

# **LUDOTECA: “RANA”**

## **JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO**

Nuestra idea surge al analizar nuestro entorno inmediato. Hemos decidido crear una Ludoteca debido a que cubre una necesidad social importante, es decir, no existe centros lúdicos en la zona, aunque existe una demanda importante. Lo que pretendemos, es crear un espacio común que permita el pleno desarrollo de las potencialidades de los niños y la ejercitación de los ancianos a través del juego y actividades organizadas, talleres, cursos, etc.

Se fundamenta en el trabajo grupal, el dialogo, dinámicas de grupo, juegos cooperativos, etc.

Rana proporciona a nuestros clientes la confianza, tranquilidad y les facilita un lugar donde pueden dejar a sus hijos y mayores de diferentes edades y practicando la actividad que más les motive.

Las familias llevan al niño o anciano sólo cuando lo necesitan y por el tiempo que les hace falta.

Por lo tanto, el objetivo de nuestra Ludoteca es divertir y estimular al niño y anciano en cada uno de los ámbitos de aprendizaje, ayudándole en el proceso de formación.

## **1. ANÁLISIS DE LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA**

- **Sector al que pertenece**

Como consecuencia de este estudio que hemos realizado, se puede afirmar que la tipología del sector al que pertenece nuestra Ludoteca es el siguiente:

Según el Sector de Actividad: empresas del Sector Terciario o de Servicios.

Según el Tamaño: pequeña empresa

Según la Propiedad del Capital: propiedad privada.

Según ámbito de local: su actividad se centra en MANZANEDA

Según Forma Jurídica: Comunidad de Bienes.

El sector se encuentra en auge debido al incremento de la natalidad, la incorporación de la mujer al mercado laboral y sobre todo al incremento de la inmigración en los últimos años.

La evolución que presenta es positiva, ya que cada vez hay una mayor demanda de este servicio debido a los cambios sociales.

Utilizaremos canales directos, cortos y venta personal como instrumento preferente de promoción.

- **Forma jurídica**

Nuestra Ludoteca va a ser una comunidad de Bienes (C.B), en la que el capital no tiene límites, se necesitan mínimo dos socios, y nosotras somos dos. Aunque la responsabilidad sea ilimitada, si hay deudas no van a ser muy grandes por lo que llegaría con el patrimonio de la empresa.

Además, tributa por el IRPF, forma más adecuada de pagar impuestos, teniendo en cuenta, que los beneficios de la empresa no van a ser excesivamente elevados.

- **Actividades**

Nuestra Ludoteca, como se citó con anterioridad, va a estar dedicada a niños y ancianos.

Para niños, las actividades que se realizarán son las siguientes:

- Deberes
- Juegos populares
- Teatro
- Títeres
- Juegos de relajación
- Cuentos
- Canciones
- Disfraces
- Ordenadores: actividades didácticas
- Comedor para merienda y cena
- Clases de baile
- Se celebrarán los días especiales: día de la madre/padre, paz, los cumpleaños...

Para ancianos, las actividades que se realizarán son las siguientes:

- Clases de informática: ordenadores
- Manualidades
- Clases de inglés
- Se realizarán paseos con ellos por la zona: excursiones
- Clases de baile: aeróbic
- Comedor para desayuno y comida

Nota: se contratará personal cualificado para las distintas actividades, lo que generará empleo.

- **Horario**

NIÑOS: (entre 3 y 10 años) tendrán el siguiente horario:

- De 8:00 a 9:30 de la mañana.
- De 16:30 de la tarde a 21:30 de la noche.

Decidimos fijar este horario porque muchos de los padres y madres de nuestros niños y niñas empiezan su trabajo a las 8: 00 de la mañana y no le es posible atender a sus niños ni tampoco tienen en donde dejarlos, por lo que nosotras le facilitaremos el trabajo. Y será hasta las 9:30 ya que, sobre esta hora, los niños acudirán al colegio.

Respecto del horario de tarde, los niños empezarán a las 4: 30, debido a su salida de esta hora del colegio, y podrán permanecer en la Ludoteca hasta las 21: 30, hora de salida de trabajo de muchos de los padres.

Se les dará la cena a los niños, concretamente a las 8:30.

ANCIANOS: (mayores de 60 años) poseerán el siguiente horario:

- De 10:00 de la mañana a 4:30 de la tarde.

