

## **EDUCA SALUD · PLAN DE EMPRESA**

**Nombre de la Empresa:** EducaSalud.

**Temática de la Empresa:** *Educación sobre la Salud* de personas que se enfrentan a *situaciones de Stress* en su puesto de trabajo.

**Propuesta de valor:** *"Cada año en España, más de 1.5 millones de personas, el 5 por ciento de la población se enfrentan a situaciones de incapacidad temporal."*<sup>[1]</sup>

'**EducaSalud**' es la empresa que se encarga de localizar las necesidades laborales de sus usuarios, preocuparse por su estado de salud durante el período de convalecencia y dotar de formación para mantener un estado optimista y de superación frente a la enfermedad.

[1] A continuación hago detalle del **PLAN DE EMPRESA** de EducaSalud. <sup>[2]</sup>

[2] Este planteamiento describe y justifica la empresa que pretendo crear, con la finalidad de contribuir a un bien social y sanitario, a la vez que obtengo beneficios económicos con planes de expansión a nivel europeo y como espejo de la cultura de emprendimiento española, donde los habitantes de un país periférico también pueden influir en las costumbres y cultura de los países centroeuropeos, motores de tecnología y sociedad a nivel internacional.

## INDICE SUMINISTRADO POR LA MAESTRA

### **T1**

Define el producto o servicio; los elementos innovadores y realiza una justificación de la idea.

1.1.1. Define ampliamente el producto o servicio

1.1.2. Elementos innovadores que incorporan y características que lo diferencian del resto.

1.1.3. Venta de vuestra idea, justificándolo con la fase de consulta y validación, acogida, toma de decisión

### **T2**

Ha realizado un análisis Porter; DAFO; CAME; Detalla la localización de la empresa y lo justifica. Establece la misión, visión, valores de empresa; las funciones; un organigrama. Describe las diferentes relaciones y el convenio laborales aplicable. Realiza un plan de prevención.

2.1.2. Análisis Porter

2.1.3. Elabora un análisis DAFO.

2.1.4. Realiza el análisis CAME

2.2. Detalla la localización de la empresa y justifica.

2.3.1. Establece la visión.

2.3.2. Establece la misión.

2.3.4. Establece 3 o más valores de tu empresa, y detalla al menos 2 formas de alcanzar cada uno de ellos.

2.3.5. Establece las funciones que tendrá tu empresa, identificando si alguna será subcontratada y establece las personas que la formarán.

2.3.6. Elabora un organigrama y las funciones que asumirán.

2.3.7. Describe las diferentes relaciones laborales de los integrantes (especiales, excluidas y laborales) y el convenio laboral aplicable.

2.3.8. Realiza un plan de prevención mediante la aplicación prevención 10

### **T3**

Realiza una segmentación de los clientes y análisis de la realidad local (competencia, proveedores, estrategias, etc)

3.1. Realiza una segmentación de los clientes

3.2. Analiza los principales competidores:

¿Quiénes son nuestros competidores? ¿Cuáles son las características de sus productos o servicios, los canales de distribución que utilizan, los precios, las calidades, etc.?

¿Qué estrategia o posicionamiento vais a usar con respecto a la competencia: producto parecido o distinto, más barato o caro con menos o más calidad?

### **T4**

4.1. Determina el precio,

4.2. El precio distribución y la promoción.

4.3. La distribución (solo describe los canales de distribución que piensas utilizar para llegar hasta tus clientes.)

4.4. La promoción (solo logotipo)

**T5**

Ha adoptado la forma jurídica de un emprendedor individual; tipo de régimen económico e IVA.

5.1. Confeccionad, la propuesta de forma jurídica de vuestro negocio

5.2 Si eres autonomo debes indicar qué tipo de régimen económico. Si eres sociedad indica el impuesto aplicable.

5.3 Tipo de régimen aplicable de iva y los requisitos cumplidos.

5.4 Otros impuestos: tarifa plana autonomos.

**T6**

Ha realizado un inventario con las inversiones; los gastos y ha calculado el stock inicial de existencias.

6.1 Realizad un inventario con todas las inversiones que necesitaréis llevar a cabo, detallando el coste de cada una

6.2. Elaborad un inventario de todos los gastos que os va a ocasionar poner en funcionamiento la empresa, detallando cada uno.

