

Trabajo Fin de Grado



Mejora y cuida tu hipertensión arterial

Plan de Empresa

RESUMEN

La Hipertensión Arterial (HTA), es una de las enfermedades más frecuentes en nuestro país, existiendo un nivel de incidencia de todas las causas cardiovasculares de mortalidad y un coste sanitario muy elevado para la sociedad. La modificación del estilo de vida es la mejor forma de prevención, tratamiento y control con el ejercicio físico como componente esencial. Por lo que la actividad física previene la HTA y controla los niveles elevados de Presión Arterial (PA) de la sangre. Por tanto se llevará a cabo un plan de empresa que se centre en la prestación de servicios a la sociedad Sevillana basados en actividad física personalizada, dietas nutricionales y seguimiento de la salud general a la población que presente esta enfermedad.

Palabras clave: Ejercicio. Hipertensión arterial. Tratamiento no farmacológico. Empresa.

ABSTRACT

High blood pressure (HBP), is one of the most frequent diseases in our country, there is a level of incidence of all the causes of cardiovascular mortality and a very high cost of care for the society. Lifestyle modification is the best form of prevention, treatment and control with physical exercise as an essential component. By what physical activity prevents the HBP and controls the high levels of blood pressure (BP) from the blood. Therefore shall be carried out a business plan that focuses on the provision of services of the society based in Seville custom physical activity, nutritional diets and follow-up to the general health of the population that this sickness.

Key words: Exercise. High blood pressure. Non-pharmacological treatment. Company.

Autor: María José Vera García

Asignatura: Trabajo Fin de Grado

Curso: 4º Grado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte

Facultad: Ciencias de la Educación

ÍNDICE

1. Introducción.....	Pág.3
2. Identificación de la Problemática.....	Pág.4
3. Justificación.....	Pág.7
4. Naturaleza del Negocio.....	Pág.12
4.1 Nombre de la Empresa.....	Pág.12
4.2 Tipo de Empresa y Perfil de los Emprendedores.....	Pág.12
4.3 Logo y Eslogan.....	Pág.13
4.4 Ubicación y Tamaño.....	Pág.13
4.5 Misión.....	Pág.15
4.6 Visión.....	Pág.15
4.7 Valores.....	Pág.15
4.8 Objetivos.....	Pág.15
4.9 Ventaja Competitiva y Propuesta de Valor.....	Pág.16
5. Análisis del Mercado.....	Pág.17
5.1 Análisis del Entorno.....	Pág.17
5.2 Competencia.....	Pág.19
5.3 Análisis de los Clientes.....	Pág.20
5.4 Recursos Materiales Necesarios.....	Pág.20
6. Plan de Marketing.....	Pág.23
6.1 Fijación de Estrategias.....	Pág.23
6.2 Política de Servicios.....	Pág.23
6.3 Servicios.....	Pág.23
6.4 Política de Precios.....	Pág.23
6.5 Precios.....	Pág.24
6.6 Comunicación y Publicidad.....	Pág.24
7. Área Operacional.....	Pág.26
7.1 Características de los Servicios.....	Pág.26
7.2 Horarios y distribución de los Clientes en la Empresa.....	Pág.31
8. Área Recursos Humanos.....	Pág.31
8.1 Organigrama Funcional de la Empresa.....	Pág.31
8.2 Descripción de los Perfiles Buscados (Profesiograma).....	Pág.32
8.3 Análisis y Descripción de los Puestos de Trabajo.....	Pág.33
8.4 Condiciones Laborales.....	Pág.34
9. Área Económico-Financiera.....	Pág.35
9.1 Plan de Inversiones y Financiación.....	Pág.35
9.2 Plan de Viabilidad Económica.....	Pág.36
9.3 Resultados.....	Pág.37
10. Área Jurídico-Fiscal.....	Pág.44
10.1. Características S.L.....	Pág.45
10.2. Trámites obligatorios de constitución.....	Pág.45
11. Conclusiones.....	Pág.48
12. Bibliografía.....	Pág.49

1. INTRODUCCIÓN

La Hipertensión Arterial (**HTA**), es una enfermedad muy frecuente, caracterizada por el incremento continuo de la presión de la sangre en las arterias por encima de 135/85 mmHg siendo uno de los problemas de salud pública más importantes. La HTA es asintomática y fácil de detectar, sin embargo al pasar desapercibida sin producir síntomas, puede ser letal. Por esta razón se le conoce bajo el nombre de “enemigo silencioso” (McPhee y Ganong, 2007).

Alrededor de **1500 millones de personas** la padecen todo el mundo y la cifra va en aumento cada año.

La HTA, es muy común en nuestro país, está asociada con una mayor incidencia de todas las causas cardiovasculares de mortalidad. La modificación del estilo de vida junto con el tratamiento farmacológico es la mejor forma de prevención, tratamiento y control, con el ejercicio como componente esencial.

En España, según la Sociedad Española de Hipertensión-Liga para la Lucha contra la Hipertensión Arterial, el **80 % de los hipertensos diagnosticados no controlan adecuadamente su enfermedad** y más de la mitad tienen sobrepeso.

Diversas entidades mundiales sugieren una relación fuerte entre el comportamiento sedentario y la hipertensión, por lo que la Fundación Nacional del Corazón, la Organización Mundial de la Salud, la Sociedad Internacional de Hipertensión y el ASCM han recomendado el incremento de la **actividad física** como la **primera línea de intervención** para prevenir y tratar pacientes con HTA.

Otra entidad mundial como es la **AHA** (American Heart Association), muestra como medida para el tratamiento de la HTA el ser más activo físicamente. La actividad física no sólo ayuda a controlar la Presión Arterial (PA), sino que también ayuda a controlar el peso corporal.

La actividad física es recomendada debido a sus efectos favorables en otros factores de riesgo para enfermedades cardiovasculares asociadas a la HTA. Es una intervención de bajo costo con pocos efectos secundarios si se realiza de manera adecuada. La utilidad del **ejercicio físico como terapia no farmacológica** en la HTA, ha tenido una evolución positiva en los últimos años ya que con él se normalizan los valores de tensión arterial. Otro factor que afecta a que aparezca es el sobrepeso, que con ejercicio también se va a evitar que aparezca.

El siguiente Trabajo Fin de Grado, trata sobre la idea de ofrecer unos servicios de ejercicio físico saludable personalizado y salud a personas que presenten esta enfermedad crónica. Para ello será imprescindible la creación de un proyecto empresarial que refleje todos los puntos necesarios para su creación.

2. IDENTIFICACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

A continuación se muestra la clasificación y definición de la PA, niveles de acuerdo con las directrices Australianas:

Tabla 1: Adaptada de Sharman & Stowasser (2008).

<i>Definitions and Classifications of Blood Pressure (BP) levels according to Australian Guidelines.</i>		
Category	Systolic BP (mmHg)	Diastolic BP (mmHg)
Normal	<120	<80
High-normal	120-139	80-89
Grade 1 hypertension (mild)	140-159	90-99
Grade 2 hypertension (moderate)	160-179	100-109
Grade 3 hypertension (severe)	>180	>110
Isolated systolic hypertension	>140	<90
Isolated systolic hypertension with widened pulse pressure	>160	<70

IMPACTO SOCIAL

La siguiente tabla muestra los niveles de prevalencia de la Hipertensión Arterial en España:

Tabla 2: Adaptada de Banegas JR, et al (2009).

<i>Distribución porcentual de los niveles de PA Y HTA en España</i>						
CARÁCTER DE LA PA	NORMOTENSION O HTA CONTROLADA %			HTA %		
	OPTIMA	NORMAL	N-ALTA	GRADO 1	GRADO 2	GRADO 3
PAS/PAD 35-65 AÑOS	23,4%	16,7%	17,0%	28,3%	11,2%	3,4%
PAS/PAD > 60 AÑOS	9,9%	13,8%	19,8%	36,5%	15,2%	4,7%

Según la Encuesta Nacional de Salud de España (ENSE 2011-2012), refleja que la HTA en España es la segunda enfermedad crónica más común en este país. En el apartado Presentación-Principales Resultados revela que un **(18,5%)** de la población del país presenta esta enfermedad, siendo un **(17,4%) en hombres** y **(19,5%) en mujeres**.

Con respecto a la evolución de la enfermedad, **desde 1993 a 2012** ha **aumentado en un (7,3%)** la prevalencia siendo en **1993** del **(11,2%)** de la población y en **2012** del **(18,5%)**. Se puede apreciar también que un (89,69%) de la población mayores de 45 años se tomaron la tensión en los últimos dos años.

Según Banegas, et al (2009). Muestran que un (45,1%) de la población de entre 35 a 64 años la padece. Esto supondría que **en España hay 6.000.000 de Hipertensos** de mediana edad, de los cuales **3.300.000 desconocen que la tienen**. También revela que el **(35%)** de la población **adulta** en general y el **(68%)** de los adultos **> 65 años** en España **son hipertensos**.

Se ha estimado que en el **año 2025 la HTA habrá aumentado un (24%)** en los países desarrollados y hasta un (80%) en aquellos en desarrollo. La mayoría de los pacientes hipertensos no reciben un tratamiento adecuado al objetivo terapéutico, solo un (32,8%) de los pacientes consigue un control de sus valores de presión arterial. Con respecto al control de la Hipertensión sólo se consigue en el (40%) de los pacientes tratados. La situación de control ha mejorado algo en los últimos años pero no sustancialmente.

Según Badía, et al (2002). La falta de control de la HTA en diversos grupos de pacientes se debe, fundamentalmente, a la falta de cumplimiento terapéutico, ya que los medicamentos disponibles son en general eficaces y seguros. La tasa de cumplimiento en nuestro país es del 44,9%. Sólo un **55,5% sigue el tratamiento prescrito**, pero de acuerdo con el recuento de comprimidos para estimar si se sigue o no el tratamiento, sólo cumple el 44,9%.

En términos absolutos, **la HTA está asociada con la muerte de unas 40.000 personas al año** en la población española de **50 años** o más.

Según Alguacil, et al (2012). En el Plan Andaluz de Atención Integrada a Pacientes con Enfermedades Crónicas de la **Consejería de Salud de la Junta de Andalucía**. En el que se encuentra la Encuesta de Salud de Andalucía (2007) revela la prevalencia de enfermedades crónicas, siendo de nuevo la Hipertensión Arterial la segunda con más prevalencia en la población mayor de 16 años.

Con respecto a la clasificación en grupos de edad, la **población de 60-74 años** es la que **más prevalencia tiene con un (69,6%)**, siendo un (71,7% en mujeres y un 67,2% en hombres) seguido de la población entre 45-59 años con un (35,8%) siendo un (39,4% en hombres y un 32,5% en mujeres).

Según Navarro, Carnero, et al. (2010). Muestran que **Andalucía es una de las comunidades autónomas que presenta las tasas de mortalidad estandarizadas por edad más altas de España** debido a una alta prevalencia de FRV (característica biológica o conducta que aumenta la probabilidad de padecer o morir por una enfermedad vascular), entre los FRV causales se incluye la Hipertensión Arterial con un 29,9% de los FRV siendo un (34,2% en hombres y 28,9% en mujeres).

Según Sánchez, et al (2010). Muestran que además el **88% de los andaluces mayores de 16 años no realiza actividad física regular** (83,3% hombres y 92,5% mujeres), según datos de la Encuesta Andaluza de Salud 2007. Una de las intervenciones preventivas generales para la modificación del estilo de vida es estimular la práctica de actividad física.

IMPACTO ECONOMICO

Numerosos estudios demuestran que la falta de control de la PA conlleva:

- Mayor incidencia, hospitalización y mortalidad.
- Pérdida de la calidad de vida.
- Incremento de la dependencia.
- Aumento del volumen de los costes sanitarios.
- Aumento del volumen de los costes sociales.

Según Piñol, et al (2011). Muestran la carga económica anual de la HTA y su coste en millones de euros:

Tabla 3: Adaptada de Piñol et al (2011).

<i>Coste anual de la HTA (en millones de euros) por presencia y ausencia de Síndrome Metabólico</i>				
Componente de coste	2008		2020	
	Presencia	Ausencia	Presencia	Ausencia
Costes Anuales (en millones de euros)				
Fármaco	116	397	301	384
Médico	126	432	333	412
Enfermedad Cardiovascular	699	1.256	1.952	1.240
Diabetes tipo II	968	597	2.743	816
Total (incluida diabetes)	1.909	2.683	5.328	2.852
Total (excluida diabetes)	941	2.086	2.586	2.036

Según Molina, et al (2006). Muestra en el apartado “Farmaeconomía de la Hipertensión Arterial” que el gasto farmacéutico público, no ha parado de crecer en España en los últimos años, situándose en el **2004** en torno a **9.500 millones de euros**, lo que supone un **30% del gasto sanitario público** y más del 1,2% del PIB.

