

# VENHAMÍ



Nuestra empresa consiste en una guardería que ofrece a los padres el servicio de guardería de urgencia , en el que nos e necesita cita previa ni inscripción de matricula.

Promotores: Sara Chamorro Vargas y Arantzazu Roc Rivas

# ÍNDICE

1. Introducción
2. Promotores
3. Definición de la estrategia competitiva
4. Nombre y logotipo
5. Análisis del entorno
6. Viabilidad del proyecto y legalización
7. Localización
8. Área comercial
9. Área de recursos humanos
10. Área de aprovisionamiento
11. Área económico-financiera
12. Viabilidad del negocio

## INTRODUCCIÓN

El hecho de crear una guardería de urgencia, se debe a la necesidad actual por parte de padres de familia, cuando éstos por imprevistos no puedan ocuparse de sus hijos durante unas horas. Así, pueden utilizar este servicio sin cita previa, sabiendo que sus hijos estarán vigilados por un personal cualificado el cual dispondrá su atención hacia los niños .

## PROMOTORES

Nombre y apellidos: **Sara Abigail Chamorro Vargas.**

Fecha y lugar de nacimiento: 24 de Marzo de 1995. Quito, Ecuador.

Dirección: 2 de octubre

CP y población: 50007. Zaragoza.

Teléfono:

Curso: 2º bachillerato

Nombre y apellidos: **Arantzazu Roc Rivas.**

Fecha y lugar de nacimiento: 22 de Septiembre de 1994.

Dirección: CP y población: C/ Luis Aula

Teléfono:

Curso: 2º bachillerato

## DEFINICION DE LA ESTRATEGIA COMPETITIVA

La estrategia competitiva en la que nos vamos a basar es el enfoque o alta segmentación ya que nuestro servicio va dirigido a un público específico.

Respecto a los servicios que va a ofrecer nuestra empresa, se pueden dividir en:

- Dentro de la educación: apoyo escolar e inglés.
- En el aspecto lúdico: cuentos, taller de teatro, talleres educativos para niños entre 3 y 6 años y juegos en inglés.
- Y servicio de guardería de urgencia para niños entre 1 y 6 años.

De esta manera los puntos fuertes en potenciación de nuestra guardería son:

- El servicio de guardería de urgencia que ofrecemos, en el cual no es necesario matrícula de inscripción ni cita previa.
- Tarifas económicas.
- Servicios de refuerzo escolar y de aspecto lúdico.
- Salas de psicomotricidad adaptadas a niños entre 1 y 3 años.
- Descuentos aplicados a personas acreditadas como familia numerosa.

## **NOMBRE Y LOGOTIPO**

Después de un tiempo reflexionando y haciendo modificaciones sobre nuestro logo, hemos llegado al definitivo:



Hemos escogido este logo porque consideramos que tiene que tener un toque alegre ya que nuestro servicio trata con niños. Por eso el título: VENHAMÍ, es un nombre que expresa un sentido ambiguo: por un lado hace referencia a la invitación de la empresa a la clientela, y por otro, deriva de su verdadero origen. Que en hebreo significa: el último nacido.

## **ENTORNO**

Para ver la situación que rodeará a nuestra empresa cuando nazca, realizamos el entorno, el cual vamos a dividir en general, que afecta a todas las empresas, y específico, centrado en nuestro sector.

### **Entorno General**

#### **Factor político-legal**

- Sistema Institucional : Nuestro grado de poder será escaso debido a que tenemos que adecuarnos a las normas de administración central, autonómica y local.
- Las ideologías y partidos relevantes : En estos momentos nos encontramos durante el gobierno del partido popular encabezado por Mariano Rajoy, quien está siendo criticado por sus restricciones en la economía social.

- La estabilidad y riesgo políticos: En estos momentos nuestra empresa se encontraría con un país políticamente y económicamente inestable con previsiones económicas negativas.

En este momento se esta produciendo una crisis económica internacional financiera, que puede dificultar la expansión de nuestro producto al extranjero.

- La legislación que afecta a la empresa: Se refiere al conjunto de normas jurídicas que ordenan la actividad de la empresa.

### **Factores sociales y demográficos:**

-Valores y creencias básicas en la sociedad: La finalidad de nuestra empresa es la de ofrecer un producto novedoso a la vez que útil. A la empresa le perjudicaría un descenso de natalidad puesto que los posibles padres gastarían menos dinero en sus " hijos", gastándolo en ellos mismos.

