



UNIVERSIDAD DE JAÉN
Centro de Estudios de Postgrado

Trabajo Fin de Máster

**NEGOCIO DE
ENTRETENIMIENTO
CULTURAL PARA NIÑOS/AS
“MUNDOCULTURAL S.L.”**

Alumna: Liébana Expósito, Zuleima

Tutor/a: Dña. Eva María Murgado Armenteros
Dña. Sonia Sánchez Andújar

Dpto: Org. Empresas, Marketing y Sociología
Economía Financiera y Contabilidad

Septiembre, 2016

ÍNDICE

- 1. INTRODUCCIÓN**
- 2. DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO**
 - 2.1.Idea de negocio**
 - 2.2.Promotores**
 - 2.3.Misión**
 - 2.4.Visión**
 - 2.5.Valores**
 - 2.6.Objetivos**
- 3. ANÁLISIS DEL ENTORNO**
 - 3.1.Análisis PESTEL**
 - Factores Políticos
 - Factores Económico
 - Factores Socioculturales
 - Factores Tecnológicos
 - Factores Ecológicos
 - Factores Legales
- 4. DEFINICIÓN DEL SECTOR**
 - 4.1.Definición del sector**
 - 4.2.Definición de la competencia**
 - 4.3.Mercado potencial**
- 5. ANÁLISIS INTERNO**
 - 5.1.Principales recursos y habilidades**
- 6. ANÁLISIS DAFO**
- 7. ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO**
- 8. PLAN DE MARKETING**
 - 8.1.Política de servicios**
 - 8.2.Política de precios**
 - 8.3.Política de distribución**
 - 8.4.Política de comunicación**
- 9. PLAN DE OPERACIONES**
 - 9.1.Fases**
 - 9.2.Equipo necesario**
 - 9.3.Aprovisionamientos**
 - 9.4.Localización**
- 10. PLAN DE RRHH Y ORGANIZACIÓN**
 - 10.1. Definición de responsabilidades y funciones**
 - 10.2. Definición de los puestos de trabajo**
 - 10.3. Reclutamiento**
- 11. PLAN ECONOMICO-FINANCIERO**
- 12. FORMA JURÍDICA**
- 13. CONCLUSIONES**
- 14. WEBGRAFÍA Y BIBLIOGRAFÍA**

RESUMEN

Nuestro Trabajo Fin de Máster tiene como principal objetivo la creación de una nueva empresa. Una nueva idea de negocio que llevaremos a cabo en nuestra localidad, Andújar, donde la idea principal a desarrollar en la misma es realizar actividades de entretenimiento cultural para niños/as, además de que éstos puedan divertirse mediante la realización de talleres culturales. Con ello queremos fomentar en nuestra localidad la práctica de juegos culturales y la realización, en grupo, de actividades desarrolladas a través de talleres en los que únicamente se utilizará material escolar para que puedan divertirse.

PALABRAS CLAVE

Niños/as, entretenimiento cultural, idea de negocio, Sociedad Limitada.

ABSTRACT

Our Work Máster's End has like principal objectively the creation of a new company. A new idea of business that we will carry out in our locality, Andújar, where the principal idea to developing in the same one is to realize activities of cultural entertainment for boys/girls, besides whom these could amuse by means of the accomplishment of cultural workshops. With it we want to promote in our locality the practice of cultural games and the accomplishment, in group, of activities developed across workshops in which only school material will be in use in order that they could amuse.

KEYWORDS

Boy/girls, cultural entertainment, idea of business, Limited Company.

1. INTRODUCCIÓN

En este Trabajo Fin de Máster se desarrolla una idea de emprendimiento por parte de dos jóvenes Iliturgitanas. En él se plasma la creación de un negocio de entretenimiento cultural para niños, es decir, no es el típico negocio de entretenimiento de bolas para los más pequeños, sino que además de entretenerse aprenden. El nuevo negocio va destinado a niños/as de edades comprendidas entre los 4 y los 12 años de edad, edades dónde más conocimientos se absorben y donde más se aprende.

Por ello, por la necesidad en nuestra localidad, Andújar, de un negocio con estas características y por la preocupación de los padres por la educación de sus hijos/as, hemos decidido estudiar todos los factores que afectan a la creación de una empresa como ésta en nuestra localidad, además de aprender cómo se construye un negocio, en nuestro caso una Sociedad Limitada, desde el momento cero.

2. DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO

En este apartado vamos a desarrollar las principales ideas de negocio, objetivos y la visión de esta empresa. En él analizaremos las principales características y valores que iremos desarrollando a lo largo de todo este plan de empresa.

2.1. Idea de negocio

La idea principal de este negocio es la creación de una empresa dedicada al entretenimiento cultural de los niños/as, para ocupar su tiempo libre mediante actividades educativas, recreativas y deportivas, como por ejemplo apoyo escolar, talleres de pintura, servicio de ludoteca, actividades de fin de semana: campamentos, convivencias, etc., celebraciones de cumpleaños, y demás actividades que estén relacionadas con el entretenimiento cultural para los más pequeños.

Nuestra idea de negocio surge por la necesidad de implantar una empresa de este tipo en nuestra localidad, Andújar, situado en la provincia de Jaén, con una población total de 38.246 habitantes, por no existir ningún negocio con estas cualidades para los niños/as de edades comprendidas entre los 4 y los 12 años de edad. De esa población total, 3.604 habitantes son niños/as entre los 4 y los 12 años de edad. Creemos que nuestro servicio va a ser beneficioso para ellos, puesto que es un lugar donde podrán divertirse a la vez

que aprenden, tanto en periodo escolar como en vacaciones de verano, de Semana Santa, Navidad, y demás fiestas en los que los más pequeños no tienen colegio.

2.2.Promotores

Los promotores/socios principales de esta idea de negocio, serían la autora de este plan de empresa, y una persona Diplomada o Graduada en Educación Infantil para poder saber actuar en determinados momentos y saber cómo enseñar a los niños/as en la realización de las distintas actividades. Ya que es una empresa pequeña y el capital que se ha de invertir no es demasiado elevado, solo bastaría con dos socios/as al ser una Sociedad de Responsabilidad Limitada. Este tipo de negocio es necesario en nuestro pueblo, Andújar, ya que no existe ninguno enfocado exclusivamente a este tipo de actividades y de público.

Para mostrar cuáles serían las cualidades adecuadas para poder trabajar en este negocio, vamos a dejar constancia de un currículum que sería el adecuado para realizar este trabajo.

CURRICULUM TIPO 1

DATOS PERSONALES:	
NOMBRE	Zuleima Liébana Expósito
FECHA DE NACIMIENTO	30/12/1992
DNI	53598842X
LOCALIDAD	Andújar
FORMACIÓN PROFESIONAL:	
ESTUDIOS	Graduada en Gestión y Administración Pública/Administración de Empresas/Máster en Administración de Empresas por la Universidad de Jaén
OTROS ESTUDIOS	Nivel B1/B2 de Inglés por Trinity College
EXPERIENCIA PROFESIONAL:	Empleada administrativa en general, de administración de fincas
OTROS DATOS DE INTERÉS:	Capacidad emprendedora, persona resolutiva ante imprevistos y con poder directivo.

CURRICULUM TIPO 2

DATOS PERSONALES:

NOMBRE	Lucía Gutiérrez Ruiz
---------------	----------------------

FECHA DE NACIMIENTO	21/04/1991
----------------------------	------------

DNI	53597654-P
------------	------------

LOCALIDAD	Andújar
------------------	---------

FORMACIÓN PROFESIONAL:

ESTUDIOS	Graduada en Educación Infantil/Educación Primaria/Máster de Especialización en cualquier rama relacionada con ello.
-----------------	---

OTROS ESTUDIOS	Nivel B1/B2 de Inglés por Trinity College
-----------------------	---

EXPERIENCIA PROFESIONAL:	Prácticas en Colegio Cristo Rey
---------------------------------	---------------------------------

OTROS DATOS DE INTERÉS:	Capacidad emprendedora Con iniciativa en la toma de decisiones, persona resolutiva, etc.
--------------------------------	---

2.3.Misión

Esta empresa se crea para poder satisfacer las necesidades de entretenimiento cultural de un público con edades comprendidas entre 4 y 12 años, ofreciendo una gran variedad de actividades que aporten valor educativo, cultural y social. Es decir, un negocio donde realizar actividades lúdicas destinadas a los más pequeños de la familia.

2.4.Visión

Nuestra idea de negocio nace para ser una empresa referente en nuestra localidad, que ofrezcan actividades culturales, talleres educativos, celebraciones de eventos, etc. Para ello, vamos a crear un negocio cultural donde los más pequeños puedan aprovechar su tiempo libre de manera más educativa pero sin perder el fundamento de entretenimiento.

2.5.Valores

Los valores que debemos de fomentar en nuestra empresa son aquellos que muestren confianza a nuestros clientes, que muestren un ambiente de cercanía y familiaridad con los niños/as, y que haya acciones de responsabilidad social en la misma.

En lo que se refiere a mostrar confianza a los clientes, debemos de desarrollar actitudes en la empresa que sirvan para ello, como por ejemplo que el trato a los niños/as sea satisfactorio y cercano, que ellos/as aprendan y les guste lo que hacen y se diviertan, que es nuestro objetivo.

Cuando hablamos de un ambiente de cercanía y familiaridad hacemos alusión al trato a los niños/as y a los clientes que son los que nos van a ayudar a llevar a cabo nuestra idea de negocio. Ese trato ha de ser favorable, se ha de tratar a los niños/as con delicadeza, educación, de manera correcta y de modo que ellos aprendan a realizar de la mejor manera posible las actividades que se les van a enseñar. Se les ha de inculcar valores necesarios para convivir entre ellos y para no faltar el respeto a nadie, aunque ello es labor de los padres, nosotros/as también concienciaremos a los más pequeños a ello.

Y en cuanto a las acciones de responsabilidad social, podemos realizar determinadas acciones y enseñarles a los niños/as como se debe de tratar, por ejemplo, el medioambiente para que el futuro sea, al menos, igual a como nos encontramos actualmente. Con ello pretendemos inculcar a los más pequeños cómo se debe de actuar para poder conservarlo y como han de hacer las cosas. Para poder involucrar a los más pequeños en ellos, realizaremos talleres para concienciar sobre el reciclaje, el cuidado del medio que nos rodea, etc., además de realizar prácticas en el exterior para que vean en la realidad como se desarrolla este tipo de buenas prácticas.

Además de todos estos valores que podemos inculcar a los más pequeños, la empresa también tiene unos valores corporativos que debe de trasladar al día a día como son:

- Compromiso y responsabilidad social con los clientes y con la ciudadanía de Andújar, en general.
- Trabajo en equipo, es decir, que exista coordinación en las actividades a realizar, que haya organización en todo momento en la empresa y que haya un clima agradable entre las socias de la empresa.
- Orientación al cliente, dicho de otro modo, desarrollar los servicios adaptados a las necesidades de los niños/as aportándoles entretenimiento y cultura a la vez.

2.6.Objetivos

Los principales objetivos que tenemos para ser una empresa líder en nuestra sector, y en especial en nuestra localidad son.

- Tener un posicionamiento en Andújar como empresa preferente en entretenimiento cultural.
- Penetración en el mercado a través de la captación de clientes, bien, captando un 40% del mercado potencial que supondría al menos 20 niños; o bien, realizando visitas a colegios para ofrecer nuestras actividades y darnos a conocer.
- Mejorar la notoriedad e imagen de nuestra marca incrementando el recuerdo espontáneo, todo ello mediante la realización de esas visitas a los colegios.

3. ANÁLISIS DEL ENTORNO

En este punto del trabajo vamos a analizar cuáles son los diferentes factores que influyen en la creación de nuestra empresa, cuáles van a ser los diferentes puntos a estudiar y a tener en cuenta para poder llevar a cabo nuestra idea de negocio.

