



Irene Lorente, Sandra Rodriguez, Aicha Mhamdi
Farmacia y Parafarmacia 2018-19 CIFP Lorca

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN

2-3. FUNDAMENTACIÓN DE LA IDEA Y NECESIDADES QUE SATISFACE.

4. FACTORES DIFERENCIADORES QUE SE IMPLEMENTAN CON LA IDEA EMPRESARIAL.

5. ESTUDIO DE MERCADO.

5.1. Análisis de la clientela.

5.2. Competidores.

5.3. Proveedores.

6. PLAN DE MARKETING, PUBLICIDAD.

7. UBICACIÓN DE LA EMPRESA.

8. PLAN DE INVERSIÓN Y GASTOS INICIALES. FINANCIACIÓN.

9. FORMA JURÍDICA.

10. ANÁLISIS DAFO Y CONCLUSIONES.

INTRODUCCIÓN

Un estudio de la Cruz Roja publicado el 13 de marzo de 2018 asegura que más del 26% de las personas a las que atienden viven solas .

¿Y si solucionamos el problema creando una empresa con dos generaciones distintas para acabar con este estado?

Nuestra idea es crear un centro para dos generaciones: personas de la tercera edad y niños, donde los mayores puedan disfrutar de su tiempo libre y pasarlo con los más pequeños y a su vez estos al tener contacto con los mayores creamos un futuro de jóvenes con respeto hacia los mayores.

Nuestro equipo emprendedor se caracteriza por sus ideas innovadoras, por la motivación, capacidad de asumir riesgos y el trabajo en equipo.

2-3. FUNDAMENTACIÓN DE LA IDEA Y NECESIDADES QUE SATISFACE.

Lorca es una ciudad que cuenta con un 14'53% de población anciana, según la página de Sistema Indicadores Lorca del 2014.

Un artículo del periódico “La Verdad” publicado el 26 de julio de 2018 demuestra que la mayoría de mayores en España viven solos (dos millones). Esto hace que sientan un gran vacío que se ve reflejado en su estado emocional, psíquico y físico. Al no tener a nadie con quien hablar muchas veces acuden al médico o a la farmacia solo para tener un poco de compañía.

De otro lado, un artículo del ABC afirma que al menos 35 millones de niños menores se quedan solos en casa debido a las circunstancias de sus padres, ya sea por trabajo, por cumplir con una cita, ir de compras, por irse una noche de rumba con su pareja o amigos, etc. Hay cantidad de excusas

¿Por qué no cambiar esto?

El objetivo de nuestra empresa es erradicar la soledad de la tercera edad buscando la manera de que nuestros mayores puedan tener compañía y no sentirse solos.

A partir de esta necesidad, nace “Centro Intergeneracional Lorca”, un centro de mayores y niños, cuyo objetivo es crear vínculos entre las dos generaciones y aprender los unos de los otros.

La empresa cuenta con actividades pautadas y dirigidas a los usuarios, tal y como se explica en la tabla que viene a continuación, y además contará con varias actividades libres, entretenidas para sus edades: deporte, ajedrez, yoga, lectura, charlas y otras actividades fuera del centro que se desarrollarán los sábados, tales como, visitar museos, piscinas, salas de cine, etc.

Para llevar a cabo este proyecto hay que eliminar algunos inconvenientes como la falta de experiencia del equipo emprendedor, es decir, su falta de conocimientos sobre algunos temas. Para ello se debe contar con ayudas externas. También hay que hacer un estudio previo sobre el entorno específico: competidores, proveedores, posibles clientes, entre otros factores.

Actividades que se realizan en nuestro centro.

ACTIVIDAD	EN QUÉ CONSISTE...
Rehabilitación en equilibrio	Técnicas de fisioterapia encaminadas a conseguir una mayor estabilidad, en el que se trabaje el control de tronco en las diferentes posturas y la capacidad del cuerpo para adaptar el equilibrio mientras se realizan diferentes acciones. El equilibrio es fundamental. La ausencia de éste provocará un alto riesgo de caída.
Poner nombre a la melodía	Montaremos diversas grabaciones de canciones que fueron populares cuando estas personas eran jóvenes. Haremos sonar un trocito de una de las canciones. Los participantes tendrán que anotar el nombre de la canción y el artista. El juego lo ganará el participante que haya tenido el mayor