Costes Directos

Según Sicras, et al (2009). Estimaron que en el año **2000** los **costes anuales** directos de la HTA alcanzaban los **1.502 millones de euros**, es decir, entre un 3 y un 4% del gasto sanitario. Se estiman en 616,35 millones de euros de costes directos y 449,61 millones en asistencia de los cuales 331,55 millones en asistencia primaria, 166,74 en farmacia y 118,06 millones en asistencia hospitalaria. En 2002, la prescripción de fármacos antihipertensivos fue responsable de más del 13% del gasto total en farmacia, con más de 87 millones de envases vendidos en un año en las farmacias españolas.

Esto supone que en el año **2000**, **8.000.000** de personas padecían esta enfermedad.

El **gasto medio por paciente** con HTA en el este año fue de unos **200 euros**.

Costes Indirectos

Se estimaron en **786,87 millones de euros** los costes indirectos. La mayor parte se correspondía a la mortalidad, **480,44 millones en asistencia**, seguido por **incapacidad 293,92 millones**, y apenas 12,50 millones de euros en incapacidad laboral transitoria.

El incremento acumulado en 2003-2004 fue del 6,1% en Andalucía. La existencia de recursos limitados por parte de la administración pública, obliga a la eficiencia respecto a conseguir el mayor beneficio tanto individual como colectivo al menor precio. **Según el Servicio Andaluz de Salud, el coste anual de media por persona en medicamentos Antihipertensivos es de 365,25 euros/año.**

3. JUSTIFICACIÓN

Numerosos documentos, estudios y artículos científicos de revisión reflejan y verifican que **la actividad física es un componente fundamental en el tratamiento y la prevención de la HTA**, a continuación se reflejan los documentos estudiados y revisados:

Según el documento Pancorbo & Pancorbo (2011). Reflejan que la hipertensión arterial es una patología cardiovascular y un RCV importante de enfermedad cardiaca y cerebrovascular. El paciente hipertenso ha de extremarse el cuidado en el control de la dosis de ejercicio en particular la intensidad y el tipo, para evitar de cualquier forma una crisis hipertensiva, arritmias, dolor precordial o accidentes cardiovasculares. La CF aeróbica ejerce efectos muy positivos sobre ella como son los siguientes:

- Reducción de los riesgos de la hipertensión arterial y su corrección.
- Mejora la flexibilidad de los vasos sanguíneos.
- Se asocia con una menor presión diastólica de reposo (3-15 mmHg) y también de una presión sistólica más baja (5-25 mmHg).
- Disminuye la presión arterial media.
- Disminuye la viscosidad sanguínea.
- Disminuye los factores de riesgo de la HTA, por lo que favorece su disminución.

El ejercicio aeróbico es capaz de controlar la HTA leve, y reducir la administración de fármacos en la HTA moderada y severa. Debe ser de baja y moderada intensidad, tiene efectos muy favorables también en la disminución de esta. El ejercicio físico debe ser diseñado con ejercicios en los que participen grandes grupos musculares como los miembros inferiores, además deben ser continuos y de intensidad leve a moderada.

El trabajo con los miembros inferiores, produce efectos hemodinámicos sobre la resistencia vascular, la presión arterial y la frecuencia cardíaca, favoreciendo la disminución de la presión arterial media y el aumento moderado de la presión arterial diferencial.

Según el documento Abellán, Sainz de Baranda & Ortín. (2010). Reflejan que la práctica de **Actividad Física regular previene o retrasa el desarrollo de la (HTA)** y disminuye los valores en individuos que ya la padecen. El ejercicio aeróbico realizado por individuos con alto riesgo de desarrollar HTA, reduce la elevación de la PA que se produce con el paso del tiempo. Hecho que justifica la prescripción de ejercicio físico como medida preventiva para reducir la incidencia de HTA en la población.

Según el informe de Joint National Commite on Prevention; expone que en individuos entre 40 y 70 años, incrementos de 20 mmHg en la presión sistólica o 10 mmHg de la diastólica, duplican el riesgo cardiovascular considerando el intervalo entre 115/75 y 185/115 mmHg.

El ejercicio físico aeróbico produce una **reducción aproximada de 10 mmHg**, tanto de la PA sistólica como diastólica en individuos con HTA leve (140/90-160/105), e incluso disminuciones mayores en pacientes con HTA secundaria. Además, incluso la práctica de actividad física aeróbica suave puede producir una disminución entre 4-8 mmHg. Así, los beneficios para la salud de la actividad física comparados con el bajo riesgo que supone tanto en morbilidad como en mortalidad, hacen que la recomendación de su práctica sea parte fundamental del tratamiento en pacientes con HTA leve o moderada.

Según Monteiro & Sobral (2004). Muestran que el ejercicio físico provoca una serie de respuestas fisiológicas que van a influenciar en el sistema cardiovascular. Estudios han demostrado el efecto benéfico sobre la PA del **ejercicio físico**, teniendo un **papel muy importante como elemento no medicamentoso para su control y como adyuvante al tratamiento farmacológico** también. Los efectos fisiológicos del ejercicio se pueden clasificar en 3: aguda inmediata, tardía y crónica.

Las respuestas **agudas inmediatas** son las que ocurren justo después del entrenamiento, como por ejemplo frecuencia cardiaca elevada, ventilación, nivel de sudoración, mientras que los efectos **tardíos** son los que se encuentran en las primeras 24-48 horas, a veces hasta las 72 horas, que después de una sesión de ejercicio físico, se muestra una reducción de la PA, especialmente en personas hipertensas, la expansión del volumen plasmático, mejora de la función endotelial y potencia la acción y aumento de la sensibilidad a la insulina en el músculo esquelético.

Por último el efecto **crónico**, resultan de la exposición de sesiones de ejercicios frecuentes y regulares que presentan aspectos morfofuncionales que diferencian a una persona físicamente entrenada de otra sedentaria; como por ejemplo la bradicardia en reposo, la hipertrofia muscular, la hipertrofia del ventrículo izquierdo y el aumento del VO₂máx. La PA sistólica aumenta directamente en proporción al aumentar el gasto cardíaco. La PA diastólica refleja la eficiencia del mecanismo vasodilatador local en músculos, que es mayor cuanto mayor es la densidad capilar. La vasodilatación del músculo esquelético disminuye la resistencia al flujo de sangre periférico y la vasoconstricción concomitante que no es inducida en los tejidos compensa la vasodilatación.

En consecuencia, la resistencia total al flujo de sangre disminuye drásticamente cuando comienza el ejercicio, alcanzando un mínimo en torno al 75% del VO₂máx. Los niveles de PA se elevan durante el ejercicio, observados en jóvenes saludables altos niveles de PA 400-250 mmHg sin causar daños a la salud.

Según Varo et al (2003). Han podido objetivar el **efecto hipotensor de la actividad física, tanto en hipertensos como en normotensos**. Los principales resultados revelan un descenso medio de 3,8 mmHg en la presión arterial sistólica y de 2,6 mmHg en la diastólica tras intervenciones consistentes en la realización de ejercicio físico. Aunque los descensos observados en los estudios en las cifras medias de PA pudieran considerarse de magnitud reducida, las implicaciones de estos descensos desde el punto de vista poblacional son mucho mayores, pues suponen una importante reducción de la morbilidad por enfermedad cardiovascular en la comunidad.

Tabla 4: Modificada de Varo et al (2003).

Medida de cambio neto en la Presión Arterial Sistólica y Diastólica						
	Presión Arterial Sistólica			Presión Arterial Diastólica		
	Nº de estudios examinados	Cambio neto, en mmHg (IC del 95%)	P	Nº de estudios examinados	Cambio neto, en mmHg (IC del 95%)	P
Todos	53	-3,84 (-4,97 a - 2,72)	<0,001	50	-2,58 (-3,35 a - 1,81)	< 0,001
Supervisión	45	-4,13 (-5,21 a - 3,05)	<0,001	42	-2,68 (-3,55 a - 1,81)	< 0,001
Medicación	49	-4,23 (-5,42 a - 3,05)	<0,001	46	-2,91 (-3,69 a - 2,13)	< 0,001
Intervención	47	-4,39 (-5,68 a - 3,10)	<0,001	44	-2,97 (-3,82 a - 2,12)	< 0,001

Según Gómez, et al (2010). Reflejan que la HTA, generalmente es una enfermedad silenciosa y puede ocasionar muerte, por lo que el ejercicio físico regular, ejerce un papel terapéutico importante en su control.

Existen varios estudios epidemiológicos y clínicos que han demostrado los **efectos benéficos de la práctica de actividad física sobre la HTA en individuos de todas las edades**. Considerando que la reducción de las catecolaminas séricas y de la resistencia vascular periférica asociada a la práctica de actividad física sean algunos de los factores que contribuyen a la reducción de la HTA, como fue corroborado con los programas de actividad física aplicados, donde se observaron una disminución de la HTA sistólica y diastólica, en individuos hipertensos como normotensos.

La mejora de la HTA se da debido a que el **ejercicio físico, permite la reducción del sobrepeso y adiposidad intra-abdominal**, por consiguiente la mejora de la resistencia a la insulina, pudiendo asimismo disminuir la necesidad de medicación en pacientes de HTA moderada.

Según Enrique et al (2012). Muestran que la aptitud física es uno de los predictores más fuertes del estado individual de salud en el futuro, junto con la resistencia cardiorrespiratoria y la fuerza muscular, se ha reconocido cada vez más en la patogénesis y la prevención de las enfermedades crónicas. Revisan la literatura más reciente sobre el efecto de la fuerza en el desarrollo de enfermedades cardiovasculares.

La fuerza ha mostrado un efecto protector independiente sobre todas las causas, riesgos y mortalidad en hombres con HTA. El estudio muestra que la HTA está claramente asociada con un mayor riesgo de mortalidad. Se ha explorado la asociación entre la fuerza con el test (1RM press de banca y prensas) y muertes por todas las causas entre 1506 hombres con HTA con 50,2 años de media.

Tras 18 años de seguimiento, tras un ajuste integral incluyendo la resistencia cardiorrespiratoria, **los hombres con hipertensión y un alto nivel de fuerza tenían un menor riesgo de mortalidad**. Se observó que el riesgo de muerte es más bajo entre los participantes con altos niveles de Fuerza y Resistencia Cardiorrespiratoria.

Según Gómez et al (2010).Reflejan que **el ejercicio regular es recomendado para la prevención y el tratamiento de la HTA**. Se ha demostrado que el efecto del ejercicio aeróbico es capaz de reducir los niveles de la PA ambulatoria, cuando estos niveles ya son elevados: mientras que el ejercicio aeróbico puede reducir la PA ambulatoria tanto en sujetos normotensos como hipertensos especialmente.

Por lo tanto, el **entrenamiento aeróbico es una herramienta muy útil para la prevención y tratamiento de la HTA**. Por el contrario, los efectos agudos y crónicos del ejercicio de Fuerza en los niveles de PA ambulatoria son inciertos debido a la limitada cantidad de datos que abordan el tema. Es importante destacar que la práctica frecuente en el entrenamiento de Fuerza no desencadena la HTA.

Sin embargo, la ausencia de efectos hipotensores probadas sugiere que el entrenamiento exclusivo de Fuerza no se debe recomendar a los pacientes con HTA.

De manera que el **ejercicio aeróbico debe ser recomendado para la reducción de la PA ambulatoria en sujetos hipertensos**, mientras que el **entrenamiento de resistencia es un complemento importante para el entrenamiento aeróbico** debido a sus beneficios óseo-musculares.

Con respecto a todo lo desarrollado anteriormente sobre la Hipertensión Arterial y en base a su problemática existente (nivel alto de prevalencia en la población), el impacto social - económico (coste alto en base a el tratamiento farmacológico) que existe y sobre todo a la justificación ya que el ejercicio físico es un componente esencial en la prevención y el tratamiento de esta enfermedad tan común en nuestra sociedad.

Por tanto al hacer actividad física no sólo se mejoran los niveles de HTA en sangre sino que previene otros tipos de complicaciones como puede ser la obesidad.

Es conveniente la elaboración un proyecto empresarial basado en un plan de empresa en el que se centre en la prestación de unos servicios a la sociedad sevillana basados en actividad física personalizada, dietas nutricionales y seguimiento de la salud general al tipo de población que presente esta enfermedad.

4. NATURALEZA DEL NEGOCIO

Esta empresa, pertenece al sector servicios, el cual supone uno de los elementos clave en la dinámica de la economía española, ya que representa un 69% de aportación al PIB.

“HTA SALUD” está destinado a ofrecer una serie de servicios de actividad física personalizada y salud dirigida a personas con HTA. En este establecimiento, lo que se pretende es ofrecer a nuestros clientes un servicio óptimo y económico en Sevilla, tanto para habitantes de la ciudad como de los pueblos alrededores, satisfaciendo sus necesidades como clientes.

