

TRABAJO FIN DE GRADO

VIABILIDAD ECONÓMICA
DE UN **CENTRO DE DÍA**
PARA PERSONAS
CON ENFERMEDADES
NEURODEGENERATIVAS



U P C T

FACULTAD DE
CIENCIAS DE LA
E M P R E S A

ALUMNA: CRISTINA CASTILLO ESPARZA
TUTOR: JOSÉ ANTONIO MARTÍNEZ
CURSO: 2017-2018

INDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 BREVE EXPLICACIÓN DE LA IDEA.....	1
1.2 OBJETIVOS DEL TRABAJO Y ORGANIZACIÓN.....	1
1.3 ALZHEIMER.....	2
2 DIFERENCIAS ENTRE ENFERMOS DE ALZHEIMER Y ENVEJECIMIENTO.....	4
3 DESCRIPCIÓN DE AFAL CARTAGENA Y COMARCA.....	5
3.1 INTRODUCCIÓN.....	5
3.2 ACTIVIDAD PRINCIPAL.....	6
3.3 ORGANIGRAMA.....	6
4 UBICACIÓN, PLANOS Y CONDICIONES.....	7
5 CONCEPTUALIZACIÓN, SERVICIOS Y OBJETIVOS DEL CENTRO DE DÍA.....	10
5.1 CONCEPTUALIZACIÓN.....	10
5.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO-SERVICIO.....	10
5.3 OBJETIVOS DEL CENTRO DE DÍA.....	10
6 ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	11
6.1 DATOS ACTUALES DE PERSONAS MAYORES CON ALZHEIMER.....	14
7 ANÁLISIS DAFO.....	17
7.1 Objetivos cuantificables y medibles.....	18
8 MISION, VISION Y VALORES.....	18
9 FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA.....	19
10 MARKETING MIX.....	20
10.1 PRODUCTO.....	20
10.2 PRECIO.....	21
10.3 DISTRIBUCION.....	21
10.4 COMUNICACIÓN.....	22
11 INSTALACIONES DEL CENTRO.....	23
11.1 COMPRAS DE INMOBILIZADO.....	23
11.2 GASTO TOTAL.....	28
12 PRESUPUESTO.....	29
12.1 RELACIÓN NOMINAL DE TRABAJADORES DEL CENTRO.....	30
12.2 SEGUIMIENTO DEL IMAS.....	30
12.3 MEMORIA.....	30
12.4 SERVICIOS AJENOS CONTRATADOS.....	31
12.5 PREVISION DE GASTOS.....	32
13 CRÉDITO BANCARIO.....	34
14 CONCLUSIONES.....	34
15 BIBLIOGRAFIA.....	35

1 INTRODUCCIÓN.

1.1 BREVE EXPLICACIÓN DE LA IDEA.

Este trabajo de fin de grado consiste en realizar un estudio sobre la viabilidad económica de un centro de día llevado a cabo por una entidad sin ánimo de lucro denominada AFAL Cartagena y Comarca. Dicha asociación está centrada únicamente en la Región de Murcia. La principal fuente de financiación es la de sus socios, pacientes y las subvenciones que recibe gracias a los numerosos proyectos que lleva a cabo.

Para ello llevaremos a cabo la evaluación del microentorno a través de una matriz DAFO que nos permitirá conocer las posibles fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que se le presentan. Posteriormente presentaremos el Plan de Operaciones y el Plan de Marketing, en el que se definirá el mercado al que se pretende entrar y el público objetivo, definiendo las estrategias de servicios, precios y promociones. Por último, explicaremos los aspectos económicos financieros previsionales de la empresa para ver si el centro es viable o no.

1.2 OBJETIVOS DEL TRABAJO Y ORGANIZACIÓN.

El objetivo de este estudio es determinar la viabilidad económica de la organización de un centro de día para personas con Alzheimer o enfermedades neurodegenerativas, de manera que cumpla unas expectativas de futuro esperanzadoras tanto para los propietarios e impulsores del centro y sus pacientes, como de sus posibles trabajadores y voluntarios.

Para determinar si es posible alcanzar este objetivo, se realizará:

- El análisis del entorno que rodea a la empresa, desde la situación actual en España, hasta la competencia directa y el mercado en el que actuará, o las oportunidades y amenazas que existen.
- Definir las actividades necesarias para la creación del centro.
- Definir el régimen jurídico adecuado para el negocio.
- Los recursos humanos necesarios para el buen funcionamiento de la actividad principal.
- Definir misión, visión y valores del centro.
- Elaborar un plan de marketing y comunicación que consiga a la empresa identificar su público objetivo y así poder ofrecerles un servicio adecuado a sus condiciones.
- Determinar las necesidades económicas de la empresa, la inversión necesaria, las cuentas previsionales y analizar su rentabilidad.

Finalmente, realizar la posible inversión y elaborar las conclusiones para valorar la viabilidad de dicho proyecto.

1.3 ALZHEIMER

Las enfermedades neurodegenerativas son, junto con las enfermedades circulatorias y tumores, la causa de muerte más importante en España. En ellas, prevalece una disminución del número de células de diversas poblaciones neuronales, produciendo así disfuncionalidades dando lugar a alteraciones en la memoria y el lenguaje (Enfermedad de Alzheimer), en el control y la coordinación del movimiento (Enfermedad de Parkinson), disminución de las capacidades intelectuales con movimientos irregulares y no voluntarios de extremidades y músculos de la cara (enfermedad de Huntington), y continua paralización de músculos que intervienen en la movilidad, habla, deglución y respiración (Esclerosis Lateral Amiotrofia) (Jordán, 2003). La enfermedad de Alzheimer es una causa de demencia, la principal pero no la única. Tal como la describió Alois Alzheimer es una enfermedad degenerativa cerebral en la que se pierden neuronas, se produce el acúmulo de una proteína anormal (amiloide beta) y muestra lesiones características (placas seniles y ovillos neurofibrilares). Este deterioro de neuronas impide que pasen los mensajes entre ellas, y esto provoca que se formen placas (fragmentos de proteínas que se acumulan entre neuronas), a medida que se dañan, forman marañas (fibras retorcidas). Las marañas destruyen un sistema vital de transporte celular provocando que los elementos nutritivos y otros suministros esenciales ya no puedan moverse dentro de las células, por lo que éstas mueren. Las placas y las marañas empiezan a formarse en las áreas del cerebro que son para: aprender y recordar, pensar y planear. Es más frecuente en edades avanzadas, pero no es la única causa de las enfermedades seniles.

Además de los síntomas relacionados con la pérdida de capacidad intelectual, a lo largo de la evolución de la enfermedad aparecen los denominados síntomas neuropsiquiátricos como son la agitación, agresividad o las alucinaciones. Con el tiempo, todo ello aboca a una incapacidad de la persona que padece esta enfermedad. Llegando incluso a volverse una persona totalmente dependiente.

Existen más de 70 enfermedades que pueden provocar demencia, pero la más frecuente es el Alzheimer. Otras causas degenerativas son la demencia por cuerpos de Lewy, la demencia frontotemporal o la demencia asociada a la enfermedad de Parkinson.

Los síntomas de la enfermedad vienen determinados por cómo progresan las lesiones en el cerebro del paciente con EA (enfermedad de Alzheimer).

El conjunto de estas lesiones suele estar distribuido por el cerebro de forma característica según el grado de evolución de la enfermedad. El cerebro presenta una disminución de su tamaño en la enfermedad de Alzheimer.

La consecuencia de la pérdida progresiva de neuronas y de sus terminaciones produce atrofia de la corteza cerebral que es más pronunciada en aquellas áreas relacionadas con el aprendizaje y la memoria.

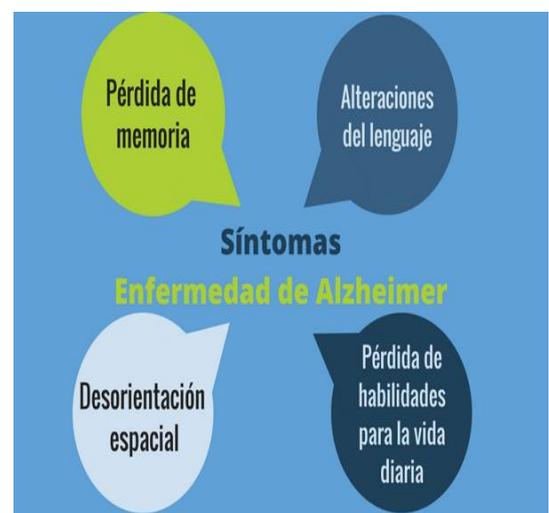
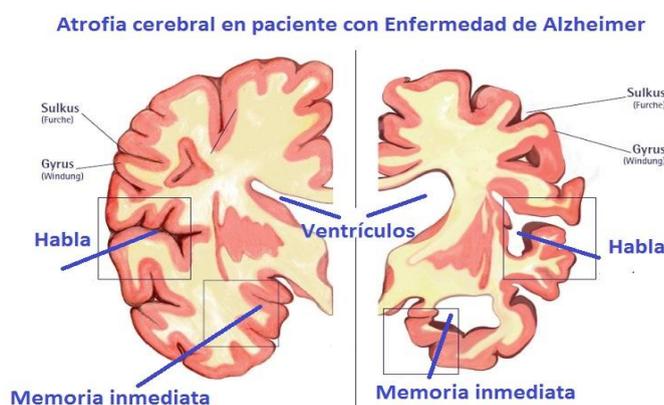
Dentro de las demencias, la enfermedad de Alzheimer se encuentra en el grupo de las formas degenerativas primarias las cuales se caracterizan por ser progresivas e irreversibles, y dentro de éste en las corticales. Supone entre el 50 y 70% de los casos de demencia en España (Garcés, 2016).

En la demencia se produce una retracción del encéfalo con un deterioro persistente y progresivo de las neuronas del hipocampo y porción basal del prosencéfalo, alterándose funciones cerebrales superiores de tipo cognitivo que depende, además, del tipo de demencia del que se trate, influyendo en todas sobre la memoria, expresión y comunicación adecuada, orientación, capacidad de cálculo y percepción espacial.

Todo ello conlleva a una disminución en la autonomía del paciente junto con la aparición de una gran diversidad de alteraciones orgánicas generando finalmente la muerte. A pesar de ello, en los primeros estadios de la enfermedad, el enfermo mantiene sin alterarse su nivel de conciencia y la capacidad de atención (Rang et al., 2012).

El ciclo de la enfermedad depende de la edad de la persona al momento del diagnóstico y de la existencia de otras condiciones médicas.

- Temprano Alzheimer: los cambios pueden empezar 20 años o más antes del diagnóstico.
- Las etapas moderadas del Alzheimer: generalmente duran de 2 a 10 años.
- La etapa severa o tardía del Alzheimer: puede durar de 1 a 5 años.



¿Existe cura para el Alzheimer?

Actualmente, no han encontrado una cura para la enfermedad de Alzheimer. Sin embargo, existen algunos medicamentos que pueden ayudar a controlar o incluso, retrasar sus síntomas durante un tiempo, ayudando a mantener las capacidades físicas y mentales en buen estado, especialmente en las primeras etapas de la enfermedad. Algunos medicamentos pueden ayudar a controlar la agitación, la depresión o los síntomas psicóticos (alucinaciones o delirios) que pueden desarrollarse conforme avanza la enfermedad.