	número de aciertos.
Adivina	Por ejemplo una persona coge una carta de un animal y haciendo gestos los demás tienen que adivinar de qué animal se trata.
Manualidades	En esta actividad se reúnen los niños y mayores y hacen diferentes manualidades con plastilina, témperas, cartulinas...
Biblioteca	Vamos a la biblioteca del centro, escogemos un libro entre todos, nos sentamos en círculo tanto niños como mayores y cada uno lee una página y se lo pasa a la siguiente persona.
Clases de relajación	La relajación, la meditación, la respiración. Aquí incluimos el yoga.
¿A qué huele?	Consiste en poner una serie de objetos y sustancias en diferentes recipientes. A la persona que tiene que adivinar se le tapan los ojos y deberá averiguar qué objeto es a través del aroma que desprende.
La petanca	Lanzar bolas metálicas tan cerca como sea posible de una pequeña bola de madera, lanzada anteriormente por un jugador, con ambos pies en el suelo y en posición estática desde una determinada zona.
Charlas	Cada día la charla será de una manera, a veces con una bola que se va pasando y al que le toque hablará de lo que hizo el día anterior, su libro favorito... Aquí se reúnen ambas generaciones.
Bingo	Consiste en un bombo con un número determinado de bolas numeradas en su interior. Los jugadores juegan con cartones con números aleatorios escritos en ellos, dentro del rango correspondiente. Un locutor va sacando bolas del bombo,

	anunciando los números en voz alta.
Simón dice	Uno de los participantes es el llamado “Simón”, el que dirige la acción. Los otros deben hacer lo que Simón dice. Si “Simón dice salta”, los jugadores deben saltar o quedan eliminados. Si Simón dice simplemente “salta”, no deben saltar o quedarán eliminados.
¿Quién es quién?	Se trata de reconocer quién es sólo por la voz. Uno de los miembros del grupo se tapa los ojos y el resto se pone en círculo. Uno dirá una palabra y la persona que tiene los ojos tapados tendrá que adivinar quién es.
Libre	En esta hora los mayores tienen libertad de escoger los juegos que quieran como ajedrez, cartas, dominó...
Veo veo	Uno de los miembros del grupo elige un objeto diciendo la letra por la que empieza. Los demás participantes van diciendo posibles objetos hasta que lo identifican.
Sillas musicales	Se trata de poner en círculo el mismo número de sillas que de jugadores, menos una. Se canta una canción mientras se va dando la vuelta y cuando suenen las palmas deben sentarse. El jugador que se queda sin silla, queda eliminado de la partida. Al final queda una silla y dos jugadores y el primero que se sienta, gana.
El pañuelo	Primero se elige al árbitro y dos equipos que se organizarán dando un número a cada jugador.. El árbitro se sitúa en el centro de ambos equipos con el brazo extendido y el pañuelo en la mano, que dirá un número al azar en voz alta. El niño de cada equipo a quien corresponda el número debe salir corriendo hasta el centro y, sin traspasar la línea coger el pañuelo y regresar a la línea de salida. Si el jugador del otro equipo es el

	primero en llegar el niño debe perseguir para intentar alcanzar antes de que regrese a la salida, o queda eliminado.
--	--

Horario para mayores:

<u>Horas</u>	<u>Lunes</u>	<u>Martes</u>	<u>Miércoles</u>	<u>Jueves</u>	<u>Viernes</u>
<u>09:00-10:00</u>	Rehabilitación en equilibrio	Rehabilitación en equilibrio	Rehabilitación en equilibrio	Rehabilitación en equilibrio	Rehabilitación en equilibrio
<u>10:00-11:00</u>	Poner nombre a la melodía	¿A qué huele?	Adivina	¿Quién es quién?	Poner nombre a la melodía
<u>11:00-12:00</u>	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
<u>12:00-13:30</u>	Adivina	La petanca	Bingo	Bingo	La petanca
<u>16:00-17:30</u>	Manualidades	Adivina	Simón dice	Manualidades	Simón dice
<u>17:30-18:30</u>	Biblioteca	Charlas	Biblioteca	Charlas	Biblioteca
<u>18:30-20:00</u>	Clases de relajación	Clases de relajación	Clases de relajación	Clases de relajación	Clases de relajación

Horario para niños:

<u>Horas</u>	<u>Lunes</u>	<u>Martes</u>	<u>Miércoles</u>	<u>Jueves</u>	<u>Viernes</u>
<u>16:00-17:30</u>	Manualidades	Sillas musicales	Simón dice	Manualidades	Simón dice
<u>17:30-18:30</u>	Biblioteca	Charlas	Biblioteca	Charlas	Biblioteca
<u>18:30-20:00</u>	Vevo	El pañuelo	Sillas musicales	Vevo	El pañuelo

El sábado es solo para mayores y las actividades se realizan fuera del centro.