6.3. Calculad lo que os costará el stock inicial de existencias. Preved el dinero en efectivo que necesitaréis para hacer frente a los desfases en los gastos de los 3 primeros meses.

**T7**

Ha elaborado un listado con todas las fuentes de financiación y ha detallado al menos una ayuda o subvención

7.1. Elaborad un listado con todas las fuentes de financiación posibles y elegid aquellas que mejor se adapten a vuestras necesidades como futura empresa

7.2. Detalla al menos una ayuda o subvención a la que acogerte.

7.3 Describe cómo tienes pensado financiarte día a día, y busca el posible coste.

**T8**

Realiza una estimación de los ingresos; plan de tesorería.; cuenta de pérdidas y ganancias.

Realiza el balance; Interpretación de las cuentas y su viabilidad.

8.1 Realiza una estimación de todos los ingresos y costes estimados a 12 meses.

8.2 Realiza el plan de tesorería.

8.3 A continuación, deberéis elaborar la cuenta de pérdidas y ganancias, para comprobar si obtendréis beneficios o pérdidas, y deliberar si merece la pena seguir adelante o hay que revisar el proyecto. La realizaréis para una año vista. Rentabilidad de la empresa: Mediante el método del payback o el umbral de rentabilidad.

8.4 Realiza el balance y analizarlo: Calculan el fondo de maniobra , grado de solvencia, grado de liquidez, el grado de endeudamiento.

**T9** Tramites de constitución y puesta en marcha. Ley de protección de datos.

8.5 Tramites de constitución y puesta en marcha y Ley de protección de datos.

INDICE SUMINISTRADO POR Dirección General de Estrategia Industrial y de  
la Pequeña y Mediana Empresa (DGEIPYME)

- 1.1. Datos básicos de la empresa
- 1.2. Datos básicos del proyecto
- 1.3. Promotores
- 1.4. Productos / Servicios
- 1.5. Plan de producción
- 1.6. Análisis del mercado
- 1.7. Plan de marketing
- 1.8. Organización y personal
- 1.9. Plan de inversiones
- 1.10. Crear escenario económico

## INDICE DEL PLAN DE EMPRESA

### **1.1. Datos básicos de la empresa**

### **1.2. Datos básicos del proyecto**

### **1.3. Promotores**

### **1.4. Productos / Servicios**

#### **T1**

Define el producto o servicio; los elementos innovadores y realiza una justificación de la idea.

1.1.1. Define ampliamente el producto o servicio

1.1.2. Elementos innovadores que incorporan y características que lo diferencian del resto.

1.1.3. Venta de vuestra idea, justificándolo con la fase de consulta y validación, acogida, toma de decisión

#### **T2**

Ha realizado un análisis Porter; DAFO; CAME; Detalla la localización de la empresa y lo justifica. Establece la misión, visión, valores de empresa; las funciones; un organigrama. Describe las diferentes relaciones y el convenio laborales aplicable. Realiza un plan de prevención.

2.1.2. Análisis Porter

2.1.3. Elabora un análisis DAFO.

2.1.4. Realiza el análisis CAME

2.2. Detalla la localización de la empresa y justifica.

2.3.1. Establece la visión.

2.3.2. Establece la misión.

2.3.4. Establece 3 o más valores de tu empresa, y detalla al menos 2 formas de alcanzar cada uno de ellos.

2.3.5. Establece las funciones que tendrá tu empresa, identificando si alguna será subcontratada y establece las personas que la formarán.

2.3.6. Elabora un organigrama y las funciones que asumirán.

2.3.7. Describe las diferentes relaciones laborales de los integrantes (especiales, excluidas y laborales) y el convenio laboral aplicable.

2.3.8. Realiza un plan de prevención mediante la aplicación prevención 10

### **1.5. Plan de producción**

## **1.6. Análisis del mercado**

### **T3**

Realiza una segmentación de los clientes y análisis de la realidad local (competencia, proveedores, estrategias, etc)

3.1. Realiza una segmentación de los clientes

3.2. Analiza los principales competidores:

¿Quiénes son nuestros competidores? ¿Cuáles son las características de sus productos o servicios, los canales de distribución que utilizan, los precios, las calidades, etc.?