Las personas que sufren esta enfermedad tienen niveles bajos de acetilcolina, un químico importante del cerebro involucrado en la comunicación entre las neuronas. Los inhibidores de la colinesterasa, que son medicamentos diseñados para regular y controlar los síntomas de la enfermedad, retardan la degradación metabólica de la acetilcolina y proporciona una fuente adicional de este componente químico para la comunicación entre las células. Esto ayuda a retrasar la progresión del deterioro cognitivo del paciente y puede ser efectivo entre la primera fase y la fase intermedia de la enfermedad.

También se realiza el tratamiento no farmacológico que consiste en terapias realizadas sin la intervención de agentes químicos, se podría decir que es un tratamiento natural para el Alzheimer.

Consisten generalmente en actividades dirigidas a mantener el funcionamiento físico y cognitivo. Las más conocidas son la estimulación cognitiva tradicional y la fisioterapia, pero existen decenas de opciones, por ejemplo, la terapia con mascotas, la logopedia, la bioterapia, la roboterapia, la terapia con realidad virtual...

2. DIFERENCIAS ENTRE ENFERMOS DE ALZHEIMER Y ENVEJECIMIENTO NORMAL

ENFERMEDAD DE ALZHEIMER	ENVEJECIMIENTO NORMAL
1.- Tomar decisiones inadecuadas casi todo el tiempo	1.- Tomar una decisión mala de vez en cuando
2.- Tener problemas con el pago de las cuentas mensuales	2.- Olvidarse de pagar una cuota mensual
3.- Perder la noción de la fecha o la época del año	3.- Olvidarse que día es y recordarlo más tarde
4.- Problemas para tener una conversación	4.- Algunas veces olvidarse de que palabra utilizar
5.- Colocar cosas fuera de su lugar a menudo y no poder encontrarlas	5.- Perder cosas de vez en cuando

Las personas que presentan esta enfermedad deben realizar una serie de actividades o técnicas especializadas para que su enfermedad no avance tan rápidamente, por lo que es aconsejable que se encuentre en un centro en el que le puedan aportar dichas técnicas.

Para lograr esto con el adulto mayor, o la persona afectada, es necesario mantener habilidades intelectuales (memoria, lenguaje, atención, etc.). Se deben realizar juegos y ejercicios específicos que dependen del nivel de deterioro y de la patología que presenta el paciente, sin olvidar la importancia de un entorno adecuado en estímulos, actividad física acorde a las capacidades que presente el anciano, alimentación adecuada y relaciones interpersonales (no aislarlo).

Es muy recomendable que exista relaciones interpersonales entre los pacientes que tengan el mismo nivel de enfermedad, para que así puedan desarrollar y detener el avance de su deterioro.

Estas actividades, aunque no lo parezca, son de una necesidad sobrecogedora para este tipo de pacientes, y por lo tanto, su no realización con frecuencia puede provocar daños en el cerebro irreparables.

3. DESCRIPCIÓN DE AFAL Cartagena y Comarca.

3.1 INTRODUCCIÓN.

Afal Cartagena y Comarca es una pequeña asociación sin ánimo de lucro especializado en tratamiento no farmacológico de demencias neurodegenerativas y atención familiar. Es un centro de asesoramiento, valoración, formación, tratamiento, innovación, desarrollo e investigación de Alzheimer y otras patologías, como Alzheimer, ictus, demencia vascular... También se desarrolla tratamientos tanto individuales como colectivos, estimulación cognitiva y fisioterápica, asesoramiento social y legal, bolsa de trabajo para auxiliares a domicilio, voluntariado...

AFAL tiene sedes en Cartagena, Santiago de la Ribera, Torre Pacheco y El Algar. Cuenta aproximadamente con 12 trabajadores y muchos voluntarios. Posee también más de 200 socios, y cada vez está creciendo más, gracias a su gran labor y a los profesionales que la desarrollan.

Actualmente están desarrollando el poder llevar a cabo la realización de un centro de día. La sede principal de AFAL está ubicada en Cartagena.



Ilustración 1 Oficina Afal Cartagena y Comarca

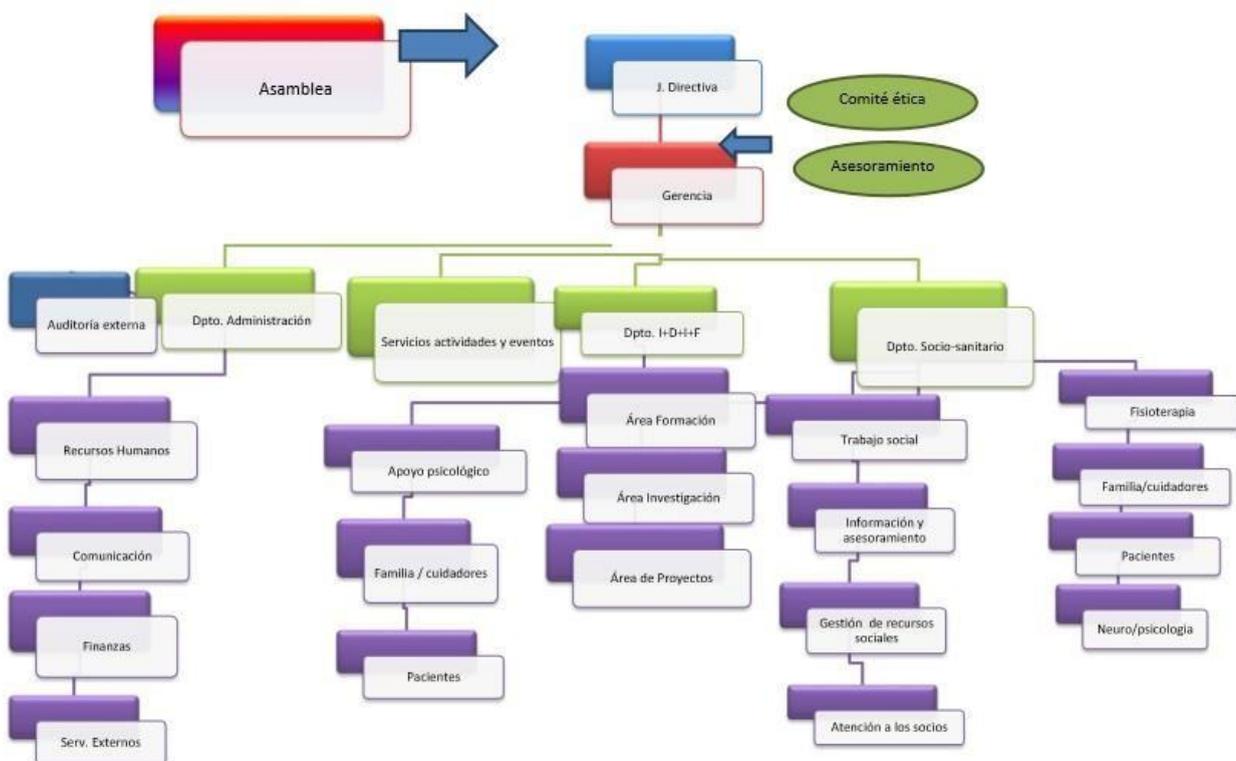
Ilustración 2 Ubicación en mapa de la oficina de Afal Cartagena y Comarca.

3.2 ACTIVIDAD PRINCIPAL.

AFAL es una entidad sin ánimo de lucro que busca el bienestar de sus socios y pacientes para intentar que su enfermedad no avance rápidamente y hacer la vida de éstos más fácil y llevadera. Las actividades y servicios que llevan a cabo son:

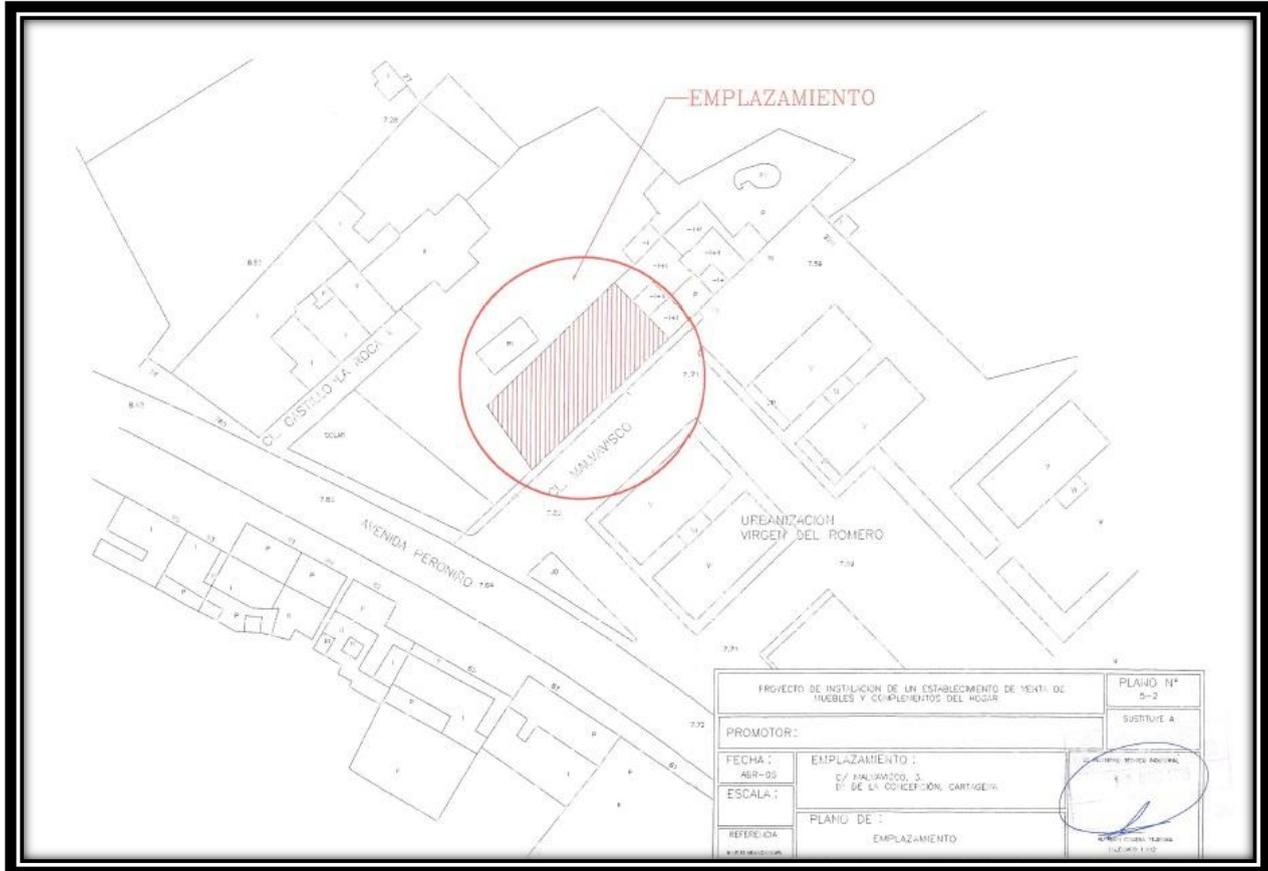
- Asesoramiento psicológico
- Asesoramiento jurídico
- Rehabilitación y fisioterapia
- Terapia familiar
- Asistencia a domicilio
- Talleres ocupacionales
- Apoyo en hospitales
- Investigación científica