Entre nuestros servicios, podemos mostrar los siguientes:

- ✓ Servicio de entrenamiento personal.
- ✓ Servicio de dietética y nutrición para hipertensos.
- ✓ Servicio de control y seguimiento de la salud general del cliente.

4.1 Nombre de la Empresa

Nombre: “HTA SALUD”

Eslogan: “Mejora y cuida tu Hipertensión Arterial”.

4.2 Tipo de Empresa y Perfil de los Emprendedores.

La forma jurídica de la Empresa será Sociedad Limitada Laboral (S.L.L). La inversión mínima para la construcción de esta sociedad es de 3.000 Euros, exigida por Ley, para la creación de una Sociedad Limitada Laboral (S.L.L).

La empresa se compone de dos socias, una de ellas (Graduada en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte) y una médica. (Licenciada en Medicina por la Universidad de Sevilla con la especialidad en Cardiología).

Recurso Inicial

El recurso inicial comprende todos aquellos elementos de los que las socias disponen antes de la elaboración del negocio. Estos serian el capital humano (su experiencia particular), además del capital monetario inicial invertido. Partimos de una aportación mínima de 6.000 € cada una, de los cuales son necesarios para la constitución de la S.L.L 3000 € exigido por Ley. Además, es necesario el alquiler de un local donde poner en marcha el proyecto.

4.3 Logo y Eslogan



4.4 Ubicación y tamaño

Con respecto a la ubicación de la empresa, sería ideal desarrollarla en uno de los puntos claves sanitarios de la ciudad de Sevilla como son los alrededores del **Hospital Universitario Virgen del Rocío**. Ya que se va a encontrar en una zona sanitaria estratégica debido a que la mayoría de las personas que presentan esta enfermedad van a acudir a esta zona de Sevilla para solicitar su tratamiento médico.

El barrio ideal para su ubicación es el que se encuentra en frente del Hospital Virgen del Rocío llamado "Bami" que tiene una población de **4.035 habitantes**, es una zona residencial situada a muy poca distancia de este Hospital. La elección de la empresa en este emplazamiento es debido a que está cercano a una zona de clase alta donde nuestros servicios pueden tener una gran acogida. Otro motivo importante es la cercanía con la S-30 lo cual es una facilidad para nuestros posibles clientes el acceder a nuestra empresa.

Todo ello va a conformar una situación para el paciente totalmente placentera y cómoda ya que se le va a ofrecer el servicio lo más cercano posible al hospital.

Con respecto al tamaño de la empresa, el local consta de **200 m2**. Posee de un despacho para las socias, una sala donde se podrá tomar la tensión a los clientes, realizar el seguimiento de su salud general, también prescribir el servicio de dietas nutricionales y otra sala donde los clientes realizaran sus entrenamientos. Dos vestuarios masculino y femenino. Antiguamente el local era una clínica dental, por lo que las instalaciones son idóneas para la puesta en funcionamiento de la empresa.

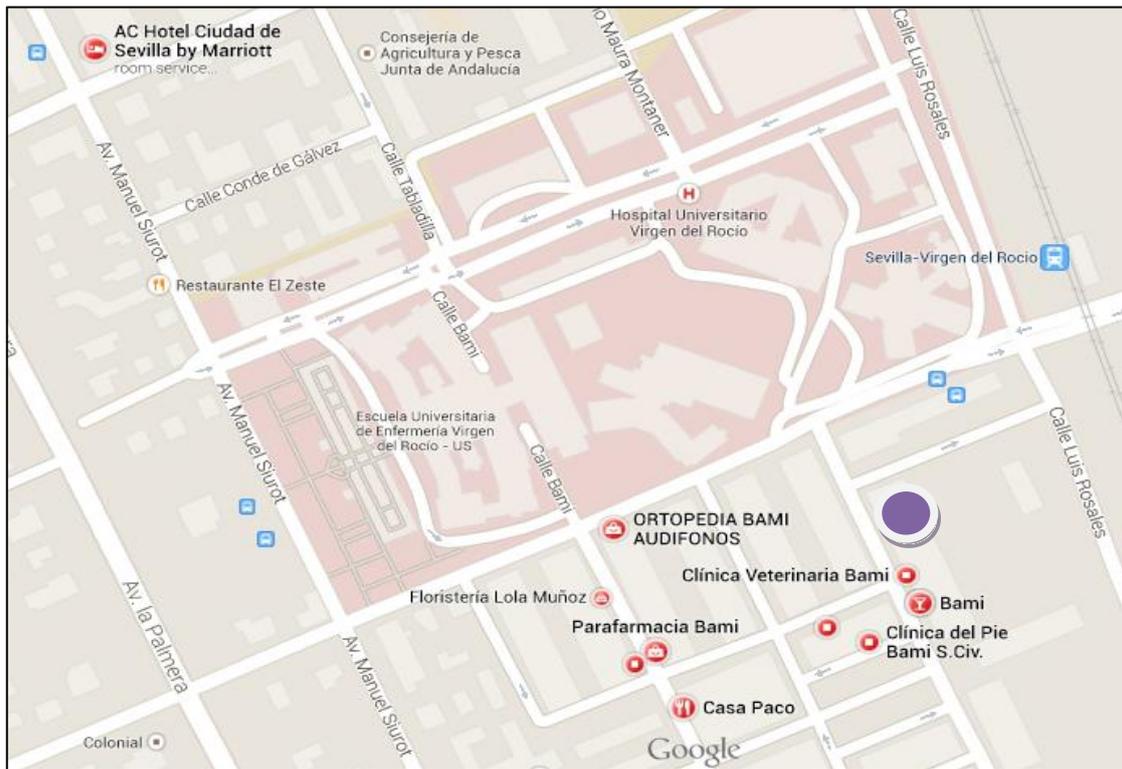


Figura 1. Ubicación del centro en el Barrio de “Bami” alrededores del Hospital Universitario Virgen del Rocío.

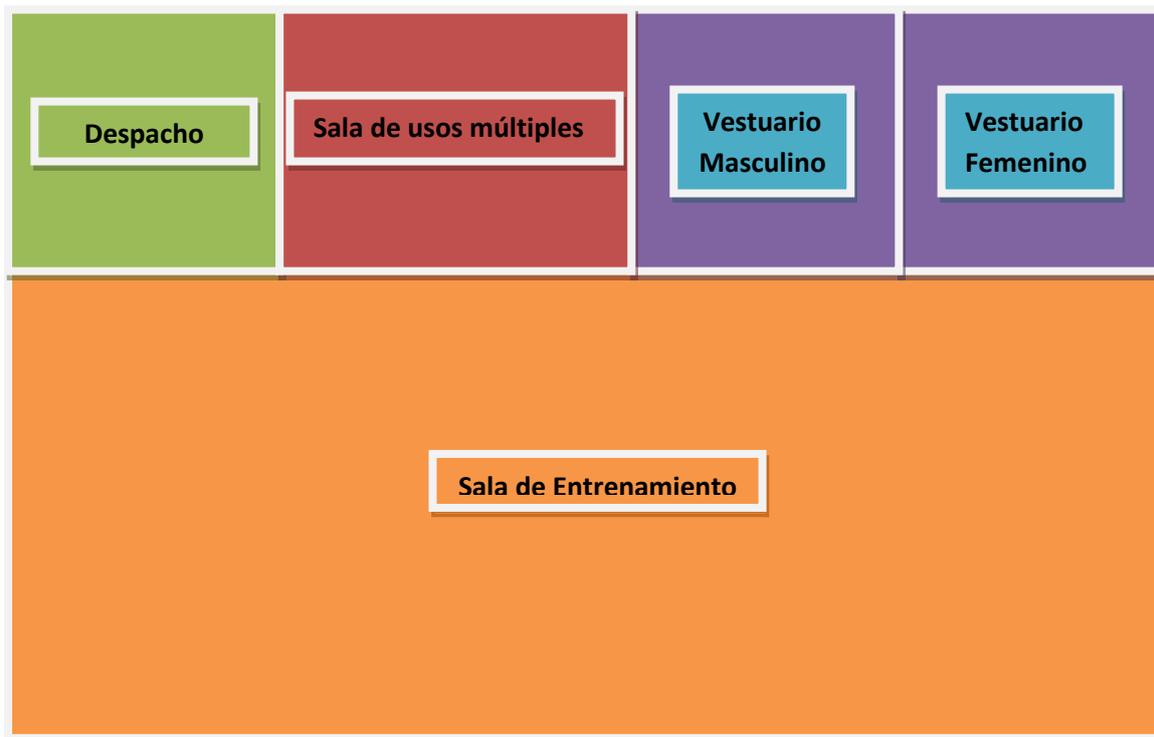


Figura 2. Esquema de la distribución de la empresa.

4.5 Misión

Dar servicio de actividad física, salud y dietas a personas que presenten HTA para mejorar la calidad de vida y salud de nuestros clientes a través de programas de entrenamiento personalizado basado en una base científica.

4.6 Visión

Ser un referente en ofrecer servicios de calidad basada en la evidencia científica sobre actividad física y salud para personas con HTA en Sevilla ciudad.

4.7 Valores

Se intentará conseguir la creación de un equipo de colaboradores y desarrollar la unidad empresarial, convivencia, ética profesional, honestidad, respeto y la igualdad de todos; favoreciendo el clima y la cultura empresarial de la empresa.

4.8 Objetivos

4.8.1 Objetivos Estratégicos

Para conseguir estos tipos de objetivos, utilizaremos diferentes estrategias, como la de crecimiento a través de la captación de clientes utilizando diferentes herramientas de marketing y alianzas con profesionales.

Principalmente seguiremos la de diferenciación, a través de las ventajas competitivas, con lo que estableceremos una política de precios que nos permita una rápida introducción en el mercado.

Nuestros Fines

- Como principal oferta, existe la anticipación a las necesidades que poseen cada cliente, la nula competencia.
- Posicionarse como la mejor empresa en toda la ciudad de Sevilla que ofrezca estos servicios, por la atención personalizada a los clientes, el ambiente cómodo que se emana y la calidad de sus servicios.
- Recuperar la inversión inicial para la puesta en marcha de este negocio.
- Contar con el personal adecuado, para el óptimo desarrollo de las actividades del negocio.
- El reconocimiento del negocio con los clientes.

4.8.2 Objetivos a corto plazo u operacionales.

- Objetivos operacionales

- Ayudar al hipertenso/a a mejorar el control y el seguimiento de su presión arterial.
- Mejorar la calidad de vida y la forma física de los clientes.
- Ofrecer servicios asequibles a los clientes.
- Diseñar ejercicio personalizado a los clientes.

- Objetivos propios de la empresa

- Contribuir el desarrollo personal y profesional de los emprendedores y sus trabajadores, mejorando la cohesión empresarial.
- Formar alianzas estratégicas con los proveedores con la finalidad que puedan brindar productos de buena calidad y aun mejor precio al momento que sea requerido.

4.8.3 Objetivos a medio plazo o tácticos.

- Fidelizar a nuestros clientes en el transcurso de un año.
- Recuperar el capital de inversión en un periodo de dos años y medio.
- Generar utilidades para mantener la solidez financiera e impulsar el crecimiento de la empresa generando beneficios.

4.8.4 Objetivos a largo plazo o generales.

- Poseer el reconocimiento de la empresa y establecerse como empresa de referencia en toda la ciudad de Sevilla para este tipo de población.
- Incrementar el mercado, posible expansión de la empresa en diferentes puntos de la ciudad.
- Conseguir ganancias en el primer año.

4.9 Ventaja Competitiva y Propuesta de Valor.

Se pueden diferenciar una serie de ventajas con respecto a otros centros que ofrezcan servicios de actividad física:

- ✓ Diferenciación: es la única empresa en toda la ciudad de Sevilla que ofrece unos servicios de actividades físicas a un tipo concreto de población.
- ✓ Enfoque: está dirigida a un segmento particular de clientes que cumplan con una serie de características.
- ✓ Los costes de los servicios a diferencia con los servicios de entrenamiento personal, son bastante inferiores y asequibles a los clientes.