Podemos decir, que la empresa debe de analizar su entorno externo desde dos puntos, el entorno general y el entorno específico para poder saber a que nos enfrentamos. De este modo, vamos a poder ver cuáles son los diferentes factores externos que la empresa no puede controlar, y para ello realizaremos el análisis PESTEL, y cuáles van a ser los factores específicos que la empresa puede controlar de alguna manera, y ver cómo puede influir ésta en ellos.

3.1. Análisis PESTEL

Con lo que respecta al análisis del entorno general vamos a utilizar el análisis PESTEL. Este análisis es una herramienta que se utiliza para analizar los factores externos de un negocio. Es una herramienta simple y que no necesita de gran formación para poder emplearla. Ofrece información muy valorada por la empresa ya que nos ofrece la posición en la que se puede encontrar la empresa, su potencial y hacia donde puede ir la misma.

Con todo ello, vamos a desarrollar de manera detallada los factores externos que influyen en la creación de nuestra empresa, y como bien hemos dicho, en el análisis PESTEL analizamos los factores externos que son: la dimensión **Política** de la empresa, la **Económica**, la **Sociocultural**, la **Tecnológica**, la **Ecológica** y la **Legal**.

Factores Políticos

Este factor es uno de los factores en los que más incertidumbre existe, puesto que tal y como está hoy día el país, sin un presidente del gobierno estable, sin saber que se va a hacer para poder pactar con otros partidos políticos, etc. No podemos hablar de lo que se va a realizar dentro de 3 o 5 años de expectativa. En nuestro país, España, tenemos una serie de legislación ya aprobada sobre el tema del emprendimiento, y una serie de ayudas que nos pueden ayudar para poder llevar a cabo nuestra idea de negocio. Con ello vemos la intención del Estado Español en hacer surgir empresas para poder dar empleo a nuevas generaciones. En nuestra provincia, Jaén, y en especial en nuestra localidad, Andújar, podemos decir que ha habido una leve mejora en la economía de la misma y que los nacimientos se han elevado mínimamente en cifras comparado con otros años. Todo ello favorece a nuestra idea de negocio además de las ayudas y los incentivos que el Gobierno está aportando para este sector y otros muchos.

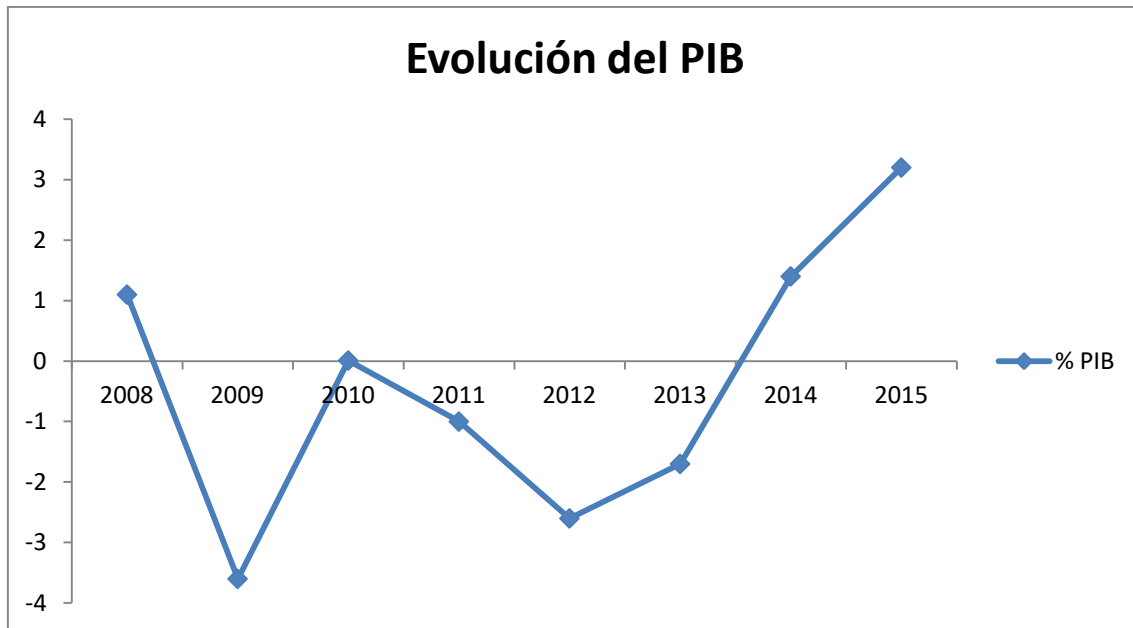
Nos encontramos con la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, en la que nos habla de cómo se apoya y se informa, en las distintas etapas de enseñanza, sobre el emprendimiento. También podemos ver que la Junta de Andalucía tiene una serie de ayudas para los autónomos que están comenzando su actividad ahora; para los jóvenes emprendedores y para las mujeres; también existen microcréditos en los que no hace falta avales y que se pueden conceder porque la persona no cuenta con la suficiente financiación para poder poner en marcha su idea de negocio. Observamos que además existen subvenciones a la inversión, es decir, subvenciones para la financiación de determinados activos; además de otras muchas ayudas que nos puede facilitar nuestra Comunidad Autónoma.

Debemos de decir, que todas las ayudas que se pueden dar son debidas a la situación de crisis en la que nos encontramos actualmente, y por la que el gobierno incentiva a los jóvenes a que den un paso más para poder crear su propio empleo.

Factores Económicos

En este factor debemos de hablar de la situación económica del país y la situación que se prevé para un periodo de tiempo de entre 3 y 5 años. Para ello vamos a ver cuál ha sido la evolución del PIB y el IPC en el periodo de tiempo de 2008-2015.

Gráfico 1: Evolución del PIB en España 2008-2015

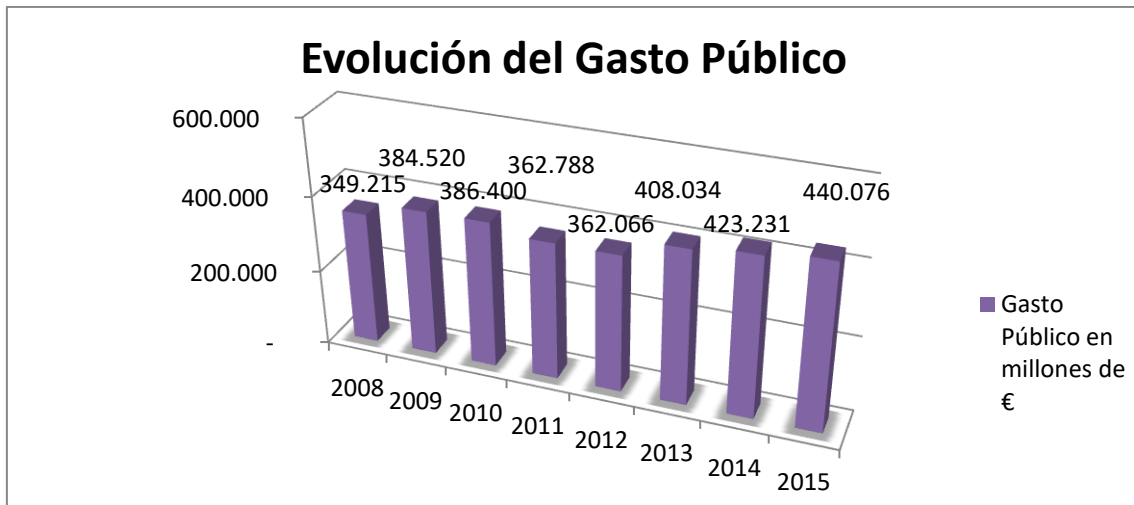


Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE). Elaboración propia.

Como podemos observar en el Gráfico 1, el PIB de España desde el año 2008 ha ido evolucionando de una manera muy inestable, puesto que la situación actual de España ha llevado a que ello sea así. Con ello, podemos decir que no podemos saber a ciencia cierta cuál será la evolución en los próximos años. Es una situación de incertidumbre al prever una cosa y luego sea otra. Pero parece que la tendencia es positiva y que, en general, se ha producido una recuperación de la economía lo que puede afectar positivamente al desarrollo de nuevos negocios.

También debemos de analizar cómo ha ido evolucionando el gasto en España entre los años 2008-2015, para saber si está habiendo una recuperación real en ello. De este modo, podremos saber cómo nos encontraremos en el futuro y si existen expectativas positivas en nuestro país. A continuación, vamos a realizar un gráfico para poder ver de una manera más cómoda cuál ha sido la evolución del mismo.

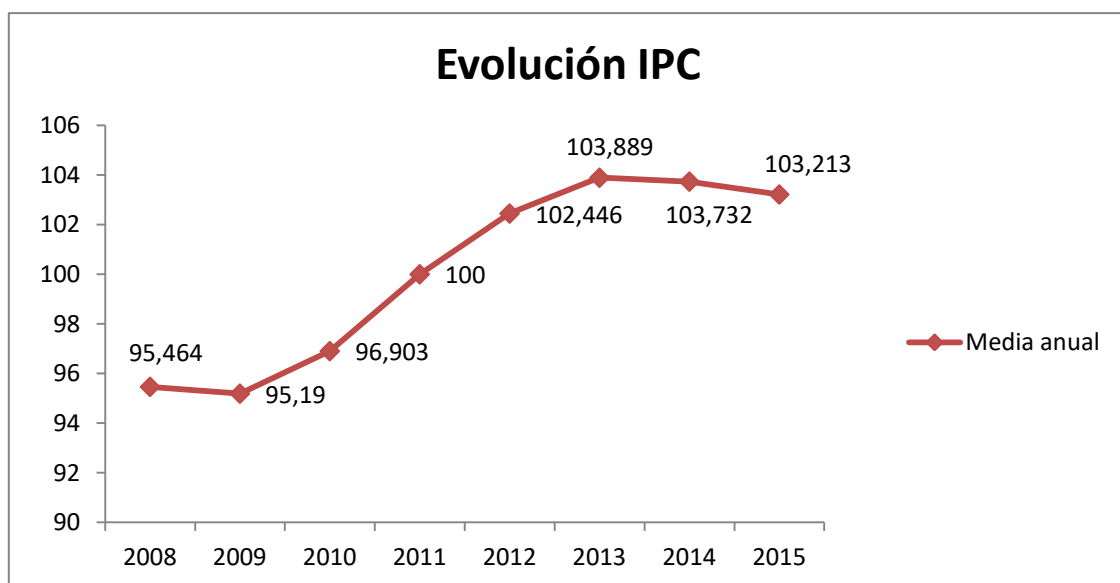
Gráfico 2: Evolución del Gasto Público en España 2008-2015



Fuente: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. Elaboración Propia.

En este Gráfico 2 hemos plasmado la totalidad del gasto Público en los años 2008-2015 para saber cómo ha ido evolucionando el mismo en los distintos años de la actual crisis económica. Como podemos observar ha ido aumentando año tras año, excepto en el periodo de 2011 y 2012 el cual disminuyó, ya que hubo muchos recortes en distintas materias entre las cuales se encuentran educación y sanidad. Con todo ello podemos decir que poco a poco ha ido aumentando y que se espera una expectativa creciente en el mismo para los próximos años, lo que nos da una esperanza a los nuevos emprendedores para continuar con nuestras ideas de negocio.

Gráfico 3: Evolución del IPC en España 2008-2015



Fuente: INE. Elaboración propia.

En este gráfico observamos que desde el año 2008 los precios han ido aumentando año tras año hasta llegar al año 2014 en el que vemos un pequeño descenso, al igual que en el año 2015. Ello nos lleva a pensar que la evolución de los precios a lo largo de los próximos años va a continuar con esta tendencia y que van a seguir decayendo de manera minúscula.