3.3 ORGANIGRAMA



4 UBICACIÓN, PLANOS Y CONDICIONES

4.1 EMPLAZAMIENTO.



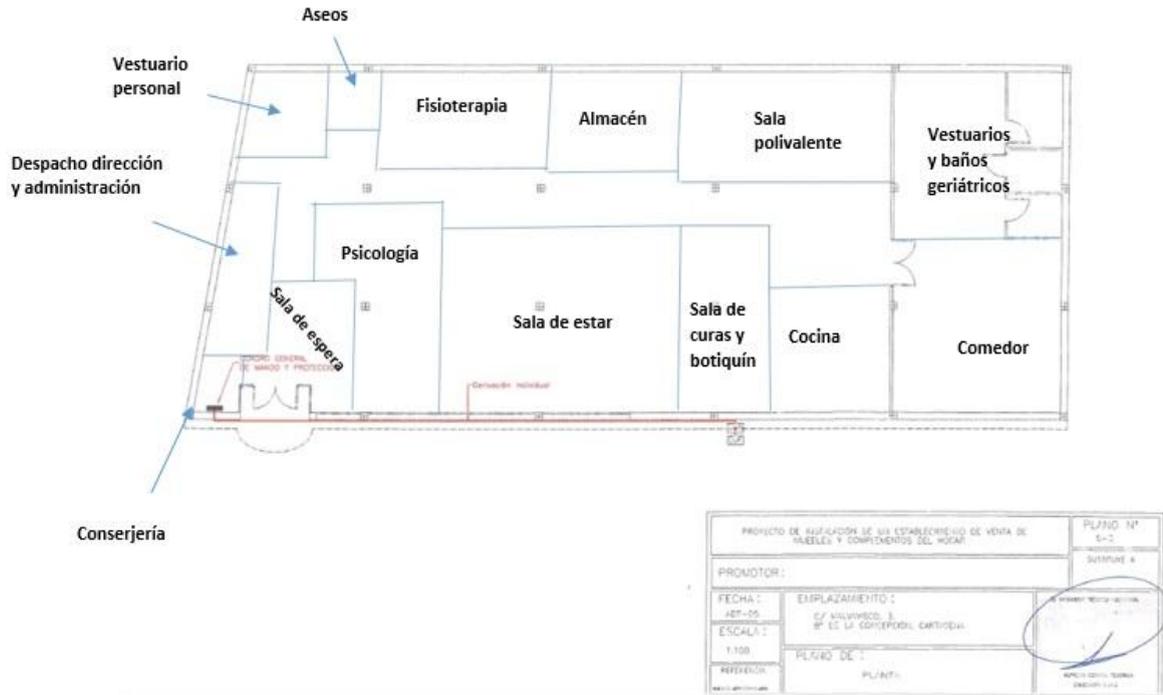
Nuestro centro se ubicará en el Barrio de la Concepción de Cartagena, en la calle malvasisco, número 3.

En un local cedido por el Ayuntamiento de forma gratuita para poder realizar nuestra labor. Este local está totalmente vacío y habría que adaptarlo a nuestras necesidades.





4.2 PLANO.



4.3 CONDICIONES ESPECÍFICAS QUE DEBEN REUNIR LOS CENTROS DE ESTANCIA DIURNA.

Los centros de estancias diurnas contarán con los siguientes equipamientos:

1. Conserjería: En la que se situarán los equipos necesarios para la vigilancia del edificio en el que se ubique el servicio.
2. Áreas comunes: Se consideran espacios comunes los comedores, salas de estar, salas de actividades y ocupacionales que deberán tener una superficie mínima en su conjunto de 4'5 m² útiles por cada usuario, contando con un área diferenciada para comedor. La sala de estar será una zona con sillones, para el descanso, como lugar de encuentro o dedicado a actividades diversas, para lo que dispondrá del equipamiento adecuado para su realización.
3. Aseos: Cercanos a ambas salas y con adecuaciones apropiadas para ancianos con limitaciones físicas.
4. Baños geriátricos: Todo centro deberá disponer de un baño geriátrico por cada 40 usuarios; estos baños se proyectarán atendiendo a las necesidades de las personas mayores. Si se opta por la instalación de duchas, es preferible que se instale sin plato, contando con un sumidero en el pavimento y una pendiente necesaria para evitar el estancamiento del agua, con mono mando de teléfono y banquillo para sentarse. Estas duchas facilitan también la higiene de los usuarios obligados a utilizar sillas de ruedas.
5. Sala de polivalente o de usos múltiples: En ésta se realizarán, entre otras, actividades rehabilitadoras y terapéuticas encaminadas al mantenimiento y recuperación de la autonomía funcional, cuya superficie no será inferior a 15 m².
6. Sala de curas o botiquín: Todos los centros dispondrán de un cuarto de curas. En el mismo se instalará un botiquín con medicación y material de curas elemental. La superficie no será inferior a 12 m². Se dispondrá de una cama o camilla que se ubicará en esta sala o en otra anexa.
7. Vestuario de usuario: Junto a los baños, existirá una zona para guardar la ropa de calle y la que utilizarán durante su estancia. Puede ser una zona con taquillas.
8. Almacenes para lencería, silla de ruedas, andadores, etc.
9. Cocina y comedor: Los servicios de cocina podrán ser contratados, cumpliendo, en todo caso con los requisitos exigidos en la legislación vigente. El comedor deberá disponer de una superficie mínima de 2,5 m² por usuario, existiendo locales diferenciados para almacén de víveres, manipulación y tratamiento de los alimentos, lavado de vajilla, menaje y utensilios. La cocina deberá constar de zonas de preparación de la comida, cámaras frigoríficas que garanticen el perfecto estado de conservación de los alimentos, zona de lavado de vajilla, dotada de máquinas de lavaplatos y fregaderos.
10. Despacho de dirección y administración que podrán contar con una sala de reuniones del personal. Todos los espacios destinados a despachos, no tendrán zonas de trabajo con superficie menor de 6 m².
11. Vestuario del personal: Para los trabajadores del servicio, ha de contar con aseos.

5. CONCEPTUALIZACIÓN, SERVICIOS Y OBJETIVOS DEL CENTRO DE DÍA.

5.1 CONCEPTUALIZACIÓN.

El centro de día para personas mayores es un establecimiento de acogida diurna, con una estructura funcional compensatoria del hogar y una alternativa al internamiento, con una función socio-asistencial destinada a la atención de gente mayor con discapacidades, y en este caso también con enfermedades neurodegenerativas, para satisfacer sus necesidades y dar apoyo psicosocial a los familiares y cuidadores.

5.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO-SERVICIO

Este Centro de Día de Personas con Alzheimer ofrecerá una atención completa durante el período diurno a las personas con enfermedades neurodegenerativas, con el objetivo de mejorar o mantener el mejor nivel posible de su autonomía personal, además de apoyar y ayudar a sus familiares o cuidadores.

Servicios que se pretenden llevar a cabo:

- Manutención.
- Supervisión y asistencia personal.
- Servicio de fisioterapia.
- Servicio psicológico.
- Actividades ocupacionales.
- Actividades socio-culturales.

5.3 OBJETIVOS DEL CENTRO DE DÍA.

Objetivos dirigidos a la persona con enfermedad neurodegenerativa:

- Recuperar las funciones afectadas y/o mantener las todavía intactas.
- Retrasar o prevenir la dependencia de la persona a través de la potenciación y rehabilitación de las capacidades cognitivas, funcionales y sociales.
- Favorecer un estado psicoafectivo adecuado.
- Mantener el menor grado de dependencia posible.
- Retrasar e incluso evitar instituciones definitivas (centros residenciales)

6. ANÁLISIS DEL ENTORNO

EL MERCADO

El sector de los servicios sociales ha incrementado considerablemente durante estos últimos años debido a los cambios socioeconómicos y demográficos que han provocado la aparición de nuevas necesidades que anteriormente habían podido ser cubiertas por el ámbito familiar.

La reciente evolución demográfica ha conllevado a la disminución de la fecundidad, el incremento de la esperanza de vida y el envejecimiento de la población.

El incremento de la esperanza de vida, tanto en hombres como en mujeres, la cronificación de determinadas enfermedades y otros factores han provocado que, en la actualidad, existan un mayor número de hogares formados por personas mayores que viven solas y muchas de ellas con algún grado de dependencia.

LA CLIENTELA

Nuestro público objetivo serán personas mayores de 60 años con enfermedades neurodegenerativas, o de edades inferiores si padecen los mismos síntomas, estas personas se ven afectadas por un deterioro físico y cognitivo que provoca una disminución de su capacidad de autonomía para realizar actividades consideradas normales para su edad, por esta razón, necesitan una ayuda especializada para satisfacer necesidades y conseguir su desarrollo personal.

Es conveniente que los clientes del establecimiento sean de la zona en la que se ubique el centro de día o lo más cerca posible, lo que además de mantener al usuario cerca de su ambiente social habitual, facilita en gran medida el problema del transporte, también podrán ser clientes del centro de día aquellos que sean pensionistas o reúnan determinadas circunstancias que deberán ser recogidas en el Reglamento de Régimen Interior del centro.

LA COMPETENCIA

Respecto a los tipos de competidores, la competencia para un centro de día está compuesta por los siguientes agentes:

- Centros de día de carácter privado. Constituirán una competencia directa aquellos centros que se ubiquen en nuestra misma zona. En este caso encontraríamos el centro de día de Alzheimer del IMAS.
- Centros de día de carácter público. Son un fuerte competidor en el sentido en que los precios son más bajos y ofrecen mejores condiciones. Sin embargo, su principal inconveniente es la dificultad de conseguir plazas.
- Centros de día concertados. Son centros de gerencia privada, subvencionados con fondos públicos. Suelen ofrecer una parte de sus plazas concertadas, para las cuales las condiciones son las mismas que si fueran públicas.
- Residencias de ancianos públicas y privadas. Algunas de ellas cuentan con plazas de atención diurna. El hecho de que actualmente en España la oferta de plazas de residencias de ancianos no absorba a la demanda deriva en un incremento de la demanda de plazas de centros de día.
- Hogares y clubes para personas mayores: Son lugares de encuentro para mayores donde, además de realizar diversas actividades, se ofrecen como un lugar para relacionarse socialmente.
- Cuidadores a domicilio: Debido al crecimiento de este grupo de personas mayores sin autonomía se ha dado un aumento de la demanda de cuidadores que se dedican a atender a estas personas en su propio domicilio. Los mayores se sienten más cómodos pues están en su hogar y evitan las listas de espera de los anteriores centros. Sin embargo, las personas que suelen responder a esta demanda no tienen la cualificación necesaria, por lo que dicho paciente no mejoraría en el desarrollo de su enfermedad.
- Servicio público de ayuda a domicilio y tele asistencia: La tele asistencia consiste en llamadores que llevan los usuarios a través del cual se ponen en contacto telefónico con un centro de atención 24 horas, esto podría servir para personas que no tengan la enfermedad muy avanzada y sean consciente de sus actos.