Nuestra propuesta de valor para nuestros futuros clientes son las siguientes:

- ✓ El precio, es bastante asequible ya que se trata de un servicio muy personalizado y detallado.
- ✓ La novedad del servicio que le proponemos a nuestros clientes satisfacen unas necesidades que antes no tenían identificadas explícitamente como es el hecho de hacer actividad física para mejorar los niveles de PA.
- ✓ Con esto se le facilita al cliente el tener que preocuparse excesivamente por su HTA, ya que se le va a optimizar su tiempo y esfuerzo con los servicios que le ofrecemos.
- ✓ En la empresa se va crear un cierto estatus entre los clientes, van a pertenecer a un grupo social común.
- ✓ Los servicios que se les ofrecen están totalmente prescritos y basados bajo una rigurosa evidencia científica,

5. ANÁLISIS DEL MERCADO

5.1 Análisis del entorno

5.1.1 Análisis Externo

Amenazas, se identifican las siguientes:

- Desarrollo y crecimiento del país. España se encuentra aun estancada en cuanto al crecimiento en empleo.
- Aspectos económicos: la crisis económica que nos afecta desde hace más de 4 años a nuestro país. Problemas económicos en las familias.
- Posible competencia en lo que respecta a los servicios que ofrecen los principales hospitales de la ciudad.
- Sensibilidad de este sector a la inflación y subida de impuestos.

Oportunidades, se identifican las siguientes:

- La actual situación de crisis económica, está facilitando el alquiler de locales abaratando sus precios, lo que favorece al negocio con las ventajas fiscales.
- Mayor profesionalización en cuanto al sector del deporte actualmente.
- Competencia: Actualmente en Sevilla no existe ningún servicio de actividades físicas para personas con HTA.
- Cambiar la idea de gimnasio convencional y orientarlo a la salud.
- Necesidades ciudadanas: hoy día las personas tienen mucho acceso en cuanto a transporte, comunicación e información.
- Entorno y recursos: hoy en día las personas están cada vez más concienciadas con su estado de salud, reconociendo la necesidad de realizar actividad física diariamente. Los avances tecnológicos facilitan la necesidad de acceder a la población a este tipo de actividades.

- Posibilidad de colaborar con ciertas entidades, tanto privadas como públicas como es el servicio andaluz de salud, para la adquisición de clientes.
- Ampliación futura de mercado.

5.1.2 Análisis Interno

Debilidades, se identifican las siguientes:

- Poco tiempo en el sector.
- Empresa nueva sin clientes habituales.
- La poca experiencia y la inexperiencia de las socias, al no haber nunca emprendido un negocio.
- Empresa de servicios con poco valor de beneficios.

Fortalezas, se identifican las siguientes:

- Ubicación en una zona estratégica muy próxima al hospital Virgen del Rocío, con gran accesibilidad en cuanto a transportes, autobuses y línea de tren.
- Los pacientes encontrarán una cercanía ideal al hospital para solicitar sus servicios.
- No existen empresas dedicadas en Sevilla a este tipo de clientes.
- Local climatizado y en buenas condiciones y mobiliario nuevo o semi-nuevo. Ubicado en una zona estratégica sanitaria, captando así la mayor afluencia de clientes.
- Personal joven y capacitado en la empresa.
- Servicios novedosos de entrenamiento y dietas personalizadas para cada cliente.
- Los propios clientes serán nuestra publicidad principal.
- La relación del servicio calidad-coste es muy asequible para los clientes.
- Material de entrenamiento novedoso.

5.2 Competencia

La competencia actualmente, en el sector de la Actividad Física y Salud se va incrementando en los últimos años. Pero la demanda de este tipo de servicios aun sigue siendo baja ya que la gente aun no tiene demasiada conciencia sobre los beneficios que tiene la Actividad Física sobre la Salud.

En este caso se pueden identificar como posible competencia en el Hospital Universitario Macarena que presenta de una Unidad de Rehabilitación Cardíaca y Prevención Secundaria dirigida a personas que hayan sufrido un ataque al corazón o hayan sido sometidas a cirugía pero no se dirigen a personas que tengan como patología única la Hipertensión Arterial.

Al igual que el Hospital Universitario Virgen del Rocío presenta también la Unidad de Rehabilitación Cardíaca. Pero en ningunos tienen un programa especial para pacientes con HTA, por lo que la competencia se ve bastante disminuida.

Se identifican tres gimnasios o centros deportivos cercanos a la zona, pero en ninguno de ellos ofrecen este tipo de servicios.



Figura 3: Ubicación de los gimnasios y centros deportivos próximos a la empresa.

5.3 Análisis de los clientes

Nuestros clientes potenciales serían:

- Personas Mayores (3ª edad) ya que la mayoría de personas que presentan esta enfermedad son personas mayores de 50 años.
- Adultos (18-50 años) en esta franja de edad también hay una incidencia bastante alta de HTA en la población.
- Se contemplarán todos los casos en los que posibles clientes sean menores de edad siempre por encima de (16 años) con autorización del tutor/a.
- Para personas discapacitadas o con movilidad reducida se contemplaría realizar un plan especial de actividades adaptadas a cada tipo de discapacidad.

5.4 Recursos Materiales Necesarios

La dotación de la sede de “HTA SALUD” necesitará una serie de recursos materiales necesarios para la puesta en funcionamiento de la empresa, siendo los siguientes:

Material de Oficina

- 2 mesas de oficina.
- 2 sillas de oficina.
- 2 Ordenadores Personales.
- 1 Impresora Propia.
- 1 Aire Acondicionado. Incluido en el establecimiento.
- Recursos materiales de oficina.
- 1 Estantería.

Material de la Sala de Usos múltiples

- 1 mesa.
- 2 sillas.
- 1 Aire Acondicionado. Incluido en el establecimiento.
- 2 Tensiómetros.
- 1 Báscula para medir IMC.
- 1 Cinta Antropométrica.
- 1 Monitor de Bioimpedancia eléctrica.

Equipamiento

- 2 wáter .Incluido en el establecimiento.
- 2 duchas .Incluidas en el establecimiento.
- 2 lavabos .Incluidos en el establecimiento.
- 2 sillas y toallero.

Material Sala de Entrenamiento

- 1 Aire Acondicionado. Incluido en el establecimiento.
- 1 Equipo de música. Aportado por las socias.
- 3 Cintas estáticas.
- 3 Elípticas.
- 2 Bicicletas reclinables.
- 2 Remos.
- 2 Steppers.
- 2 Bancos inclinados.
- 2 Kits de Mancuernas de diferentes pesos.
- 3 Juegos de Theraband.
- Suelo de caucho de 10 m2.
- 15 Esterillas.

Al ser una empresa de ofrece servicios a nuestros clientes, el negocio no tendrá proceso productivo por lo que los proveedores se centraran principalmente en abastecernos las maquinarias e instalaciones que necesitemos para la actividad principal de la empresa. Los proveedores principales con los que trabajaremos, será una empresa online de material de fitness www.tool-fitness.es que nos abastecerá de las maquinas necesarias para el servicio de actividades físicas, y otro proveedor que nos abastecerá de otros materiales anteriormente mencionados es www.decathlon.es el cual nos facilitará el material de peso libre, esterillas y theraband.



Figura 4: Maquinaria de Fitness.



Figura 5: Material Musculación y Peso Libre.

6. PLAN DE MARKETING

6.1 Fijación de Estrategias

La estrategia que seguiremos será la de diferenciación. Puesto que en Sevilla no existe ninguna empresa que ofrezca los mismos servicios, el cliente con HTA se sentirá totalmente atendido por los servicios que les ofreceremos y verá todas sus necesidades cubiertas como paciente con esta enfermedad.

6.2 Política de Servicios

Estarán basados en una excelente calidad abalada por profesionales del sector, maquinaria y materiales a estrenar y servicios adaptados a cada cliente lo más personalizado posible y bajo la evidencia científica.

6.3 Servicios

“HTA SALUD”, es una empresa de servicios de entrenamiento personal, salud y dietas nutricionales para la mejora y tratamiento de la Hipertensión Arterial, el cual nuestros servicios intentarán satisfacer las necesidades de nuestros clientes, como es el hacer actividad física y sentirse bien consigo mismo mejorando la salud general.

El servicio que ofrecemos está caracterizado por tener unas buenas instalaciones y una atención al cliente personalizada. Los servicios que ofrece la empresa son los siguientes:

- **Servicio de Entrenamiento Personal:** El cual se caracterizará en ofrecer al cliente una serie de entrenamientos físicos con ejercicios aeróbicos combinado con ejercicios de resistencia muscular y estiramientos para mejorar los niveles de PA y reducir la HTA del cliente.
- **Servicio de Dietética y Nutrición:** Este servicio constará en ofrecer a los clientes que lo soliciten unas pautas dietéticas y nutricionales que deben de llevar a cabo como complemento al tratamiento farmacológico que tengan prescrito. Este servicio llevará un seguimiento semanalmente.
- **Servicio de control de la PA y Salud General:** Este servicio se ofrecerá como complemento a los dos servicios anteriormente dichos, el cual consta en de medir la PA de los clientes semanalmente para llevar un seguimiento detallado de los valores. También se ofrecerá un servicio de seguimiento de la salud general, mediante métodos de análisis de composición corporal y medir los diferentes parámetros metabólicos que presenten los clientes semanalmente.

6.4 Política de precios

Los precios serán en referencia a los que marquen el sector del entrenamiento personal, pero adaptado a los servicios que se ofrecerán a nuestros clientes. No se tendrá una política de precios bajos o ya que los servicios que se ofrecerán son de máxima calidad.

6.5 Precios

El precio de los servicios será una parte fundamental para la empresa debido a que tendrá una influencia directa sobre los beneficios, ya que esto dependerá de los ingresos que entren en el local.

Lo que pretenderá la empresa es maximizar los beneficios y adelantarse en el mercado del entrenamiento personal orientado a la salud.

Los precios de los diferentes servicios serán los siguientes:

- **Servicio de entrenamiento personal:** Mensualidad **45€**. Posibilidad de pagar semanalmente siendo el importe de **12€**.
- **Servicio de dietética y nutrición:** Se abonará semanalmente siendo **12€** la cuota.
- **Servicio de control de la PA y Salud General:** entra dentro del precio por solicitar el servicio de entrenamiento.

6.6 Comunicación y Publicidad

La comunicación del negocio es esencial, puesto que a partir de la misma se proporciona información y difusión de lo que pretenderá ofertar, la comunicación con el cliente es primordial para dar en un principio a conocer la existencia de la empresa, además de crear relaciones optimas con los clientes, así como, dotar al local de una fama acorde con la satisfacción de los clientes.

Para difundir la empresa en la ciudad, se llevará a cabo distintos métodos para llamar la atención de los clientes:

- Para las personas mayores se repartirán panfletos publicitarios en los portales de las casas y coches por la zona donde se ubicará la empresa por el barrio de "Bami". Con un coste de **180€**.
- Página web, disponemos de una página web donde se dará la información de los servicios que ofrecemos y toda información relevante. La dirección de la página será: www.htasalud.es .El coste de mantenimiento será de **30€** cada 3 meses.
- Para las personas jóvenes y de mediana edad, a través de las redes sociales como son tuenti, facebook y twitter. www.facebook.es/htasalud @htasalud htasalud@gmail.com .

- Puesta en contacto con los principales hospitales cercanos a la zona como es el Hospital Universitario Virgen del Rocío y diferentes clínicas privadas como es Sagrado Corazón, que están ubicadas muy cerca de la empresa. También nos pondremos en contacto con el Hospital Universitario Virgen Macarena, que aunque se encuentre más alejado de la zona, es una buena estrategia de captación de clientes y de publicidad para la empresa.
- Otras maneras de captar clientes será mediante un anuncio en radio, que consistirá en lo siguiente: durante un mes, se contratará con una cadena de radio, la publicidad y anuncio por radio de la empresa, la dirección y los servicios que se ofertan, además del tipo de clientes al que va dirigida, el horario del anuncio sería de Lunes a Domingo, y la hora a la que sería retransmitido es la siguiente: De 07:30 de la mañana a 14:00 de la tarde y por la tarde a las 19:30 ya que es la hora donde más audiencia hay de personas en las cadenas de radio. El coste será de **86,70€**.
- Otra manera de publicitar la empresa es mediante un anuncio en un periódico local como es el “20 minutos” ya que es un periódico gratuito y llegará a más público. El coste del anuncio a color en días laborables será de **37,20€**.
- Nos pondremos en contacto con Canal Sur Televisión, concretamente con el Programa “Salud al Día” les ofreceremos la posibilidad de hacer un pequeño reportaje en el que se muestre nuestra empresa y expliquemos los servicios que ofrecemos y a quien va dirigido, ya que este programa lo ven muchas personas y sobre todo mayores y será una buena vía de comunicación con ellos.
- Para nuestros 12 primeros clientes, se repartirán camisetas y bolígrafos para que sean ellos mismos los que promocionen nuestra empresa.



Figura 6: Material Publicitario.

7. ÁREA OPERACIONAL

7.1 Características de los Servicios

A continuación, se van a detallar todos los servicios ofrecidos a nuestros clientes por “HTA SALUD”.