Cada sábado se realizará una excursión diferente.

4. FACTORES DIFERENCIADORES QUE SE IMPLEMENTAN CON LA IDEA EMPRESARIAL.

Actualmente, en nuestra ciudad no hay ninguna empresa que sea parecida al “Centro Intergeneracional Lorca”

El factor clave de nuestra empresa es juntar a ambas generaciones, cosa que no hacen en ningún otro centro.

Así, creamos vínculos entre ambos y les ayudamos a relacionarse, haciendo que estos mayores se sientan útiles al cuidar a estos niños y, a su vez, los más pequeños aprendan a respetar y cuidar a las personas de la tercera edad.

Como la mayoría de personas de la tercera edad toman medicamentos, hemos pensado en contar con el programa sigre en el cual estas personas traen al centro los medicamentos caducados o no utilizados y también los envases que han estado en contacto con el medicamento (frascos, blíster, tubos, aerosoles, ampollas, etc.) .

Una vez que nos suministren estos recursos nosotros vamos a evaluarlos de la siguiente manera:

1. Los envases de cartón, papel, vidrio, plástico, etc. : se reciclan
2. Los medicamentos no peligrosos: se valorizan para generar energía.
3. Los medicamentos peligrosos: se entregan a un gestor especializado para su destrucción.

5. ESTUDIO DE MERCADO

Como ya se ha mencionado anteriormente, nuestra empresa es un centro para dos generaciones distintas.

En Lorca no hay ninguna asociación similar a la nuestra, pero eso no quiere decir que no haya otras empresas que no nos hagan competencia, por eso hemos hecho un estudio de mercado y nos hemos informado del resto de empresas que realicen actividades

parecidas a las que nuestro centro ofrece.

También hemos entrevistado a una serie de personas mayores:

Nº de entrevistados	Género	Nº que viven solos	Nº de interesados en el C.I.L	Edad	Nivel cultural	¿Dónde viven?
6	Hombres	4	4	65-70	Medio	4/6 San Diego 2/6 Avenida Europa
10	Mujeres	7	7	60-65	Medio	6/10 San José 4/10 Barrio San Cristobal

5.1. Análisis de la clientela.

La incorporación de la mujer al trabajo, ha traído como consecuencia, que en muchos hogares españoles, los niños pasen buena parte del tiempo frente a la televisión, expuestos a todo tipo de programación y publicidad sin filtros, lo que hace que tengan cierta actitud negativa. Además, no pueden contar a nadie sus problemas o preocupaciones. Al no haber un adulto a su cargo, pierden la necesidad de comunicar algo importante para ellos.

La esperanza de vida es cada vez más alta. A esta buena noticia se le puede unir otra no tan buena, y es que no todas las personas llegan a esta edad con una red de personas que puedan cuidarlos y atender sus necesidades básicas o no tan básicas. El miedo a quedarse solo puede acabar generando depresión y exclusión social.

Según datos del **Instituto Nacional de Estadística (INE)** el número de personas mayores en España alcanzó en enero de 2017 un volumen de **8.764.204** personas (con más de 65 años de edad). Esto nos muestra que en España la gente mayor ocupa una parte importante de la población. Por eso nuestra clientela potencial son las mujeres y

hombres de la tercera edad jubilados y que se sienten solos.

Estos problemas de las dos generaciones se pueden solucionar haciendo que pasen el rato juntos.

Para fijar el precio que tiene que pagar cada cliente nos vamos a basar en los gastos que tendremos que hacer para montar la empresa y los gastos mensuales como tener que pagar la luz, agua, alquiler, WiFi, empleados de limpieza, enfermeras...

****Como beneficio para la clientela, los niños que vienen con su abuelo, solo pagarían el 20%. Es decir, en vez de pagar una cuota mensual de 100€, solo pagarían 20€.**

TERCERA EDAD	NIÑOS	ABUELO + NIETO
50€	100€	50€ + 20€

5.2. Competidores.

Una de las empresas competidoras es la “Residencia San Diego” que cuenta con las mejores instalaciones como una sala polivalente, gimnasio, zonas ajardinadas...