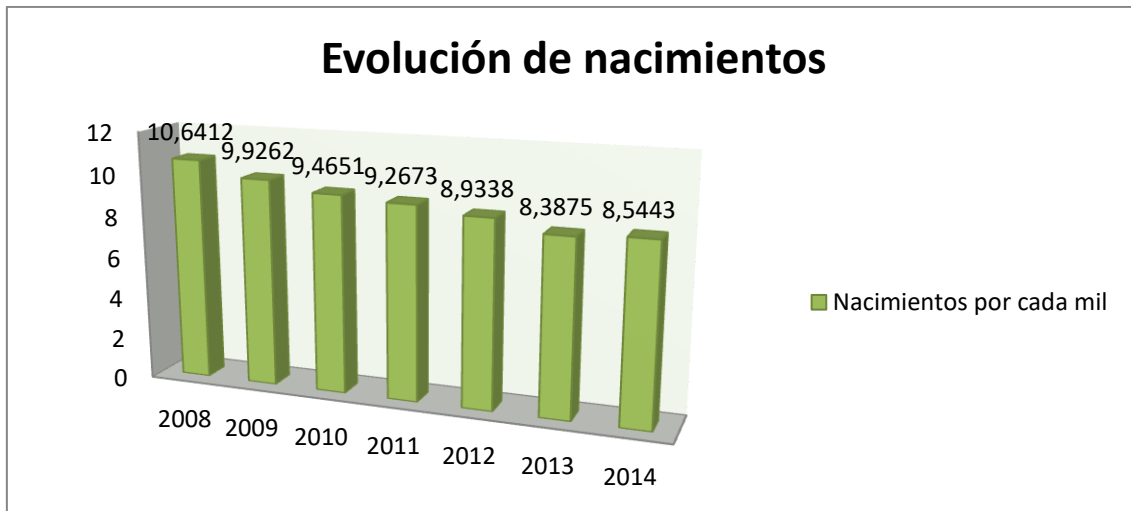
Factores Socioculturales

Este factor es muy importante, puesto que, es el factor con el que se estudia el estilo de vida, las características culturales y el comportamiento de los distintos grupos sociales. En nuestro caso, el grupo social que nos interesa estudiar es el grupo de edades comprendidas entre los 4 y los 12 años. Este factor tiene un importante papel en nuestra empresa, ya que, con el estudio del mismo obtendremos la información necesaria para saber cuáles son los gustos, las necesidades y las diferentes actividades que podríamos encuadrar en nuestra idea de negocio.

Por otro lado, para poder observar la evolución de este factor en los próximos 3 y 5 años, podemos ver cuáles pueden ser las expectativas de natalidad en la población, ya que nuestro negocio se basa en el crecimiento de los niños, sin ellos no habría negocio. Para ello vamos a realizar una comparación entre los años 2008 hasta 2014 (debido a que los datos del año 2015 aún no están disponibles) sobre la evolución de los nacimientos en la provincia de Jaén, ya que es el lugar donde vamos a situar nuestra empresa. Además del estudio de la evolución de los nacimientos en la provincia de Jaén, tenemos que observar otros factores como es la preocupación que tiene la sociedad por la cultura, el compromiso que tienen con el medioambiente, la preocupación por el consumo de actividades culturales y otros temas que preocupan a la sociedad y que deben de saber los niños/as que van creciendo en ella.

En primer lugar realizaremos un gráfico sobre, como hemos dicho antes, la evolución de los nacimientos en la provincia de Jaén, y, posteriormente, hablaremos sobre las preocupaciones que se observan en la sociedad hoy en día.

Gráfico 4: Evolución de los nacimientos en la provincia de Jaén 2008-2014



Fuente: INE. Elaboración propia.

Como podemos observar en el Gráfico 3, la tasa de nacimientos en la provincia de Jaén ha ido disminuyendo año tras año, ello podría suponer un problema en cuanto al desarrollo de nuestra idea de negocio, puesto que nuestra empresa se basa en el nacimiento de los niños/as para poder llevar a cabo la misma. Aunque de otro modo, podemos observar que se ha producido un ligero incremento en el año 2014, ello nos puede dar una pequeña esperanza en cuanto a nuestra empresa, suponiendo que ello continúe igual en los años posteriores.

En la actualidad, como podemos ver en las universidades, colegios, etc. la sociedad se está preocupando cada vez más por la cultura y por la educación. Existe una sociedad preocupada por el futuro y por la educación de los más pequeños, puesto que cada vez son más los requisitos exigidos para poder obtener un trabajo digno. Por ello y por otros factores, los padres y madres de los niños/as intentan involucrar cada vez más a los más pequeños que sin ello no hay futuro. Para ello surge también nuestra empresa, para intentar convencer y añadir valor a los más pequeños de la familia y que se conciencien de cómo deben de actuar en todo momento.

Nuestros talleres de enseñanza y entretenimiento pueden enseñar a los niños/as a actuar de una determinada manera en un momento concreto. También ayudarán a realizar acciones responsables en todos los aspectos. Existen una serie de informes en los que nos hablan sobre diferentes temas relacionados con la cultura y la educación. Estos informes los podemos encontrar en <http://www.europarl.europa.eu/committees/es/cult/reports.html> donde observamos dos

informes que pueden tener gran importancia en nosotros. Uno de ellos habla sobre “El fomento del emprendimiento juvenil” y otro sobre “El papel del dialogo intercultural, la diversidad cultural y la educación de los valores en l UE”.

Estos dos informes nos dan una idea sobre cómo está evolucionando en nuestra sociedad la idea de la cultura y de una educación para poder llegar a tener un futuro idealizado.

Factores Tecnológicos

Este factor es el factor que tenemos que tener más presente, debido a que es el que más nos puede limitar nuestras actuaciones. En el mismo, debemos de estar atentos en cada momento de la evolución de los recursos tecnológicos, para poder adaptar nuestras instalaciones y nuestros equipos de información. Además, debemos de realizar mejoras continuas en nuestros materiales de trabajo, todo ello para poder llevar a cabo un trabajo adecuado, y poder dar el mejor servicio a nuestros clientes.

Debemos de tener en cuenta la influencia que han tenido las nuevas tecnologías en el ámbito educativo, ya que ha revolucionado por completo las ideas de todos los niños/as en su concepto de la educación y la enseñanza. En los colegios los niños/as han visto la evolución de sus libros y sus pizarras de tizas, a tener en sus manos tabletas y pizarras electrónicas en las que no es necesaria una tiza o un rotulador para poder escribir en ella. Todo ello ha cambiado por completo la idea que los más pequeños tenían sobre su colegio, puesto que es una evolución.

Por otra parte, también se ha visto muy cambiado el tema de la búsqueda de la información, es decir, ya no es necesario acudir a una biblioteca para poder encontrar la información necesaria para realizar un trabajo de clase, o para poder ampliar conocimientos, sino que desde su propia casa con un ordenador o una tableta e internet tienen todo lo que necesiten para realizarlo. Ello tiene sus consecuencias negativas y sus consecuencias positivas.

Las consecuencias negativas se deben a que esta evolución de las nuevas tecnologías afecta a los niños/as a la hora de relacionarse con los demás, ya que cada vez son menos los niños/as que se ven en los parque jugando como se hacía antes y relacionándose; por otro lado, si esto sigue evolucionando llegará un momento en el que no sepan escribir

porque todo está informatizado y no tendrán la necesidad de aprenderlo. Cada vez necesitan de menos esfuerzo para realizar cualquier trabajo, ya que todo está en internet.

En cuanto a las consecuencias positivas podemos hablar de que la evolución de las TIC's han facilitado mucho la búsqueda de información, han acercado y compartido conocimientos que ayudan a millones de personas a resolver dudas y saber más sobre una determinada materia. También ha ayudado, desde los más pequeños a los más grandes a encontrar y solucionar diversidad de problemas que antes no se podían solucionar por uno mismo, y que otras personas comparten sus conocimientos para poder ayudar a los demás. En las escuelas los profesores se han ido adaptando cada vez más a manejar las nuevas tecnologías y a impartir las clases con los nuevos aparatos electrónicos. Esto ha hecho que los alumnos se familiaricen más aún con ellos y que les sea más cómodo poder trabajar con ellos y dejar un poco de lado lo que realmente es importante como es la base de una educación, leer y escribir de manera correcta y adecuada.

Con todo lo dicho podemos decir que la evolución de las nuevas tecnologías nos afectan a todos y cada uno de nosotros, pero ha incidido con más fuerza en los más pequeños, debido a la creación de nuevos productos culturales como los libros electrónicos, las tabletas con las que puedes realizar todo tipo de tareas escolares, dejando un poco obsoletos los libros tradicionales de lectura y otros muchos materiales académicos. Bajo el punto de vista de nuestra empresa, las nuevas tecnologías nos afectan también de manera positiva al ser una herramienta de comunicación para mis clientes mediante las redes sociales, la web de la empresa, y el correo electrónico, entre otras.

Factores Ecológicos

En este factor podemos decir que llevaremos a cabo el ahorro de la energía, reciclar el papel que desechemos, no malgastar el agua, etc. En nuestro negocio podemos realizar talleres sobre reciclaje, alimentación para concienciar a los más pequeños de la casa sobre estos temas. Con estas acciones, nuestro negocio contribuye positivamente en la educación de los niños/as y a su concienciación en estos temas, sobre todo por la edad que tienen.

Factores Legales

Los factores legales que afectan a nuestra idea de negocio son los relacionados con la cultura y con el entretenimiento, además de la legislación que nos afecta por ser emprendedores. Por ello vamos a plasmar una serie de leyes que regulan de alguna manera estos ámbitos.

- Ley 1/1998, de 20 de abril, de los derechos y atención al menor.
- Ley orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, en función de la cual los datos personales facilitados por los clientes serán incluidos en un fichero automatizado de datos de carácter personal, creado y mantenido bajo la responsabilidad del centro.
- Orden JUS/1445/2003, 4 de junio, por la que se aprueban los Estatutos orientativos de la sociedad limitada Nueva Empresa.
- Ley 10/2007, de 22 de junio, de la lectura, del libro y de las bibliotecas.
- Decreto 94/2009, de 9 de junio, por el que se regulan las ludotecas.
- Ley 11/2013, de 26 de julio, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento de la creación de empleo.
- Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.
- Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por el se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social.
- Convocatoria de subvenciones para el fomento a la creación fiscal y apertura de nuevas empresas en el ejercicio 2016 en el municipio de Andújar, en régimen de concesión directa.
- Ayudas a la financiación de los gastos de inversión de los activos, con la ayuda al emprendimiento de “Innovactiva 6000”. Una ayuda de la Junta de Andalucía.
- Ordenanza Fiscal Reguladora del Impuesto sobre Actividades Económicas del Ayuntamiento de Andújar.

Por otro lado, vamos a realizar el análisis del entorno específico de la empresa que hace referencia a todos los factores que afectan a las empresas en el sector en el que se incluyen. Este análisis se realiza mediante el análisis de las 5 fuerzas de Porter. Este método fue creado por el profesor Michael Porter en 1980, de la Harvard Business

School. Este análisis se aplica en todas las universidades del mundo para explicar a los alumnos el análisis del entorno específico de la empresa. El principal objetivo de este método es realizar el desarrollo de la estrategia de la idea de negocio para poder determinar la validez del mismo.

Las cinco fuerzas de Porter son: el poder de negociación de los clientes, el poder de negociación de los proveedores, la amenaza de nuevos competidores, la amenaza de los productos sustitutivos, y por último la intensidad de la competencia. A continuación, vamos a desarrollar cada una de ellas para ver la posición en la que se puede encontrar nuestra idea de negocio. Con ello podremos tener una idea sobre cómo se puede desarrollar nuestra idea de negocio y ver cómo nos puede afectar internamente cada una de las cinco fuerzas que estudia Porter.

