señalar que debido al envejecimiento de la sociedad, cada vez serán más necesarios este tipo de centros para ayudar a mantener el bienestar de la sociedad, y aunque siempre se intente obtener una rentabilidad económica, este centro desarrollaría una importante labor social dentro de la provincia de Jaén.

7. BIBLIOGRAFÍA

Consejo Superior de Deportes. (2011). Guía de actividad física para el envejecimiento activo de las personas mayores. *España*. Recuperado el de

<http://www.planamasd.es/sites/default/files/programas/medidas/actuaciones/WEB-GUIA-MASP.pdf>

Instituto de Estadística y Cartografía. (2014). Anuario estadístico de Andalucía 2014: Pirámide de población de Almería (2014-2025) y Pirámide de población de Jaén (2014-2025). *Junta de Andalucía*. Recuperado de <http://www.juntadeandalucia.es/institutodeestadisticaycartografia/anuario/anuario14/anuario14c02.htm#c53>

INE (Instituto Nacional de Estadística). Datos demográficos del año 2013 en España. Consultado el 1 de Mayo de 2016, en <http://www.ine.es/inebmenu/indice.htm>

INE (Instituto Nacional de Estadística). Datos demográficos del año 2014 en España, Andalucía y Jaén. Consultado el 1 de Mayo de 2016, en <http://www.ine.es/inebmenu/indice.htm>

INE (Instituto Nacional de Estadística). Encuesta de Discapacidad, Autonomía Personal y Situaciones de Dependencia 2008. Consultado el 1 de Mayo de 2016, en <http://www.ine.es/jaxi/tabla.do?type=pcaxis&path=/t15/p418/a2008/hogares/p01/modulo1/10/&file=01032.px>

INE (Instituto Nacional de Estadística). Distribución de la población de más de 65 años en España. Datos según el censo a 1 de Enero de 2005. Consultado el 1 de Mayo de 2015, en <http://www.ine.es/inebmenu/indice.htm>

Parada, P. (2013). Análisis PESTEL una herramienta de estrategia empresarial de estudio del entorno. Recuperado de <http://www.pascualparada.com/analisis-pestel-una-herramienta-de-estudio-del-entorno/>

“Plan General de Contabilidad y de PYMES” (2013), 7º edición, Pirámide.

Porter, M. (2008). Las cinco Fuerzas de Porter. *M. Porter, Las cinco Fuerzas de Porter*. España: Adventure Works.

San Mateo, R. (2013). Los efectos del cambio climático en España. *GreenPeace Magazine*, 05, 10-13. Recuperado de <http://www.greenpeace.org/espana/Global/espana/Revista-online/GPM05/GPM05web.pdf>

8. ANEXOS

ANEXO I. Tríptico publicitario que utilizaremos para nuestra promoción.



Activa(TE): Te ayudamos a mantener las capacidades físicas y cognitivas durante el envejecimiento, para una mayor calidad de vida e independencia.

Nuestro proyecto cuenta con dos módulos de servicios:

- ACTIVA-Fit: Un programa de actividades físico-deportivas variadas (psicomotricidad, andar, ciclismo, natación, relajación, baile, yoga,...). Implementado por técnicos especialistas en este ámbito.
- ACTIVA-On: Un programa de estimulación cognitiva para adultos mayores con el fin de prevenir o frenar el deterioro de las funciones cognitivas superiores (atención, memoria y funciones ejecutivas). Implementado por un psicólogo profesional.



- Sesiones grupales
- Flexibilidad de horarios
- Posibilidad de elegir un solo módulo del programa ACTIVA(TE)
- Adaptaciones personalizadas a las necesidades de cada usuario



Nos preocupamos por tu bienestar físico y mental.

¿Qué beneficios aporta ACTIVA(TE)?

- Mejora el funcionamiento físico y cognitivo de los adultos mayores sanos
- Evita/frena el declive físico y cognitivo asociado al envejecimiento normal
- Mejora la calidad de vida de los usuarios mediante un entrenamiento útil para su vida diaria
- Promueve la autoestima personal y el sentimiento de seguridad

Si quieres más información sobre nosotros y lo que hacemos, nuestro sitio web es el lugar perfecto: www.activaTE.es



Activa(TE)

"Nada nos hace envejecer con más rapidez que el hecho de pensar incesantemente que nos hacemos viejos"

Linchtenberg



ACTIVA(TE)

Nos encontramos en la unión de la C/ Henry Dunant y la c/ Paseo de la Estación, s/n (bajo-esquina) Jaén 23009

www.activaTE.es



ACTIVA(TE)