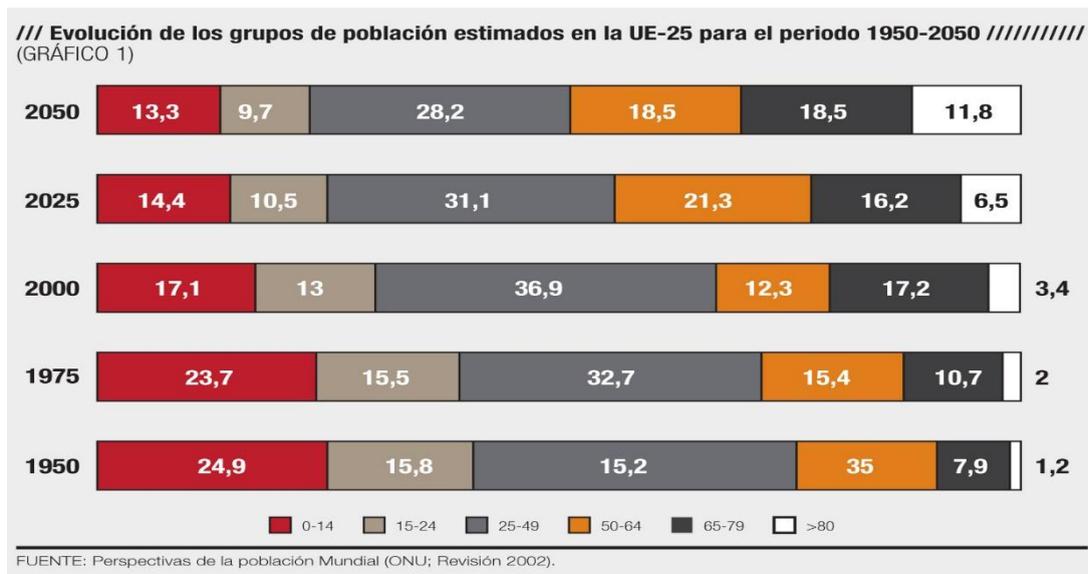
En la Región de Murcia podemos encontrar, numerosos centros y residencias, las cuales serían nuestra principal competencia:

CARTAGENA			
Plazas propias	CENTRO DE DÍA DE ALZHEIMER IMAS	C/ Carlos V, 3 y Alameda de San Antón, 29 30310 Cartagena	968 51 20 66
CARTAGENA			
Plazas concertadas	CENTRO DE DÍA Ayuntamiento	C/ Piñero, s/n -El Algar 30366 Cartagena	968 12 88 41
CARTAGENA			
Plazas concertadas	CENTRO DE DÍA Ayuntamiento	C/ S. Pedro, esq. C/ Lima, s/n- Los Dolores 30310 Cartagena	968 12 88 41
MURCIA			
Plazas propias	RESIDENCIA SAN BASILIO-IMAS (Alzheimer)	C/ Rey D. Pedro I, 10 (San Basilio) 30009 Murcia	968 28 15 68
MURCIA			
Plazas concertadas	CENTRO DE DÍA "STA. M^a JOSEFA"	C/ Pasos de Santiago, 16 30005 Murcia	968 28 70 46
MURCIA			
Plazas concertadas	CENTRO DE DÍA AFAMUR - Alzheimer	Pl. Valladolid, 2 Edif. Balate III 30009 Murcia	968 28 60 10
MURCIA			
Plazas concertadas	CENTRO DE DÍA "La Blanca Paloma" Alzheimer	C/ San Félix, 6 Bajo Zarandona 30007 Murcia	968 20 27 15
MURCIA			
Plazas concertadas	CENTRO DE DÍA Ayuntamiento	C/ Fabián Escibano Moreno, s/n-BARRIOMAR 30570 Murcia	968 83 73 68
MURCIA			
Plazas concertadas	CENTRO DE DÍA Ayuntamiento	C/ Orilla de la Vía, 167 BENIAJÁN 30010 Murcia	968 35 06 19
MURCIA			
Plazas concertadas	CENTRO DE DÍA Ayuntamiento	C/ Reina Sofía, s/n CABEZO DE TORRES 30570 Murcia	968 23 99 62

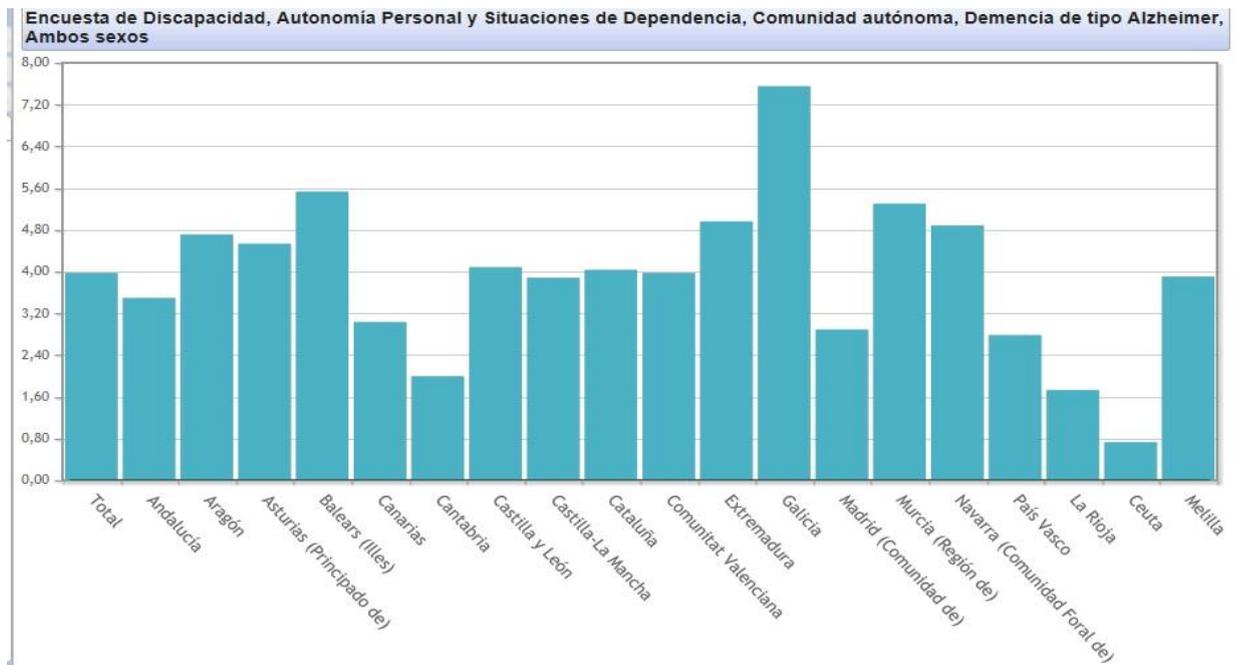
6.1 DATOS ACTUALES DE PERSONAS MAYORES Y PERSONAS CON ALZHEIMER EN ESPAÑA.

La baja tasa de natalidad y el aumento de la esperanza de vida están generando un incremento de personas mayores y a su vez, conlleva un aumento del envejecimiento de la población. Por ejemplo, en España tenemos una natalidad muy baja, habiendo llegado en 2015 al número 181 de 192 con baja tasa de nacimientos, analizado por DatosMacro.com. Esta baja tasa de nacimientos ha originado un crecimiento acelerado del porcentaje de personas mayores en España.

El incremento de la esperanza de vida se debe a la mejora en la calidad de vida y a los avances en medicina que se han producido en las últimas décadas.



Podemos observar en esta imagen como descendería la población de 0 a 14 años de casi un 25% a un simple 13,3% bajando más de un 10% en apenas 100 años. Por lo tanto también bajaría la población de entre 15 y 24 años. También observamos como en 2050 aumenta considerablemente las personas con edades superiores a 65 años y 80 años.



Fuente: ine.es

En este gráfico podemos observar el número de personas con discapacidad de tipo Alzheimer en todas las Comunidades autónomas de España, destacando como las comunidades más afectadas por esta enfermedad Galicia, Islas Baleares, Murcia, Extremadura y Navarra.

La Confederación Española de Asociaciones de Familiares de Alzhéimer y otras Demencias (Ceafa) calcula que un 13,2 % de las personas mayores de 65 años padece esta enfermedad, oscila alrededor de 810.000 pacientes en toda España, de los que cerca de 63.000 residen en Galicia.

TASA DE MORTALIDAD POR EDAD DE ENFERMOS DE ALZHEIMER (POR 100.000 HABITANTES)

Años	Sexo	CC.AA.
		Murcia, Región de (MC)
2005	Hombres	8,9
	Mujeres	12,7
	Total	11,23
2006	Hombres	8,57
	Mujeres	13,26
	Total	11,41
2007	Hombres	11,05
	Mujeres	15,09
	Total	13,55
2008	Hombres	11,67
	Mujeres	15,19
	Total	13,9
2009	Hombres	13,87
	Mujeres	16,11
	Total	15,29
2010	Hombres	13,22
	Mujeres	17,21
	Total	15,79
2011	Hombres	12,11
	Mujeres	15,99
	Total	14,57
2012	Hombres	12,39
	Mujeres	18,58
	Total	16,22
2013	Hombres	10,37
	Mujeres	14,65
	Total	12,94
2014	Hombres	13,4
	Mujeres	19,46
	Total	17,22
2015	Hombres	14,15
	Mujeres	22,05
	Total	18,99

Según estos datos recogidos de INCLASNS sobre la tasa de mortalidad por enfermedad de Alzheimer en la Región de Murcia desde 2005 hasta 2015, podemos observar que dicha mortalidad ha aumentado considerablemente con el paso de los años, siendo las mujeres las que tienen una mayor mortalidad por dicha enfermedad, llegando en 2015 a 22.05%.

Ha aumentado casi el doble de muertes por Alzheimer en tan solo 10 años, lo cual nos hace pensar la necesidad de intentar evitar que siga aumentando y buscar posibles soluciones.

7. ANÁLISIS DAFO.

Análisis interno

FORTALEZAS:

- Nuestra actividad consiste es dar ayuda a todos los enfermos de Alzheimer y otras demencias neurodegenerativas.
- Disponemos de una avanzada tecnología para prestar nuestro servicio.
- Atención individualizada por parte de un equipo de profesionales altamente cualificados.
- Contamos con un grupo de personas muy implicadas para ayudar a quienes más lo necesitan. (Voluntarios)
- Capacidad directiva.
- Disponemos de nuestra propia bolsa de empleo.
- Continuo apoyo a familiares y amigos enfermos de Alzheimer.

DEBILIDADES:

- Precio elevado.
- Pocas posibilidades de financiación.
- Centro de reducido tamaño.
- Alto coste publicitario para darse a conocer.