- Poder de negociación de los clientes.

En este caso los clientes son los padres de los niños/as de edades comprendidas entre los 4 y los 12 años. Su función negociadora es alta, puesto que son ellos quienes deciden donde llevar a los niños/as a divertirse. En cambio, no pueden negociar los precios ni las políticas de la empresa, eso forma parte de la propia gestión de la misma en la que no se puede influir desde fuera.

Por otra parte, hay que analizar sus necesidades y la satisfacción de los clientes con las nuevas instalaciones, informar al personal de la empresa de si se está realizando de manera adecuada el trabajo o se podría mejorar algunos de los servicios prestados por la misma. Hay que decir, que los usuarios en nuestra empresa serían los niños/as que acuden a nuestro negocio a disfrutar de los talleres que se realizaran, de las clases, en definitiva de todas las actividades que podremos realizar.

Como no existe competencia alguna en nuestro sector, tan solo la competencia de la Administración Pública que no ofrece todos los servicios que nuestro negocio oferta, los clientes no pueden comparar con alguna otra empresa que preste el mismo servicio pero si puede dar su opinión sobre que se podría mejorar y como se deberían de desarrollar las actividades que se impartirán en la misma, tampoco podrían negociar los precios y demás condiciones debido a que no existe una competencia directa.

- Poder de negociación de los proveedores.

Nuestros proveedores son las empresas que nos suministran la energía eléctrica, el agua potable, la telefonía fija, el internet para poder comunicarnos con los clientes, el catering de los cumpleaños de los niños/as. En definitiva, los proveedores en nuestra idea de negocio no son otros que los que nos suministran lo esencial para que la empresa pueda llevarse a cabo.

- Amenaza de nuevos competidores.

En la actualidad, los principales competidores serían los parques de bolas que existen en nuestro entorno, en el ámbito del entretenimiento. En cuanto a la amenaza de los nuevos competidores habría que analizar las barreras de entrada que existen para que nuevas empresas puedan entrar en nuestro sector. Todo ello lo analizaremos en el punto 4.2 del trabajo.

- Amenaza de productos sustitutivos.

Los productos sustitutivos en nuestro negocio de entretenimiento cultural no existirían, puesto que en nuestra localidad no existe ningún negocio como tal, exceptuando los talleres que imparte el Ayuntamiento de Andújar, pero al ofrecer muy poca variedad, y con poca frecuencia, nuestra empresa se diferenciaría de ello creando valor al entretenimiento cultural.

En el ámbito del entretenimiento estaría los parques de bolas como producto sustitutivo.

4. DEFINICIÓN DEL SECTOR

En este apartado vamos a plasmar cual sería la principal competencia que nos puede afectar directamente, y vamos a definir cuál es el sector en el cual nos vamos a encajar. Con ello podemos observar cuáles serían las principales competencias que podemos tener en nuestro entorno, y cuáles son las características que podríamos tener para ser una empresa muy competitiva en el mercado.

4.1. Definición del sector

Nuestra empresa encajaría en el sector del entretenimiento cultural al ser una empresa que se dedica a ofrecer un servicio de entretenimiento para los niños/as de 4 a 12 años

de edad. El sector de entretenimiento cultural se define como aquel conjunto de empresas que tienen como principal actividad económica producir servicios culturales con fines lucrativos, y se puede clasificar en diferentes tipos:

- Parques infantiles de ocio, aquel lugar donde el/la niño/a puede entretenerse y jugar con los demás niños en una piscina de bolas, con juguetes, balones, etc.
- Ludotecas, lugar donde los más pequeños pueden divertirse con distintos juegos a la vez que aprenden.
- Espacios lúdicos creados en establecimientos comerciales, son espacios de juego en los centros comerciales ambientado para que los niños puedan estar jugando sin la supervisión de los mayores, al estar todo adaptado a ellos, sin barreras.
- Parque al aire libre, es un espacio público en el que los niños/as se relacionan con otros al aire libre, sin estar encerrados en ningún local. En estos lugares existen toboganes, columpios, animales hechos de madera para que los niños puedan montarse en ellos, etc.

Nuestra empresa en concreto, se encuadraría más por ser una ludoteca, ya que es un parque infantil pero con el fin único de entretener de manera cultural y educativa. En este sector estarían inmersos diferentes tipos de empresas como pueden ser las empresas dedicadas a la organización de eventos culturales como por ejemplo etnosur, expoliva, etc. al margen del cine y el teatro.

En el sector no podemos encontrar un censo específico para saber cuántas empresas son las que se dedican a las actividades de entretenimiento cultural, puesto que, existen muy pocos datos aún sobre este tipo de negocio. Lo que si podemos decir, es que es un sector que se encuentra en auge en los últimos años, por la importancia que existe en la sociedad del aprendizaje de los más pequeños.

4.2. Definición de la competencia

En nuestra localidad, Andújar, con respecto a la clasificación realizada en el apartado anterior, no existe ningún tipo de negocio con las características de ludoteca por ello nuestro negocio no tendría una competencia directa, a excepción de cómo comentábamos en apartados anteriores, los talleres que el Ayuntamiento de Andújar pone a disposición de los más pequeños en la Casa de la Cultura. En cambio, lo que sí hay en la localidad de Andújar, son varias empresas dedicadas al entretenimiento, como

tal, de los niños/as. Estos negocios dedicados a la celebración de cumpleaños y al entretenimiento de los niños/as a través de los juegos serían:

- **Parque Yogui**



Este parque infantil es uno de los más populares en nuestra localidad. Es un parque de entretenimiento para niños, en que hay una piscina de bolas y colchonetas para que los más pequeños puedan divertirse. En él se celebran cumpleaños, además, sirve como una guardería por horas, en la que los padres pueden dejar a los niños/as para que se diviertan durante un determinado periodo de tiempo. Este tipo de negocio no tiene relación alguna con nuestra empresa, puesto que, su objetivo es entretener con la realización de juegos y mediante los juguetes, y el nuestro es entretener mediante la cultura y la enseñanza de los más pequeños.

- **Mi Planeta**



Esta empresa se creó poco después de la empresa Yogui, sirvió para satisfacer las mismas necesidades que la anterior empresa citada, pero en una localización diferente. Aunque en el logotipo de la empresa plasmen que es un centro socio-cultural, sus servicios son los mismos que ofrece el Parque Yogui, pero con esa distinción parece que la empresa es más vistosa.

- **La Cabaña del Lince**



La cabaña del lince es un negocio situado en la periferia de la localidad de Andújar, donde los padres pueden relajarse con sus hijos, ya que además de ser un parque infantil es un restaurante. Por lo que mientras los niños/as juegan en las piscinas de bolas los padres pueden estar relajados en las instalaciones. En él también se pueden celebrar cumpleaños, y llevar a los más pequeños a que disfruten cualquier día de la semana.

- **AnduPark**



AnduPark es un parque infantil situado en pleno centro de la localidad de Andújar. Es una empresa en la que los más pequeños pueden disfrutar al igual que en el Parque

Yogui de las instalaciones a modo de guardería, puesto que en determinados periodos del año, como las vacaciones escolares, los niños/as pueden entretenerse y divertirse jugando en su piscina de bolas o en su laberinto. En él como en las demás empresas, se celebran cumpleaños para los niños/as.

4.3.Mercado potencial

El principal mercado potencial que tiene esta idea de negocio son los niños de edades comprendidas entre los 4 y los 12 años, ya que como hemos dicho anteriormente este público es el que no tiene un lugar donde poder desarrollarse culturalmente, y donde poder entretenerse con sus amigos de una manera cultural y de modo que a la vez que están aprendiendo se están divirtiendo.

Según el censo del Ayuntamiento de Andújar, en nuestra localidad hay 3.604 habitantes de edades comprendidas entre los 4 y los 12 años de edad, es decir, el 9,35% de la población de la localidad de Andújar son niños/as de dichas edades. Ello nos lleva a pensar que un determinado número de ciudadanos de esas edades, como mínimo el 2%, van a consumir este tipo de servicio ya que no hay ningún tipo de negocio con estas características en esta zona.

5. ANÁLISIS INTERNO

En este apartado vamos a estudiar los principales elementos de la empresa, cuáles son sus fortalezas y debilidades y cuáles son los recursos y habilidades con los que consta la misma para poder llegar a desarrollarse de la manera esperada. Con ello podemos hacernos una idea de un futuro esperado el desarrollo de la idea de negocio.

5.1.Principales recursos y habilidades

En primer lugar, vamos a enumerar las áreas o secciones en la que podemos dividir nuestra idea de negocio. Estaremos ante el área de marketing para poder vender mejor la prestación de nuestro servicio, el área administrativa para saber cómo actuar en cualquier situación, y el área de contabilidad y finanzas para saber cuáles son los estados contables de la empresa. Distinguiendo las áreas que van a conformar la empresa, podemos estudiar cuáles serían sus recursos y habilidades.

Los recursos de una empresa se pueden distinguir en tangibles, intangibles, humanos y de capital organizacional.

Comenzaremos por los **recursos tangibles** de la organización, en los que se incluyen los recursos físicos y financieros. Los recursos físicos son la maquinaria, mobiliario y materiales necesarios para cumplir con los objetivos de nuestro negocio. Los recursos necesarios serían estanterías, sillas, mesas, libros, pinturas, material escolar, un ordenador, un proyector, etc. En cuanto a los recursos financieros sería el préstamo que tendríamos que pedir al banco para poder hacer frente a los gastos inesperados de nuestro negocio.

Por otro lado, tenemos los **recursos intangibles** que serían la reputación, la tecnología y la marca de la empresa. En cuanto a la reputación de la empresa se consigue con buenas conductas, con acciones responsables de la organización, actuando y enseñando a los niños/as a actuar como es debido en determinadas situaciones, etc. La tecnología en nuestra idea de negocio no es un factor fundamental, ya que de lo que se trata es de involucrar a los más pequeños la cultura de la manera adecuada y no con las nuevas tecnologías.

También tenemos los **recursos humanos** en los que se incluyen los conocimientos, la comunicación y la motivación que tienen que tener las personas que trabajen en la empresa. Las personas que trabajen en la organización deben de ser Diplomados, Licenciados o Graduados en Magisterio para saber desenvolverse con los niños/as. Deben de saber comunicarse con cada persona dependiendo de su edad, su forma de actuar y la manera de ser del mismo o la misma. Y por último, todas y cada una de las personas que se involucren en la organización tienen que estar motivadas para realizar su trabajo de manera adecuada.

Y por últimos hablamos de los **recursos de capital organizacional** en los que se enmarcarían la estructura organizacional, las líneas de autoridad, la planificación, el control y los sistemas que se pueden implantar. Con todo ello nos situamos en una empresa con una estructura simple, ya que no tenemos departamentos, y la relación trabajador-jefe es directa. Tendríamos una elevada centralización en el ápice estratégico, una inexistencia de staff de apoyo y de la tecnoestructura, además de no existir una departamentalización por ser una pequeña empresa y no estar dividida. Todo el peso recaería en la función del ápice estratégico.

6. ANÁLISIS DAFO

Para realizar el análisis DAFO debemos de saber cuáles son las fortalezas y debilidades de la empresa, además de sus amenazas y oportunidades externas a la misma. Para ello, debemos de analizar de forma detenida y detallada todas y cada una de las mismas para poder realizar un análisis exhaustivo. Por ello, vamos a realizar este cuadro para mostrar de una forma más esquemática este análisis.