- Servicios de entrenamiento personalizado, el cual está supervisado con una base científica presentando las siguientes características:

Efectos del ejercicio físico sobre la PA

Según Comelissen and Smart (2012), reflejan en su revisión los efectos del ejercicio físico sobre la PA en adultos sanos. Realizaron un metaanálisis, ensayos controlados y aleatorios con una duración de > 4 semanas. La edad de los sujetos fue mayor e igual a 18 años. Se utilizaron modelos de efectos aleatorios para los análisis, con los datos reportados como medidas ponderadas y con el intervalo de confianza del 95%.

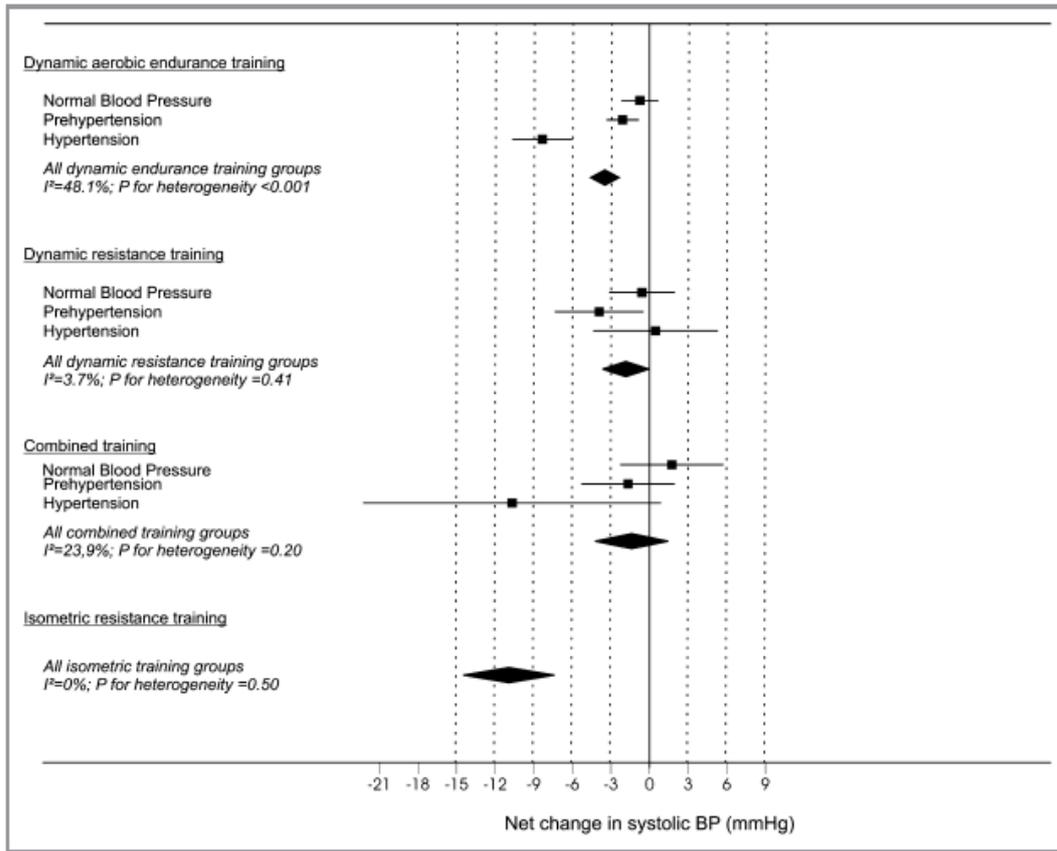
Se incluyeron 93 ensayos, con 105 de resistencia, 29 resistencia dinámica, 14 entrenamiento combinado y 5 grupos de resistencia isométrica. Hubo un total de 5.223 participantes.

Las siguientes figuras y a modo de síntesis reflejan el análisis del efecto detectado en los cambios de la PA sistólica y diastólica en los diferentes tipos de entrenamiento a los que fueron sometidos los sujetos en el estudio.

Llegaron a la conclusión de que el entrenamiento de resistencia, fuerza dinámica y fuerza isométrica, bajan los niveles de PA sistólica y diastólica, mientras que el entrenamiento combinado solo baja la PA diastólica. Los datos de un menor número de estudios de entrenamiento de fuerza isométrica, sugieren que esta forma de entrenamiento tiene el mayor potencial de bajada en la PA sistólica.

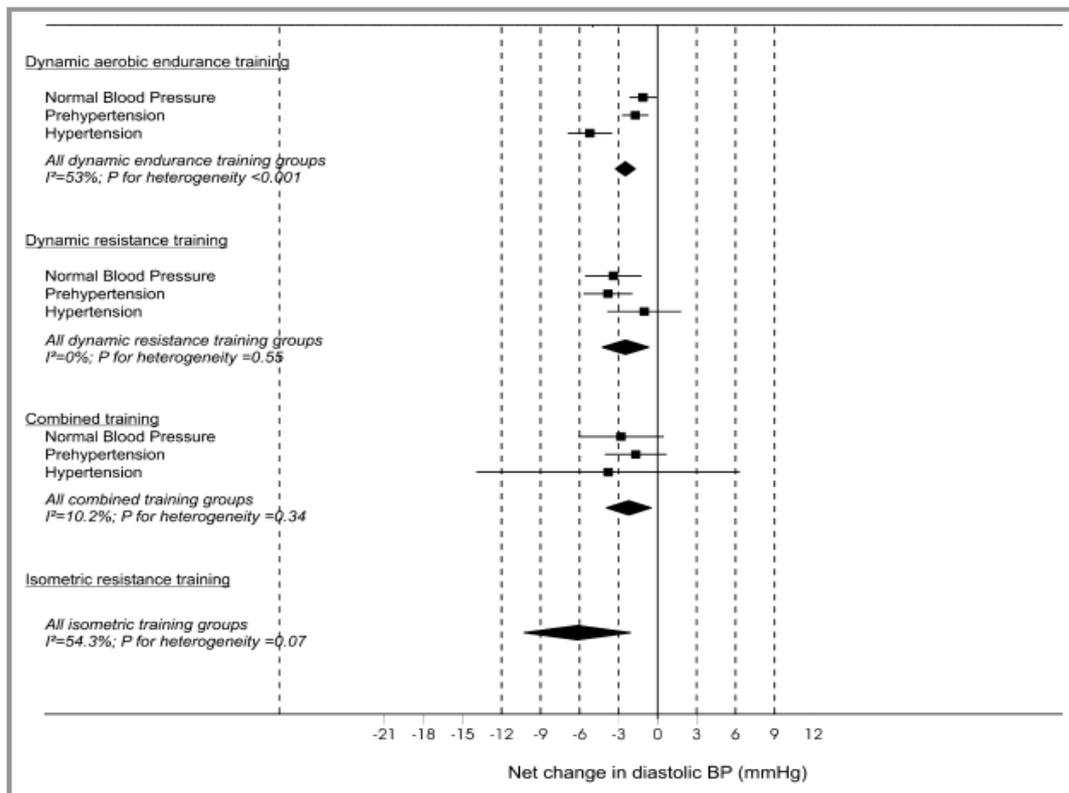
La siguiente figura muestra los cambios de PA sistólica en los diferentes tipos de entrenamiento a los que fueron sometidos los sujetos en el estudio.

Figura 7: Tomada de Comelissen and Smart (2012).



Al igual que la siguiente figura muestra los cambios de PA diastólica.

Figura 8: Tomada de Comelissen and Smart (2012).



En lo que hace referencia a las directrices de prescripción de ejercicio físico, nos basaremos siempre en la evidencia científica. Según el ACSM, (2004) conforman las siguientes recomendaciones de prescripción de ejercicio físico para personas con HTA:

Tabla 5: Adaptada del ACSM (2004).

<i>Entrenamiento de la Resistencia</i>			<i>Entrenamiento de la Fuerza</i>		
Frecuencia	Intensidad	Duración	Frecuencia	Nº de ejercicios	Series y Repeticiones
Preferiblemente todos los días de la semana	Intensidad moderada (40-60% VO2 max de reserva)	Conseguir un total de 30-60 min/días en series de 10 min	2-3 días/semana (junto a entrenamiento de resistencia)	8-10 implicando los principales grupos musculares	1 serie de 8-15 repeticiones

Sharman & Stowasser (2008). Reflejan en su documento unas series de recomendaciones mínimas de prescripción de ejercicio para pacientes con HTA:

Tabla 6: Adaptada de Sharman & Stowasser (2008).

<i>Recomendaciones mínimas de prescripción de ejercicio para pacientes con HTA</i>			
Tipo de Ejercicio	Intensidad	Duración	Frecuencia
Aeróbico	Moderada entre el 40-60% del VO2 de reserva. Escala de percepción subjetiva del esfuerzo 12-13.	30 min	5 días / semana
Caminar			
Bicicleta			
Correr	Vigorosa entre el 60-84% del VO2 de reserva. Escala de percepción subjetiva de esfuerzo 14-16.	20 min	3 días/ semana
Resistencia Muscular Fuerza Entrenamiento progresivo con pesas usando los principales grupos musculares (Ejm Remo sentado, press de banca, press de hombros, subir escaleras, peso libre y con Theraband)	8-12 repeticiones	8-10 ejercicios (múltiples conjuntos si el tiempo lo permite)	2 o más (no siendo días consecutivos)

Por su parte, Según Gómez et al (2010) especifican en su revisión diferentes pautas para describir un programa de ejercicios en poblaciones con enfermedades crónicas degenerativas, concretamente para personas con HTA:

Tabla 7: Adaptada de Gómez et al (2010).

<i>Características del Ejercicio</i>	<i>Tipo de Ejercicio</i>	<i>Intensidad</i>	<i>Duración</i>
<p>En personas con HTA leve o moderada: se usa el ejercicio como estrategia inicial.</p> <p>En personas con marcados aumentos de la tensión arterial, deben añadir un entrenamiento de resistencia luego de haber empezado el tratamiento farmacológico.</p>	Similar a personas sanas	<p>Aeróbico al 40 y 70% del VO2 máx.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Caminata - Bicicleta - Trote 	Similar a personas sanas

En base a las directrices generales que se ha representado de los anteriores autores sobre la prescripción de ejercicio físico, se ha realizado una síntesis que recoge toda información relevante de cada uno de ellos y se aplica al protocolo que vamos a seguir en “HTA SALUD”.

Tabla 8: Directrices Generales de Prescripción de Ejercicio Físico de “HTA SALUD”.

<i>Servicios de Entrenamiento Personalizado para los clientes</i>			
Tipo de Ejercicio	Intensidad	Duración	Frecuencia
<p>Aeróbico</p> <p>Caminar</p> <p>Trotar</p> <p>Bicicleta</p> <p>Elíptica</p> <p>Stepper</p> <p>Remo</p>	<p>Moderada entre el 40-60% del VO2 máx de reserva</p> <p>Vigorosa entre el 60-84% del VO2 máx de reserva</p>	<p>30 min</p> <p>20 min</p>	<p>5 días/semana</p> <p>3 días/semana</p>
<p>Resistencia Muscular y Fuerza</p> <p>Press de Banca</p> <p>Pres de Hombro</p> <p>Peso Libre</p> <p>Mancuernas</p> <p>Theraband</p>	Repeticiones entre 8-12	Ejercicios entre 8-10	2-3 días/semana (no siendo días consecutivos)
<p>Estiramientos</p> <p>Principales Grupos Musculares</p>		10 min	Todos los días de entrenamiento (Lunes a Viernes)

Servicio de Dietética y Nutrición

Este servicio se fundamentará en ofrecer a nuestros clientes que soliciten el servicio, una serie de recomendaciones dietéticas y nutricionales para el tratamiento de la HTA, las cuales se caracterizan:

- Control de la ingesta de sal, obteniéndose una reducción moderada de la PA de 10-15 mmHg casi en todos los pacientes hipertensos.
- Beber de 1-2 litros de líquido al día, preferiblemente en forma de bebidas no edulcoradas, como agua corriente/ mineral o infusiones de frutas/hierbas.
- Comer 3 raciones de verduras al día, incluyendo al menos una ración de verduras crudas (1 ración = al menos 120/g de verduras además de un plato de ensalada o sopa).
- Comer 2 raciones de fruta al día (1 ración = mínimo 120/g). Se puede sustituir una ración de fruta ó verduras por 2 dl (200/ml) de zumo natural de frutas o verduras.
- En cada comida principal, comer 1 guarnición con hidratos de carbono; es decir, 3 raciones diarias, 1 ración = 75-125/g de pan ó 60-100/g de legumbres (peso sin cocer), como lentejas/garbanzos ó 180-300/g de patatas ó 45-75/g de copos/pasta/maíz/arroz/otros cereales (peso sin cocer), de los cuales dos raciones deben ser, productos integrales.
- Comer 1 ración de carne, pescado, huevos, queso u otras fuentes de proteínas como el tofu al día alternando entre ellos (1 ración = 100-120/g de carne/pescado ó 2-3 huevos ó 200/g de queso fresco ó 60/g de queso curado ó 100-120/g de tofu). Comer Pescado 1 ó 2 veces a la semana.
- Consumir 3 raciones de leche y productos lácteos diarios, bajos en grasa (desnatado) (1 ración = 2dl (200ml) de leche desnatada ó 150-180 g de yogur desnatado ó 200g de queso fresco desnatado ó 30-60g de queso semicurado).
- Consumir 2-3 cucharadas (10-15/g) de aceite vegetal de alto grado como el aceite de oliva para las comidas frías al día (para las ensaladas). 2-3 cucharadas (10-15/g) de aceite vegetal de oliva al día para cocinar las comidas calientes (guisar, asar). Si es necesario, use 2 cucharaditas (10/g) diarias de pasta grasa para untar sobre el pan (mantequilla hecha con aceites de grado alto). Se recomienda consumir diariamente 1 ración de frutos secos (1 ración = 20-30/g de almendras, nueces o avellanas).
- Consumo moderado u ocasional: salchichas, carne seca, beicon o embutidos no más de 1 vez a la semana. dulces y bebidas edulcoradas (como bebidas sin alcohol, té helado, bebidas energéticas). No consumir más de 1 ración al día de (1 ración = 1 barrita de chocolate, 3 galletas, 1 trozo pequeño de bizcocho, 1 copa de helado, 200/ml de bebida edulcorada). Abstenerse de los aperitivos salados.
- Bebidas alcohólicas, beber con moderación y en las comidas. En el caso de los hombres, no más de 2 vasos de vino o cerveza, en mujeres no más de 1 vaso, intercalar con días sin consumir alcohol.