Análisis externo

OPORTUNIDADES:

- Entramos en un mercado en donde la competencia no es muy elevada, debido a que en la Región de Murcia predominan más las residencias.
- Ofrecemos a los pacientes diversas actividades tanto en nuestro propio centro como en el exterior.
- Una estrategia de marketing para darnos a conocer a todos los interesados.
- Posibilidad de obtener subvenciones de nuestro ayuntamiento.
- Tener la ilusión de poder ampliar de tamaño nuestro centro para acoger a más usuarios.
- Contactaremos con la mayoría de las empresas de la región con una carta informativa pidiendo colaboración económica para poder ayudar a mejorar el centro con avances tecnológicos.

AMENAZAS:

- Desplazamiento de nuestros clientes.
- La idea que existen residencias y centros.
- Altas exigencias o cambios en efectos legales.
- Empresas que quieran emprender otro proyecto como éste y cuenten con más recursos que nosotros.
- La baja de socios por el elevado coste.
- Posibilidad de no recibir subvenciones por parte de los Ayuntamientos.
- Insuficientes recursos económicos.

7.1 Objetivos cuantificables y medibles:

Para nuestro centro lo más importante es la satisfacción de los clientes, porque sin ellos no podríamos realizar nuestro trabajo, la clave está en mejorar el día a día de los pacientes que están enfermos de Alzheimer u otras demencias. Para saber si este objetivo se cumple realizaremos unas encuestas con una serie de indicadores a los cuidadores o a sus familiares, para nosotros conocer qué medida se ha cumplido dicho objetivo, por consiguiente, nosotros buscaremos diversas formas de mejorar nuestra actividad principal y para ello mejoraremos nuestro equipo de profesionales, contaremos con la más avanzada tecnología y contaremos con un equipo de voluntariados para ayudarnos en las diversas actividades fuera del local.

Pretendemos aumentar las ganancias en un 25% durante los primeros cuatro meses, además tenemos pensado contratar a una empresa encargada del transporte de los pacientes para aquellos pacientes que precisen de éste. Estamos intentando llegar a un acuerdo con Alsa que esperamos que pronto proceda.

En un futuro nos gustaría aumentar de tamaño nuestro centro, con esto conseguiríamos destacar más sobre la competencia. Instalaremos una base de datos para gestionar eficazmente la empresa.

Las estrategias más comunes son: defensiva, ofensiva, de supervivencia o de orientación. Nuestro centro actúa en la estrategia ofensiva, ya que la empresa está en condiciones de crecer, mejorar fortalezas, y de mejorar su posición en el mercado.

8. **MISIÓN, VISIÓN Y VALORES.**

La **misión** de este centro es ofrecer un servicio personalizado y un ambiente exclusivo a sus pacientes, satisfaciendo las necesidades de atención, de cuidado y de compañía, y al mismo tiempo mantenerlo involucrado en actividades de estimulación cognitiva y fisioterapéuticas.

Afal tiene la **visión** de tratar la enfermedad de Alzheimer y las demencias en general y aumentar la calidad de vida tanto de pacientes como de las familias afectadas. Además trata de ser una entidad referencial en el tratamiento y la prevención de esta enfermedad

Quieren llegar a tener un servicio referente a nivel sociosanitario en materia preventiva y de terapias no farmacológicas para las personas adultas y mayores que padecen Alzheimer u otras demencias neurodegenerativas.

Valores del centro:

- Respeto por los gustos y preferencias de cada persona.
- Fomento de la autonomía personal como objetivo principal de nuestro modelo de atención.
- Creamos entornos atractivos y confortables, fundamentales para el bienestar físico y emocional de la persona.
- Involucramos a los familiares, cuidadores y amigos en el desarrollo de los cuidados y ocio de la persona.
- Adaptar los servicios a los intereses de la persona, utilizando siempre un lenguaje familiar y sencillo.
- El centro está formado por un gran equipo de profesionales.

9. FORMA JURIDICA DE LA EMPRESA

La forma jurídica seleccionada es la Sociedad Limitada, ya que es la que más se adapta a la idea del proyecto que queremos desarrollar.

Estamos hablando de una sociedad mercantil cuyo capital mínimo es de 3.005,06 € y estará dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, además, contarán con la ventaja de que éstos no responderán personalmente de las deudas sociales, ni siquiera cuando se agote el patrimonio social porque no tienen responsabilidad subsidiaria.

La responsabilidad se limitará a la participación en el capital social que posean. En nuestro caso, contaremos con cuatro socios. Los beneficios se repartirán en proporción a las participaciones sociales.

Los estatutos constarán de:

- La denominación de la sociedad.
- El objeto social, determinando las actividades que lo integren.
- La fecha de cierre del ejercicio social.
- El domicilio social.
- El capital social, las participaciones en las que se divide, su valor nominal y su numeración correlativa. El beneficio será repartido un 50% para los socios y otro 50% para reservas.
- El modo o modos de organizar la administración de la sociedad, en los términos establecidos en la ley.

Otros trámites a realizar para construir la sociedad:

- Solicitar y obtener una certificación negativa de denominación del Registro Mercantil conforme no exista otra empresa con el mismo nombre.
- Apertura en una entidad bancaria de una cuenta corriente.
- Otorgar Escritura Pública de Constitución ante notario.

- Solicitar el NIF en la Delegación de Hacienda correspondiente.
- Realizar la declaración censal correspondiente.
- Dar de alta a la sociedad en la Seguridad Social.

10. MARKETING MIX

Por marketing-mix se entiende el conjunto de herramientas operativas del marketing que la empresa utiliza para obtener la respuesta deseada en el público objetivo (Kotler et al, 2004).

Estas herramientas son conocidas como las “4 Ps” y se refieren a: las actuaciones a realizar sobre la definición del producto, la fijación del precio, la elección del sistema de distribución y la definición de programa de comunicación.

10.1. PRODUCTO

Nuestro servicio consiste en ayudar a personas dependientes con enfermedades neurodegenerativas, éste se basa en una serie de actividades y cuidados básicos de carácter personal, social o sanitario con el fin de facilitar la autonomía personal y mejorar la forma de vida de estas personas.

En concreto, los servicios que nuestro centro ofrece serían:

- Actividades para mantener y llegar a mejorar las condiciones mentales y la capacidad de relacionarse con los demás.
- Actividades que ayuden al desarrollo de ejercicios para estimular los procesos cognitivos, como pueden ser: la memoria, el lenguaje, la orientación...
- Hacer que el paciente reviva y recuerde las fiestas tradicionales como puede ser la Navidad, Año Nuevo, Semana Santa, Carnaval... además de hacerle recordad sus vivencias, para que no olviden algunos de los momentos más importantes de sus vidas. Con esto, intentar conseguir que se orienten tanto en espacio como en tiempo.
- Actividades que están dirigidas a fomentar hábitos de conducta y adquisición de habilidades básicas (ej. hábitos de comida e higiene saludables, motricidad, etc.)

- Actividades dirigidas a fomentar la participación del dependiente en entorno y en actividades de ocio y tiempo libre: cine, teatro, ferias, fiestas locales, excursiones, lectura, paseos, etc.
- Actividades para mantener y mejorar la salud física y la capacidad de movimientos, a través de talleres de estimulación fisioterapéutica.
- Realizar actividades artísticas como, por ejemplo: manualidades, pintura, jardinería, repostería, confección de ropa...
- Asesoramiento familiar, en el cual se le ayuda al familiar a entender las fases de la enfermedad del paciente y como poder convivir con ellas y avanzar en su día a día.
- Se realizará también musicoterapia una vez a la semana.
- Terapias con realidad virtual.

Los servicios se irán ampliando y mejorando según las necesidades del mercado, el análisis de los costes y la viabilidad de la empresa.

Este centro de Afal ofrece servicios en la región con el personal más preparado, ya que cuenta con logopedas, psicólogos, trabajadores sociales y fisioterapeutas, lo que nos diferenciará de la competencia.

10.2. PRECIO

En un primer lugar, y a corto plazo, para obtener una rápida penetración en el mercado y para dar a conocer nuestro servicio, se fijarán unos precios que sean asequibles

Además, se ofrecerán los clientes distintas opciones de pago:

- Pago por plazos, pudiéndose pagar las cuotas de forma bimestral o trimestral.
- Pago al contado, se desembolsará el precio total del servicio antes de la ejecución del mismo.

El precio de estos servicios será inicialmente de 869,00 euros usuario/mes.

10.3. DISTRIBUCIÓN

El canal de distribución que se ha considerado más adecuado para este tipo de empresa, teniendo en cuenta el tipo de servicio ofrecido y las características de los clientes finales es el directo. La empresa tratará directamente con el contratante, ofreciendo los servicios y adaptándolos a las necesidades del paciente.

La oficina estará ubicada en Cartagena, en un local cedido por el Ayuntamiento. Además de la sede física, se creará una web corporativa que

contendrá información detallada de la empresa, sus servicios, tarifas, actividades, etc. También se podrá encontrar información en las redes sociales, como podrían ser Facebook, Twitter... Los clientes que quieran contratar los servicios podrán hacerlo directamente en la oficina o concertando cita previa por vía telefónico o por la web. Los clientes se reunirán con el gerente en la sede para informales sobre las características del centro y resolverles cualquier duda o pregunta que les haya podido surgir.

Asimismo, en aquellos casos en los que sea necesario el gerente puede desplazarse a cualquier ubicación (hogar, oficina, etc.) para concretar los detalles de la actividad a realizar.

Antes del acuerdo final, uno de los especialistas evaluará al usuario final para definir las actuaciones concretas a realizar según sus circunstancias y necesidades personales.

10.4. COMUNICACIÓN

Las acciones de comunicación a desarrollar serán complementarias entre sí y estarán orientadas básicamente a atraer clientes y potenciar la imagen de la empresa. La empresa quiere llevar una estrategia de comunicación coherente con el tipo de servicio que ofrece y el tipo de público al que va dirigido.

En concreto, se planifica la realización de una campaña de marketing directo que nos permita darnos a conocer entre el público objetivo y atraer clientes. Así mismo, y tal como se indicaba en el apartado de distribución se creará la presencia electrónica en la red, a través de una web de empresa.

Se plantea como acción de relaciones públicas dar charlas informativas sobre la enfermedad, en colegios, universidades, asociaciones, ayuntamientos... y así a la vez dar a conocer el nuevo centro. Dichas charlas serán realizadas por el gerente, trabajadores o voluntarios de la organización por lo que no tendrán costes ningunos.

En un principio dadas las limitaciones económicas de una nueva empresa, se plantea la posibilidad de hacer publicidad a nivel regional.

- Creación página web.
- Creación Facebook y Twitter.
- Insertaremos anuncios en radio, en la Cadena Ser, de 8:00 a 12:00.
- Repartición de folletos, además se intentará dejar algunos de ellos en los diferentes centros médicos ubicados en la región.
- Cuñas publicitarias en el centro comercial “Espacio mediterráneo”. Sería una cuña cada hora durante dos meses.
- Vídeo de presentación del centro en YouTube.
- Inserción de 15 mupis en las paradas de autobuses de Cartagena y sus alrededores, durante 28 días.



- Mandar correos electrónicos informativos a los familiares de los socios de nuestra asociación.
- Nos anunciaremos en el periódico “La Verdad”. Este anuncio ocupará media página y saldrá en el periódico los lunes y sábados durante dos semanas seguidas, esto tendrá un coste de 2.950€.

