

# PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

**JOAN TRENCO MARTINAVARRO  
RUBÉN MUNDINA JANES  
PAU SIMÓN ALARCÓN  
ALEJANDRO FUENTES GAÑÁN  
2ºBAT B**

## **1.1. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD**

El proyecto trata sobre un centro para personas de la tercera edad, estas personas deben ser jubilados y con una condición de autosuficiencia. En este centro podrán vivir las personas pagando un alquiler económico, se podrá hacer vida libre y habrá diferentes actividades enfocadas al ocio para estas personas. En el centro habrá diferentes personas encargadas de vigilar las necesidades de los clientes, como pueden ser visitas al médico, controles de salud, visitas a familiares y el bienestar del colectivo. La diferenciación con los otros servicios es que no hay ninguno que se centre en este sector de la sociedad.

## **1.2. EVOLUCIÓN DEL PROYECTO: ORÍGENES Y ACTUALIDAD**

Primero estudiamos en qué sectores de la sociedad nos podríamos centrar y que hacía falta en nuestro pueblo. En esta sociedad el número de personas de la tercera edad es muy grande y nos dimos cuenta de que no había centros de ocio para estas personas, además de que se centraba mucho más en las personas que no son autosuficientes.

Los principales problemas que hemos encontrado es a la hora de empezar ya que los gastos serían grandes contado en que al ser nuevo las personas no estarían muy seguras.

### **1.3. VALORACIÓN GLOBAL DEL PROYECTO**

Es un proyecto que puede triunfar porque es innovador y no tiene mucha competencia, ya que hay pocas cosas de ocio centradas en estas personas, además potencia las actividades y situaciones más entretenidas para estas personas.

## **2. PLAN DE MARKETING**

### **2.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO**

- Se trata de un servicio para personas mayores, las cuales son autosuficientes pero dadas las circunstancias de la vida, viven solas y están faltas de compañía. Por ello nuestro servicio sería poner a disposición de estas personas unas viviendas conjuntas, por ejemplo un bloque de pisos, donde ellos puedan relacionarse entre sí. Además, se darían otros servicios como un bar, donde se practicarán diferentes actividades y por último actividades en grupo.
- Cabe destacar que la competencia se centra más en aquellas personas que no son autosuficientes, es decir, las que necesitan cuidados, mientras que nuestro proyecto se centra en las personas mayores que son autosuficientes

pero carecen de compañía, ya que no existe ningún sector que se centre en ellos a pesar de las muchas personas que son.

- Según los datos del Padrón Continuo (INE) a 1 de enero de 2019 hay en España 8.764.204 personas mayores (65 y más años), el 18,8% del total de la población (46.572.132). Estos datos indican que casi un quinto de nuestra población son ancianos, por lo cual nuestro servicio estaría demandado. Para el futuro se prevé que la cifra aumente, ya que cada vez hay menos natalidad y la esperanza de vida cada vez es más prolongada.

## **2.2 ANÁLISIS DEL MERCADO**

- El mercado geográfico sería en la provincia de Castellón. Este podría crecer de manera nacional o internacional siempre que funcionara.
- Actualmente el mercado deja descubierta a estas personas autosuficientes y no cubren sus necesidades. La evolución podría ser positiva, ya que el número de personas mayores aumenta cada año y este servicio podría estar muy solicitado.
- Los clientes serían todas aquellas personas mayores autosuficientes ( jubilados) las cuales viven solas y creen que la compañía, el ocio y relacionarse con otras personas es algo vital para ellos. El perfil de estas personas sería mínimo 65 años, ya que deben estar jubiladas. Existiría la excepción de entrar al centro con menos de 65 años a todas aquellas personas que tuvieran la jubilación anticipada. No habría máxima de edad, ya que esta dependería de la autosuficiencia de las personas.
- La segmentación del mercado se basaría en residentes y no residentes. Los residentes son aquellos clientes los cuales tienen su vivienda en el centro y no pagarían en las actividades, ya que estas serían financiadas por los no residentes los cuales podrían acudir a cualquier actividad por un bajo precio.

