Cuidabi
SABEMOS CUIDARTE

CASO REAL - AGENCIA BENIDORM

DE 0 A 350.000 € AL AÑO EN MENOS DE 3 AÑOS

Cómo la agencia Cuidabi de Benidorm pasó de abrir sus puertas en 2023 a sostener más de 30.000 € de facturación al mes, con una coordinadora, 15 cuidadoras y unas 60 familias.

6 meses
hasta el punto de equilibrio

Mes 18
inversión recuperada

32.400 €
de facturación media al mes



REPLICAR EL MODELO EN OTRA CIUDAD, DESDE CERO

> **«Una cosa es conocer el sector y otra muy diferente saber cómo convertir esa necesidad en un negocio rentable y bien organizado.»**



Miquel Alcaraz
Fundador y CEO de Cuidabi

ANTES DE ABRIR BENIDORM

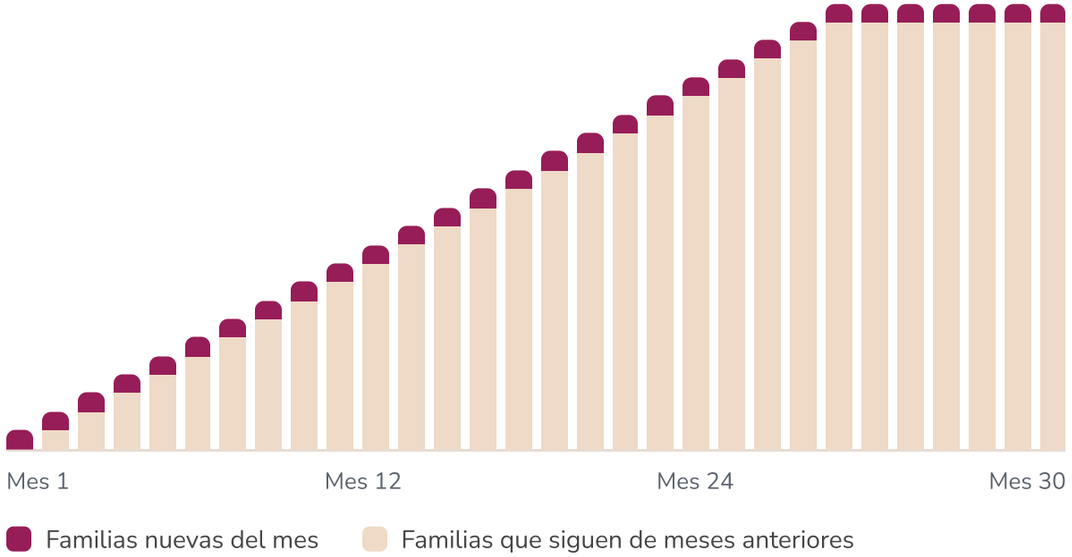
- → En 2019 abrimos Gandía, y en cuatro años aprendimos qué hace funcionar una agencia de atención a domicilio.
- → En 2023 abrimos Benidorm para comprobar si ese modelo funcionaba en otra ciudad, con otro equipo y **desde cero**.
- → Es el mismo recorrido que hace hoy cualquier persona que abre su agencia Cuidabi.

EL RIESGO

Abrir en una ciudad nueva sin cartera, sin equipo y sin que nadie conozca la marca.

UNA CARTERA QUE SE ACUMULA MES A MES

Antes de hablar de números conviene entender cómo funciona. En la atención a domicilio cada familia se queda de media **24 meses**, así que lo que captas este mes sigue facturando el año que viene.



Ejemplo ilustrativo con 4 familias nuevas al mes que se quedan 24 meses cada una. La cartera crece hasta estabilizarse.

La demanda no depende de modas

1 de cada 5 españoles ya tiene más de 65 años, y la cifra sigue subiendo.

Se factura por horas de servicio

Más familias atendidas son más horas, y más horas es más facturación.

La calidad sostiene la cartera

Una familia bien atendida se queda. Por eso el cuidado y la rentabilidad van de la mano.

LOS 6 CUELLOS DE BOTELLA DE ABRIR UNA AGENCIA

Son los que hubo que resolver al abrir Benidorm, y los mismos que tiene cualquiera que empieza. Sin un método detrás, en cada uno se pierde tiempo y dinero.

Captar clientes

Conseguir las primeras familias sin marca conocida ni canales propios.