Presupuesto de Comunicación

Creación Web y Mantenimiento	549€
Facebook y Twitter	0€
Anuncios Radio	5.400€
Mupis	8.730€
Folletos	300€
Cuñas publicitarias (Espacio mediterráneo) (1 anuncio cada hora, 2 meses)	300€
Anuncio en prensa (La Verdad)	2.950€
Video de presentación en YouTube	0€
Correo electrónico a familiares	0€
Charlas informativas	0€
Eventos realizados por AFAL en los que nos dé a conocer	0€
TOTAL	18.229€

Fuente: Elaboración propia.

11. INSTALACIONES DEL CENTRO.

11.1 Compra de inmobiliario.

Para amueblar el centro, optamos por la opción de comprar en la empresa “IKEA” los siguientes artículos.

- 5 sofás para la sala de estar, a 399€ la unidad, que harían un total de 1.995€.

Novedad
MARDAL
Sofá 2 plazas, Nordvalla beige
€ 399 / ud
(€ 329,75 Sin IVA)
IVA incluido
Referencia artículo: 904.016.30

El respaldo alto proporciona un buen apoyo al cuello. Es fácil mantener la funda impecable, ya que se puede quitar y meter en la lavadora.

Cantidad

Comprar

Consulta la disponibilidad en tu tienda **IKFA** Los precios que aparecen en nuestra web son orientativos pudiendo variar, al alza o a la baja, en cada tienda.

- 2 frigoríficos para la cocina, a 399€ la unidad, que harían un total de 798€.

The screenshot shows the IKEA website interface. At the top, there is the IKEA logo, a search bar, and navigation icons for user account and shopping cart. Below the logo, there are navigation tabs: Productos, Estancias, Novedades, Promociones, Inspiración, and Sobre IKEA. The breadcrumb trail reads: Inicio / Cocina / Frigoríficos y congeladores / Frigoríficos independientes. The main product image is a white KYLD refrigerator. To the right of the image, the product name 'KYLD' is displayed in bold, followed by the description 'Frigorífico/congelador A++, No crea escarcha blanco'. The price is shown as '€ 399 / ud' with an 'A++' energy rating badge. Below the price, it indicates '(€ 329,75 Sin IVA)', a link to 'Ficha del producto', and 'IVA incluido'. The article reference number is '702.823.60'. A short description states: 'KYLD Frigorífico/congelador A++ clasificado 4.5 de 5 por 2. Este frigorífico con congelador tiene funciones inteligentes como descongelado automático y soluciones de almacenaje útiles para que la comida aguante fresca más tiempo.' The size is listed as 'Tamaño 220/91 l'. There is a quantity selector set to '1' and a blue 'Comprar' button. At the bottom, there is a note: 'Consulta la disponibilidad en tu tienda IKEA' and 'Los precios que aparecen en nuestra web son orientativos pudiendo variar, al alza o a la baja, en cada tienda.'

- 20 sillas a 129€ la unidad, que saldrían por un total de 2.580€. Se ubicarán en la sala de estar.

The screenshot shows the IKEA website interface. At the top, there is the IKEA logo, a search bar, and navigation icons for user account and shopping cart. Below the logo, there are navigation tabs: Productos, Estancias, Novedades, Promociones, Inspiración, and Sobre IKEA. The breadcrumb trail reads: Inicio / Muebles de Salón / Sillones y chaiselongues / Sillones de tela. The main product image is a POÄNG chair with a dark blue fabric seat and backrest and light-colored wood frame. To the right of the image, the product name 'POÄNG' is displayed in bold, followed by the description 'Sillón, chapa haya, Hillared azul oscuro'. The price is shown as '€ 129 / ud' with '(€ 106,61 Sin IVA)'. Below the price, it indicates 'El precio refleja la opción seleccionada' and 'IVA incluido'. The article reference number is '691.978.05'. A short description states: 'POÄNG Sillón clasificado 5.0 de 5 por 1. Gracias a la estructura flexible de tabilllas de haya encoladas y curvadas, resulta muy cómodo.' There is a 'Funda' dropdown menu set to 'Hillared azul oscuro' with an 'Ok' button. There is a quantity selector set to '1' and a blue 'Comprar' button. At the bottom, there is a note: 'Los precios que aparecen en nuestra web'.

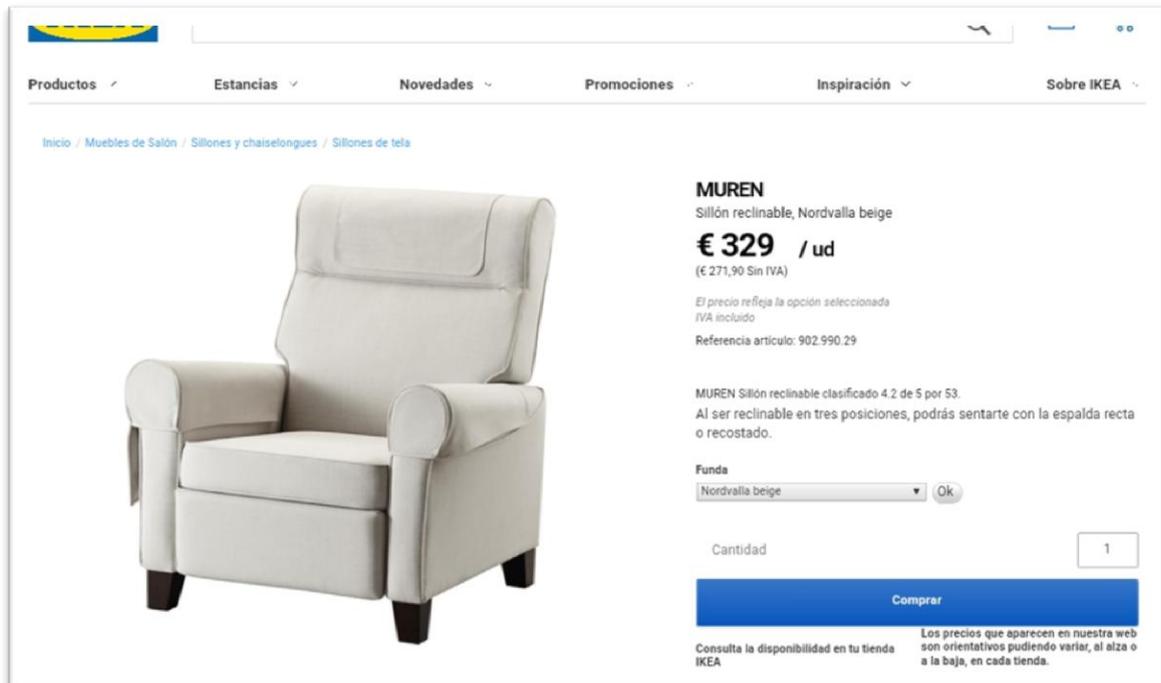
- 2 mesas de ocio a 433€ la unidad, que saldrían por un total de 866€. Se colocará en la sala de estar.

The screenshot shows the IKEA website interface. At the top left is the IKEA logo. A search bar is located to the right of the logo. Below the search bar are navigation tabs: Productos, Estancias, Novedades, Promociones, Inspiración, and Sobre IKEA. The main content area displays a dining set. On the left is a photograph of the EKEDALEN dining table and six chairs. On the right, the product name 'EKEDALEN / EKEDALEN' is shown, followed by the description 'Mesa y 6 sillas, marrón, Orrsta gris claro'. Below this, the price is listed as 'Precio IKEA FAMILY € 433 /ud' with a note '(€ 357,84 Sin IVA)'. A promotional period is indicated as '2 mar, 2018 - 31 mar, 2018'. The regular price is shown as 'Precio habitual € 493 /ud' with a note '(€ 407,46 Sin IVA)'. It also states 'IVA incluido' and 'Referencia artículo: 192.214.50'. At the bottom right, the size is given as 'Tamaño 180/240 cm'.

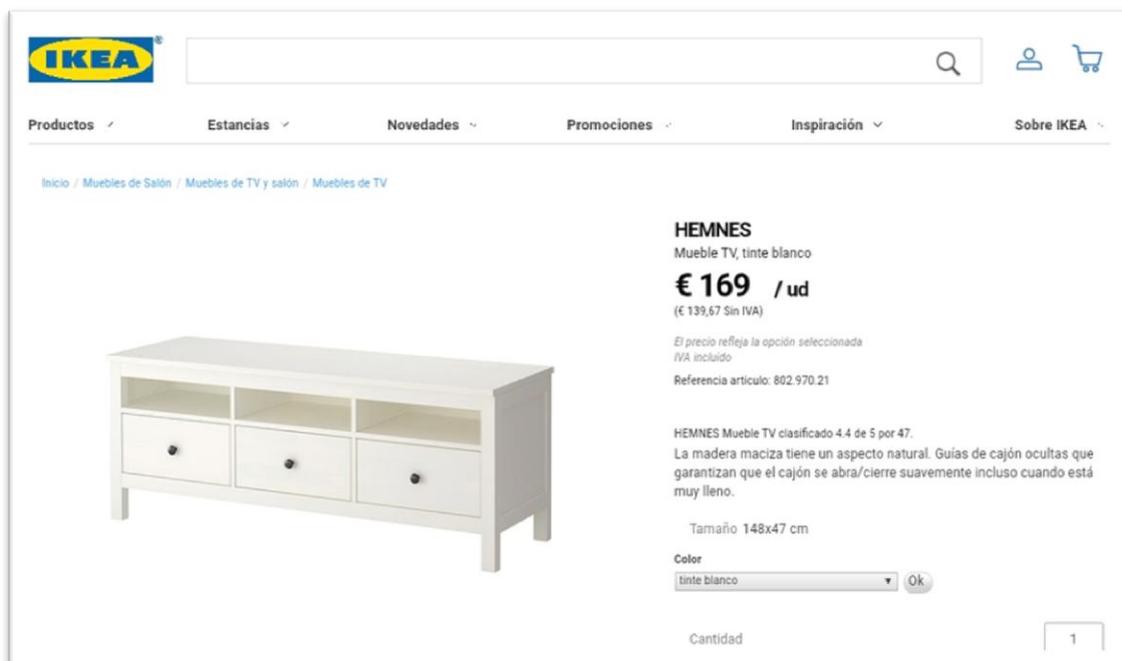
- 6 mesas para el comedor, que saldrían por un total de 1.708,80€.

The screenshot shows the IKEA website interface. At the top left is the IKEA logo. A search bar is located to the right of the logo. Below the search bar are navigation tabs: Productos, Estancias, Novedades, Promociones, Inspiración, and Sobre IKEA. The main content area displays a dining set. On the left is a photograph of the TORSBY dining table and four chairs. On the right, the product name 'TORSBY / LEIFARNE' is shown, followed by the description 'Mesa con 4 sillas, vidrio blanco, blanco'. Below this, the price is listed as '€ 284,80 /ud' with a note '(€ 235,39 Sin IVA)'. It also states 'IVA incluido' and 'Referencia artículo: 191.615.59'. A description of the table is provided: 'El tablero es de vidrio templado, un material fácil de limpiar y más resistente que el vidrio normal.' The size is given as 'Tamaño 135 cm'. Below the size, there is a 'Cantidad' field with a dropdown menu showing '1'. A blue 'Comprar' button is located below the quantity field. At the bottom left, there is a note: 'Consulta la disponibilidad en tu tienda'. At the bottom right, there is a note: 'Los precios que aparecen en nuestra web son orientativos pudiendo variar, al alza o a la baja, en cada tienda'.