### **Factores tecnológicos:**

El avance de Internet y la informática ha supuesto una revolución en las empresas, ya que pueden vender sus productos por Internet, pueden colgar su publicidad y ahora es un medio de comunicación entre sucursales.

### **Factores económicos**

- Política Fiscal: En estos momentos la sociedad sufre una subida de impuestos eso da lugar a que baje el nivel de consumo entre la gente por lo cual esto corresponde a una política fiscal restrictiva.

- Política Monetaria Los tipos de interés van a subir por el incremento de la inflación por lo tanto esto no será favorable para las empresas.
- La inflación: Desde hace varios meses la inflación es negativa por lo que afectaría a nuestra empresa ya que la sociedad tiene menos dinero para consumir.
- El ciclo económico: En estos momentos parece que Europa y España están en una fase en la que están intentando recuperarse de la crisis tomando las medidas oportunas, por lo tanto la situación no es favorable para las empresas.
- El euro: Los efectos de euro tendrán mayor repercusión dependiendo de la actividad de la empresa en el caso de , las empresas que tengan actividad internacional les afectara más.

### **Entorno específico**

El entorno específico analiza el estado de todas las empresas pertenecientes al sector

- **Analisis Porter.**

#### **1º grado: Rivalidad entre competidores actuales.**

Nuestra empresa tiene un alto nivel de rivalidad con otras empresas como son *BabyStar*, *Home Express S.L* o *Baby Express S.C*.

#### **2º grado: Amenaza de entrada de nuevos competidores.**

Dada la situación de crisis y la preocupación de los padres por trabajar para suplir sus necesidades básicas, lo que ha provocado que estos tenga menos tiempo para la educación de sus hijos y para su desarrollo en general. Ante ello en el mercado, se han incrementado el numero de guarderías para suplir esta necesidad, ofreciendo así diversos servicios para captar la mayor cantidad de clientes posibles. Por ello nos enfrentamos a empresas con bastante juego a la hora de ofertar sus servicios.

#### **3º grado: Amenaza de productos sustitutivos.**

El servicio que ofrece nuestra empresa puede ser también ejercido por individuos que ofrezcan el servicio de actividades extraescolares, además de cuidadores infantiles, así como otras guarderías cuyo precio sea similar o

inferior al nuestro, o bien por conocidos de los padres como vecinos y familiares.

**4º grado: Poder de negociación de proveedores.**

Uno de los elementos que necesitamos como empresa para ejercer nuestro negocio es un local que alquilemos al precio mas asequible posible. En el proceso de selección de mismo negociaremos con el individuo que nos alquilará dicho establecimiento .Dado que el numero de departamentos ofertados e abundante ello nos confiere una ventaja ya que tenemos mayor flexibilidad a la hora de elegir el local que mas nos convenga. En este caso el poder de negociación de los proveedores e inferior al nuestro.

**5º grado: Poder negociador de los clientes.**

Los consumidores fuerzan la competencia del negocio pues hay abundantes empresas dedicadas a este sector.  
Haciendo que establezcamos el precio lo más económico posible, por otro lado sus puntos débiles son la necesidad de un servicio lo mas económico posible además de responsable.

**Analisis Dafo**

Oportunidades y amenaza

**Analisis interno**

**Analisis externo**

<b>D</b> aforo limitado  Jóvenes emprendedoras	<b>A</b> guarderías con mayores recursos y con mayor popularidad entre los clientes.
<b>F</b>  Calidad alta  Personal cualificado  Precio competitivo  servicio sin reserva	<b>O</b>  Expansión de la empresa.  Aprovechamiento de un factor abundante como es el trabajo.



Mayor disponibilidad horar	
----------------------------	--

### Matriz de Impactos

	PUNTOS FUERTES	PUNTOS DEBILES
idades	<p>usiasmo por trabajar con niños.</p> <p>Mayor disponibilidad horaria ajustada al horario escolar</p> <p>servicio de apoyo escolar y actividades lúdicas.</p> <p>buena localización</p> <p>precio económico</p>	<p>respuesta incierta del publico.</p> <p>Bajar mas los precios y contactar con los medios de comunicación</p> <p>ofrecer mas servicios.</p>
as	<p>ible rechazo del publico.</p> <p>precios mas económicos</p> <p>poca popularidad y publicidad.</p> <p>os daríamos a conocer a través de conocidos previamente y de redes sociales.</p>	<p>sea solicitado nuestro servicio.</p> <p>Buscar actividades</p> <p>Alternativas que fomentasen el consumo de nuestros servicios.</p>

Despues de hacer el estudio hemos concluido que estamos en una posición óptima( cuadro con letra en color rojo), de hecho deberíamos tomar estrategias ofensivas, es decir, que debemos ir a tratar de obtener las mayores ventas posibles para así maximizar los beneficios, antes de que alguna otra empresa pueda imitarnos.