¿Qué estrategia o posicionamiento vais a usar con respecto a la competencia: producto parecido o distinto, más barato o caro con menos o más calidad?

## **1.7. Plan de marketing**

### **T4**

4.1. Determina el precio,

4.2. El precio distribución y la promoción.

4.3. La distribución (solo describe los canales de distribución que piensas utilizar para llegar hasta tus clientes.)

4.4. La promoción (solo logotipo)

## **1.8. Organización y personal**

## **1.9. Plan de inversiones**

### **T5**

Ha adoptado la forma jurídica de un emprendedor individual; tipo de régimen económico e IVA.

5.1. Confeccionad, la propuesta de forma jurídica de vuestro negocio

5.2 Si eres autonomo debes indicar qué tipo de régimen económico. Si eres sociedad indica el impuesto aplicable.

5.3 Tipo de régimen aplicable de iva y los requisitos cumplidos.

5.4 Otros impuestos: tarifa plana autonomos.

### **T6**

Ha realizado un inventario con las inversiones; los gastos y ha calculado el stock inicial de existencias.

6.1 Realizad un inventario con todas las inversiones que necesitaréis llevar a cabo, detallando el coste de cada una

6.2. Elaborad un inventario de todos los gastos que os va a ocasionar poner en funcionamiento la empresa, detallando cada uno.

6.3. Calculad lo que os costará el stock inicial de existencias. Preved el dinero en efectivo que necesitaréis para hacer frente a los desfases en los gastos de los 3 primeros meses.

### **T7**

Ha elaborado un listado con todas las fuentes de financiación y ha detallado al menos una ayuda o subvención

- 7.1. Elaborad un listado con todas las fuentes de financiación posibles y elegid aquellas que mejor se adapten a vuestras necesidades como futura empresa
- 7.2. Detalla al menos una ayuda o subvención a la que acogerte.
- 7.3 Describe cómo tienes pensado financiarte día a día,y busca el posible coste.

#### **T8**

Realiza una estimación de los ingresos; plan de tesorería.; cuenta de pérdidas y ganancias. Realiza el balance; Interpretación de las cuentas y su viabilidad.

8.1 Realiza una estimación de todos los ingresos y costes estimados a 12 meses.

8.2 Realiza el plan de tesorería.

8.3 A continuación, deberéis elaborar la cuenta de pérdidas y ganancias, para comprobar si obtendréis beneficios o pérdidas, y deliberar si merece la pena seguir adelante o hay que revisar el proyecto. La realizaréis para una año vista. Rentabilidad de la empresa: Mediante el método del payback o el umbral de rentabilidad.

8.4 Realiza el balance y analizarlo: Calculan el fondo de maniobra , grado de solvencia, grado de liquidez, el grado de endeudamiento.

**T9** Tramites de constitución y puesta en marcha. Ley de protección de datos.

8.5Tramites de constitución y puesta en marcha y Ley de protección de datos.

### **1.10. Crear escenario económico**

## **[T1] Descripción de la empresa:**

- o Datos básicos de la empresa.**
- o Datos básicos de la idea / proyecto empresarial.**
- o Actividad / Servicio que se va a desarrollar.**
- o Referencias de la experiencia previa y objetivos de los creadores.**
- o Enlace a páginas de referencia.**

### ***o Datos básicos de la empresa.***

Empresa de tipología sanitaria dedicada a la monitorización y control periódico de la salud de sus clientes. Se especializa en detección precoz y formación inicial en casos de diabetes Tipo II, gestión de los casos de abandono y absentismo del mundo laboral por parte de los usuarios con enfermedades mentales y herramientas para manejar el stress crónico con efectos sobre la salud del paciente producido por los puestos de trabajo con responsabilidad y los casos de violencia de género y transfobia que puedan producirse en dichos puestos de trabajo.

### ***o Datos básicos de la idea.***

Se trata de crear una plataforma online, reforzada con un hub de oficinas administrativas en el centro de Alicante, cuya finalidad es la de acompañar a los usuarios durante su período de adaptación a nuevos cambios de salud, tales como enfermedades, trastornos biológicos o períodos continuados de depresión, jaquecas o ansiedad.