7.2 Horarios y distribución de los clientes en la Empresa

El horario de apertura del establecimiento será de **9:00 a 14:00** de la tarde, luego se volverá a abrir de **17:00 a 21:00** de la noche.

El acceso de los clientes tanto en la sala de entrenamiento como en la sala de usos múltiples será determinado cuando soliciten dichos servicios. Cada cliente tendrá una hora determinada al día de entrenamiento, también pasará lo mismo con el servicio de dietas y control de la salud en general que será semanalmente.

En la sala de entrenamiento, cada hora habrá un turno de **máximo 12 personas**.

En la sala de usos múltiples, cada media hora habrá un turno de **máximo 1 persona**.

Para el servicio de dietas, control de la PA y salud general, se irá dando cita semanalmente a cada cliente. Este cuadrante será determinado en función de la demanda de los clientes y del horario de trabajo de la cardióloga.

8. ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

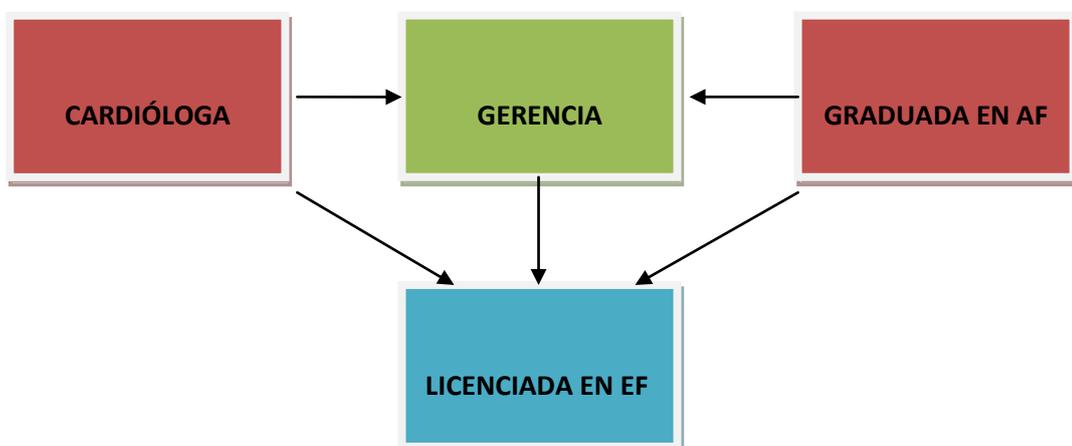
Para el correcto desarrollo de la empresa, en un principio sólo vamos a contratar al personal imprescindible para desarrollar los servicios y ahorrar costos.

Para ofrecer un buen servicio, queremos trabajadores cuya actitud frente a los clientes sea lo más cercana posible, sean amables, que atraigan a los clientes y sobre todo tener respeto hacia ellos y en general a la empresa.

La Gerencia de la empresa será llevada a cabo por ambas socias.

Contrataremos a una Licenciada en Educación Física, la cual será encargada principalmente de ofrecer los servicios de entrenamiento personal.

8.1 Organigrama funcional de la empresa



8.2 Descripción de los perfiles buscados (Profesiograma)

Tabla 9: Profesiograma de la Empresa.

		Graduada en AF	Cardióloga	Licenciada en EF		
D E S C R I P C I O N Y C O N P E R F I L E S B U S C A D O S	F O R M A C I O N	Bachillerato Ciencias de la Salud	x	x	x	
		Grado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte	x		x	
		Grado en Medicina		x		
		Máster en Cardiología		x		
		Prevención de Lesiones Deportivas	x		x	
		Técnicas de Reanimación Cardiopulmonar	x	x	x	
		Conocimientos Financieros de Administración	x	x		
		Conocimientos de Publicidad y del Mercado	x	x	x	
	P E R F I L E S	Contacto con Proveedores	x	x		
		Conocimientos Informáticos	x	x	x	
		Conocimientos de Diseño y Programación del Ejercicio Físico	x		x	
		Conocimientos de Evaluación de la Condición Física	x		x	
		Conocimientos en Dietética y Nutrición		x		
		Manejo de las Redes Sociales	x	x	x	
		C O M P E T E N C I A S	Resolución de Problemas	x	x	x
			Capacidad de Organización	x	x	x
			Orientación al Cliente	x	x	x
Orientación a Resultados	x		x	x		
Limpieza del Local	x		x	x		
Diseño de los entrenamientos				x		
Diseño de las dietas nutricionales			x			
Control de la salud general y PA de los clientes			x			
Evaluación el rendimiento de la empresa	x		x			
Desarrollo del plan de gestión	x		x			
Coordinación del trabajo general	x	x				

8.3. Análisis y descripción de los puestos de trabajo

Nombre del puesto: Gerencia de la Empresa (realizada por ambas socias).

Funciones:

- Desarrollar el plan de gestión.
- Gestionar los pagos.
- Realizar inventarios.
- Evaluación del rendimiento de la empresa.
- Coordinar el trabajo general.
- Contratar personal y realizar entrevistas de trabajo.
- Labores de RRHH.
- Llevar la contabilidad del negocio y pago de recibos.
- Analizar y evaluar políticas de precio.
- Definir y diseñar estrategias de crecimiento.
- Supervisar la consecución de los objetivos planteados.

Nombre del puesto: Graduada en AF

- Diseñar y planificar los entrenamientos de los clientes.
- Organizar los horarios de entrenamiento de los clientes junto con la Licenciada en EF.
- Verificar el control y funcionamiento del material de la empresa.
- Recibir y orientar a los nuevos clientes.
- Supervisar el trabajo de la Licenciada en EF.

Nombre del puesto: Cardióloga

Funciones:

- Llevar el control de la PA de los clientes.
- Llevar el control de la salud general de los clientes.
- Elaborar las dietas nutricionales.
- Promocionar la empresa mediante las redes sociales.

Nombre del puesto: Licenciada en EF

Funciones:

- Diseñar y planificar los entrenamientos de los clientes.
- Llevar el control y funcionamiento del material de la empresa.
- Organizar los horarios de entrenamiento de los clientes.
- Dar atención constante a los clientes.
- Recibir y orientar a los nuevos clientes.

8.4 Condiciones Laborales

- **Contratos**
 - Graduada en AF: Contrato Indefinido
 - Cardióloga: Contrato Indefinido
 - Licenciada en EF: Contrato Indefinido
- **Dedicación**
 - Graduada en AF: Jornada Completa
 - Cardióloga: Jornada Completa
 - Licenciada en EF: Jornada Completa
- **Salarios**
 - Graduada en AF: 1200 €
 - Cardióloga: 1.200 €
 - Licenciada en EF: 1000 €
- **Horario de trabajo**

Todas las trabajadoras de la empresa tendrán un horario semejante de **8h**, de lunes a viernes habiendo variaciones circunstanciales y dependiendo de las necesidades en las que se encuentre la empresa. Las gerentes tendrán un horario administrativo de mañana, el resto del día realizarán distintas funciones de sus puestos de trabajo junto con la Licenciada en EF.

Tanto la Graduada en AF como la Cardióloga tendrán un horario de trabajo de **09:00** a **14:00** de la mañana y de **18:00** a **21:00** de la tarde. La Licenciada en EF tendrá un horario de **09:00** a **13:00** de la mañana y de **17:00** a **21:00** de la tarde.

9. ÁREA ECONÓMICO- FINANCIERA

9.1 Plan de Inversiones y Financiación

Subvenciones y Ayudas

A través del **Instituto Andaluz de la Mujer**, se va a solicitar la subvención siguiente: “Subvenciones a mujeres y empresas de mujeres para el fomento y mejora empresarial”. (Pendiente de la convocatoria 2014) Pueden ser beneficiarias las empresas de mujeres que sean sus titulares personas físicas o jurídicas sociedad civil o comunidades de bienes y cooperativas que tengan abierta sede social, delegación o establecimiento de promoción en Andalucía y que no pasen más de 10 trabajadoras o y trabajadores , para cooperativas 50, y su volumen de negocio anual no supere los 2 millones de euros, así como las mujeres que estén en fase de iniciar actividad autónoma o empresarial en Andalucía, cualquiera que sea su forma jurídica. La aportación de esta ayuda a la empresa es del 50% del capital social. Siendo un total de **6000 €**.

A través de la **Agencia Idea** en su programa de **Innovación y Desarrollo Empresarial**, solicitaremos la ayuda a la creación de empresas apoya los proyectos de creación de empresas, entendidos como aquellos que tienen como finalidad la inversión en activos materiales e inmateriales relativos a la creación de un nuevo establecimiento empresarial promovido, bien por una empresa de nueva creación o bien por una empresa ya existente, siempre que en este último caso no suponga la mera sustitución de un establecimiento por otro para mantener o ampliar la producción de los mismos bienes y servicios o la inversión en activos materiales e inmateriales relativos. Nos acogeremos a la modalidad Proyectos de Emprendedores y la modalidad de apoyo que solicitaremos es la de incentivo directo a fondo perdido con carácter general. El incentivo puede alcanzar hasta el 40% de la inversión subvencionable que se le haya reconocido al proyecto en el acuerdo de aprobación con la excepción de los proyectos de desarrollo empresarial y espacios productivos, en los que el **máximo es el 35%** de la misma inversión; estos porcentajes podrán incrementarse en función de las características del proyecto y de la empresa. Las intensidades máximas habrá que entenderlas con todas las ayudas concurrentes. Tendremos una ayuda de **3000 €** en el inicio de la actividad empresarial.

Nos acogeremos a la ayuda que ofrece el **Ministerio de Empleo y Seguridad Social** a la ayuda “Contratos acogidos al programa de Fomento del Empleo e incentivos a la contratación” que ofrece a empresas para fomentar la **contratación indefinida** de determinados colectivos de trabajadores en situación de desempleo, incluidos aquellos que estén trabajando en otra empresa con un contrato a tiempo parcial, siempre que su jornada de trabajo sea inferior a un tercio de la jornada de trabajo de un trabajador a tiempo completo comparable.

Nos ayudaran con una bonificación de **1100 €** el primer año, **1200 €** el segundo año y **1300 €** el tercer año por contratar a una **mujer joven entre 16 y 30 años**.

En la página web de la Junta de Andalucía, según el Boletín Oficial de la Junta de Andalucía en el Histórico del Boja, Boletín número 122 de 24/6/2005. Según el decreto 149/2005, de 14 de junio, por el que se regulan los incentivos a la contratación con carácter indefinido. Nos acogeremos a la siguiente línea de ayuda: **“Incentivos a la contratación con carácter indefinido”**, a tiempo completo, a favor de entidades empleadoras de hasta doscientas cincuenta personas trabajadoras.

Patrocinadores

Llevaremos el patrocinio de **Omron**, que es una marca de tensiómetros digitales. Contactaremos con la empresa que lo comercializa y le explicaremos nuestra actividad empresarial. Les ofreceremos la posibilidad de montar un stand en nuestra empresa y poder comercializarlo. Nos bonificarán **1200 €** al año por llevar su publicidad en nuestra empresa.