## LEGALIZACION

### o **Forma jurídica.**

Nuestra forma jurídica va a ser una sociedad limitada, que es una sociedad mercantil porque somos dos miembros que desarrollaremos en común la acción empresarial.

La denominaremos Venhamí S.L.

### o **Legislacion.**

La Sociedad Limitada se rige por las siguientes leyes:

Con la Ley de Sociedad Limitada Nueva Empresa se abre la posibilidad de crear sociedades en un día, mediante un documento electrónico único y con una sola comparecencia ante el notario, quien inscribirá la escritura de constitución en el Registro Mercantil correspondiente al domicilio social mediante el uso de su firma electrónica. La reforma en la legislación mercantil tiene como objeto la simplificación de los trámites a la hora de constituir una pequeña y mediana empresa, las cuales tienen una vital trascendencia para la economía española, ya que son fundamentales para el desarrollo económico y para la creación de puestos de trabajo. El nuevo tipo social se denomina "Sociedad Limitada Nueva Empresa" y a ella se pueden acoger microempresas y autónomos.

El proyecto Nueva Empresa se fundamenta en tres elementos:

- El Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE).
- El Régimen Jurídico de la Nueva Empresa.
- Sistema de contabilidad simplificado.

## TRAMITES REALIZADOS

### **Registro Mercantil Central:**

- Nos hemos sometido a las condiciones del registro y hemos podido comprobar que el nombre de nuestra empresa no aparece en el Registro Mercantil, así que nos quedamos con este: VENHAMÍ S.L.

### **-Hacienda:**

Declaración censal, Solicitud de NIF e Impuesto de Actividades Económicas -  
Modelo 036

Impuesto sobre transmisiones patrimoniales - Modelo 600

**-Ayuntamiento y Seguridad Social:**

SUBVENCIONES

Microcréditos para la emancipación joven, del Ayuntamiento de Zaragoza. Se trata de créditos subvencionados con las siguientes características:

Cobertura:

Fomento del empleo autónomo: financiación de la inversión necesaria para la puesta en marcha como autónomo.

Creación de microempresas y empresas de inserción: financiación a los jóvenes autónomos destinada a adquirir inmovilizado inmaterial como propiedad industrial, franquicias o cánones de concesiones administrativas necesarios para la creación de las microempresas. Aquí es donde entra IN-GAME.

Préstamos destinados a la financiación de inversiones en activos fijos que se destinen al funcionamiento de un proyecto empresarial

Importe máximo del crédito: la cuantía de la inversión con un mínimo de 3.005 euros y un máximo de 25.000 euros

Plazo del préstamo: entre 3 y 5 años

Tipo de interés: Euribor 1 AÑO + 1%

Comisión de apertura: el 0%

Aval: 1%

Cuotas sociales de Avalia: 0,50 % importe del crédito con mínimo de 10 cuotas sociales

Garantías: personales

Subvenciones a la contratación: el INAEM (Instituto Aragonés de Empleo) ofrece 4500 € por contratar trabajadores/as con más de un 33% de minusvalía durante 1 año. Aún no tenemos claro el número de trabajadores que necesitaremos contratar, pero seguramente sean varios, por lo que estas subvenciones nos vendrán muy bien.

Crédito ICO Línea Emprendedores, del Instituto de Crédito Oficial. No es propiamente una subvención sino un crédito, puesto que hay que devolverlo, pero las condiciones son especialmente interesantes para los emprendedores. Nos financian hasta el 90% del total de nuestra empresa. Para ver más datos, haz clic en el enlace.

## VIABILIDAD DEL PROYECTO

Para demostrar nuestra viabilidad del proyecto hemos realizado esta encuesta para ver nuestra situación.