### ***o Actividad / Servicio que se va a desarrollar.***

La intención de la empresa es alquilar un local, con fines de trato al cliente y una plataforma online, con soporte para una aplicación móvil, una biblioteca de páginas HTML Web, una base de datos con carácter general, una aplicación de escritorio para clientes de pago y una fundación cuyo primer propósito es dar a



conocer la tarea dirigida desde un espacio coworking ubicado en una de las zonas administrativas del municipio de Alicante.

***o Referencias de la experiencia previa y objetivos de los creadores.***

Nuestras referencias son la asociación de diabetes de Alicante, ***Fundación ADIEM***, empresas de importante calado en el mundo emprendedor de Alicante como ***Hawkers***, empresa de monturas y complementos deportivos visuales, ***FacePhi***, inteligencia artificial dedicada al reconocimiento facial, ***Navilens***, señalización urbana sensitiva para las personas con discapacidades, ***Tous*** empresa dedicada a joyería moderna y sostenible, Hermes, marca de prestigio internacional, ***Clece*** y ***Sifu***, centros especiales de empleo, ***GIPE*** o observatorio de trabajo para estudiantes universitarios en prácticas y por último el departamento de investigación sobre accesorios de movilidad personal motorizados de la división de automóviles ***Mercedes***.

***nuestra misión***, creer y mantener la ilusión en el proyecto que comenzó a raíz de las reuniones informales que sucedían entre 4 amigos a través de las aplicaciones de chat-meeting ubicadas en la red durante el tiempo de la pandemia de la Covid-19.

***nuestra visión***, traspasar las barreras de los idiomas y las culturas en la búsqueda de un concepto internacional del término ‘salud postgeneracional’, mediante formación y dando a conocer las nuevas teorías biológicas sobre el concepto de edad geológica, edad biológica y edad colectiva.

***nuestros valores***, mejorar la vida de las personas que importan y se preocupan de mantener un modo de vida saludable y proactivo; educar y formar a las personas que se encuentran en situación de desconocimiento frente a los nuevos problemas que pueda ocasionar un cambio repentino en su organismo vivo adaptado a una situación de equilibrio anterior; proteger su identidad virtual biogenética frente a las grandes corporaciones que trafican con medicinas, remedios y vacunas a cambio de enormes cantidades de dinero, con el fin de que nuestros datos sólo se encuentren disponibles para los servicios públicos de salud o las empresas sanitarias privadas que presenten la correspondiente

acreditación de permiso por parte del cliente; crear una comunidad de usuarios donde se valoran los aportes de contenido a distinta escala de conocimiento, una comunicación fluida e interesante entre sus participantes que genere debate frente a las ideas preconcebidas de salud y una actividad positiva que permita que nuestros conocimientos pasen a formar parte de un catálogo más general de una biblioteca de recursos, disponible on-line para todos aquellos que en el futuro, quieran consultar el trabajo que hemos desarrollado durante todo el tiempo del ciclo de vida de nuestra empresa.

### ***o Enlaces a páginas de referencia***

*sobre la salud:*

<https://www.san.gva.es/es/web/portal-del-paciente>

<https://www.sanidad.gob.es/areas/promocionPrevencion/home.htm/>

<https://portal.guiasalud.es/>

*sobre organizaciones con labores sanitarias y sociales:*

<https://www.contraelcancer.es/es/sobre-nosotros/donde-estamos/sede-alicante/>

<https://www.diabetesalicante.org/>

<https://www.adiem.org/>

*sobre portales y plataformas con labores educativas:*

<https://www.fundae.es/>

<https://www.adams.es/>

<https://fpempresa.net/>

*sobre la tecnología:*

<https://www.hawkersco.com/>

<https://facephi.com/>

<https://www.navilens.com/es/>

*sobre la localización de la oficina física:*

<https://ulab.es/>

<https://coworkingenalicante.com/>

*sobre realizar formación a nuevos usuarios:*

<https://www.alicante.es/concejalía-juventud/>

<https://portal.edu.gva.es/iesleonardodavinci/>

<https://www.alicante.es/es/contenidos/espacios-cigarreras/>

## **[2] Definición del producto o servicio a suministrar:**

- o Definición amplia/ título / motivo.**
- o Descripción detallada.**
- o Necesidades que cubre.**
- o Mejoras que ejerce sobre la sociedad.**
- o Elementos innovadores que incorporan y características que lo diferencian**
- o Diferencias con productos de la competencia.**
- o Existencia de algún derecho sobre el producto o servicio a comercializar.**
- o Plan de producción.**
- o Fase de consulta y validación**
- o Acogida del producto**
- o Toma de decisiones**