## **2.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

<b>PROPIOS</b> <b>Puntos débiles</b>	<b>COMPETENCIA</b> <b>Puntos débiles</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Miedo a cambiar de hogar</li> <li>- Coste inicial</li> <li>- No existe el reconocimiento social</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mayores costes a corto y largo plazo</li> <li>- Menos libertad e independencia</li> <li>- Más caro</li> <li>- Menos ocio</li> </ul>

<b>PROPIOS</b> <b>Puntos fuertes</b>	<b>COMPETENCIA</b> <b>Puntos fuertes</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Poca competencia</li> <li>- Alojamiento, ocio y sociabilización</li> <li>- Más económico</li> <li>- Más completo</li> <li>- Mayor libertad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mayores cuidados y atención</li> <li>- Más reconocimiento social</li> </ul>

## 2.4 MARKETING MIX

- **Servicio:** Atención en todo momento y ocio.
  
- **Precio:** Para residentes : alojamiento + menú de comidas o no.  
Para no residentes : precio de las actividades + menú de comidas.
  
- **Promoción:** Publicidad a base de hojas informativas, carteles informativos y radio.

## 2.5 MANUAL DE IDENTIDAD

- Los signos para utilizar en los medios de comunicación de masas sería la descripción de nuestro centro, es decir, de su alojamiento, ocio, bar, etc. Esta descripción se podría dar tanto en televisiones locales como en radios locales.
- Creación de logo representativo de la empresa
- Colocación de carteles en diferentes zonas del municipio y alrededores con el logo y el nombre de la empresa
- Creación de camisetas con el logo y nombre de la empresa para todas las personas que acudan a las actividades, tanto residentes como no residentes .
- Logo de la empresa:

**RESIDENCIA TOTS JUNTS**

## 3.PLAN DE PRODUCCIÓN Y CALIDAD

### 3.1. PRODUCCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS

Para elaborar y elegir los servicios que vamos a prestar, en primer lugar, nos reunimos y decidimos que actividades pensamos que pueden ser más entretenidas y beneficiosas y las que los clientes nos puedan proponer en el buzón de sugerencias, las examinamos para determinar si son válidas.Y en segundo lugar, nos encargamos de contratar al personal encargado de realizar dicha actividad.

### 3.2 CALIDAD

Para el control de calidad de nuestros servicios, se instalará un buzón en conserjería donde se podrán realizar sugerencias y críticas de nuestros servicios de forma anónima a la dirección del centro y, mensualmente, se proporcionará una encuesta a los inquilinos de la residencia para que valoren el servicio.

### **3.3 EQUIPAMIENTOS E INFRAESTRUCTURAS**

En cuanto a las instalaciones, tendremos un sala para recibir las visitas, una sala común, un comedor, una sala de actos, una zona deportiva al aire libre. Para todas las salas necesitaremos mobiliario y para la zona deportiva, entre 4-5 máquinas de diferentes tipos.

En cuanto a los medios de transporte, se solicitará al ayuntamiento mediante una instancia una parada de autobús y para el transporte en las actividades que se realicen fuera del centro, se alquilarán furgonetas a empresas locales o si hay una alta participación, un autobús.

### **3.4 SEGURIDAD E HIGIENE**

Medidas de seguridad e higiene:

- Una alarma antiincendios
- Productos de limpieza
- Una línea directa con la policía y el hospital
- Productos para prevenir la transmisión de enfermedades
- Una alarma antirrobo
- Vallas de seguridad alrededor de la residencia
- Cámaras de seguridad
- Personal de seguridad

### **3.5 MEDIO AMBIENTE**

Nuestra empresa no producirá ningún tipo de contaminación acústica, ya que las personas de la tercera edad son muy sensibles a los altos niveles de ruido. En cuanto al reciclaje, en la cocina se instalarán los contenedores necesarios para reciclar todo lo que se consume.