Poseerán este horario porque durante este periodo los niños estarán en el colegio. Se les dará la comida a quienes lo deseen y paguen por ello.

Los domingos la Ludoteca permanecerá cerrada y los sábados estará cerrada para los ancianos, pero abierta para niños de 11:00 a 14:00 y de 16:45 a 20:30. Esta decisión, se debe a que durante los fines de semana, concretamente los sábados, los padres tienen que realizar su trabajo.

Los fines de semana de agosto estará cerrada.

## **2. LOCALIZACIÓN EMPRESARIAL**

Manzaneda es un pueblo de 1069 habitantes, de los cuales, la mayoría son ancianos, teniendo un porcentaje más bajo los niños. Está situada a 8 km de Trives y a... de Castro Caldelas, y a 28 km, aproximadamente, de la Rúa, lugar donde se localiza la ludoteca más próxima a nuestra zona. Por esta razón hemos decidido ubicar nuestra Ludoteca en Manzaneda.

La Ludoteca se construirá junto al colegio CEIP Manzaneda, hemos escogido este lugar de forma estratégica, ya que los niños podrán acceder a nuestro centro al salir del colegio y por otra parte también hay que hacer hincapié en el hecho de que a pocos metros se encuentra la residencia de ancianos de la zona.

La ubicación de la misma ofrece una situación inmejorable, aunque no está localizada en una zona visible, ya que consta de un parking gratuito y una zona verde, a la cual podremos acceder para realizar actividades en medio de la naturaleza

### **3. ANÁLISIS MACROENTORNO**

- **Factores económicos**

Aunque en este momento nos encontramos en una situación de crisis, podemos decir que España se está recuperando, ya que los índices de PIB son positivos. Por tanto, podemos preveer una ligera recuperación de la economía.

Un factor económico significativo que puede influir de forma negativa a la demanda del servicio, es el poder adquisitivo de los ancianos, ya que se ha visto perjudicado por la congelación de las pensiones. Por tanto, a la hora de fijar nuestros precios tendremos en cuenta estas variables.

También debemos tener en cuenta el incremento de la deuda pública debido al aumento de las prestaciones sociales por desempleo.

- **Factores socioculturales**

Debido a los cambios sociales que están surgiendo a causa de la crisis tanto en el terreno laboral, como en el familiar, se cree que el negocio se beneficiará. Los padres necesitan pasar más tiempo en el trabajo y no disponen del mismo para dedicarles a sus hijos. Por tanto, tendrán a su disposición una opción para su organización diaria que hasta ahora no era posible. En cuanto a los ancianos, hay que decir que cada vez buscan más actividades y formas de ponerse al día en lo que respeta a nuevas tecnologías y maneras de mantenerse activos tanto física como psíquicamente, también hay que destacar que debido a que cada vez los miembros de la familia están más dispersos, los ancianos buscan compañía.

- **Factores tecnológicos**

Se realizarán todos los cambios tecnológicos para que la ludoteca sea más rentable, por ejemplo, instalaremos ordenadores con impresoras, altavoces, cámaras Web...

- **Político-legales**

Tendremos ayudas y subvenciones de la Xunta para realizar las actividades.

De todas formas, no realizaremos acciones teniendo en cuenta estas ayudas, ya que no sabemos con seguridad si se nos concederán.

- **Demográficos**

El envejecimiento de la zona beneficiará a nuestra empresa, ya que es muy elevada.

Respecto de la natalidad, es más baja que la tasa de envejecimiento, pero también nos beneficiará.

## **4. ANÁLISIS DEL MICROENTORNO**

El microentorno o entono específico rodea al sector al que pertenece la empresa y afecta de manera concreta a casa una de las empresas.

Para analizar el microentorno nos centraremos en las cinco fuerzas competitivas de Porter:

1. La intensidad de la competencia actual no existe, ya que no hay ninguna ludoteca próxima en la zona, la más cercana está en la Rúa, pero solo dedica su actividad a niños. Además, queda situada a una distancia lejana de Castro Caldelas, Trives y Manzaneda, zona que abarcará nuestra ludoteca, lo que nos supondrá un beneficio mayor.
2. En cuanto a los competidores potenciales, vamos a crear barreras de entrada, ya que al no haber ludotecas cercanas, seremos pioneros e intentaremos ofrecer un servicio diferentes y de gran calidad.
3. Amenaza de productos sustitutivos.  
Por lo que respecta a ludoteca, nos afecta de manera negativa las guarderías de A Pobra de Trives y Castro Caldelas, situadas en los centros de primaria de estas zonas. Sin embargo, realizan actividades y ofrecen servicios muy diferentes a los nuestros, por lo que no nos quitarán mucha clientela, a no ser que ampliaran su oferta.
4. Respecto del poder de negociación de los clientes podemos establecer los precios que mas nos convengan y beneficien, ya que no hay competencia y los clientes no acudirán a otras ludotecas. Pero de todas formas, nuestros precios serán económicos, ya que debido a la crisis económica, el poder adquisitivo de las familias es más bajo.
5. El poder de negociación de proveedores será reducido ya que debido a que a que se trata de un servicio el contacto con proveedores será reducido.

## **5. PLAN DE MARKETING**

El marketing son un conjunto de actividades que desarrolla la empresa encaminada a satisfacer las necesidades del consumidor, con el objetivo de conseguir un beneficio. Una vez realizado el marketing de investigación, realizaremos una segmentación de mercados atendiendo al criterio demográfico, de forma que aplicaremos estrategias de MK-MIX diferenciadas para cada grupo. Agruparemos a nuestros clientes en los siguientes grupos: o segmentos:ancianos y niños.

## **POLÍTICAS DE MK-MIX.**

- **El producto**

En nuestro caso, no ofrecemos ningún producto, sino un servicio a niños y ancianos, a través del cual pretendemos que mediante actividades adquieran nuevos conocimientos y sea un centro lúdico.

Para realizar las actividades, ya mencionadas en la primera parte, se contratará a personal cualificado, lo que generará trabajo. Como ofrecemos un servicio, no necesitamos ni envase ni etiqueta.

Los servicios ofrecidos a niños son diferentes a los de los ancianos, pero aprovecharemos inversiones, utilizaremos en la medida de lo posible instalaciones y recursos comunes, como es el caso, por ejemplo, de ordenadores.

Con respecto a la marca, nuestro producto se denominará “RANA” y se utilizará un logotipo que destaque nuestra ludoteca.



LOGOTIPO

El nombre de nuestro proyecto viene de nuestros propios nombres “Raquel” y “Ana”, y que al juntarlos, surge el nombre de nuestra ludoteca: “RANA”.

En cuanto al logotipo, a parte de hacer referencia al nombre, nos parece un símbolo que destacará nuestra Ludoteca debido a su originalidad. Como se observa, hace referencia a ancianos, utilizando el bastón, y a niños, utilizando el chupete.

- **El precio.**

Para fijar los precios nos basamos en lo siguiente:

Para los niños se aplicará un precio más alto, ya que los niños requieren más atención y personal a su cargo, por tanto el coste será mayor.

En caso de la gente mayor, dado que son personas autónomas y que no requieren tanta atención, ofreceremos un precio más económico. Además, estos últimos, son los usuarios finales y no tienen el poder adquisitivo (pensiones bajas) que pueden tener los padres de los niños, los cuales están en edad de trabajar (sueldos).

### Precio para los niños:

1 hora al día	4.10 €
Media hora	3.10 €
Una mañana o una tarde completa	9.10 €
Bono día entero	30.10 €
Socios ( de lunes a viernes):	
1 hora	50 €
2 horas	60 €
3 horas	70 €
4 horas	80 €
5 horas	90 €
6 horas	100 €

### Precio para mayores:

1 hora al día	3.95 €
Media hora	2.95 €
Una mañana o una tarde completa	8.95 €
Bono día entero	29.95 €
Socios ( de lunes a viernes):	
1 hora	45.50 €
2 horas	55.50 €
3 horas	65.50 €
4 horas	75.50 €
5 horas	85.50 €
6 horas	95.50 €

- **La distribución**

Nuestro canal de distribución será directo, ya que ofrecemos nuestro servicio al consumidor de forma directa, sin intermediarios.

- **La promoción o comunicación.**

Para niños:

Se repartirán folletos en los centros escolares, se pondrán carteles en los parques, en los centros de salud, concretamente en pediatría ya que estos son lugares donde asisten con frecuencia los padres de los niños, quienes serán los que contraten el servicio final.

También se utilizará Internet creando una página web, en la que los padres podrán observar los servicios que ofrecemos.

Además, colaboraremos con la asociación de mujeres ANARAL, que engloba Río, Trives y Manzaneda, por lo que nos daremos a conocer en estos lugares.