También está situada en una zona fácilmente accesible desde el centro de la ciudad, así como, desde otras localidades cercanas a través del transporte público, ya que la estación Renfe "San Diego" está situada a 100 m. del centro.

Nuestra empresa le hace competencia ya que tiene básicamente las mismas instalaciones y además cuenta con un transporte propio del centro el cual se utiliza para transportar a la clientela a sus casas y para realizar excursiones los sábados. Ninguna de las residencias de Lorca, ofrece un servicio intergeneracional, que es la principal ventaja de nuestro centro.

5.3. Proveedores.

Hemos contratado una empresa para wifi, en este caso sería Amena con una tarifa de

29,95€/mes 4G ya que no se usará demasiado.

También necesitamos ordenadores portátiles y hemos encontrado uno en PCcomponentes por 281,59€

La compañía eléctrica es EDP ya que ofrece un descuento permanente del 2%, sin contrato de permanencia, no obliga a contratar servicio de mantenimiento y la contratación se hace en una única llamada.

En cuanto al abastecimiento de agua contamos con Aqualia que nos ofrece las siguientes tarifas.

1.º bloque de 0 a 100 m³/trim..... 0,635€/m³

2.º bloque más de 100 m³/trim..... 0,873€/m³

En la tienda Working compramos las batas para el uniforme por 16€

Juegos de mesa que podemos comprar en varias tiendas.

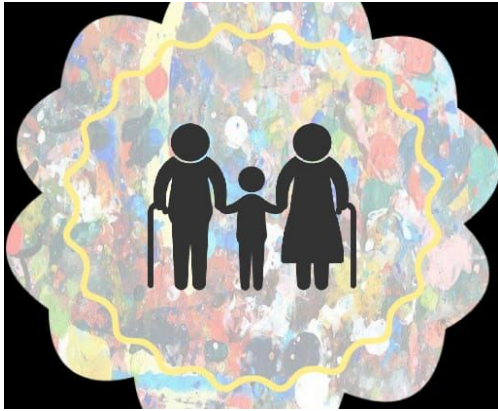
6. PLAN DE MARKETING, PUBLICIDAD.

NOMBRE DE LA EMPRESA:

CENTRO INTERGENERACIONAL LORCA

LOGOTIPO O ESLOGAN:

**PIENSA COMO ADULTO,
SUEÑA COMO NIÑO.**



Con el **logotipo** queremos transmitir confianza y la unión entre las dos generaciones. En cuanto a los colores utilizados, como ya se muestra, hay mezcla de muchos de ellos, con los cuales queremos transmitir sensación de profesionalidad y fiabilidad.

El **eslogan** de la empresa se ha pensado de manera que sea fácil de leer y recordar. Es diferenciador ya que transmite que uno, aunque sea mayor, puede seguir soñando. La edad, a veces, es solo un estado mental.

En cuanto a la imagen corporativa de nuestra empresa, el vehículo se pintará de color negro y se le añadirá el eslogan y logotipo de la empresa. Los empleados de limpieza utilizarán uniformes de acuerdo a su trabajo y los enfermeros/as llevarán batas, ambos con el logotipo de la empresa en un bolsillo delantero. Los demás empleados utilizarán ropa normal para que la clientela sienta que está en su hogar en vez de en un centro.

La captación de la clientela será a través de folletos y trípticos que repartiremos por la ciudad. También contamos con vehículos con megafonía que van anunciando nuestro centro.

Página web y redes sociales donde poder encontrar nuestra empresa e informarse sobre ella.

<https://sialorente2.wixsite.com/cilorca>

https://www.instagram.com/centro_intergeneracional_lorca/?hl=es

https://www.facebook.com/Centro-Intergeneracional-Lorca-2137869159819765/?modal=admin_todo_tour