## **4 PLAN DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN**

### **4.1. ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS**

#### ANÁLISIS INTERNO

Debilidades: Atención y cuidados menores a los clientes, incertidumbre.

Fortalezas: Mejores precios, menores costes, innovador.

#### ANÁLISIS EXTERNO

Amenazas: Falta de clientes, mal funcionamiento de actividades o bar.

Oportunidades: Mayor número de clientes disponibles, colaboraciones con otras empresas.

Los objetivos a corto plazo son dar a conocer nuestro negocio, ya sea a partir de publicidad o de las actividades. Por la parte económica sería producir los beneficios necesarios para ir saldando nuestras deudas con entidades y proveedores sin esperar conseguir un gran beneficio personal.

Los objetivos a medio plazo sería intentar mantener a los clientes y aumentarlos en la medida de lo posible. Por la parte económica sería finalizar con la mayoría de las deudas o su totalidad, para así comenzar a conseguir un buen beneficio personal.

## **4.2. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA. RECURSOS HUMANOS**

Al inicio de la empresa la plantilla constaría de lo siguiente:

- Jefes y encargados : Cuatro personas ( creadores del proyectos)
- Limpiadores o limpiadoras : Cuatro personas ( 5 horas laborales diarias, incluido sábados )
- Cuidados y seguridad : dos cuidadores y dos vigilantes ( 8 horas laborales alternadas entre sí, incluidos sábados y domingos )
- Bar-restaurante : seis camareros y cuatro cocineros ( 8 horas laborales y alternadas, incluidos sábados y domingos)

En un futuro sería positivo aumentar el número de la plantilla, ya sea con una ampliación de las instalaciones o por el óptimo funcionamiento de la empresa.

## **4.3 RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL**

-Clientes:

Calidad en el trato

Políticas de fidelización

-Empleados:

Formación

Iniciativas para favorecer la conciliación trabajo-familia

-Sociedad:

Colaboraciones en obras sociales

-Proveedores:

Mejora su cadena de producción

## **4.4 INNOVACIÓN**

Nuestro servicio es innovador porque no hay ninguna empresa que se dedique a estas personas, ya que lo más parecido a nuestro proyecto es la residencia, pero estas solo se hacen cargo de las personas que no son autosuficientes, además de que son mucho más caras.

## **5. ÁREA JURÍDICO-FISCAL**

### **5.1. DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA**

Para este tipo de sociedades sería recomendable crear una Sociedad Limitada, o en todo caso, una Sociedad Anónima, basándonos para no elegir las formas jurídicas de persona física en la cantidad de la inversión necesaria y en la responsabilidad ilimitada de las mismas.

### **5.2. OBLIGACIONES PROPIAS DE LA ACTIVIDAD (Hacienda, Seguridad Social, Ayuntamientos, etc.)**

-Se inscribe la empresa en el registro de la Seguridad Social, se comunica el inicio de la actividad de la empresa y se hacen los trámites para inscribir a los trabajadores contratados.

-Se solicita el Número de Identificación Fiscal de la empresa (NIF), se hace una declaración censal del inicio de la actividad de la empresa, se da de alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) y se legalizan los libros oficiales obligatorios.

-Se realiza la solicitud de la licencia de actividad (como autorización para iniciar la actividad) y la solicitud de la licencia de obras .

### **5.3. PATENTES Y MARCAS**

Debemos registrar nuestra marca en el Registro Mercantil

### **5.4. PERMISOS, LICENCIAS Y DOCUMENTACIÓN OFICIAL**

-Permiso de obra

- Licencia de apertura
- Autorización de Apertura por la Comunidad Autónoma
- Número de Patronal y Comunicación de Apertura
- Plan de Prevención de Riesgos Laborales
- Permiso de salud y seguridad
- Permisos de cartel
- Permisos de seguridad y salud

## 6. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

### 6.1. PLAN DE INVERSIONES

<b>INVERSIONES</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
Edificios, locales y terrenos	50000	50000	50000
Instalaciones, maquinaria y utillaje	392000	392200	392420
Mobiliario	160000	176000	193600
Equipos informáticos	3000	3300	3630