Se ofrecerán algunas promociones, que nos ayudarán a captar más clientes:

- Si se apuntan dos hermanos, se hará un descuento del 5%.
- Si se apuntan a tres actividades por la semana, la del fin de semana le saldrá gratis.
- Los primeros clientes en inscribirse de le hará un descuento del 20%.

Para mayores:

Se repartirán folletos informativos en centros de salud, en residencias de tercera edad y en parques donde se observa un elevado tránsito de ancianos, ya que serán estos quienes contraten el servicio final.

En este caso, nos anunciaremos en los periódicos de la zona y con carteles en cafeterías, no en Internet, ya que la mayoría de las personas mayores no saben manejarlo

Dentro de este grupo, se llevarán a cabo las siguientes promociones:

- La primera clase será gratis, de demostración.
- Si viene un matrimonio, se le hará un dos por uno.
- Se agruparán distintas actividades en un mismo “paquete”, como por ejemplo, clases de baile y manualidades, haciéndose un precio especial

Para niños y mayores: Se realizará un anuncio en la televisión.

- **Estudio de los consumidores.**

**CUESTIONARIO PARA PADRES/MADRES**

1. ¿Que le gustaría que hicieran, en el tiempo libre, sus hijos?
  - a) Teatro
  - b) Idiomas
  - c) Juegos diversos
  - d) Todo
2. Le gustaría que ofertáramos:
  - a) Manualidades
  - b) Juegos populares
  - c) Baile
  - d) Todo
3. ¿Le gustaría que utilizáramos las nuevas tecnologías?
  - a) Si
  - b) No
4. ¿Le gustaría que en los diferentes obradoiros se diese tiempo para hacer los deberes?
  - a) Si
  - b) No



5. ¿Estaría interesado en que sus hijos participasen en actividades extraescolares organizadas por la ludoteca?

- a) Si
- b) No

### **CUESTIONARIO PARA ANCIANOS**

1. ¿Le gustaría dedicar su tiempo libre a aprender inglés?

- a) Si
- b) No

2. ¿Estaría dispuesto a contar experiencias vividas?

- a) Si
- b) No

3. ¿Le interesaría aprender a bailar y a ejercitar su cuerpo?

- a) Si
- b) No

4. ¿Le gustaría participar obradoiros de informática?

- a) Si
- b) No

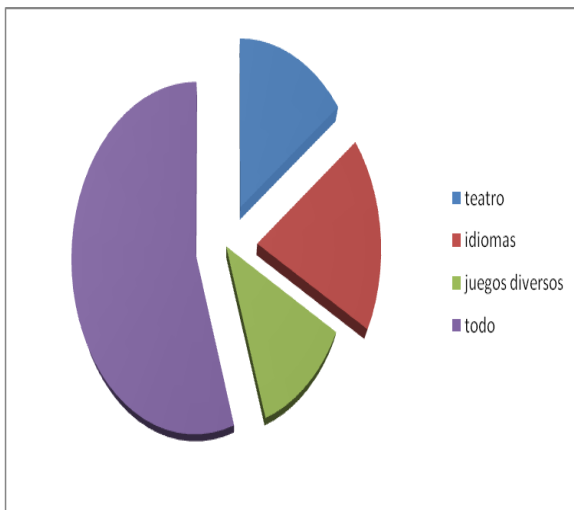
5. ¿Le gustaría realizar actividades turísticas con la ludoteca?

- a) Si
- b) No

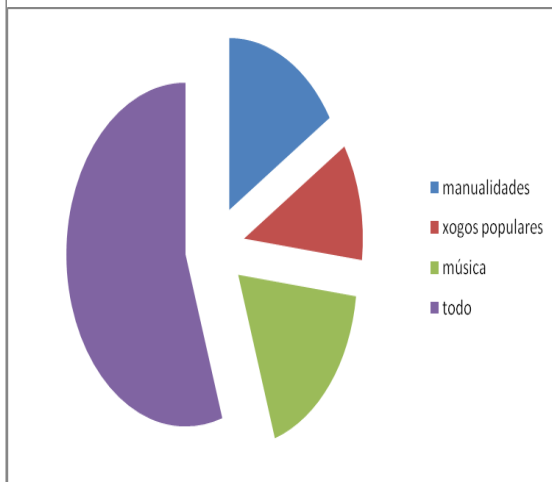
## Gráficas

Para padres:

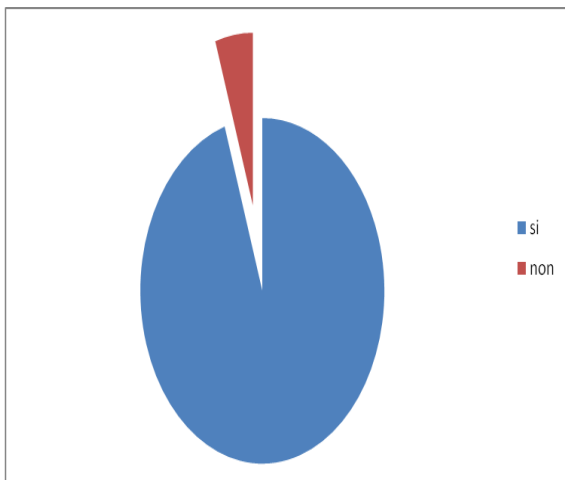
1.



2.



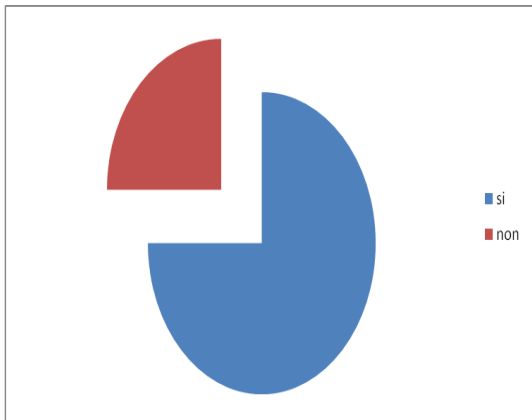
3.



4.



5.

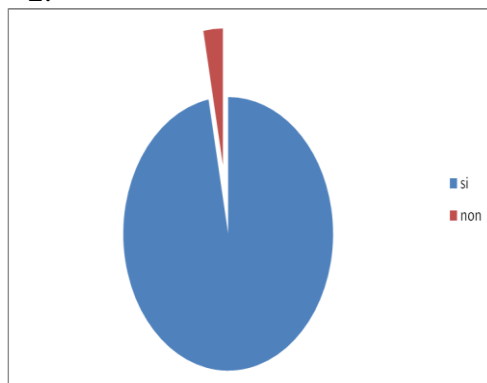


## Para ancianos

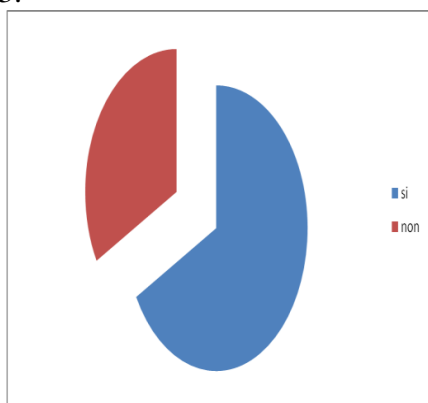
1.



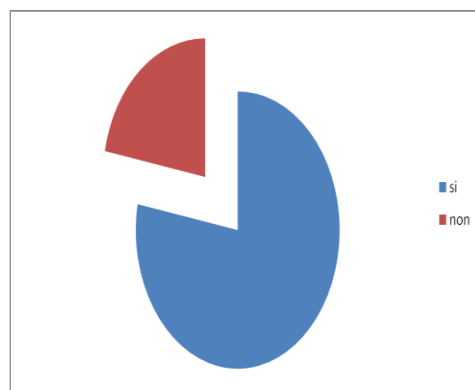
2.



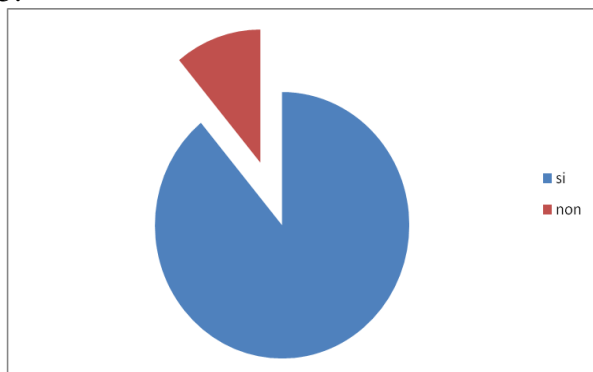
3.