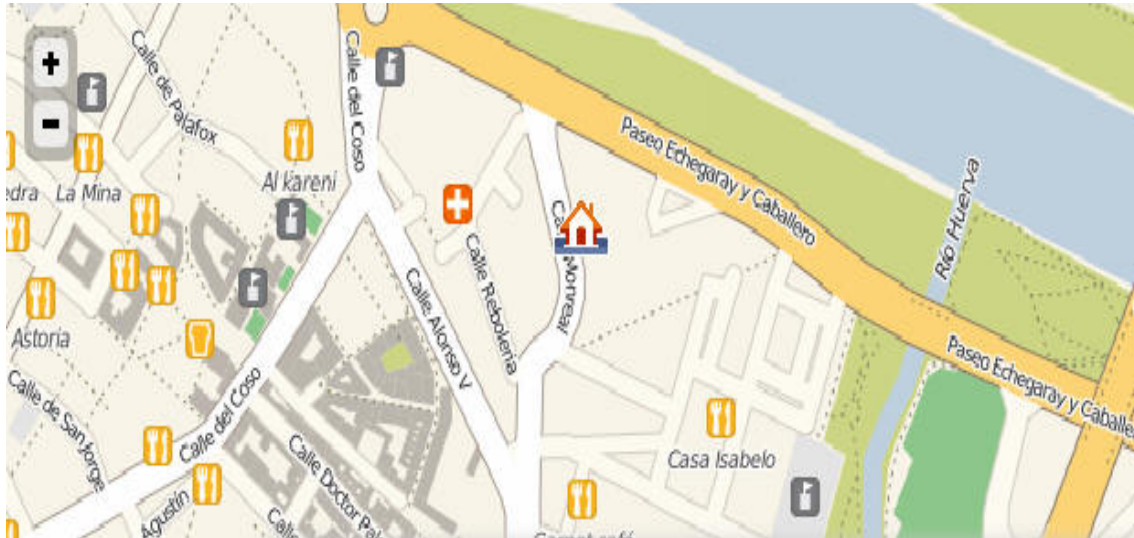
- **¿ Existe un nicho de mercado?:** En nuestra ciudad ( Zaragoza), existen guarderías, centros de tiempo libre que ofrecen un amplia gama de servicios pero que no ofrecen el servicio de guardería de urgencia.. Por lo tanto tenemos nicho de mercado.
- **¿Cómo reaccionarán nuestros competidores?:** Nuestros competidores en un futuro podrán bajar su precios para atraer a mas clientes , o incluso ofrecer el servicio de guardería de urgencia a precios económicos.
- **¿Es un mercado que crece o decrece?:** Pensamos que nuestro servicio de guardería de urgencia esta en desarrollo y que tendrá una buena aceptación por los clientes ya que es una servicio básico además de asequible.
- **¿Cuántos estarían dispuestos a pagar por el servicio los clientes potenciales?:** Los clientes estarían dispuestos a pagar una media de entre 4,50 y 7 euros por día dependiendo de la edad del niño, ya que en las guarderías privadas la media se encuentra entre 6,50 y 10 euros por día.

## LOCALIZACION

- Localizacion externa:

Nuestro local esta situado en Paseo Echegaray y Caballero, 70m2 útiles Fachada de 9,60m, escaparate de 2,86m. Trastienda de 20m2 y baño de 2,75m2.). Instalación eléctrica.

Aquí un mapa de su ubicación:



- Localizacion interior:

Nuestro local va estar decorado con paredes de colores alegres y llamativos, elementos infantiles, mobiliario para niños entre 1 y 6 años,( con mesas ,sillas, con dos baños ).

## **AREA COMERCIAL**

Análisis del mercado

Nuestra empresa se corresponde a una Sociedad Limitada, ofrecerá el servicio de guardería. Otras competidoras serían las guarderías municipales, que cuentan con más posibilidades a la hora de recibir una subvención que las guarderías privadas, con lo que contamos con esa desventaja.

## **Área geográfica**

Pretendemos cubrir una zona cercana a la posible demanda, es decir, zonas que estén principalmente en torno a los colegios.

## **Mercado potencial**

Abarcaría una quinta parte de un barrio, dado que en el resto del barrio ya hay otras guarderías. Teniendo mayor demanda durante la tiempo de escolarización.

## En relación al balance de la situación de los clientes:

Fijándonos en la segmentación del negocio (guardería). Este negocio iría dirigido a padres con hijos con edades comprendidas entre uno y seis años.

Nuestra responsabilidad social se basa en que promovemos el trabajo entre una población con un gran número de parados. A demás, de que ofrecemos un programa cuyo fin es educativo entre los más pequeños de nuestra sociedad.