Encontrar buenas profesionales

Seleccionar cuidadoras formadas y de confianza.

Organizar los servicios

Cuadrar horarios, sustituciones y visitas sin que nada falle.

Gestionar el personal

Liderar un equipo que trabaja en casas distintas cada día.

Controlar los costes

Saber qué margen deja cada hora y cuándo se llega al equilibrio.

Cumplir con lo laboral y administrativo

Contratos, nóminas, acreditaciones y normativa del sector.

UNA COORDINADORA Y 15 CUIDADORAS



Benidorm no necesita una estructura grande. La lleva una coordinadora a media jornada, porque el trabajo pesado lo hace la central.

1. **Una estructura ligera**
   Una coordinadora, 20 horas a la semana, gestiona a todo el equipo y la relación con las familias.

2. **La central hace el trabajo pesado**
   Selección de cuidadoras, contratos, nóminas, software y campañas se gestionan desde la central.

3. **Un equipo estable**
   En la red, una cuidadora se queda de media unos cuatro años. Las familias no cambian de cara cada mes.

> *«La persona que tengo allí contratada de coordinadora está media jornada, 20 horas.»*
>
> Miquel Alcaraz

QUÉ PUSO LA CENTRAL EN CADA CUELLO DE BOTELLA

EL PROBLEMA		QUÉ RECIBE EL FRANQUICIADO
Captar clientes	✓	Web posicionada que recibe solicitudes de familias cada día, reparto de leads por zona desde el portal del franquiciado y campaña de lanzamiento.
Encontrar buenas profesionales	✓	Portal de empleo propio para publicar ofertas y llegar a candidatas cualificadas.
Organizar los servicios	✓	CRM específico con cuadrantes, fichajes, incidencias y control de horas.
Gestionar el personal	✓	Formación inicial y continua en liderazgo, coordinación y gestión de equipos.
Controlar los costes	✓	Plan financiero, estructuración de la agencia y seguimiento del negocio.
Lo laboral y administrativo	✓	Asesoramiento en contratación, nóminas, Ley de Dependencia y acreditaciones.

Lo que más valoran los franquiciados

El acompañamiento directo, cercano y personal de la central, sobre todo en la puesta en marcha y en los primeros meses, con acceso directo al fundador.

NO ESTAR SOLO

EN CUÁNTO TIEMPO SE RECUPERÓ LA INVERSIÓN

Los primeros meses son de construcción. Llegan las primeras familias, se forma el equipo y la cartera empieza a acumularse. Así fue el recorrido de nuestra agencia de Benidorm.

2023

Apertura

Primeras familias y primeras cuidadoras.

MES 6

Punto de equilibrio

Los ingresos ya cubren la estructura y los costes.

MES 18

Inversión recuperada

A partir de aquí, lo que genera es retorno.

TERCER AÑO

350.000 € al año

Cartera estable y más de 30.000 € al mes.

€ La inversión inicial depende de la zona y del tamaño de la oficina. Te la presentamos en la llamada, con el plan financiero de tu caso.

Una agencia nueva suma antes la acreditación para el Servicio de Ayuda a Domicilio, que en la Comunidad Valenciana ronda los 4 o 5 meses.

CÓMO SE CAPTAN LAS FAMILIAS

El primer cuello de botella era conseguir clientes. En Benidorm llegan por cuatro vías que se refuerzan entre sí, y la mayor parte del servicio lo financia la Ley de Dependencia.

Ley de Dependencia

Muchas familias tienen el servicio financiado por la prestación vinculada (PEVS). La agencia les ayuda con el trámite.

La familia paga 3-4 € de 17-18 €

Leads de la central

La central lanza campañas en redes para cada territorio con una empresa especializada y reparte las solicitudes por zona.