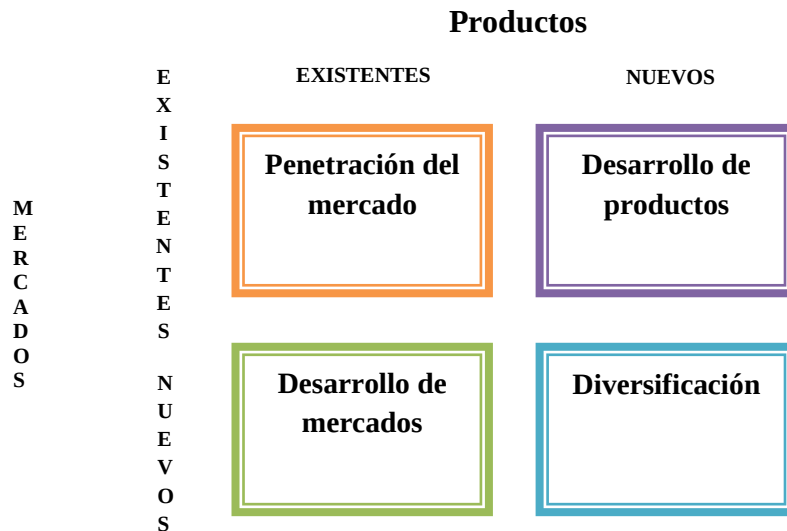


7. ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO

Crecimiento y desarrollo no son sinónimos y por ello, vamos a analizar cada una de las estrategias. Vamos a comenzar con la estrategia de crecimiento de la empresa.

En cuanto a la estrategia de crecimiento vamos a seguir la estrategia de Ansoff (Matriz Producto/Mercado o Vector de Crecimiento) tiene cuatro opciones distintas de crecimiento para las empresas. Estas cuatro opciones se muestran gráficamente en un esquema como el siguiente.

Esquema 1: Estrategia de Ansoff



En este esquema vemos como se estructura la estrategia de Ansoff y en que nos podemos basar para estudiar nuestra idea de negocio.

Nosotros nos vamos a centrar en la penetración en el mercado a través de campañas de comunicación, como por ejemplo folletos de publicidad por las casas, todo ello para incrementar el número de clientes.

Después nos centraremos en las estrategias de los productos con la realización de los talleres para los más pequeños, y una vez que ello ya esté bien implantado en nuestro negocio, continuaremos con el desarrollo de los mercados, organizando talleres para la cooperación de los padres para fomentar esa cultura también con los padres.

Y por otro lado, en cuanto a la estrategia de desarrollo nuestra empresa utilizará una estrategia de enfoque centrada en el segmento de los niños/as optando por la diferenciación en el mercado. Utilizará esta estrategia porque necesita resaltar por encima de todos los negocios de entretenimiento que existen en nuestro entorno, a pesar de que no son de la misma temática que nuestra empresa. Sobre todo es importante el enfoque que se le da al segmento de los niños/as de edades comprendidas entre los 4 y los 12 años, puesto que son los usuarios que van a disfrutar de nuestros servicios. Nuestro punto fuerte sería la especialización en el ámbito educativo al tener personal cualificado en ello, y con conocimientos para ello.

8. PLAN DE MARKETING

En este apartado vamos a plasmar las políticas que lleva a cabo nuestra empresa en cuanto a los servicios que va a desarrollar, los precios que va a marcar en el mercado y la comunicación que va a llevar a cabo el negocio para llegar a más público.

8.1. Política de servicios

En cuanto a la política de servicios, nuestra empresa va a ofrecer distintos tipos de actividades para los más pequeños. Estas actividades siempre estarán enfocadas a la diversión y entretenimiento de los niños/as, pero siempre bajo el enfoque de la cultura y del aprendizaje que ellos deben de tener y deben de saber apreciar en todo momento. A continuación exponemos de qué se trata cada una de las actividades que desarrollaremos en nuestra idea de negocio.

- Servicio de ludoteca: en este servicio realizamos actividades de entretenimiento para los niños/as con diferentes juegos mentales para que ellos pueden desarrollar sus habilidades mentales.
- Talleres de pintura: aquí iniciaremos a los niños/as en el tema de la pintura de figuras de cerámica, manualidades de todo tipo y además todo ello les servirá para aprender diferenciar partes del cuerpo, colores, etc.
- Talleres de lectura: en este tipo de taller los niños/as se interesaran más por los libros, al leer aprenden a escribir sin faltas de ortografía, y motivándolos a ello mostrarán un mayor interés en ello y les ayudará a tener una mayor cultura e interesarse por cosas que se están perdiendo en la actualidad.
- Campamentos: este servicio será concedido a otra empresa externa para que ellos se encarguen de la organización de los mismos. Este tipo de actividad se realizará en las épocas de vacaciones de verano, para que los más pequeños puedan acudir sin ningún problema.
- Actividades al aire libre: este tipo de actividades se realizarán en el polideportivo de nuestro pueblo, en el que se realizaran juegos deportivos entre los niños/as como por ejemplo salto de vallas, carreras, futbol, baloncesto, etc.
- Celebración de cumpleaños: este servicio se realizará cuando los clientes lo soliciten y se organizará un cumpleaños con comida y actividades culturales dentro del local, para realizar un cumpleaños peculiar y que sea distinto a los que se celebran en los demás locales de nuestro entorno.

Todos los servicios tienen un horario preestablecido en los meses en los que los niños/as están en periodo escolar, en las fiestas como pueden ser vacaciones de semana santa, navidad, los meses de verano, etc., se les ofrecerá a los clientes un servicio extra para que los niños/as puedan entretenerse también en horario de mañana. En los meses de verano, se les facilitará a los padres la opción de llevar a los niños/as a clases de natación en horario de mañana, corriendo los padres con los gastos que ello conlleva de la matriculación del niño/a en este tipo de actividad.

Las actividades descritas anteriormente se ofrecerán principalmente por la tarde, y como hemos dicho en el párrafo anterior, en las fiestas o vacaciones de los más pequeños, habrá un horario especial por la mañana, para que los niños/as no se deshabituén a realizar actividades escolares y luego, a la incorporación de las nuevas clases con el nuevo curso no les cueste tanto esfuerzo.

El horario estándar que mostraremos será el siguiente:

Día/Hora	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
16:00	a	Taller de	Taller de	Taller de	Taller de
17:00		pintura	lectura	pintura	lectura
17:15	a	Taller de	Taller de	Taller de	Taller de
18:15		lectura	pintura	lectura	pintura
18:30	a	Actividad	Actividad al	Actividad al	Actividad al
19:30		al aire libre	aire libre	aire libre	aire libre
19:45	a	Ludoteca	Ludoteca	Ludoteca	Ludoteca
20:45					

Este horario será el mismo durante todo el año adaptándose algunos cambios a las necesidades de los clientes. El día que se celebre algún tipo de cumpleaños, la actividad programada se realizará en otra sala más pequeña y el cumpleaños se celebrará en la sala principal.

El horario de verano y de los periodos vacacionales, las actividades se realizarán en función de las necesidades de los clientes, por ello no podemos realizar ningún tipo de horario previo por no saber a ciencia cierta cuáles serán las mismas.

8.2. Política de precios

La política de precios es algo compleja, ya que, no todos los padres querrán llevar a sus hijos/as a todos los talleres que ofrecemos; por lo que vamos a plasmar cuáles son esos precios que vamos a ofrecer en nuestro negocio.

Si los niños/as acuden a todos los talleres descritos anteriormente, ello tendrá un precio mensual de 25€ la suscripción. En ese precio estarán incluidos todos los servicios explicados anteriormente y los niños/as suscritos pueden acceder a cualquier taller en el momento que quieran, siempre y cuando haya plazas disponibles para ello.

En cambio, si los padres no quieren suscribir a los niños a todos los talleres que se ofrecen en la empresa, podrán optar solo por uno de ellos, por varios, e incluso, pueden optar a llevar un día a su hijo/a a alguno de los talleres. Todo ello tiene otro tipo de tarifas que vamos a detallar a continuación.

Los niños/as que acudan solo a un taller a lo largo de todo el mes, la suscripción tendrá un precio de 15€ al mes, si por el contrario, quieren acudir a dos talleres ello tendrá un precio de suscripción de 22€ al mes. Pero también puede ocurrir que los padres solo quieran llevar a sus hijos/as a un solo taller en un momento determinado, ello no tendrá suscripción alguna, sino que el precio de la hora del taller será 5€ el día y el niño/a, sea cual sea el taller al que quieran acudir.

Los cumpleaños dependerán del número de niños que acudan al evento, ya que ello consta de un catering para la comida, y de la organización de las actividades a realizar durante el mismo. El precio rondará entre los 90€, siendo el número medio de invitados 20 niños/as.

El servicio de actividades al aire libre se cobrará por día, 3€ el periodo de una hora y media. Este precio irá aparte del precio mensual de aquellos niños/as que estén inscritos a nuestros talleres, puesto que este servicio podrá disfrutarlo tanto los niños/as que estén inscritos como los que no.

Los campamentos dependerán del número de días que quieran acudir los niños/as, mínimo son tres días que tendrán un precio de 140€, incluyendo actividades al aire libre como la tirolina, el rafting para los más pequeños, paseos a caballo, además del alojamiento y la comida.

8.3. Política de distribución

La política de distribución y conocimiento de nuestro negocio se realizará de manera directa, sin intermediarios, mediante las nuevas tecnologías a través a través de nuestro establecimiento en el que prestamos nuestros servicios.

La distribución a través de las nuevas tecnologías se realizará mediante la página web de la empresa, en la que informaremos a los clientes de todos los servicios que se ofrecen en la misma. También crearemos una página en la red social Facebook, de esta forma llegaremos a más clientes y nos daremos a conocer a un mayor sector de la población.

También, en nuestro establecimiento se informará a los clientes de todos los servicios que se prestan y de todas las actividades a realizar. Además, se crearán folletos publicitarios donde se plasmará toda la información de la empresa y se repartirán tanto en calle, durante los tres primeros meses posteriores a la apertura de la empresa, como por las casas, es decir lo llamado “buzoneo”, se reparten los folletos de publicidad en los portales y casas de la localidad de Andújar.

Además de todo lo dicho anteriormente, realizaremos charlas en los colegios para que los niños/as tengan una idea de cómo se podrían divertir en nuestro negocio, y que no todo es jugar en una piscina de bolas cuando están aburridos. Con ello podremos conseguir que los niños/as den a conocer nuestros servicios y que les digan a sus padres donde quieren ir a divertirse o pueden tomarlo como un hábito de vida.

8.4. Política de comunicación

Nuestra política de comunicación se basará en la información de nuestros servicios a los clientes mediante las nuevas tecnologías. Estas nuevas tecnologías serán las redes sociales y la página web de la empresa. En ambas se informará a los clientes sobre los talleres a realizar cada día, las charlas que se van a impartir en los colegios, si existen plazas disponibles para realizar las actividades al aire libre e informar sobre los campamentos que se pueden realizar en cada época del año.

Además, y para conseguir mayor confianza en los clientes, realizaremos marketing directo enviando la información más novedosa mediante correo electrónico personal. A través de este tipo de marketing, los clientes podrían mostrar una relación más cercana

con nuestra empresa, al ser un medio de comunicación más personal y que cuenta con una mayor dedicación por parte de la empresa.

9. PLAN DE OPERACIONES

En este apartado vamos a plasmar las diferentes etapas de nuestra idea de negocio, los materiales y los equipos necesarios para poder llevarlo a cabo, además del lugar donde vamos a localizar nuestra nueva empresa. Con todo ello, podremos situar al lector de una manera más adecuada en la idea de negocio que queremos plasmar.

9.1.Fases

En cuanto a las fases de desarrollo de nuestro plan de empresa vamos a plasmar cuales son los distintos aspectos que muestra el negocio y donde y de qué manera se van a ir desarrollando cada uno de ellos.