4.



5.



## **6. Costes y balance de situación. Viabilidad económico-financiera.**

### **Costes fijos**

Alquiler	15600 €
Seguros	700 €
Publicidad	1118.94 €
Personal	80247 €
Limpieza	8640 €
Material de oficina	1384 €

### **Costes variables**

Suministros	2000 €
Reformas	360 €
Teléfono	700 €

### **Balance de situación:**

Activo no corriente ----- 20000€	Patrimonio neto-----10000€
I. Intangible	- Reservas
- Aplicaciones informáticas	- Capital
II. Material	
- Mobiliario	Pasivo no corriente-----5000 €
- Ordenadores	- Deudores a largo plazo
Activo corriente-----8000 €	Pasivo corriente----- 13000€
I. Realizable	-Deudores a corto plazo
- Clientes	
- Deudores varios	
II. Tesorería	
- Dinero en caja	
- Dinero en banco	

Total activo = 28000 €

Total patrimonio neto + pasivo = 28000€

## **7. Organización de los recursos humanos:**

### **Organigrama**

La estructura organizativa será simple, ya que la empresa solo esta formada por dos socios y algunos empleados. Será un organigrama vertical, destacando las jerarquías de mando, con la autoridad en las posiciones mas elevadas.

El modelo de esta ésta estructura, será un modelo funcional. Los niveles inferiores estarán conectados a dos jefas, que desarrollan una función

De la que son especialistas. Por lo que las comunicaciones serán directas e intentarán evitarse contradicciones y conflictos.

Intentaremos que nuestros trabajadores perciban que reconocemos s trabajo y esfuerzo a la hora de realizar una actividad, llegando incluso a producirse un aumento de su salario.

Además, se le pedirá colaboración y todo recibirán el mismo trato, lo que supondrá un aumento de la motivación y en consecuencia de la productividad.

Se realizará una descentralización, asumiendo responsabilidades tanto los jefes como los trabajadores.

## **8. Trámites para la puesta en marcha de la ludoteca:**

### **1º paso: Solicitud del Certificado de Denominación Social.**

Este documento sirve para indicar que el nombre que se quiere dar a la sociedad no lo tiene registrado ninguna otra en nuestro país. Para conseguir este certificado deberemos acudir al Registro Mercantil, ya que todas las sociedades deben inscribirse en este registro.

### **2º paso: La previsión de fondos.**

Una vez se ha conseguido el certificado, debemos abrir una cuenta corriente en una entidad bancaria, en la que se aportará el capital mínimo necesario para conseguir la sociedad. El banco debe expedir un certificado que dé fe del ingreso.

### **3º paso: La escritura pública:**

Esta escritura se otorgará ante notario y en el deben concretarse:

- Los nombres de las personas, junto con su nacionalidad y domicilio.
- El dinero, bienes o derechos que aporta cada fundador y las acciones o participaciones que les corresponde a cada uno.
- Deben aparecer los estatutos sociales, que son los que van a regir el funcionamiento de la sociedad.

### **4º paso: Los trámites de Hacienda.**

Deberemos acudir a Hacienda para solicitar el Código de Identificación ( CIF ), que es un número similar al del DNI que sirve para identificar a la empresa. También se rellena la Declaración Censal de Inicio de Actividad. En Hacienda, tiene que darse de alta en el Impuesto de Actividades Económicas ( IAE ), esto supone que la empresa se incluirá en un grupo u otro dependiendo de su actividad. Por último, hay que pagar el Impuesto de Tramitaciones Patrimoniales (ITP) y Actos Jurídicos Documentadas (ITPAJP).

### **5º paso: La inscripción en el Registro Mercantil:**

Se debe inscribir la sociedad en el Registro Mercantil. Una vez inscrito, se vuelve a Hacienda a recoger el CIF definitivo.

### **6º paso: Otros trámites.**

Debemos dar de alta a la sociedad, a los trabajadores y el administrador en la Seguridad Social. Además deberemos legalizar los libros obligatorios (libro diario, libro de inventario y cuentas anuales) de la sociedad en el Registro Mercantil. Por último, hay que realizar dos licencias municipales: una de obras y otra de apertura. Inscribiremos los bienes inmuebles que son de la sociedad en el Registro de la Propiedad Inmobiliaria.