- 4 sillones reclinables para la sala de psicología, a 329€ la unidad, que saldrían por un total de 1.316€.

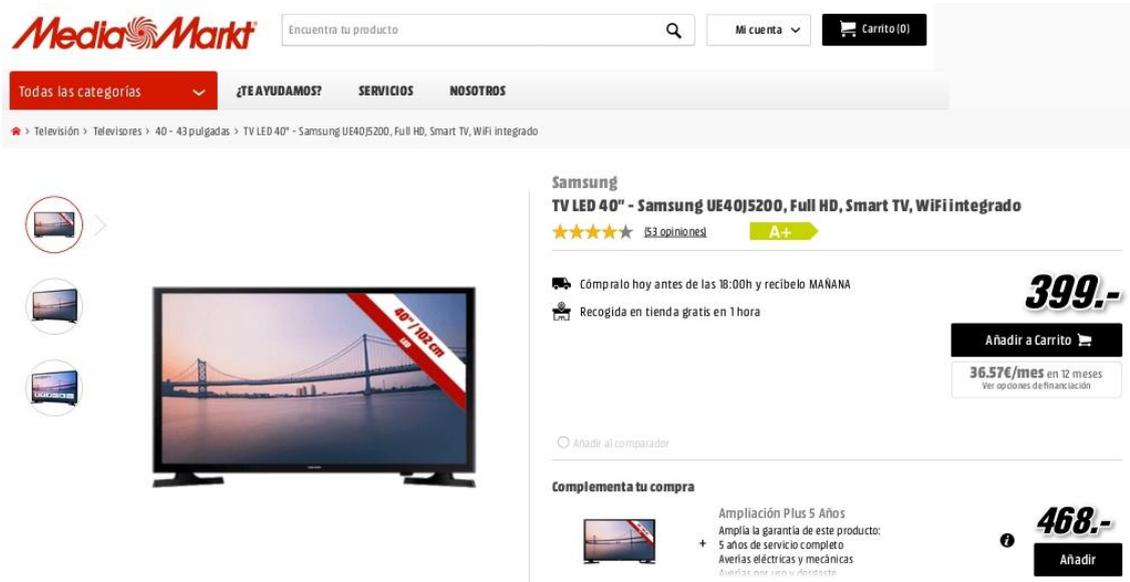


- 1 mueble en el salón a 169€, el cual sería para la colocación de la televisión.



También compraremos en la empresa Media Markt:

- Televisión de 40 pulgadas por un valor de 399 €

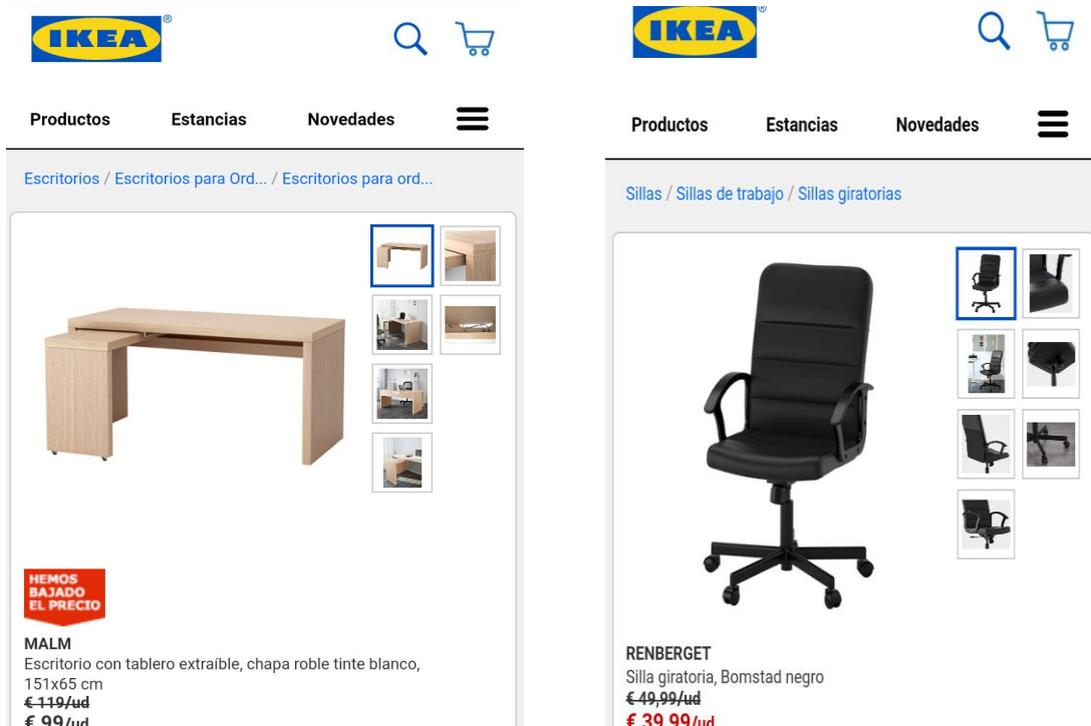


The screenshot shows the Media Markt website interface. At the top, there is a search bar with the text "Encuentra tu producto", a "Mi cuenta" dropdown, and a "Carrito (0)" button. Below the search bar, there are navigation links: "Todas las categorías", "¿TE AYUDAMOS?", "SERVICIOS", and "NOSOTROS". The breadcrumb trail indicates the product path: "Televisión > Televisores > 40 - 43 pulgadas > TV LED 40" - Samsung UE40J5200, Full HD, Smart TV, WiFi integrado".

The main product display features a large image of the Samsung TV with a red banner indicating "40" / 102 cm". To the right, the product name is "Samsung TV LED 40" - Samsung UE40J5200, Full HD, Smart TV, WiFi integrado", accompanied by a 5-star rating and "53 opiniones". The price is prominently displayed as "399.-". Below the price, there are two promotional offers: "Cómpralo hoy antes de las 18:00h y recíbelo MAÑANA" and "Recógida en tienda gratis en 1 hora". A button "Añadir a Carrito" is visible, along with a financing option: "36.57€/mes en 12 meses".

Below the main product, there is a section for "Complementa tu compra" featuring an "Ampliación Plus 5 Años" offer for 468.-, which includes 5 years of complete electrical and mechanical service. A button "Añadir" is provided for this add-on.

- Mesa y silla para la sala de psicología a un precio de 138,99 €.



The screenshot shows two product pages from the IKEA website. The left page displays the "MALM" desk, described as "Escritorio con tablero extraíble, chapa roble tinte blanco, 151x65 cm". The original price is "€ 119/ud" and the current price is "€ 99/ud". A red badge indicates "HEMOS BAJADO EL PRECIO". The right page displays the "RENBERGET" office chair, described as "Silla giratoria, Bomstad negro". The original price is "€ 49,99/ud" and the current price is "€ 39,99/ud".



Donación de materiales.

- La empresa Tuttiscouter nos donará todos los materiales necesarios para que nuestros pacientes puedan usar los aseos y baños geriátricos. Nos donarán dos grúas, un váter portátil, reposabrazos, elevador W.C., y ropa interior absorbente.
- La farmacia de María Cecilia Béjar nos donará todo lo necesario para la sala de botiquín y curas.
- La empresa Morpi nos donará 500 €.
- La empresa Enraf Nonius nos donará todo el material necesario para poder llevar a cabo la fisioterapia de nuestros pacientes.
- Caja Rural Regional nos donará 1500 €.
- La empresa Serigrafía Seriferna nos dona 400 €.
- La empresa Bostón Artes Gráficas nos donará 200 €.
- La empresa Solmicra nos donará un portátil para la sala de psicología.

11.2 Gasto total

Total obtenido en donaciones al centro: 2.600 €.

Total a pagar por inmobiliario del centro: 9.970,79 €.

Inmobiliario menos las donaciones obtenidas, saldría a pagar 7.370,79 €.

12. PRESUPUESTO

Para comenzar en el mercado, vamos a realizar un presupuesto para la reserva y ocupación de 20 plazas para la atención de personas dependientes con alzhéimer y otras enfermedades neurodegenerativas.

- Presupuesto de licitación del contrato: 417.120,00 €.
- Precio unitario de licitación plaza ocupada: 869,00 usuario/mes.

Se establece el precio máximo de la plaza, de acuerdo con los precios de referencia aplicables, 869 € plaza/usuario/mes, con las precisiones siguientes:

- I. Respecto a las plazas ocupadas, como la cantidad que resulte de la diferencia entre el máximo de 869 € plaza/usuario/mes y la participación de los usuarios, la cual se ajustara a lo dispuesto en el decreto 126/2010, de 28 de mayo, por el que se establece los criterios para determinar la capacidad económica de los beneficiarios y su participación en la financiación de las prestaciones económicas y servicios de sistema de autonomía y atención a la dependencia en la comunidad autónoma en la región de Murcia, según la redacción dada al mismo por la ley 6/202, de 29 de junio, de medidas tributarias, económicas, sociales y administrativas de la región de Murcia. Dicha cuantía contempla, respecto a la financiación pública anterior, el coste de servicio de manutención que se le ofrece a los pacientes del centro.
- II. Respecto a las plazas reservadas (no ocupadas), el IMAS financiara la cantidad de 700,00 € / mes, precio que ha sido calculado mediante el descuento al precio máximo (869 €) al servicio de manutención (169 €). La aportación del IMAS a este contrato se estima en 374.699,52 €.

12.1 RELACION NOMINAL DE TRABAJADORES DEL CENTRO.

CATEGORÍA PROFESIONAL	HORAS SEMANALES	COSTES LABORALES
Psicóloga	40	1.658,26
Fisioterapeuta 1	40	1.222,9
Fisioterapeuta 2	40	1.222,9
Gerocultora 1	37.5	974,62
Gerocultora 2	37.5	974,62
Gerocultora 3	37.5	974,62
Gerocultora 4	37.5	974,62
Terapeuta ocupacional	10	316.6
COSTE PERSONAL MENSUAL		9.293,76

***Nota:** Todos los centros de día cuentan con, al menos, un auxiliar/gerocultor por casa 6 pacientes dependientes.

En caso de personas no dependientes, existirá al menos un auxiliar/gerocultor por cada 15 pacientes no dependientes.

12.2 SEGUIMIENTO DEL IMAS

El IMAS podrá visitar el centro en cualquier momento para comprobar el cumplimiento del contrato. Se le aportará al IMAS la documentación que solicite y podrá proponer las variaciones en el funcionamiento de los servicios que contribuyan a mejorar la atención de los usuarios.

12.3 MEMORIA

Anualmente, el Centro remitirá una memoria normalizada por el IMAS.

12.4 SERVICIOS AJENOS CONTRATADOS.

SERVICIO DE HOSTELERIA

Contrataremos a una empresa que se dedicara a labores de hostelería del local. Esta se llama Serunion Restaurantes.