En primer lugar, vamos a hablar sobre las actividades que se van a realizar dentro de nuestro local. Nuestro local consta de dos habitaciones, la habitación principal que es donde se encuentra la recepción y donde encontramos una serie de mesas, sillas y estanterías donde se van a desarrollar los cumpleaños, y los servicios de ludoteca. Y la otra habitación que es donde se realizarán las clases de pintura y lectura. También contaremos con un aseo para niños y otro para niñas, y un almacén donde guardaremos todos los aprovisionamientos que posteriormente diremos. Todas las actividades de las que vamos a hablar son las que hemos desarrollado en el apartado número 8.1 de este trabajo.

Comenzaremos con el servicio de ludoteca, va a ser desarrollado en la habitación principal que dispondrá de estanterías con libros físicos, proyectores, mesas, sillas, material escolar como por ejemplo, lápices de colores, rotuladores, folios, etc. para cada uno de los niños/as que se encuentren. Además contará con una persona cualificada que les ayudará a los niños/as a aprender y entretenerse de una manera más cultural, pero igual de divertida que si lo realizaran con juguetes.

Por otro lado, están los talleres de pintura y lectura. Ambos talleres se desarrollaran en la misma sala, en la segunda habitación, puesto que nunca coinciden en horario como podemos ver anteriormente en el apartado 8.1, donde mostramos cuales son las horas habituales en las que se impartirá cada una de las actividades que vamos a desarrollar.

En esta sala habrá dos zonas diferenciadas, la zona de lectura con sus libros, un ambiente más serio y a la vez decorado, para que los niños/as no se distraigan y puedan avanzar con sus tareas. Este taller tiene como objeto principal mejorar la comprensión lectora de los más pequeños a la vez que mejoran su velocidad lectora, para que poco a poco avancen de un modo más ágil en este aspecto y tengan un apoyo con respecto a sus clases escolares obligatorias. Este taller contará con una persona especializada en magisterio para poder inculcarle los conocimientos obligatorios a los niños/as y saber reaccionar en algunos momentos concretos con los mismos. Pero por otro lado, está el taller de pintura, el cual se desarrollará en la otra zona de esta sala, anteriormente descrita en la que nos encontraremos con mesas, sillas y unas estanterías con las pinturas correspondientes, pinceles y demás utensilios necesarios para poder realizar esta actividad. El desarrollo de esta actividad será coordinada por cualquiera de las dos socias que hay en el negocio, puesto que no es necesario ningún tipo de cualificación para llevar a cabo la misma.

En cuanto a las actividades al aire libre, se desarrollarán en el polideportivo de la localidad de Andújar, donde los niños/as podrán disfrutar de varias actividades en el mismo. Los niños/as se dirigirán a la localización de nuestro negocio desde donde saldremos dirección polideportivo con el consentimiento de los padres expresamente. Esta actividad se realizará bajo la supervisión de una de las socias, independientemente de cuál sea de las dos, y dirigirán las tareas a realizar para el colectivo de niños/as que se encuentre presente en ese momento. Esta actividad constará de un número máximo de 10 niños por sesión y con previa cita para ver la disponibilidad del día para realizarla. Los materiales los facilitará el propio polideportivo para cada una de las actividades que se vayan a realizar en cada momento.

9.2. Equipo necesario

El equipo necesario para cada una de las actividades, sobre todo y lo más importante es el local con su correspondiente reforma ya realizada, es decir, con la división de las dos salas y con los correspondientes aseos adaptados a los más pequeños y con un ambiente juvenil. Por otro lado, es necesaria la contratación de los suministros pertinentes para poder comenzar con la actividad, estos suministros son el agua, la electricidad, internet y telefonía fija.

También para comenzar con la actividad es necesario todo el mobiliario para adaptar el local a las condiciones deseadas. Estamos hablando del mobiliario en general como pueden ser sillas, mesas, materiales escolares, por ejemplo lapiceros, lápices, rotuladores, gomas de borrar, folios, libros para el aula de lectura, proyector para la ludoteca, pinturas para el taller de pintura, pinceles de diversos tamaños; alfombras acolchadas para la celebración de los cumpleaños de los más pequeños, estanterías, lámparas, carteles en las paredes donde pongan las normas de cada uno de los talleres, decorado adaptado a los mismos, un taquillero donde cada niño podrá guardar sus pertenencias, juegos mentales y culturales que ayudaran a los niños/as a desarrollar su mente.

Además de todos los materiales necesarios para poder llevar a cabo las actividades de los más pequeños, es necesario que la empresa cuente con una serie de equipamiento de oficina para poder llevar a cabo la gestión de la empresa de manera adecuada. Entre este equipamiento se encuentra un ordenador donde realizaremos una base de datos con los usuarios datos de los clientes, el tipo de suscripción que ha realizado, el pago de las cuotas, los horarios en los que va a acudir a los talleres, etc. También gestionaremos las redes sociales, la página web, mandaremos información y publicidad a todos los clientes para que se informen de todas las novedades de los campamentos de verano, e incluso podemos informarle del seguimiento de su hijo/a.

Cuando la empresa tenga un poco de liquidez se irá modernizando los equipos necesarios para la consecución de los objetivos fijados, además se irán incorporando nuevas herramientas digitales de trabajo para que los niños/as se familiaricen con las nuevas tecnologías en su día a día.

9.3.Aprovisionamientos

En nuestra idea de negocio no existirá un almacén donde poder guardar existencias, puesto que solo prestamos un servicio y no debemos de tener existencias almacenadas. Nuestros proveedores serían aquellos que nos suministraría el catering en el momento de celebración de los cumpleaños, y la empresa que contrataríamos los campamentos y que son subcontratada por nosotros. Además de ser una empresa subcontratada por nosotros, son ellos los encargados de organizar todas las actividades y de reservar el lugar donde hospedarse los niños/as que quieran acudir a dichos campamentos.

Con todo lo dicho anteriormente podemos decir, que nuestra empresa no tendrá aprovisionamientos a grandes rasgos, si deberá de contar con un pequeño almacén donde habrá folios, lápices, rotuladores, pinceles, pinturas, y todo tipo de material que sea necesario para el desarrollo de las actividades.

9.4.Localización

La apertura del nuevo negocio será en la localidad de Andújar, situada en la provincia de Jaén, en la Comunidad Autónoma de Andalucía. Con una población de 38.543 habitantes, es uno de los tres municipios más grandes de la provincia de Jaén.

Hemos elegido esta localidad, al ser nuestro lugar de nacimiento y crianza, y además por ser una localidad que no cuenta con tipo de empresa dedicada a lo expuesto hasta ahora. Creemos que es necesario un negocio de estas características, puesto que los niños/as de hoy en día no tienen la motivación de aprender la cultura de esta forma y cada vez sean menores las ganas de aprender mediante los materiales tradicionales y las ganas de salir a realizar cualquier tipo de actividad al aire libre con sus amigos/as, todo ello debido a la utilización de las nuevas tecnologías que les hace más fácil la comunicación desde casa o desde cualquier sitio sin la necesidad de acudir personalmente a lugar donde la otra persona esté.

La localización del negocio será en la Calle Corredera Capuchinos número 22 Local, lugar de tránsito de los clientes y donde hay un gran número de negocios, y por ello es un buen lugar para poder implantar nuestra idea de negocio.

El local consta de unos 200 metros cuadrados, anteriormente se encontraba la sucursal Caja de Granada. Es un local que tiene entrada por dos calles, puesto que hace esquina con la Calle San Lázaro. El local está en una zona céntrica y bien situada, donde los niños/as podrán llegar sin necesidad de que los padres tengan que acercarlos hasta la misma puerta (en el caso en el que no sean demasiado pequeños), debido a que ambas calles son calles peatonales.

10. PLAN DE RRHH Y ORGANIZACIÓN

En este apartado vamos a desarrollar lo relativo a la definición de los puestos de trabajo en cuanto a sus funciones y responsabilidades, además de definir lo que realmente se va a desarrollar en cada puesto de trabajo, y por último, la selección y reclutamiento que se

llevaría a cabo en la empresa en el momento que se tenga que incorporar a alguien en la plantilla porque las necesidades lo exijan.

10.1. Definición de responsabilidades y funciones

Las funciones y responsabilidades que se van a llevar a cabo en esta nueva empresa se van a desarrollar de la siguiente manera.

Por un lado, estaría la función de administración y gestión de la documentación relativa al adecuado funcionamiento de la empresa y a su apertura. Ello lleva implícito una responsabilidad importante, puesto que si algo no se gestiona de la manera adecuada, el negocio no estaría totalmente legalizado y por ello nos podrían sancionar. Esta función no la pueden realizar las dos socias a la vez, por ello, este trabajo será realizado por la socia que más capital haya aportado en el negocio, es decir, por la socia administradora. La socia administradora llevará a cabo todo lo relativo a la creación de la sociedad, será la responsable de que todo se realice adecuadamente. También será la administradora la encargada de la gestión de la sociedad una vez que ésta esté funcionando, ello quiere decir que se encargará de que se presenten en los plazos que marca la ley la liquidación del IVA, del IRPF, etc., es decir que no sancionen a la empresa porque no haya presentado en plazo cualquiera de los impuestos que han de liquidar.

La función principal de la administradora de una sociedad es realizar de manera adecuada la gestión y organización de la misma, que todos los pagos, por ejemplo, se realicen de manera adecuada, que los clientes cuenten con los servicios adecuados y que se realicen respecto a lo que se ha contratado, etc. Todo ello aparece desarrollado en los estatutos de la Sociedad Limitada, que posteriormente hablaremos de ellos. También la administradora será la que represente a la sociedad en cualquier tipo de reunión, puesto que está dentro de sus funciones.

El trabajo de administradora de la sociedad, lleva implícito un sueldo o salario que puede repartirse de tres maneras diferentes que son:

- 1- La administradora puede realizar sus funciones de manera gratuita, sin percibir ningún salario al respecto.
- 2- Otra opción de remunerar las funciones de administración en la Sociedad Limitada, puede ser mediante la fijación de un salario único.

- 3- Y por último, y es el que la mayoría de las empresas realizan, adjudicarse un determinado porcentaje de los beneficios que obtenga la empresa a final de un ejercicio económico.

Nosotras utilizaremos éste último, puesto que creemos que es el más adecuado para llevar a cabo. Ello nos facilitará la gestión, debido a que en el momento de constitución de la empresa, ésta no tiene el suficiente dinero para hacer frente a todos los gastos de inversión y de constitución de la misma y por ello, es la forma más conveniente de hacer frente a este gasto. Creemos que es la más adecuada, puesto que si no existen beneficios por ejemplo en los dos primeros años, la sociedad no tiene que hacer frente a otro gasto fijo más como es el salario de la administradora.

Por otro lado, se encuentra la responsabilidad de los trabajadores/as, es decir, desarrollar su trabajo de manera adecuada y siempre satisfaciendo las necesidades de los niños/as y de los clientes (sus padres). Esta responsabilidad se basaría en el trato a los niños/as, el desarrollo de las tareas a las que se le somete a cada uno de ellos, el adecuado comportamiento de los trabajadores/as con respecto a su relación con los niños/as, para que éstos quieran volver a repetir la experiencia en nuestras instalaciones.

Además, la empresa debe de ser responsable con el medioambiente, responsable con sus acciones y sobre todo responsable con respecto a sus funciones como empresa. No todo vale sino que el más mínimo fallo hace que nuestra empresa no crezca sino que se hunda. Por ello, las socias deben de estar vigilando y atendiendo a todos los aspectos que engloba misma para que no ocurra ni el más mínimo fallo y poder con ello obtener el éxito y no decaer.