7. UBICACIÓN DE LA EMPRESA.

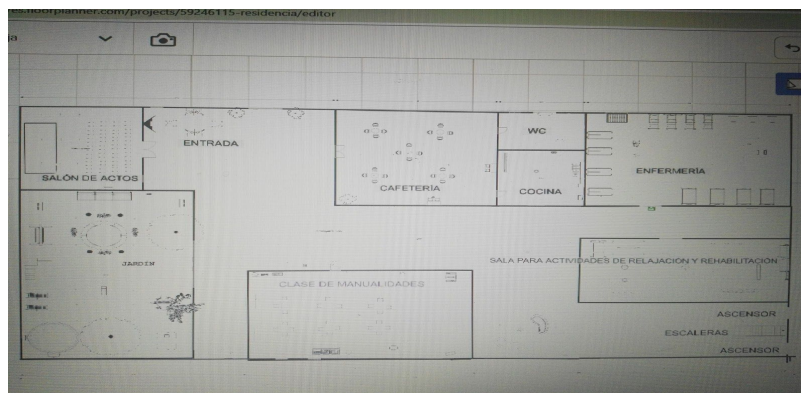
Nuestro centro está situado en la Alameda Rafael Méndez ya que no existe ninguno parecido por la zona, por lo que no tendremos cerca a la competencia.

Navegando por internet hemos encontrado un bajo de 165 metros cuadrados con dos plantas y aseo acondicionado para minusválidos por 500€/mes

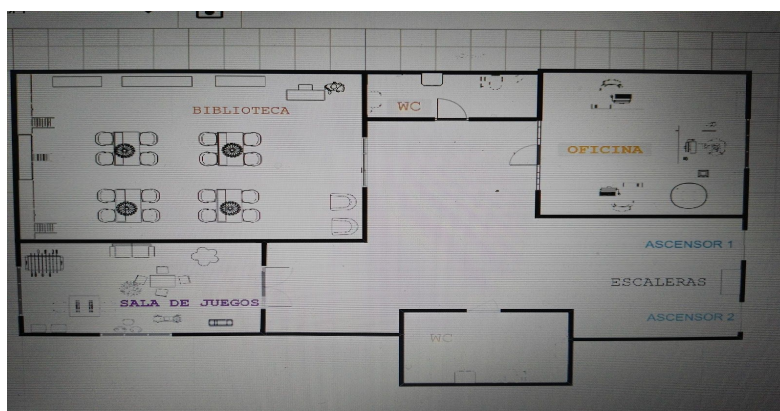
<https://www.milanuncios.com/mapa/?id=284518972>

<https://www.milanuncios.com/alquiler-de-locales-comerciales-en-lorca-murcia/bajo-comercial-284518972.htm>

1ª PLANTA



2ª PLANTA



8. PLAN DE INVERSIÓN Y GASTOS INICIALES. FINANCIACIÓN.

Concepto	Importe
Alquiler bajo	2.000€
Wifi	120€
Coche FORD Tourneo Custom	18.880€
Batas	64€
Ordenador Lenovo Ideapad	563,18€
Bingo	39,16€
Oca y parchís	89,75€
Productos de limpieza	50€
Luz y agua	Agua:500€ ; Luz:1000€
Personal auxiliar de enfermería	16.000€

Personal de Limpieza	3.200€
----------------------	--------

Estos datos están calculados para unos cuatro meses en el caso del personal, alquiler de local, wifi, la luz y el agua, cuya suma de todos los gastos será de unos 41.000€ aproximadamente.

Financiación propia:....

Financiación ajena: Subvención de economía social que se concede a las Cooperativas.

La financiación la recibimos de *Ucomur*, que da una ayuda de 8500€ a las mujeres emprendedoras.

Para recibirla vamos primero al banco a crear una cuenta a nombre de la empresa donde ingresamos 1000€ cada una, después vamos al notario para que gestione los trámites y así nos abonen 8500€ para cada una.

9. FORMA JURÍDICA.

La responsabilidad de los socios es limitada porque cada uno de nosotros solo hace frente al capital que aportó para crear la empresa.

Nuestra forma jurídica es la cooperativa porque cuenta con varias ventajas:

- No necesitamos capital mínimo.
- Todos los socios tenemos los mismos derechos y obligaciones.
- Adhesión voluntaria y libre.

10. ANÁLISIS DAFO Y CONCLUSIONES.

Debilidades	Amenazas	Fortalezas	Oportunidades
Pocos recursos	Competencia	Personal	Favorecer las

económicos Falta de experiencia		cualificado	relaciones interpersonales
--	--	--------------------	-----------------------------------

En resumen nosotros ponemos énfasis en lo que hay de común entre las personas que formen el grupo intergeneracional, evitando así centrarse en las diferencias que puedan existir entre dichas personas por pertenecer a distintos rangos de edad. Apostamos por animar a la clientela a que exploren nuevas formas para que la diversidad generacional, que conlleva experiencias y necesidades distintas, sea un elemento positivo e incluso rentable para las organizaciones.