### ***o Definición amplia/ título / motivo.***

Servicio de monitorización de salud, plataforma educativa para nuevos usuarios con diagnóstico reciente y sistema de logros para progresar en el tiempo.

### ***o Descripción detallada.***

*El servicio que ofrezco se relaciona con el cuidado de la salud. A gran parte de la población le interesa mantener sano. Pero sobretodo a las personas que les diagnostican con una enfermedad nueva, sufren un periodo de stress difícil de superar. Educasalud esta para ayudar a estas personas a formarse y mejorar en su superación. Una aplicación que te acompaña durante los primeros momentos de la enfermedad. Ayuda a las personas que le rodean a entender mejor la dolencia. Un sistema que engancha al usuario. Ayuda a personas con enfermedades crónicas*

### ***o Necesidades que cubre.***

La necesidad de contar con un mecanismo que nos ayude a entender y a mantener nuestras resistencias ante la enfermedad, la cual nos resulta completamente desconocida.

***o Mejoras que ejerce sobre la sociedad.***

Nuestros usuarios pueden disfrutar de una vida más segura y son más conscientes de como afrontar sus dificultades en el día a día hasta el momento en el que se siente capaces de hablar y educar sobre a la próxima generación de enfermos.

***o Elementos innovadores que incorporan y características que lo diferencian .***

Utiliza estrategias de gamificación para fidelizar al usuario, contiene labores educativas para atraer al usuario recién diagnosticado y utiliza un sistema de logros para mantener el interés del usuario en compartir sus experiencias con la comunidad de usuarios.

***o Diferencias con productos de la competencia.***

Ofrece mayor calidad en sus contenidos, debido a la red de profesionales con la que cuenta, ofrece mayor cantidad, debido a su amplia red de usuarios con enfermedades y ofrece mayor servicio en el tiempo, debido a su concepto de multiplataforma, que crece de manera exponencial a través del espacio físico y digital.

***o Existencia de algún derecho sobre el producto o servicio a comercializar.***

No existen derechos ya que se trata de un bien humano, la salud. Las relaciones con los servicios publicos exigen pagos, al igual que mantener toda la infraestructura en la nube. Ademas de la proteccion de los datos

***o Plan de producción.***

Principalmente nos dedicamos a crear software. La produccion de los bienes naturales es la menos

***o Acogida del producto.***

Según la fase del ciclo de vida donde se encuentra nuestro servicio, buscaremos mejorar una u otra acogida por parte del cliente/usuario. En función de esto, utilizaremos una u otra campaña de promocion del producto.

***o Toma de decisiones.***

Se trata de 5 cooperativas diferentes, enfocadas cada una de ellas en una disciplina, ubicadas en 5 localizaciones distintas a nivel europeo.

***o Fase de consulta y validación***

Se determina un sistema de fases, que se corresponden con el despliegue de la plataforma y aplicación a diferentes niveles geográficos, de manera escalada. Primero a nivel de ciudad y municipios cercanos, a nivel de provincia, comunidad. La segunda fase a nivel nacional, europeo. La última fase a nivel mundial. La empresa se sujeta en sus cinco socios principales, y sus equipos de trabajo particulares. Se dispone una oficina coworking principal de órdenes, que se imparten a una estructura horizontal de conjuntos de organización oficina, coworking, autónomos, y desarrolladores / operadores.