9.2 Plan de Viabilidad Económica

Análisis Económico Año 1

- Las socias aportarán 6.000 € cada una, haciendo un total de 12.000 €.
- Se pedirá un préstamo mediante la línea ICO que ofrece a empresas y emprendedores por valor de 20.000 €, a devolver en cuatro años, debiéndose devolver 5.000 € en Diciembre del primer año y el resto en diciembre de los tres años siguientes. Intereses del 5% nominal anual (250 €/año).
- Se estiman unos ingresos de 61.000 € al año.
- El alquiler del local es de 1200 € mensuales, debiendo pagar una fianza equivalente a un mes de alquiler.
- Se comprará todo el mobiliario necesario para la puesta en marcha por valor de 6755 € y otros materiales de mantenimiento por valor de 360 €.
- Habrá una estimación de gasto en teléfono e internet de 420 € al año.
- Solicitud de Seguro de Responsabilidad Civil por valor de 500 € al año.
- Se gastará 492 € en publicidad, siendo 164 € aproximadamente cada 3 meses.
- Habrá un coste estimado de 3000 € al año en limpieza. Lo cual ira una limpiadora por cuenta ajena 2 horas diarias. Una por la mañana otra por la tarde.
- Los salarios el primer año será para las dos socias de 1200 € respectivamente, se contratará a una licenciada en EF cobrando un sueldo de 1000 €, cotizando todos a la Seguridad Social el 28,30 % de su sueldo.
- Se pagarán impuestos los meses de Abril, Julio y Octubre por valor de 500 € cada mes.
- Se pagarán 550 € de suministros al mes.

9.3 Resultados

Tabla 10: Presupuesto de Tesorería o Caja.

PRESUPUESTO DE TESORERÍA O CAJA													
	E	F	M	A	M	J	JL	A	S	O	N	D	TOTAL
COBROS/ENTRADAS													
Aportaciones	12000												12000
Préstamo	20000												20000
Ingresos		5000	5000	5500	5500	5000	5000	5000	5500	6000	6500	7000	61000
Sub/Ayuda/Patrocinos		10100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	11100
TOTAL COBROS	32000	15100	5100	5600	5600	5100	5100	5100	5600	6100	6600	7100	104100
PAGOS/SALIDAS													
Devolución préstamo e intereses												5250	5250
Alquiler	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	14400
Fianza alquiler	1200												1200
Mobiliario/maquinaria	6755												6755
Material Oficina	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Teléfono e Internet	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	420
Seguro de Resp Civil	500												500
Publicidad	164			164					164				492
Limpieza	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3000
Salarios	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	38400
Seguridad Social	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9600
Impuestos				500			500			500			1500
Suministros	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	6600
TOTAL PAGOS	14684	6065	6065	6729	6065	6065	6565	6065	6229	6565	6065	11315	88477
SALDO NETO	17316	9035	-965	-1129	-465	-965	-1465	-965	-629	-465	535	-4215	15623
SALDO ANTERIOR	0	17316	26351	25386	24257	23792	22827	21362	20397	19768	19303	19838	
SALDO A SEGUIR	17316	26351	25386	24257	23792	22827	21362	20397	19768	19303	19838	15623	

Tabla 11: Balance

BALANCE			
ACTIVO		PASIVO + PATRIMONIO NETO	
Activo no corriente	7.115,00 €	Patrimonio neto	12.000,00 €
Maquinaria	6.755,00 €	Capital Social	12.000,00 €
Material de Oficina	360,00 €		
		Pasivo no corriente	20.000,00 €
		Préstamo bancario L/P	20.000,00 €
Activo corriente	24.885,00 €		
Caja y Banco	24.885,00 €		
		Pasivo corriente	0,00 €
TOTAL ACTIVO	32.000,00 €	TOTAL PASIVO	32.000,00 €

Tabla 12: Análisis del Balance.

ANÁLISIS DEL BALANCE		
Solvencia	1,6	Si activo total es mayor que el pasivo exigible de 1,5 a 2,5 veces la empresa es solvente.
Liquidez	-	Si activo corriente es mayor que el pasivo corriente 2 veces la empresa tendrá liquidez.
Relación entre fondos propios y deuda	37,5	La relación entre fondos propios y deudas debe acercarse al 50%. Cuanto mayor sean los fondos propios mejor. La cantidad indicada es el PN
Proporción entre deudas a corto y largo plazo	100	Un 75% deberán ser deudas a largo plazo y un 25% a corto plazo. La cantidad indicada es a largo plazo.

Tabla 13: Cuenta de Resultados.

CUENTA DE RESULTADOS	
Resultado de explotación	15.623,00 €
Ingresos	104.100,00 €
Gastos	88.477,00 €
Resultado financiero	-250,00 €
Ingresos	0,00 €
Gastos	250,00 €
Beneficio antes de impuestos (BAI)	15.373,00 €
Impuestos	30,00%
Beneficio Neto	15.373,00 €
Rentabilidad económica	57,862963
Rentabilidad financiera	128,108333

Análisis Económico Año 2

- El alquiler del local será siendo de 1200 € mensuales.
- Seguiremos llevando el patrocinio de Omron.
- Se seguirán comprando materiales por valor de 360 € al año.
- El gasto en teléfono e internet seguirá siendo de 420 € al año.
- El gasto en publicidad será algo menor al año anterior siendo de 300 € al año.
- El coste del seguro de responsabilidad civil seguirá siendo de 500 € al año.
- El coste en limpieza seguirá siendo de 3000 € al año con las mismas condiciones del año anterior.
- Los salarios el segundo año será el mismo que el año anterior.
- Los impuestos se pagarán como el año anterior por valor de 500 € cada mes.
- Se pagarán 550 € de suministros al mes.
- Se estiman unos ingresos de 87.300 € al año. Aumento de clientes.

Datos Económicos correspondientes al año 2

Tabla 14: Presupuesto de Tesorería o Caja

PRESUPUESTO DE TESORERÍA O CAJA													
	E	F	M	A	M	J	JL	A	S	O	N	D	TOTAL
COBROS/ENTRADAS													
Aportaciones													
Préstamo													
Ingresos	7000	7100	7200	7300	7400	7000	7000	7000	7500	7600	7600	7600	87300
Sub/Ayuda/Patrocínios	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
TOTAL COBROS	7100	7200	7300	7400	7500	7100	7100	7100	7600	7700	7700	7700	88500
PAGOS/SALIDAS													
Devolución préstamo e intereses												5250	5250
Alquiler	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	14400
Fianza alquiler													0
Mobiliario/maquinaria													0
Material Oficina	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Teléfono e Internet	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	420
Seguro de Rep. Civil	500												500
Publicidad	164			164					164				492
Limpieza	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3000
Salarios	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	38400
Seguridad Social	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9600
Impuestos				500			500			500			1500
Suministros	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	6600
TOTAL PAGOS	6729	6065	6065	6729	6065	6065	6565	6065	6229	6565	6065	11065	80522
SALDO NETO	371	1135	1235	671	1435	1035	535	1035	1371	1135	1635	-3365	7978
SALDO ANTERIOR	15873	16244	17379	18614	19285	20720	21755	22290	23325	24696	25831	27466	
SALDO A SEGUIR	16244	17379	18614	19285	20720	21755	22290	23325	24696	25831	27466	23851	

Tabla 15: Balance año 2.

BALANCE			
ACTIVO		PASIVO + PATRIMONIO NETO	
Activo no corriente	7.115,00 €	Patrimonio neto	12.000,00 €
Maquinaria	6.755,00 €	Capital Social	12.000,00 €
Material de Oficina	360,00 €		
		Pasivo no corriente	15.000,00 €
		Préstamo bancario L/P	15.000,00 €
Activo corriente	19.885,00 €		
Caja y Banco	19.885,00 €		
		Pasivo corriente	0,00 €
TOTAL ACTIVO	27.000,00 €	TOTAL PASIVO	27.000,00 €

Tabla 16: Análisis del Balance año 2.

ANÁLISIS DEL BALANCE		
Solvencia	1,8	Si activo total es mayor que el pasivo exigible de 1,5 a 2,5 veces la empresa es solvente.
Liquidez	-	Si activo corriente es mayor que el pasivo corriente 2 veces la empresa tendrá liquidez.
Relación entre fondos propios y deuda	44,44444444	La relación entre fondos propios y deudas debe acercarse al 50%. Cuanto mayor sean los fondos propios mejor. La cantidad indicada es el PN
Proporción entre deudas a corto y largo plazo	100	Un 75% deberán ser deudas a largo plazo y un 25% a corto plazo. La cantidad indicada es a largo plazo.

Tabla 17: Cuenta de Resultados año 2.

CUENTA DE RESULTADOS	
Resultado de explotación	7.978,00 €
Ingresos	88.500,00 €
Gastos	80.522,00 €
Resultado financiero	-250,00 €
Ingresos	0,00 €
Gastos	250,00 €
Beneficio antes de impuestos (BAI)	7.728,00 €
Impuestos	30,00%
Beneficio Neto	7.728,00 €
Rentabilidad económica	29,5481481
Rentabilidad financiera	64,4

10. ÁREA JURÍDICO-FISCAL

En esta apartado realizaremos un resumen con los trámites necesarios para la constitución de la empresa. En ella hablaremos sobre la forma jurídica, las bonificaciones que plantean, las ventajas y los trámites para su constitución. Para la constitución de esta sociedad se decidirá por una SOCIEDAD LIMITADA LABORAL (S.L.L) (ver Ley 4/1997, de 24 de Marzo, de Sociedades Laborales), siendo la forma jurídica que mejor responde a los fines que los socios quieren dar a su actividad, y la que más se adaptaba a este tipo de empresas. Las socias responderán de las deudas frente a terceros de forma limitada a la aportación del capital. Otra ventaja que podemos encontrar en este tipo de sociedades es su bajo coste para la creación de una estructura empresarial, siendo idónea para las pequeñas y medianas PYMES. En definitiva, nos encontramos ante una sociedad de menor coste burocrático en donde las socias son las dueñas de la mayoría del capital social, idónea para pequeñas y medianas empresas en las que el capital mínimo para su constitución es de 3.000 Euros, siendo flexible ante la regulación de los Estatutos y los cambios que estimen oportunos sus socios.

Legislación Aplicable:

- Ley 4/1997 de 24 de Marzo, de Sociedades Laborales.
- Ley 19/1989, de 25 de Julio, de Reforma parcial y adaptación de la Legislación Mercantil a las directivas de la CEE en materia de Sociedades.
- R.D.L. 1564/1989, Texto Redifundido de la Ley de Sociedades Anónimas o Ley 2/1995, de Sociedades de Responsabilidad Limitada.
- Real Decreto 2114/1998, de 2 de Octubre, sobre Registro Administrativo de Sociedades Laborales.

Beneficios Tributarios:

Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados:

- Exención de la cuotas devengadas por las operaciones societarias de Construcción y aumento de capital y de las que se originen por la transformación de Sociedades Anónimas Laborales y existentes en Sociedades Laborales de Responsabilidad Limitada, así como por la adaptación de las Sociedades Anónimas Laborales ya existentes a los preceptos de la Ley de Sociedades Laborales.
- Bonificación del 99% de las cuotas que se devenguen por modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas, por la adquisición, por cualquier medio admitido en Derecho de bienes y Derechos provenientes de la empresa de la que proceda la mayoría de los socios trabajadores de la Sociedad Laboral.

- Bonificación del 99% de la cuota que se devengue por la modalidad gradual de actos jurídicos documentados, por la escritura notarial que documente la transformación bien de otra sociedad en Sociedad Anónima Laboral o Sociedad Laboral o entre estas.
- Bonificación del 99% de las cuotas que se devenguen por la modalidad gradual de actos jurídicos documentados, por las escrituras notariales que documenten la constitución de préstamos, incluidos los representados por obligaciones o bonos, siempre que el importe se destine a la realización de inversiones en activos fijos necesarios para el desarrollo del objeto social.

Impuesto sobre Sociedades

Gozan de libertad de amortización los elementos del inmovilizado material e inmaterial afectos a la realización de sus actividades, siempre que se hayan adquirido durante los 5 primeros años contados desde la fecha de calificación como Sociedad Laboral.

10.1. Características S.L.L

- Los socios son propietarios al menos un 51% del capital.
- Las clases de socios pueden ser: trabajadores, no trabajadores y capitalistas.
- El capital mínimo para su constitución es de 3000 € (Art. 4 de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada).
- Ningún socio podrá tener acciones que representen más de la tercera parte del capital social.
- Son sociedades mercantiles.
- En la denominación deberá figurar la indicación de Sociedad Limitada Laboral o las siglas S.L.L.
- El número mínimo de socios es de 1 persona.
- Los socios responderán de las deudas sociales hasta el Límite de sus aportaciones.
- La obligación de destinar un 10% del beneficio líquido de cada ejercicio al Fondo de Reserva Especial.
- El capital social se divide en participaciones sociales y deberá estar enteramente desembolsado en el momento de constitución de la Sociedad.
- Bonificaciones fiscales en un 99% sobre Impuestos de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD).