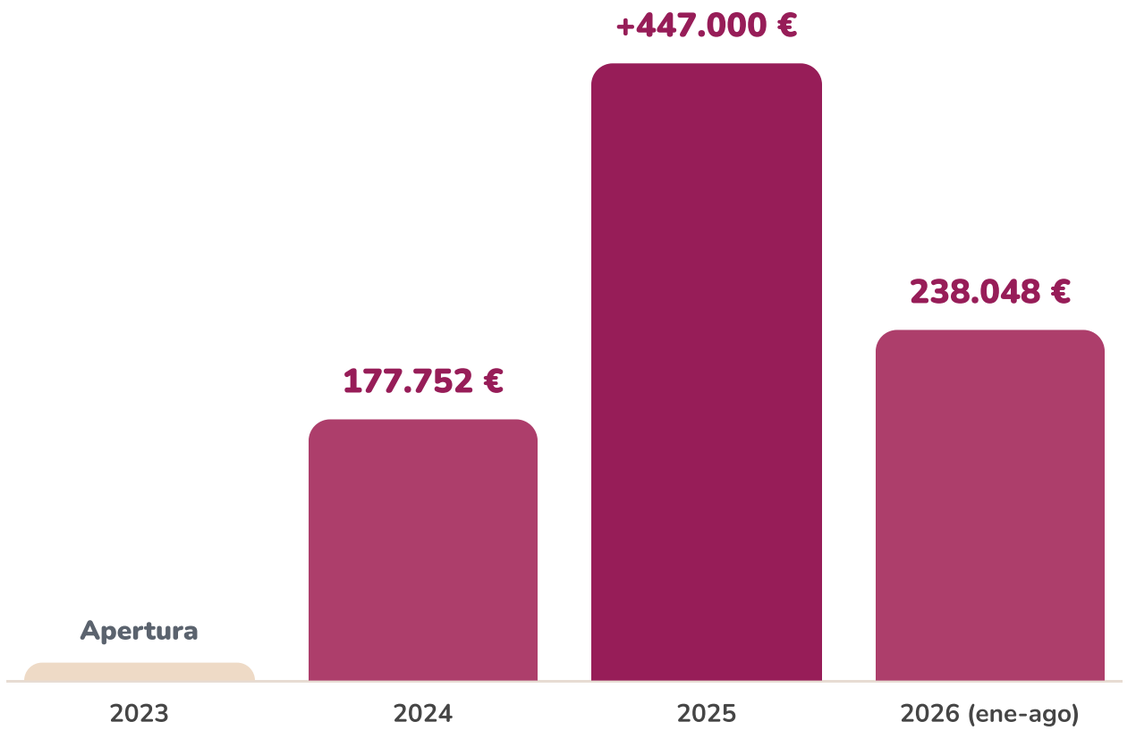
Marketing de proximidad

Radio, pancartas, flyers y presencia en el barrio, siempre con la imagen de la marca.

Vida de barrio

Cada familia bien atendida se queda 24 meses de media y trae a otras. El cliente suele ser el hijo o la hija.

LA EVOLUCIÓN, AÑO A AÑO



Facturación registrada. En 2026, de marzo a julio, entre 30.500 € y 33.600 € al mes.

32.400 €

facturación media al mes (mar-jul 2026)

≈ 60

familias atendidas cada mes

1

coordinadora a media jornada

15

cuidadoras en el equipo

EL MARGEN REAL DEL NEGOCIO

Para quien piensa en invertir, la cifra que cuenta es la que queda cada mes después de pagarlo todo, incluido el sueldo de la coordinadora.

Facturación media mensual — **32.400 €**

Beneficio mensual — **6.000-7.400 €**

De marzo a julio de 2026 la agencia generó 37.118,98 € de rentabilidad, unos 7.424 € al mes. Miquel lo sitúa en unos 6.000 € al mes una vez descontado el sueldo de la coordinadora.

19-23 %

de beneficio sobre la facturación

Benidorm es agencia propia y no paga royalties. Una agencia franquiciada con esta facturación pagaría unos 1.800 € al mes entre royalty variable, fijo y canon de publicidad.

> *«Hemos pasado de una fase inicial en la que había que construir prácticamente todo a una estructura capaz de gestionar más de 30.000 € de facturación mensual de forma recurrente.»*

10 - LO QUE LE DIRÍA A QUIEN EMPIEZA

> **«La franquicia te proporciona el camino y el acompañamiento, pero eres tú quien tiene que recorrerlo.»**

Miquel Alcaraz, fundador y CEO de Cuidabi

Encaja contigo si te ves en esto

- Quieres dirigir tu propio negocio e implicarte en el día a día.
- Te importa cómo se cuida a las personas mayores de tu ciudad.
- Cuentas con capital para sostener los primeros meses con tranquilidad.



Habla 20 minutos con Miquel Alcaraz

FUNDADOR Y CEO DE CUIDABI

Analizamos tu zona, vemos si hay territorio disponible y te presentamos la inversión para tu caso.

Reservar mi llamada

franquicias.cuidabi.com/agenda