## PLAN DE MARKETING

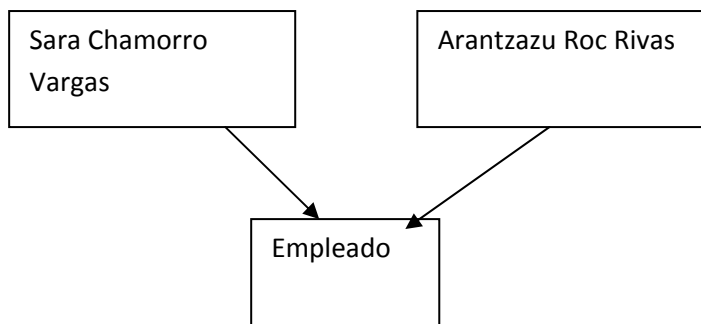
-Servicio: Venhamí, ofrece un servicio a los padres un servicio de guardería por horas, sin previa reserva ni inscripción de matricula.

- Precio: actualmente, la media de precios en las guarderías privadas se encuentra entre 6,6 y 10 euros al día, por eso hemos establecido un precio mas bajo ,entre 5,50 y 6,50 euros al día.

-Canales de distribución: nuestros principales intermediarios a la hora de la distribución serán los colegios públicos o privados que se encuentren alrededor de nuestra zona.

## AREA DE RECURSOS HUMANOS

### o Organigrama



Empleados:

### Contratación:

Hemos escogido el contrato de formación , ya que lo hemos considerado el mas adecuado.

### Selección:

Realizaremos entrevistas en nuestro local durante una semana para asi poder elegir al mejor candidato posible, a nuestros candidatos s e les pedirá el titulo de educación infantil. Realizaremos la selección a través de la lista de empleo del inaem.

### Horarios y retribución

Nuestro horario se establecerá entre las 9 h a.m. y las 19h p.m. Aunque cabe la posibilidad de realizar horas extra para asi poder acoger al mayor numero de niños posible.

El salario establecido a cada empleado seran 800 euros minimos . Además, en caso de realizar horas extra se les incrementara el pago con la cantidad que se considere apropiada.

### SEGURIDAD E HIGIENE

Para evitar gastos innecesarios nosotras mismas nos encargaremos de limpiar el local, es decir, del apartado de Higiene de nuestra pequeña empresa. Para la seguridad instalaremos una cámara de video vigilancia asi como una alarma.

### BALANCE SOCIAL

Nuestro negocio va dirigido a aquellos padres, que no dispongan del tiempo necesario para atender a sus hijos.

### **AREA DE APROVISIONAMIENTO**

Despues de contabilizar nuestro material adquirido hemos obtenido el resultado, de tal

forma que nuestro precio en mobiliario será de 1531 euros aproximadamente.

## **AREA ECONOMICA - FINANCIERA**

### Plan de inversiones

Nuestra inversión y financiación inicial es 1100euros.

En principio obtenemos unas pérdidas de 3396 euros pero en los siguientes tres años recuperamos el capital invertido.

## **VIABILIDAD DEL NEGOCIO**

### **Viabilidad del negocio**

Para saber si nuestro negocio (Venhamí) tiene viabilidad, hemos de calcular el umbral de rentabilidad, ya que representa la cantidad de servicios que debemos realizar en un año, a fin de igualar nuestros gastos e ingresos. Así calculado el umbral de rentabilidad, nuestro resultado ha sido el siguiente: tenemos que realizar una media de 3,29 servicios al día para que nuestro sea rentable.

### **Viabilidad Financiera**

Para saber si nuestra empresa es viable hemos de calcular su viabilidad financiera.

El resultado obtenido es 18414,61€

Dado que el resultado es positivo (mayor que cero) le conviene a la empresa hacer esta inversión dado que recuperaría en un plazo de tres años la inversión

### **Viabilidad económica**

Las conclusiones del análisis DAFO son las siguientes:

En cuanto a las amenazas de nuestro negocio podrían ser: guarderías con mayores recursos y con mayor popularidad entre los clientes así como que disponemos de un local limitado.

En relación a nuestros puntos fuertes destacamos: la calidad alta, nuestro personal cualificado, un precio competitivo, un servicio inmediato, así como una mayor disponibilidad horaria.



Las oportunidades de las que disponemos son una posible expansión de la empresa. El aprovechamiento de un factor abundante como es el trabajo. El hecho de que somos jóvenes emprendedoras.

Para mas información no dejen de consultar nuestro twitter:

<https://twitter.com/arantxaysara>

Desde aquí les atenderemos en todo lo que podamos.

© [www.crearempresas.com](http://www.crearempresas.com)