10.2. Trámites obligatorios de constitución

10.2.1 Solicitud del Certificado de Denominación Social

Empezamos este proceso de creación de la S.L.L con la solicitud de la denominación de la entidad, de la existencia única de la sociedad (Certificado Negativo del Nombre) es decir, el certificado que acredita que el nombre elegido para la sociedad no coincide, ni hay otras sociedades con el mismo nombre. Este proceso se realizará en la sede Central del Registro Mercantil.

10.2.2 Apertura de una Cuenta Bancaria

Una vez terminado el proceso de denominación social y concebido e certificado, se crea una cuenta bancaria a nombre de la sociedad, ingresando el capital mínimo exigible por Ley (3.000€), obteniendo los correspondientes certificados que se deberían aportar en el momento del otorgamiento de la escritura de constitución.

10.2.3 Redacción de Estatutos

Una vez terminados los apartados anteriores, el siguiente paso sería la elaboración de los Estatutos; siendo estas, las normas por las que se regirá la sociedad, como son:

- ✓ Nombre de la Sociedad.
- ✓ Objeto Social.
- ✓ Denominación Social.
- ✓ Capital Social.
- ✓ Régimen de participación de cada socio.

Para ello, se debe personar en la NOTARIA (o mediante un abogado para la redacción de estos) de los trámites provistos de documento nacional de identidad, permiso de residencia o pasaporte a los efectos de la reglamentaria identificación; además de la calificación previa de la sociedad de carácter "Laboral". Donde se aportarán los estatutos por los que se regirá la presente entidad debidamente firmados por todos los socios; además deberán ajustarse a la legislación vigente de la comunidad donde tenga su domicilio social (que en este caso estaríamos hablando de Andalucía).

10.2.4 Firma de la Escritura de Constitución

Terminada la redacción de los Estatutos, se procede a la firma de la escritura de la Constitución de la Sociedad ante notario compareciendo todos los socios fundadores o mediante sus representantes acreditados; acto seguido de la inscripción en el Registro Mercantil.

10.2.5 Inscripción en el Registro de Sociedades Laborales

Para este tipo de inscripción, todas las sociedades laborales deben precisar una calificación previa que les confiera la condición de carácter “Laboral”, para ello deben reunir los requisitos exigidos y tengan su domicilio en la Comunidad Autónoma a la que pertenezca. Por último, para que la sociedad puede ser calificada como laboral deberá ser necesario que:

- Ningún socio posea más del 1/3 del capital social.
- Que la mayoría de acciones y participaciones pertenezcan a los trabajadores (51% del capital social).

10.2.6 Pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD)

Seguidamente deberemos proceder a la liquidación del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados, que se trata de un impuesto cedido a las Comunidades Autónomas, y por tanto corresponderá su liquidación en la Comunidad Autónoma donde se fije el domicilio fiscal. La tributación se hará tipo impositivo del 1% del capital social fijado en la escritura de constitución. El plazo es de 30 días hábiles desde la otorgación de la escritura pública, siendo el sujeto pasivo la entidad constituida y subsidiariamente y de conformidad con el artículo 24 del Texto Refundido, los socios en cuanto promotores de la entidad que se constituye y los administradores, en cuanto se hacen cargo del capital aportado.

10.2.7 Inscripción en el Registro Mercantil

La escritura de constitución de la sociedad deberá inscribirse obligatoriamente y hacerse en el plazo de un mes desde el otorgamiento de la escritura de constitución del notario, en el Registro Mercantil de la Comunidad Autónoma que proceda el domicilio de la sociedad. Una vez inscrita, la sociedad adquiere personalidad jurídica propia y puede actuar frente a terceros como existente.

10.2.8 Solicitud del C.I.F, la Declaración Censal y el Impuesto de Actividades Económicas (I.A.E)

Una vez inscritos en el Registro Mercantil (RM) se deberá solicitar el C.I.F ante la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, que lo otorgará con carácter provisional y que una vez inscrita permitirá obtener el definitivo. Dicha solicitud podrá realizarse por la propia Notaria, por el servicio intranet. El alta en el I.A.E será obligatoria para todas las sociedades, empresas o profesionales; pagándose por tantas altas como actividades se vayan a ejercer. Y por último, la Declaración Censal o Modelo 036 es el medio por el cual, la Administración Tributaria obtiene el censo de empresarios y profesionales, con el fin de permitir realizar un seguimiento del cumplimiento de las obligaciones tributarias de éstos.

10.2.9 Alta en la Seguridad Social

Para terminar los trámites de la Sociedad Limitada, el siguiente paso será la inclusión y alta en la Seguridad Social del personal a contratar, solicitando un Código de Cuenta de Cotización y dar el alta a los trabajadores. Hay que tener en cuenta que estos dos trámites se deben realizar de forma simultánea y que a los impresos, modelo TA6 Y TA2, habrá que acompañar fotocopia de la escritura de constitución de la Sociedad, fotocopia del modelo 845 y del CIF, fotocopia del DNI del representante de la Sociedad y del DNI de los trabajadores cuyo alta se solicite. Si la persona que figura como representante de la Sociedad presta sus servicios para la misma, en este caso, habrá que tramitar su alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos o en el que corresponda, en función de su participación en el capital social y de sus relaciones personales con el resto de socios. Esta documentación puede ser presentada en cualquier Administración de la Seguridad Social pero se recomienda que lo sea en la que es competente por razón de domicilio social. A efectos prácticos se puede utilizar el Sistema Red, que permite la transmisión telemática de TC's, partes de alta, baja, modificación, partes de baja por Enfermedad o Accidente, etc.

11. CONCLUSIONES

Analizados los datos de viabilidad Económica y Financiera de "HTA SALUD", se puede llegar a la conclusión de que esta iniciativa empresarial es lo suficientemente rentable como para llevarse a cabo en algún futuro, puesto que se han analizado y estudiado todos los aspectos relevantes para poder iniciar la actividad y los resultados han sido positivos. Con respecto al tercer y cuarto año, se ha de mencionar en referencia a la actividad económica de la empresa mayores beneficios, puesto que se prevén un aumento significativo de clientes y en lo que se refiere al préstamo bancario, solamente quedaría la mitad para pagarlo. También he de mencionar que los salarios en proporción a los beneficios irán aumentando en estos años. A partir del quinto año, al estar pagado el préstamo bancario que se pidió y teniendo en cuenta siempre que va a haber un aumento circunstancial de los clientes en la empresa, los beneficios irán poco a poco en aumento. A largo plazo si la actividad empresarial va bien, se podría aumentar el mercado, posible expansión de la empresa por la ciudad según necesidades de los clientes.

Para finalizar y como síntesis general, la necesidad de crear unos servicios de actividad física y salud general para las personas con HTA en Sevilla es ideal, puesto que queda justificado la existencia de una problemática con respecto a los niveles de prevalencia y mortalidad en la ciudad y sociedad en general ya que este tipo de enfermedad puede ser tratada simplemente con la actividad física como principal factor, dando unos resultados muy positivos como terapia no farmacológica o complementaria a la farmacológica.

12. BIBLIOGRAFÍA

- Abellán, J., Sainz de Baranda, P., & Ortín, E.J. (2010). Guía para la Prescripción de ejercicio físico en pacientes con riesgo cardiovascular. Sociedad Española de Hipertensión. Liga Española para la lucha contra la hipertensión arterial. Sociedades autonómicas de hipertensión. MU-397-2.010.
- Badía, X et al (2002). El papel de los medicamentos en el tratamiento de la hipertensión arterial y la prevención del riesgo cardiovascular. El valor del medicamento. : M-37123-2002.
- Banegas, J. R. et al (2009). Hypertension and health policy in Spain. *Med Clin (Barc)*. 2009; 132(6):222–229. doi:10.1016/j.medcli.2008.09.034.
- Comelissen, V.A., & Smart, N.A. (2012). Exercises training for blood pressure: A systematic review and metaanalysis. *Journal of the American Heart Association*. doi: 10.1161/JAHA.112.004473.
- Enrique, G.A., Duck, L., Lavie, C., España, V., Sui, X., Church, T.S., & Blair, S.N. (2012). Effects of muscular strength on cardiovascular risk factors and prognosis. 351-358. doi: 10.1097/HCR.0b013e3182642688.
- Gómez, R., Monteiro, H., Cossio, M.A., Fama, D., & Zanesco, A. (2010). El ejercicio físico y su prescripción en pacientes con enfermedades crónicas degenerativas. *Rev Perú Med Exp Salud Pública*. 2010; 27(3): 379-86.
- Molina, R., García, L., Martín, E., Mayoral, E., & Molina, R. (2006). Manual de hipertensión arterial en la práctica clínica de atención primaria. Sociedad Andaluza de Medicina de Familia.
- Monteiro, M.F., & Sobral, D.C. (2004). Exercício físico e o controle da pressão arterial. *Rev Bras Med Esporte _ Vol. 10, Nº 6 – Nov/Dez, 2004*.
- Navarro, F. J., Carnero, C., et al. (2010). Proceso asistencial integrado riesgo vascular. Junta de Andalucía .Consejería de Salud, 978-84-693-7255-5.
- Pancorbo, A.E., & Pancorbo, E.L. (2011). Actividad física en la prevención y tratamiento de la enfermedad cardiometabólica. La dosis del ejercicio cardiosaludable. ISBN: 978-84-694-3189-4.
- Pescatello, L.S., Franklin, B.A., Fagard, R., Farquhar, W.B., Kelley, G.A., & Ray, C.A. (2004). Exercise and hypertension. *Medicine & Science in Sports & Exercise*. American College of Sports Medicine. doi: 10.1249/01.MSS.0000115224.88514.3A.
- Piñol, C., Alegría, E., & Langham, S. (2011). Carga epidemiológica y económica de la hipertensión arterial en pacientes con síndrome metabólico en España: un modelo basado en la prevalencia. doi:10.1016/j.hipert.2011.05.004.

- Rodríguez, M. (2012). La actividad física en la prevención y tratamiento de la hipertensión arterial. Revista electrónica de las sedes regionales de la universidad de costa rica. InterSedes. Vol. XIII. (26-2012) 144-156 ISSN: 2215-2458.
- Sánchez, J.J., Sánchez, P., Moya, M.N., & Mayoral, J.M. (2010). La salud en andalucía según las encuestas andaluzas de salud (EAS): EAS-1999, EAS-2003 y EAS-2007. Escuela andaluza de salud pública, 978-84-693-6457-4.
- Sharman, J.E & Stowasser, M (2008). Australian association for exercise and sports science position statement on exercise and hypertension. doi:10.1016/j.jsams.2008.10.009.
- Sicras, A., & Navarro, R. (2009). Coste de la hipertensión arterial según grados de morbilidad en atención primaria. Med Clin (Barc). 2009; 133:290-5.
- Varo, J.J., Martínez, J.A., & Martínez, M.A. (2003). Beneficios de la actividad física y riesgos del sedentarismo. Med Clin (Barc) 2003; 121(17):665-72.

PÁGINAS WEB

- Decathlon. (2014). Retrieved from <http://www.decathlon.es/>
- Gobierno de España. Ministerio de Economía y Competitividad. (2014). Líneas ICO Empresas y Emprendedores. Retrieved from <https://www.ico.es/web/ico/ico-empresas-y-emprendedores>
- Junta de Andalucía. Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo. (2014). Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA. Retrieved from <http://appweb02.agenciaidea.es/infoempresa/web/guest/ayuda-o-incentivo?grantId=700000001&ncontext=gviewif&backTo=glisf%2C%2C%2C%2C43869%2C%2C#informacion-y-solicitud>
- Junta de Andalucía. Instituto Andaluz de la Juventud. (2014). Conoce las ayudas y subvenciones. Retrieved from <http://www.juntadeandalucia.es/institutodelajuventud/sites/emancipacion/conoce-ayudas-y-subvenciones>
- Junta de Andalucía. Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo. (2014). Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza. Retrieved from <http://www.andaluciaemprende.es/es/2010-01-20-09.30.42.65/2010-03-19-09.56.04.185>
- Junta de Andalucía. Consejería de Igualdad, Salud y Políticas Sociales. (2014). Instituto Andaluz de la Mujer. Retrieved from <http://www.juntadeandalucia.es/institutodelamujer/>
- Tensoval. Hartmann. (2014). Retrieved from <http://www.tensoval.es/hipertension-y-alimentacion.php>
- Tool-fitness. Calidad a Precios Bajos. (2014). Retrieved from <http://www.tool-fitness.es/>