## 6.2. AMORTIZACIONES

<b>Elementos amortizables</b>	<b>Tasa de amortización %</b>
Edificios, terrenos y locales	10%
Instalaciones, maquinaria y utillaje	10%
Mobiliario	10%
Equipos informáticos	10%
Elementos de transporte	10%

## 6.5. CUENTA DE EXPLOTACIÓN

<b>PARTIDAS DE INGRESOS Y GASTOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
Variación de existencias	0	0	0
Servicios externos	112100	48800	196000
Gastos de personal	124300	124300	124300
Impuestos %	35467	35467	35467

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>				<b>A) PATRIMONIO NETO</b>			
I. Inmovilizado intangible	500	500	500	A-1) FONDOS PROPIOS			
		0		Capital social /capital	60,000.00	60,000.00	60,000.00
II. Inmovilizado material	590,000.00	591,500.00	594,650.00	Resultado del ejercicio	39,652.50	46,500.00	42,750.00
210 Terrenos y bienes naturales	50,000.00	50,000.00	50,000.00	A-2) SUBVENCIONES, DONACIONES Y LEGADOS INCLUIDOS	3,500.00	3,500	8,500.00
211 Construcciones	390000	390000	390000	<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>			
213 Maquinaria	2,000.00	2200	2420				
216 Mobiliario	160,000.00	176000	193600	Deudas a largo plazo con entidades de crédito	350000	315000	287000
217 Equipos para procesos informáticos	3000	3300	3630	Proveedores de inmovilizados a largo plazo	11160	118300	107037
218 Elementos de transporte	0.00	0.00	0.00				
281 Amortización acumulada de inmovilizado material	-15,000.00	-30,000.00	-45,000.00				
282 Amortización acumulada de inmovilizado inmaterial	-50.00	-100.00	-150.00				
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>				<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>			
I. Existencias				Deudas a corto plazo con entidades de crédito	67,293	33000	67546.71
300 Mercaderías				Proveedores de Inmovilizado a corto plazo	16740	14610	12000
II Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar				Proveedores	46790	10590	16300
430 Clientes				Proveedores, efectos comerciales a pagar			
431 Efectos comerciales a cobrar				Acreedores por prestaciones de servicios	54300.5	6800	8666.29
440 Deudores				Hacienda pública, acreedora por conceptos fiscales	35467	4800	5340
III efectivo y otros activos líquidos equivalentes				Organismos de la Seguridad Social, acreedores.	1,700.00	1800	2860
570 Caja, euros	23000	23000	23000				
572 Bancos e instituciones de crédito, c/c vista, euros	73,152.50						
<b>TOTAL ACTIVO (A+B)</b>	<b>686,602.50</b>	<b>614,900.00</b>	<b>618,000.00</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)</b>	<b>686,602.50</b>	<b>614,900.00</b>	<b>618,000.00</b>
					0.00	0.00	0.00

<b>1</b>	<b>INGRESOS DE EXPLOTACIÓN</b>			
	alquileres, actividades, bar	248400	260000	275000
<b>6</b>	<b>GASTOS DE EXPLOTACION</b>			
	COMPRAS	27530	30000	50000
	VARIACION DE EXISTENCIAS			
	SUELDOS Y SALARIOS	124300	124300	124300
	SEGURIDAD SOCIAL A CARGO EMPRESA	37200	37200	37200
	OTROS GASTOS DE EXPLOTACION			
	SUMINISTROS	6500	6500	6500
	Alquiler local			
<b>A)</b>	<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>52870</b>	<b>62000</b>	<b>57000</b>
	ING. FINANCIEROS	0		
	GASTOS FINANCIEROS	0		
<b>B)</b>	<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>A+B</b>	<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>52870</b>	<b>62000</b>	<b>57000</b>
	IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	13217.5	15500	14250
	<b>RESULTADO EJERCICIO</b>	<b>39652.5</b>	<b>46500</b>	<b>42750</b>