## **[2.1] Estudio del entorno de la empresa.**

- o Análisis PORTER.**
- o Análisis DAFO.**
- o Respuesta CAME.**
- o Justificación de la localización de la empresa.**
- o Misión de la empresa.**
- o Visión de la empresa.**
- o Valores de la empresa.**
- o Establecer las funciones de la empresa.**
- o Establecer el organigrama de la empresa.**
- o Relaciones laborales con los empleados y convenio laboral.**
- o Plan de prevención.**
- o Segmentación del mercado en clientes.**
- o Análisis del microentorno de la empresa.**
- o Análisis de la competencia.**

### ***o Analisis Porter***

Se analizan las siguientes características,

**Amenazas que vienen del exterior**

**Competencia en el mercado**

**Productos sustitutivos**

**Negociación con el cliente**

**Negociación con el intermediario**

Las **amenazas** vienen de la normativa legal que pueden poner dificultades en el desarrollo del proyecto.

La **competencia** a las que se puede enfrentar la empresa son las relacionadas con las empresas farmacéuticas y promotores de productos farmacéuticos. Ellos promocionan su propia forma de monitorizar la salud. También existen iniciativas privadas de salud que pueden competir con nosotros.

**Existen otros servicios**, que proporcionan opciones parecidas a las de mi empresa. Tanto a nivel de internet, como a nivel de empresas ubicadas en la ciudad.

En este caso el **cliente** es una persona que tiene un problema de salud. Por tanto tiene la exigencia de cuidar de su salud, que seguramente es muypreciado. Por tanto la exigencia es alta.

El trato con los **intermediarios** es más sencillo, ya que hacemos labor de educación.

### **o Análisis DAFO**

La problemática que sucede en el interior de la empresa:

Debilidades de la empresa.

Fortalezas de la empresa.

La problemática que llega desde el exterior de la empresa:

Amenazas del exterior.

Oportunidades que pueden suceder.

**Debilidades:** Poco afecto por parte del cliente, no es una empresa conocida, el proceso de fidelización es largo, tan largo como la enfermedad, dificultad para encontrar tiempo para utilizar la plataforma, solo se dan de alta usuarios que tienen enfermedades

**Fortalezas:** El cuidado de la salud es un bien humano, y con valores internacionales

**Amenazas:** Las amenazas vienen de la normativa legal que pueden poner dificultades en el desarrollo del proyecto.

**Oportunidades:** Escala mundial, colaboración con la salud pública, labores sociales educativas

### **o Respuesta CAME**



Se debe en el interior de la empresa:

Corregir las debilidades.

Mantener las fortalezas.

Y en el exterior de la empresa:

Afrontar las amenazas.

Explotar las oportunidades.

**Corregir:** Promocionar a personas que no tiene enfermedades

**Afrontar:** Dar valor añadido a la empresa.

**Mantener:** Dar estabilidad y robustez a nuestra plataforma.

**Explotar:** Contacto con las saludes públicas a nivel europeo / internacional.

### ***o Justificación de la localización de la empresa***

Se estudian 5 localizaciones distintas, con distinto alcance y alcance de sus procesos.

Alicante, donde se encuentra la dirección de cooperativa de logística. Las decisiones creativas y de diseño de toma de decisiones sucede aquí, en una oficina de coworking, capaz de recibir hasta 4 cooperativas exteriores. Esto se consigue alquilando espacios modulados, dentro del distrito financiero de la ciudad, según las necesidades de reuniones/encuentros que necesite cada uno de los momentos de toma de decisiones.

Valencia/Madrid/Barcelona, donde se ubican las oficinas de servicios diarios, que se encargan de desarrollar y desplegar todas las soluciones informáticas necesarias para el 100% y completo funcionamiento de la idea de negocio. Desde aquí, se ubican los distintos departamentos, RRHH, informática y seguridad, agrupados en 3 colectivos en forma de cooperativa, necesarios para los procesos de transformación digital, operaciones en redes, promoción, gestión laboral, legislativo, fiscal y contable y por último, seguridad, histórico de versiones, seguridad y salud en el trabajo, software resiliente y evolutivo y agenda verde y de sistema.

Estrasburgo/Brusela, donde se ubica una pequeña pero discreta oficina cuya única tarea es la de poner en comunicación a las oficinas centrales con las distintas entidades interesadas en participar en nuestra idea de negocio. Cada proyecto que se quiera llevar en común, implica la contratación temporal de personas capaces, maestras, contables, directores creativos y expertos en salud, cuya tarea es un proyecto de implantación en distintas culturas, de distintos países que dan cobijo a distintos usuarios, con distintas necesidades globales.