10.2. Definición de los puestos de trabajo

En cuanto a los puestos de trabajo a desarrollar en la sociedad, debemos decir que las socias de la empresa desarrollan funciones diferentes. Por un lado, está el trabajo que ha de desarrollar la administradora, que además de desarrollar esta función también colabora en el negocio ayudando a que los talleres se lleven a cabo; y por otro lado, está la función que tiene que llevar a cabo la otra socia trabajadora que es la encargada de llevar a cabo las actividades que se van a desarrollar en la empresa. A continuación vamos a desarrollar cuales son las funciones que han de llevar a cabo ambas socias en la empresa.

La administradora de la sociedad tiene que realizar las funciones de gestión de la empresa, debe llevar al día toda la documentación de la misma, se encarga de la contabilidad de la sociedad, desarrolla todo lo relativo a la presentación de los módulos en hacienda, realiza los pagos correspondientes a los salarios, a los proveedores, y se encarga de que todo se desarrolle de la manera adecuada. Este puesto de trabajo lleva implícito una responsabilidad importante, ya que si algo relativo a la gestión de la empresa falla, la responsabilidad es de esta socia aunque las consecuencias las soporte la sociedad.

La función de la trabajadora también lleva implícita una gran responsabilidad, ya que si algo sale mal la culpa es de ella. Su función es la de desarrollar de manera adecuada su trabajo, la atención a los usuarios debe de ser la adecuada para que los clientes estén contentos con el servicio prestado. La socia trabajadora tiene que asegurarse de que realiza su trabajo de la mejor manera posible ya que está trabajando con niños/as pequeños/as y tienen que mostrar una serie de habilidades y conocimientos para poder tratarlos/as. Debe de tener un trato adecuado a las necesidades de cada niño/a en cada momento, y ha de ser una persona responsable la que lleve a cabo esta función, por ello, hemos querido que formen parte de esta sociedad una persona que tenga una titulación adecuada al trato con los más pequeños para que de esta manera no se tenga demasiada inexperiencia en este ámbito.

10.3.Reclutamiento

En el momento de la apertura del negocio no existirá ningún tipo de proceso de reclutamiento y selección, ya que bastaría con las dos socias que componen la sociedad al no saber cuáles serán las expectativas en el futuro. Si el negocio va en aumento, se buscaría una persona con unos estudios similares a los expuestos en el currículum del apartado 2.2 de este trabajo fin de máster para desarrollar este puesto de trabajo. Estos estudios mínimos serían un grado en educación infantil o primaria con el objeto de saber tratar a los niños/as, tener capacidades y nociones de enseñanza para los más pequeños, a la vez de saber guiarlos para realizar determinadas actividades escolares.

11. PLAN ECONOMICO-FINANCIERO

En este apartado, vamos a plasmar todos los datos económicos y financieros de la empresa donde podremos observar si la empresa es rentable o no, si ésta puede tener un

futuro como tal o simplemente se quedará en este formato. Con todo lo que explicaremos veremos cuáles son los puntos fuertes y los puntos débiles de la misma.

Inversión financiera

La inversión que nuestra empresa ha de realizar debe de cubrir todas las necesidades de nuestro negocio en el momento de su inicio. Por ello, nosotros debemos de saber que la inversión en el momento cero es elevada, y que además debe de cubrir los gastos asociados a los primeros meses de vida de la empresa como por ejemplo, gastos de personal, de suministros (teléfono, electricidad, agua, internet), el alquiler del local y la seguridad social, entre otros.

La inversión financiera de nuestro negocio incluye la compra del mobiliario, el pago de las instalaciones, la compra de equipos de procesos de información, la compra de utillaje, la creación de la página web de la empresa, las fianzas que se han de aportar por el nuevo contrato de agua y luz además de la fianza de un mes del alquiler del local, además del pago de la licencia de apertura. A continuación, vamos a observar en una tabla cual es la inversión a realizar en cada momento junto con las amortizaciones correspondientes.

BALANCE

	Momento 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Diseño web	700€	630€	560€	490€	420€	350€
Mobiliario	3.000€	2.700€	2.400€	2.100€	1.800€	1.500€
Instalaciones	1.200€	1.080€	960€	840€	720€	600€
EPI	750€	500€	250€	-	-	-
Utillaje	1.000€	800€	600€	400€	200€	-
Fianzas	1.050€	1.050€	1.050€	1.050€	1.050€	1.050€
Tesorería	781€	12.395,07€	23.444,40€	36.147,75€	50.537,79€	66.751,37€
NAC	2,250€	2.250€	2.250€	2.250€	2.250€	2.250€
TOTAL	10.731€	21.405.07€	31.514,40€	43.277,75€	56.977,79€	72.501,37€
ACTIVO						

Como podemos observar en el balance de la empresa, la inversión en los diferentes años nos es demasiada elevada, ya que la empresa no necesita demasiados activos para poder

comenzar su actividad. Vemos que la Necesidad de Activo Corriente es de 2.250€ para hacer frente a los gastos principales de suministros, sueldos y seguridad social en los primeros meses de actividad del negocio.

Financiación. Fuentes financieras a utilizar y coste de las mismas.

La financiación que necesitaremos para poder hacer frente a todos los gastos que va a conllevar la creación de la empresa se va a componer del Capital Social, las reservas, la aprobación de una subvención y la concesión de un préstamo que nos podrá facilitar una sucursal bancaria.

BALANCE

	Momento 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capital Social	3.000€	3.000€	3.000€	3.000€	3.000€	3.000€
Reservas	-	12.128,28€	23.735,52€	37.042,71€	52.334,90€	69.501,37€
Subvención	3.000€	2.400€	1.800€	1.200€	600€	-
Préstamo	4.731€	3.876,79€	2.978,88€	2.035,03€	1.042,90€	-
TOTAL	10.731€	21.405,07€	31.514,40€	43.277,75€	56.977,79€	72.501,37€
PASIVO						

En el pasivo del balance de la empresa podemos ver las fuentes de financiación con las que vamos a hacer frente a los gastos de la empresa. Estos pasivos tienen un coste explícito, que es diferente dependiendo de la fuente de financiación.

- El coste que tiene el Capital Social se denomina dividendos, y los hemos limitado en el 5% del capital social. Este es el coste que tenemos que soportar porque nos presten el dinero para poder iniciar la actividad, y por asumir el riesgo de aportar ese dinero para el inicio de la misma.
- La concesión de la subvención tiene que soportar un coste de pago de impuestos, que en nuestro caso es del 20% al año.
- Y por último, el coste de la concesión del préstamo se denomina intereses que son el gasto que hay que pagar en cada cuota mensual. En nuestro caso el tipo de interés mensual es del 0,417%. Todo ello se ve reflejado en la amortización de cada cuota, es decir, en la amortización financiera.

Previsión de ingresos anuales.

Los ingresos anuales nos vendrán provistos del número de suscripciones a los talleres de los niños/as, de los cumpleaños que celebraremos y del número de niños/as que quieran realizar actividades al aire libre. Hemos calculado los ingresos con una media de niños por suscripción de 20 niños, un total de 8 cumpleaños mensuales y una media de 10 niños al día para la realización de las actividades al aire libre.

En la siguiente tabla podremos ver los ingresos que vamos a obtener en cada uno de los años que hemos estudiado la viabilidad de la empresa.

RESULTADOS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suscripción 1	6.000€	6.300€	6.615€	6.945,75€	7.293,04€
Suscripción 2	3.600€	3.780€	3.969€	4.167,45€	4.375.82€
Suscripción 3	5.280€	5.544€	5.821,20€	6.112,26€	6.417,87€
Suscripción 4	6.000€	6.300€	6.615€	6.945,75€	7.293,04€
Cumpleaños	11.520€	12.096€	12.700,80€	13.335.84€	14.002,63€
Actividades al aire libre	7.200€	7.560€	7.938€	8.334,90€	8.751,65€
Aplicación subvención	600€	600€	600€	600€	600€
TOTAL INGRESOS	40.200€	42.180€	44.259€	46.441,95€	48.734,05€

Como podemos observar en la tabla anterior, los ingresos han ido aumentando año tras año. Ello es debido a que hemos previsto que los ingresos irán aumentando año tras año un 5% anual, por lo que hemos obtenido una mayor cantidad de ingresos en el año 5 del plan financiero que en el año 1. Con ello pretendemos tener un negocio que aumente el número de suscripciones cada año además de que podamos aumentar en beneficio de la empresa. Como podemos ver en la tabla, el ingreso más importante va a provenir de la celebración de cumpleaños, que aunque sean pocos los que se van celebrar a lo largo de cada mes es el mayor ingresos de todos y cada uno de los servicios que vamos a prestar.

Previsión de gastos anuales.

Lo que corresponde a los gastos anuales, la empresa va a tener que hacer frente a gastos como el alquiler del local, los sueldos, la seguridad social, el mantenimiento de la web, el seguro civil, el mantenimiento de la web, la publicidad y los suministros. Dentro de éstos últimos se encuentran los gastos de electricidad, agua, internet y teléfono. A continuación vamos a plasmar en una tabla cuales van a ser estos gastos anuales.

RESULTADOS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Comida cumpleaños	5.760€	5.760€	5.760€	5.760€	5.760€
Salarios	1.800€	1.800€	1.800€	1.800€	1.800€
Autónomos	3.192€	3.816€	3.816€	3.816€	3.816€
Seg. Social	2.832€	5.664€	5.664€	5.664€	5.664€
Mantenimiento web	240€	240€	240€	240€	240€
Suministros	2.040€	2.040€	2.040€	2.040€	2.040€
Publicidad	1.200€	1.200€	1.200€	1.200€	1.200€
Seguro civil	450€	450€	450€	450€	450€
Local	5.400€	5.400€	5.400€	5.400€	5.400€
TOTAL GASTOS	22.914€	26.370€	26.370€	26.370€	26.370€

Como podemos ver en la tabla, los gastos en el primer año son menores. Ello es debido a la bonificación del contrato de trabajo y a la bonificación del primer año de las cuotas de autónomos. Como vemos el gasto más grande se produce en la compra de los productos de la comida para la celebración de los cumpleaños, y en las cuotas de la seguridad social tanto de autónomos como del trabajador.

Estudio de viabilidad económico financiera.

En el estudio de viabilidad económico financiera vamos a utilizar los valores del VAN (Valor Actual Neto), la TIR (Tasa Interna de Retorno) y la Rentabilidad Neta que es la diferencia entre la TIR y el coste de pasivo (k).

Al calcular estos valores nos han dado los siguientes resultados:

VAN	TIR	Rentabilidad Neta
91.084,44€	128%	139,58%

Estos valores nos muestran que nuestro negocio es viable puesto que el VAN da una cuantía positiva. La rentabilidad de las inversiones se mide con el valor TIR y cómo podemos observar las inversiones son rentables. Y por último, podemos ver que la rentabilidad neta de la empresa es bastante alta.

Con todo ello podemos decir que nuestra empresa es viable.

Análisis de sensibilidad.

En el análisis de sensibilidad lo que vamos a estudiar son las posibles variaciones que pueden existir en los precios, en las ventas, en ambos y en el valor residual de la empresa, para ver cómo afectaría ello en la rentabilidad de la empresa. Ahora vamos a realizar unas tablas donde pondremos las distintas variables y como afectado en el VAN, la TIR y en la Rentabilidad Neta en comparación con el apartado anterior.

VARIACIÓN EN EL PRECIO

	TIR	VAN	Rn
< Precio 1%	125%	89.096,01 €	127,6%
>Precio 1%	131%	93.072,87 €	133,54%
< Precio 2%	122%	87.107,58 €	124,67%
>Precio 2%	133%	95.061,30 €	136,50%

Como vemos en esta tabla aunque disminuyamos el precio de los servicios nuestro negocio siempre es viable.