- Tipo de servicio: servicio de cocina trasportada envasada en barquetas refrigeradas.
- Días de servicio: gracias a la información facilitada se prevé un total aproximado de 247 días de servicio anuales.
- N° de servicios: se calcula una media de 20 usuarios diarios con servicio de desayuno, comida y merienda.
- Personal: esta empresa incluye el personal necesario para la correcta prestación del servicio.
- Composición del servicio:

CONCEPTO	COMPUESTO POR	PRECIOS OFERTADOS 10% CON IVA
DESYAYUNO	-LECHE ENTERA O DESNATA (250 CC) O -CAFÉ DESCAFEINADO CON LECHE ENTERA O DESNATADA (250 CC) Y AZÚCAR O EDULCORANTE Y -MAGDALENAS ESTUCHADAS NORMALES O INTEGRALES 81 paquete de 2 unidades de 25-30 grs. c/u) O GALLETAS ESTUCHADAS NORMALES O INTEGRALES (1 paquete de 5 unidades)	0,82 €
COMIDA	-ENSALADA -PRIMER PLATO. Verduras o legumbres o pasta o arroz (en algunos casos triturado) -SEGUNDO PLATO. Carnes o pescados con guarnición (en algunos casos triturado) -POSTRE. Frutas o Lácteos. -PAN (blanco, integral o tostado)	5,90 €
MERIENDA	-ZUMO NATURAL AZUCARADO O SIN AZÚCAR (220 CC) O -CAFÉ DESCAFEINADO CON LECHE ENTERA O DESNATADA (220 CC) Y -GALLETAS ESTUCHADAS NORMALES O INTEGRALES (1 paquete de 5 unidades) -YOGURT SABORES	0,82 €
PENSIÓN COMPLETA	DESYAYUNO, COMIDA Y MERIENDA	7,54 €

Fuente: Empresa Serunion Restaurantes.

Este servicio de hostelería nos costará 150,8 euros/mes para 20 personas.

12.5 PREVISIÓN DE GASTOS

Gasto	ANUAL
Luz	1.420,02€
Agua	2.462,33€
Internet/Teléfono	148,8 €
Seguros	948,83 €
Hostelería	1.809,6 €
Coste personal	111.525,12 €
TOTAL	118.314,70 €

Vamos a contratar la oferta de la compañía telefónica Orange, sería de 12,40 €/mes durante el primer año. Luego nos costaría 148,8 €/año.



Distribuidor autorizado de Orange

FIBRA PRO | INTERNET + MÓVIL

exclusivo online

50 Mb simétricos + Llamadas
#ConectaMejorTuNegocio

¡Últimos días!

12,40 €/mes
(IVA no incl.)
durante 12 meses | antes 21,49€/mes

Alta de línea y Router **GRATIS**

FIBRA 50Mb | Llamadas fijas ilimitadas | 1.000 min. a móviles

Fuente: Orange

El gasto de la luz será contratado con la empresa Audax. Costará 1.420,02€/año.

Tarifa AUDAX 3,0A WEB	
Descripción	Término de potencia: Punta 3,58037416 Euros/kW y mes Llano 2,182333 Euros/kW y mes Valle 1,501874 Euros/kW y mes Término de energía: Punta 0,11927 Euros/kW Llano 0,100721 Euros/kW Valle 0,074286 Euros/kW
Tipo de tarifa	3,0A
Duración contrato	12 meses
Modalidad de facturación	Facturación electrónica o postal
Origen de Energía	Mix de mercado
Precios	Término de potencia: P1 - 42,964490 P2 - 26,188000 P3 - 18,022490 Término de energía: E1 - 11,927000 E2 - 10,072100 E3 - 7,428600
Condiciones de revisión del precio	Revisión de precios de acuerdo con las condiciones generales del contrato: - Siempre al cambiar los términos regulados. - A los 12 meses
Penalización por rescisión unilateral	Penalización del 5% del consumo pendiente de suministrar.
Precio anual	1.420,02 € (estimación para 22,5 kW de potencia contratada y 509,5 MWh de consumo anual)



audax
energía

Fuente: Empresa Audax



Nuestra tarifa de agua será de 189,41 €/mes, con un calibre 30 de calentador. Al año se pagaría 2.272,92 €/año más la cuota de inscripción del primer año de 189,41€. Por lo tanto, el gasto total de agua el primer año sería de 2.462,33€.

CUADRO TARIFAS Contratación EMASESA 2017

CALIBRE DEL CONTADOR	CUOTA DE CONTRATACIÓN (1)	FIANZA (2)	TOTAL Nueva Contratación con IVA	TOTAL Cambio Titularidad (3)	RECONEXIÓN SUMINISTRO (1)
Hasta 15	47,60	70,29	127,89	3,01	47,60
20	72,81	91,95	180,05		72,81
25	94,98	153,12	268,05		94,98
30	117,14	189,41	331,15		117,14
40	161,47	299,88	495,26		161,47
50	205,81	794,70	1.043,73		205,81

(1) IVA excluido (21%).

(2) En los casos de suministros esporádicos, temporales o circunstanciales, solicitados con este carácter, indistintamente de su contenido, el importe de la fianza será el quintuplo de la cuantía que resulte de lo dispuesto anteriormente. Las fianzas sólo podrán ser devueltas a sus titulares, una vez causen baja en el suministro, debiéndose previamente liquidar, en su caso, las deudas sea cual fuese su naturaleza.

(3) Según lo previsto en el artículo 62 y 62 Bis del Reglamento del Suministro Domiciliario de Agua, modificado por Decreto 372/2012 de 10 de Julio, publicado en BOJA de 13/07/2012. Se incluye una reducción a 3,01€ en los cambios de titularidad que se realicen en 2017.

- **Si el suministro se encuentra cortado por falta de pago**, el importe del Cambio de Titularidad será el equivalente al de la Nueva Contratación del Suministro.

- **En el caso de contratación de un bastón**, para veladas u otros eventos temporales, el cliente tendrá que abonar además del aforo diario, un importe de 180 € en concepto de depósito.

Fuente: Empresa EMASEA

Y por último los seguros a contratar serían: Un seguro de responsabilidad civil de la empresa, un seguro de los trabajadores y un seguro multirriesgo.

El Seguro multirriesgo los contrataremos con Catalana Occidente y nos costará 153,57 €/año. Nuestro Seguro de Responsabilidad civil también será contratado con esta empresa por un precio de 795,26 €/año.

El Seguro de los trabajadores, cada trabajador pagará su propio seguro.

La cantidad a pagar por seguros sería de 948,83 €/año

13. CRÉDITO BANCARIO.

Pediremos un crédito bancario para financiar todos los gastos iniciales de la creación del centro

GASTO	TOTAL
COMUNICACIÓN	18.229€
MOBILIARIO	7.370,79 €
LUZ	1.420,02€
AGUA	2.462,33€
INTERNET/TELEFONO	148,8 €
SEGUROS	948, 83 €
HOSTELERIA	1.809,6 €
TOTAL	32.389,37 €

Nuestro crédito bancario a pedir será de aproximadamente 32.000 €.

14. CONCLUSIONES.

Un centro de día debe ser un espacio educativo y capacitador en el que se fomente la adaptación a las enfermedades neurodegenerativas, mediante la participación activa de usuarios y familiares. Consecuentemente, el centro de día debe caracterizarse por su flexibilidad y adaptabilidad a las necesidades de los usuarios.

Como cualquier otro proyecto empresarial, siempre existe el riesgo, de que el centro puede que no cumpla los objetivos marcados.

Por muchos argumentos, números, planificaciones, está la propia voluntad de las personas que quieren promover este proyecto. En este aspecto, debemos llevar especial cuidado, debemos trabajar llevando una planificación de los diferentes pasos a acometer, todas ellas pensadas en los clientes y el deber de llevar una buena organización.

Esta parte es la que más destacaría, recordamos que una plaza en este centro lleva un alto coste, entonces nuestro deber es hacer ver al cliente que nuestro producto es el que más destaca de todos los demás, si hacemos siempre lo mismo el cliente se va a aburrir y al final dejará de asistir al centro, por tanto, es dinero que perdemos y no sólo eso, también perdemos ilusión por seguir adelante. Lo realmente difícil no es la elaboración del centro, sino una planificación a corto plazo y a largo plazo.

Este centro de día es una buena opción para todas aquellas personas enfermas de alzhéimer, ya que tienen especialistas que pueden ayudarles con el transcurso de su enfermedad, dejan libertad a sus cuidadores y familiares ya que pueden despreocuparse puesto que se encuentran en buenas manos.

Se podrían considerar incluso una mejor opción que las residencias, puesto que éstas tienen un precio mucho mayor (casi el doble) y además las personas con esta enfermedad necesitan atención especializada y tener cerca el amor y cariño de sus familiares y amigos. Normalmente cuando están en una residencia, se les hacen muy pocas visitas ya que pensamos que están bien y sin quererlo ellos poco a poco terminan solos y olvidados.

Mediante este estudio de viabilidad se ha pretendido establecer cuáles serían todos los pasos a seguir para la realización de este centro de día. Como se ha podido observar a lo largo del proyecto existe un número reducido de plazas debido al pequeño tamaño del local, gracias a esto podemos emprendernos en la colocación de otro centro con la certeza de que el resultado sea favorable. La solución dada cumple con los objetivos de inversión rentable desde el punto de vista de los inversores y de un producto atractivo desde el punto de vista de los clientes. Ahora bien, desde el punto de vista profesional, hay que dar otro enfoque, habría que planificar nuevas actividades, diversas formas de entretener a los usuarios, todo ello con un gran equipo de profesionales y gente con ganas de ayudar será mucho más llevadero.

15. BIBLIOGRAFÍA.

<http://www.alzheimercartagena.org/>

<https://www.cerem.es/blog/claves-para-hacer-un-buen-dafo-o-foda>

<http://afalct.org/>

<http://www.eumed.net/ce/2011a/domh.htm>

http://www.fgcsic.es/lychnos/es_es/articulos/envejecimiento_poblacion

<http://www.ine.es/>

<https://www.hospitalvernaza.med.ec/guia-salud/item/745-diferencias-alzheimer-y-envejecimiento-normal-adultos-mayores>

<https://www.imf-formacion.com/blog/recursos-humanos/capital-humano/desarrollo-de-los-recursos-humanos-en-el-area-de-salud>

<https://www.brightfocus.org/espanol/la-enfermedad-de-alzheimer-y-la-demencia/tratamientos-de-la-enfermedad-de-alzheimer>

<https://www.alz.org/espanol/about/cerebro/10.asp>

https://www.ikea.com/ms/es_ES/campaigns/mesas_sillas/index.html

https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2018-1400

Brande comunicación espacio mediterráneo. (pdf)

Rang. “Rang y Dale. Farmacología” (2012).

Jordán J. “Mitochondrial Dysfunction Is Involved in Apoptosis Induced by Serum Withdrawal and Fatty Acids in the Cell Line Ins1”. (2003).

Garcés M. “Las enfermedades neurodegenerativas en España y su impacto económico y social”. (2016).

Kotler P. “Marketing de las artes escénicas”. (2004).