Esta oficina hace pequeñas tareas de actualización de actualidad centroEuropea.

### ***o Misión de la empresa***

La misión de la empresa son los motivos por los que fue creada la empresa. Habla sobre los motivos que originaron la idea que cimenta la empresa.

### ***o Visión de la empresa***

La visión de la empresa es los objetivos que pretende alcanzar. Explica hacia dónde se dirige la empresa.

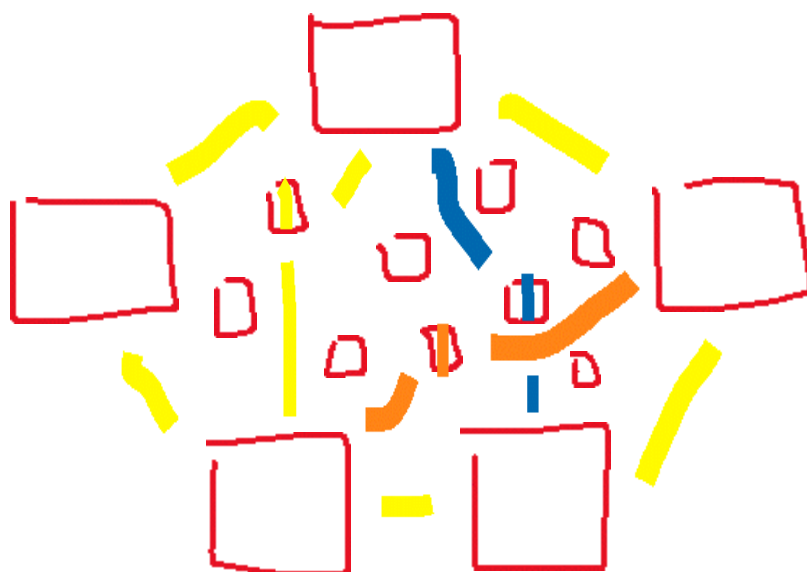
### ***o Valores de la empresa***

Los valores sociales sobre los que se apoya la empresa.

### ***o Establece las funciones de la empresa***

Formación, acompañamiento y protección de la salud de sus usuarios.

### ***o Establece el organigrama de la empresa***



### ***o Relaciones laborales con los empleados y convenio laboral***

Queda dispuesto según normativa vigente y de acuerdo a la legislación que nos dicta el Ministerio de trabajo, las relaciones laboral se encuentran gestionadas en concreto por nuestro departamento de Recursos Humanos y de manera mas general por la cooperativa dirigente de Entornos conceptuales de procesos que dan servicio a las sociedades a las que servimos.

### ***o Plan de prevención***

Nos ceñimos a todos los planes de prevención exigidos.

### ***o Segmentación del mercado en clientes***

No nos segmentamos, nuestra estrategia es indeferencia frente a la totalidad de la población. Como mucho nuestros servicios se centran en las personas que se preocupan y que actúan de acuerdo a una voluntad de mejorar a lo largo de nuestra vida.

### ***o Análisis del microentorno de la empresa***

Es un pequeño colectivo de 5 cooperativas. Cada una de ellas es independiente de las demás, pero todas actúan en base a la misión de la empresa. Se podría decir que es un cluster one o un cluster de salud o un hub de salud o una corporación de colectivos sociales digitales.

### ***o Análisis de la competencia***

*“Si seguimos compitiendo en el mercado contra otras empresas, es que algo bien estarán haciendo”. Cristina Gilabert*

[3] Planificación de los aspectos comerciales:

- o Análisis de mercado.
- o Plan de marketing.
- o Establecimiento de las redes de distribución.
- o Organización y personal.
- o Proveedores.

[4] Estudio económico-financiero:

- o Determinación de los recursos necesarios.
- o Fuentes de financiación.
- o Presupuesto de tesorería.
- o Estructura financiera de la empresa.
- o Análisis de rentabilidad.
- o Plan de inversiones.

[5] Imágenes / Prototipos / Software / Maquetas

[1] Según fuentes de internet.

[2] <https://ipyme.org/es-es/Paginas/default.aspx>

[3] <https://planempresa.ipyme.org/>