VARIACIÓN EN LAS VENTAS

	TIR	VAN	Rn
< Ventas 0,5%	126%	90.220,69 €	129,31%
>Ventas 0,5%	129%	91.948,19 €	131,85%
< Ventas 1%	125%	89.356,94 €	128,04%
>Ventas 1%	130%	92.811,94 €	133,13%
< Ventas 4%	117%	84.174,43 €	120,41%
>Ventas 4%	130%	97.994,45 €	140,76%

Al igual que en el precio, con la variación de las ventas observamos nuestra empresa es viable aunque disminuyan las ventas.

VARIACIÓN DEL VALOR RESIDUAL

	TIR	VAN	Rn
<VR 50%	136%	88.968,39 €	139,49%

Como vemos aunque el valor residual de la empresa disminuya a la mitad nuestra, nuestro TIR aumenta con respecto al TIR sin esta variación aumentado en a 136% siendo anteriormente 128%, en cambio la rentabilidad neta prácticamente no varía.

VARIACIÓN DE PRECIO Y VENTAS

PRECIO	VENTAS	TIR	VAN	Rn
> PRECIO 5%	CONSTANTES	141,00%	92.000,54 €	144,20%
	<1%	138,00%	90.173,61 €	141,46%
	<2%	136,00%	88.346,69 €	138,72%
< PRECIO 5%	CONSTANTES	111,00%	72.116,23 €	113,89%
	>1%	113,00%	73.744,31 €	116,43%
	>2%	116,00%	75.372,40 €	118,89%
CONSTANTES	<1%	130,00%	92.811,94 €	133,13%
	<5%	113,00%	73.420,87 €	116,10%
	<10%	100,00%	64.783,36 €	103,03%
	<20%	74,00%	47.508,34 €	76,63%

En esta tabla vemos que varía tanto los precios como las ventas. Observamos que aunque el precio de los servicios aumente un 5%, pero si las ventas disminuyen la rentabilidad de la empresa disminuye. En cambio, si los precios disminuyen un 5% y las ventas aumentan la rentabilidad de la empresa también aumenta. Por último, vemos que cuando los precios se quedan constantes y las ventas disminuyen la rentabilidad de la

empresa también disminuye, pero podemos ver que aunque las ventas caigan un 20% nuestra empresa sigue siendo totalmente viable.

12. FORMA JURÍDICA

La nueva idea de negocio será una Sociedad de Responsabilidad Limitada, la hemos elegido puesto que con esta forma jurídica solo responderían ante las deudas el patrimonio de la empresa, no el patrimonio personal de las socias.

La creación de una Sociedad de Responsabilidad Limitada se puede realizar de tres formas distintas:

- Tú mismo, acudiendo a todas las Administraciones Públicas para la cumplimentación y gestión de los documentos necesarios para la creación de la nueva empresa. De esta forma la constitución de la empresa tendría un coste 0, a excepción de los gastos de notaría y registro mercantil central. En el registro mercantil comprobaríamos si la denominación de la empresa estaría disponible y también para la inscripción de la misma en éste, ello conllevaría unos gastos de alrededor de 150€.
- Acudiendo a un punto PAE más cercano (Punto Atención al Emprendedor), o CADE (Centro de Apoyo al Desarrollo Empresarial), en el cual te asesoran sobre los trámites a seguir y realizan mediante la plataforma del CIRCE (Centro de Información y Red de Creación de Empresas) todos los pasos necesarios para la creación de la empresa de manera telemática, mediante el DUE (Documento Único Electrónico). Desde esta plataforma y mediante este documento, se realizan todos los pasos necesarios para poder constituir la empresa, la persona encargada para ello, un funcionario público, te asesora y realiza toda la gestión de los documentos, todo ello de manera gratuita, a excepción de lo dicho en el apartado anterior.
- Por último, buscando asesoramiento en una gestoría, donde además del coste de notaría, registro mercantil y demás costes, nos supondría un coste adicional de entre 700 y 800 euros por la creación de la misma.

Nosotras nos vamos a inclinar por el asesoramiento de un funcionario público del punto PAE para la constitución de la misma, de esta manera nos aseguramos que todo se realiza correctamente, y nos da fiabilidad ya que ellos son conocedores de toda la

legislación aplicable en el momento y además saben que es lo que ha cambiado en todo momento.

Para comenzar con la constitución de la Sociedad de Responsabilidad Limitada, el funcionario público nos solicitará la disponibilidad de la denominación de la nueva empresa, que en nuestro caso se llamará “MUNDOCUTURAL S.L.” ello se sabrá con la certificación negativa del Registro Mercantil Central, en este caso ya tendremos adjudicada la razón social de la empresa. Todo esto lo gestiona mediante la plataforma CIRCE, mediante el DUE. Una vez adjudicada la razón social de la empresa, deberemos acudir a cualquier entidad bancaria para crear una cuenta a nombre de la sociedad en la que aportaremos el capital mínimo de constitución de la misma, o bien, la valoración de una aportación no dineraria mediante los bienes a elegir con un valor mínimo de 3.000€. El contrato de dicha entidad bancaria se lo facilitaremos al funcionario público encargado de la gestión de la documentación. Una vez que la persona encargada de realizar todos los trámites para la creación de la sociedad tenga toda la documentación preparada, mediante el DUE, para enviarla a la plataforma del CIRCE, nos solicitará una cita con la notaría más cercana adherida a la oficina PAE o CADE, donde nos realizarán los estatutos de la nueva empresa.

Estos estatutos pueden ser de dos tipos: estatutos tipo, que están ya fijados por ley y solo hay que rellenarlos con los datos de la empresa a elegir, o los estatutos elaborados por la notaría a petición de los socios de la empresa. Lo más común es que se realicen los estatutos tipo puesto que ello no conlleva un gasto añadido a la constitución de la empresa. Una vez que la notaría envía al registro mercantil los documentos y éste lo aprueba, el socio puede recoger las escrituras ya terminadas en la notaría. De esta manera quedaría constituido su nuevo negocio pero aún no se podría ejercer la actividad hasta que no se cumplimente el modelo 036 de la Agencia Tributaria. Ello nos permite comenzar con la actividad.

El capital a aportar por las dos socias de la Sociedad Limitada que hemos mencionado antes, se distribuiría de la siguiente manera:

SOCIO	DNI	PARTICIPACIONES	VALOR NOMINAL	APORTACION	% CAPITAL SOCIAL	CARGO
Zuleima	5359	21	100€	2.100€	70%	President
Liebana	8842					a
Exposito	X					
Lucia	2765	9	100€	900€	30%	Consejer
Gutierre	4398					a
z Ruiz	D					

En esta tabla observamos que la administradora cuenta con el 70% del capital de la empresa, y que por ello puede desarrollar esa función. Hemos de decir, que hemos elegido esta forma jurídica, puesto que, si en algún momento la sociedad no da rentabilidad y ésta no es viable, las deudas que se puedan acumular no repercutan en el patrimonio personal y privado de las socias sino que solo afecte a la Sociedad, a los bienes que sean propiedad de la Sociedad Limitada.

13. CONCLUSIONES

Para concluir con este Trabajo Fin de Máster, hemos de decir que bajo nuestro punto de vista es una idea de negocio para desarrollar en nuestra localidad, Andújar, bastante buena ya que no existe ningún tipo de negocio con estas características. Aunque esta empresa sea una empresa ficticia, que no va a llegar más allá de desarrollarse en estos documentos, nos haría una inmensa ilusión que se desarrollara en la práctica siguiendo las pautas y utilizando como guía este TFM que hemos realizado con todo nuestro esfuerzo, nuestra ilusión y con muchas ganas.

Dicho esto, hemos de decir que esta empresa será una empresa con muchas posibilidades de éxito, ya que es un negocio con unas cualidades y unas características que motivan a cualquier emprendedor a desarrollarlo. Es una idea de negocio que cuenta con un amplio abanico de opciones de poder desarrollarla. Aunque no existen estudios sobre este tipo de negocio, sí sabemos que es un sector que está en auge debido a la importancia que le están dando los padres a la formación de sus hijos/as. Además, tiene grandes expectativas según la poca información que hemos podido recabar, ya que en los tiempos en los que nos encontramos la formación cultural es algo importantísimo en los más pequeños, y por ello, es un negocio con muchas posibilidades de tener éxito.

Con el estudio en los diferentes aspectos de esta empresa, hemos de decir que esta Sociedad Limitada cuenta con unas características muy positivas para poder tener un hueco importante en el mercado, aunque la penetración en el mercado es uno de los principales objetivos de la misma. Cuenta con grandes ventajas respecto a otros sectores, ya que es un negocio poco conocido, los clientes no saben a lo que se enfrentan, y por ello es una empresa la cual puede crecer y combatir sus errores mediante la aportación de ideas de los clientes. Es un negocio que no tiene competencia alguna ya que en la localidad a desarrollar solo existen empresas de entretenimiento para los más pequeños, pero sin la especificación de ser entrenamiento cultural.

Por último, hemos de decir que con la creación de esta idea de negocio hemos descubierto gran cantidad de información al respecto que no sabíamos, hemos aprendido a crear una Sociedad por nosotros mismos, al igual que hemos aprendido a buscar determinada información que no sabíamos cómo ni dónde encontrarla y que somos “expertos” en la materia.

14. WEBGRAFIA

- Ley 1/1998, de 20 de abril, de los derechos y la atención al menor.
<http://www.juntadeandalucia.es/boja/1998/53/3>
- Ley orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de Datos de Carácter Personal, en función de la cual los datos personales facilitados por los clientes serán incluidos en un fichero automatizado de datos de carácter personal, creado y mantenido bajo la responsabilidad del centro.
http://noticias.juridicas.com/base_datos/Admin/lo15-1999.html
- Orden JUS/1445/2003, 4 de junio, por la que se aprueban los Estatutos orientativos de la sociedad limitada Nueva Empresa.
<http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2003-11262>
- Ley 10/2007, de 22 de junio, de la lectura, del libro y de las bibliotecas.
<http://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-12351>
- Decreto 94/2009, de 9 de junio, por el que se regulan las ludotecas.
http://noticias.juridicas.com/base_datos/CCAA/ca-d94-2009.html
- Ley 11/2013, de 26 de julio, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo.
<http://www.boe.es/boe/dias/2013/07/27/pdfs/BOE-A-2013-8187.pdf>
- Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.
https://boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2013-10074
- Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por el que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social.
https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2015-9735
- Convocatoria de subvenciones para el fomento a la creación fiscal y apertura de nuevas empresas en el ejercicio 2016 en el municipio de Andújar, en régimen de concesión directa.
- Ayudas a la financiación de los gastos de inversión de los activos, con la ayuda al emprendimiento de “Innovactiva 6000”. Una ayuda de la Junta de Andalucía.
<http://www.juntadeandalucia.es/servicios/ayudas/detalle/77018.html>
- Ordenanza Fiscal Reguladora del Impuesto sobre Actividades Económicas del Ayuntamiento de Andújar.

http://www.andujar.es/fileadmin/pdfs/economia_hacienda/Ordenanzas_Fiscales_2016.pdf

- Estrategia Ansoff
<http://www.estrategiamagazine.com/administracion/la-matriz-de-ansoff-de-productomercado-o-vector-de-crecimiento/>
- Estrategia de enfoque
<http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/alv/2c.htm>
- Informe ludotecas en España
https://www.upo.es/export/portal/com/bin/portal/fcs/responsabilidad/Acreditacion_GES/1412673744059_21_dxaz_mulax_cristina.pdf

BIBLIOGRAFÍA

- Consultas en el Ayuntamiento de Andújar al personal funcionario para que pudiera facilitarme información necesaria para poder llevar a cabo el desarrollo del Trabajo Fin de Máster.
- Fernández Rodríguez, José Luis (2011). *Ludotecas, conceptos y claves para su creación y gestión*. AENOR.
- Navas López, José Emilio y Guerras Martín, Luis Ángel (2007). *Dirección Estratégica de la Empresa: Teoría y Aplicaciones*. CIVITAS EDICIONES SL.