El entorno

El centro “Vivencias” estará ubicado en Valencia ciudad, en la calle Trafalgar número 38 esquina con Avenida Baleares.
Es un local de unos 200 m^2 en régimen de alquiler a 2.000 € al mes. Optamos por la opción del alquiler dado que una inversión en la compra de local en la situación actual nos parece muy arriesgado, y porque debido a esta situación, el alquiler nos parece bastante asequible.

Los criterios considerados para la localización los concretamos de la siguiente forma:

- Proximidad al mercado potencial.
- Zona bien comunicada.
- Buena visibilidad del negocio para peatones y tráfico rodado.
- Zona de mucho tránsito.
- Zona consolidada urbanísticamente, con todos los servicios de agua, gas y electricidad.
- Amplitud suficiente.

Teniendo en cuenta los criterios establecidos, el local elegido cumple todos estos requisitos ya que está situado en una zona con un alto índice de población con niños pequeños y en edad de tenerlos, así como población de la tercera edad, además de estar situado en una zona de poder adquisitivo y cultural medio-alto, por lo que el mercado potencial es alto.

La zona está bien comunicada porque existen varias líneas de autobuses que comunican con toda la ciudad de Valencia, además es una avenida ancha con tráfico rodado abundante y posibilidad de aparcamiento en la calle de forma gratuita al existir cerca un solar que se utiliza para ello.

Al situarse en una esquina, la visibilidad del negocio es buena, y dado el tránsito de la zona se facilita la misma.

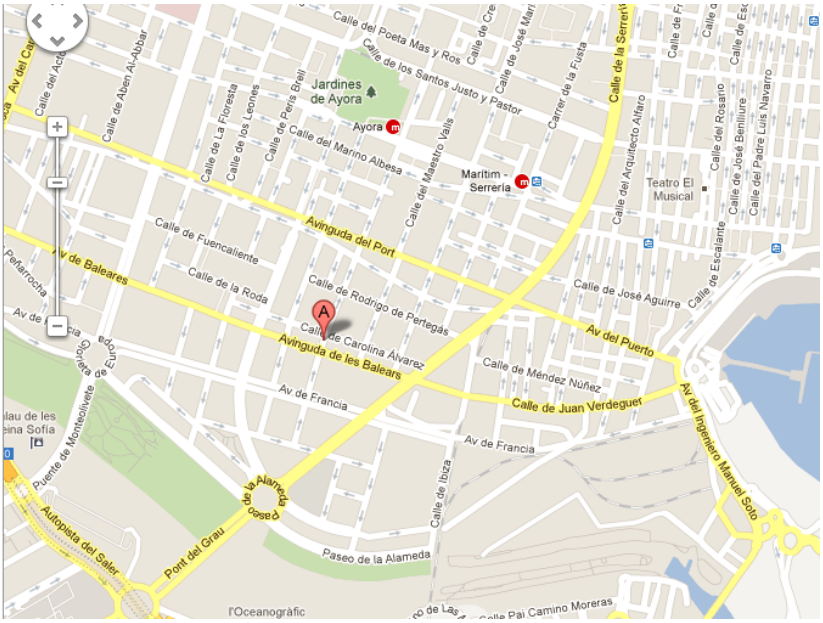
Se encuentra en zona de paso hacia centro de salud con consultas pediátricas, a un centro cultural, a un hogar del jubilado, a una biblioteca y piscina que imparte cursos a niños y adultos, en distintas direcciones a diversos centros escolares, próximo a un instituto y a varios supermercados, además está justo enfrente de un parque infantil.

Es una zona totalmente consolidada y con todos los servicios.

La superficie del local es de 200 m^2 lo que cumple con las expectativas para la implantación de nuestro negocio.

Mapa de localización

En la figura siguiente se muestra un plano de ubicación del negocio, recogiendo calles que son significativas en la ciudad de Valencia para la correcta ubicación del mismo.



Plano de la distribución

En el plano anterior podemos distinguir claramente los distintos espacios, la entrada estará en la esquina del local accediendo directamente a la recepción, caja e información, servicios concentrados en un mismo puesto, aquí hay un pequeño sofá para posibles esperas.

Existen dos baños amplios y adaptados totalmente a personas con diversidad funcional, uno de los baños será para los pequeños.

Distinguimos también tres despachos, destinados a las terapias y consultas individuales, en uno de ellos hemos colocado una camilla para las sesiones del fisioterapeuta, sesiones que dependiendo de la ocupación del centro entre talleres y consultas también se podrían realizar en una de las salas o aulas para talleres.

Se observan también tres salas, dos de aproximadamente 25 m^2 y una más grande, en las salas aparecen distintos elementos de mobiliario que no tienen por qué ser así, se pretende distinguir una sala de las pequeñas destinada a talleres familiares, bien colectivamente o por edades y la otra para los talleres de lactancia materna, charlas, pero son salas multiusos, dependiendo de las necesidades se adaptarán para los distintos usos. La sala más grande estará destinada a los talleres de psicomotricidad, bailes, juegos, …

Nuestra empresa tendrá un organigrama horizontal con una comunicación multidireccional, colaboración en organizar los servicios a desempeñar y toma de decisiones.

Organigrama

Departamento de Dirección/Gerencia:
Formado por una de las socias, que cumplirá con las siguientes funciones:

- Velará por el buen funcionamiento del centro
- Recibiendo y haciendo un correcto tratamiento de las quejas y sugerencias de personal y clientes.
- Solucionando los problemas surgidos en el desarrollo de la actividad empresarial.
- Supervisar la correcta elaboración de nóminas y facturas de colaboración.
- Velar e incentivar la correcta integración, dentro del centro, del personal.
- Responsable de realizar las acciones necesarias para el buen funcionamiento del negocio.
- Establecer perfil y diseño de los puestos en concordancia con el director de actividades.
- Control de las bajas de personal y sustitución de las mismas sin menoscabar el desarrollo de la actividad en coordinación con dirección.
- Será el /la encargad@ de la recepción del centro.
- Se ocupará de la gestión de compras.

- Organizará y archivará todos los documentos necesarios para la realización posterior de la contabilidad.
- Realizará y emitirá las facturas y recibos.
- Control y elaboración del estado de caja diario.
- Limpieza y mantenimiento de su entorno de trabajo y las zonas comunes establecidas.
- Atención al cliente telefónica, telemática y personalmente de forma adecuada y correcta, con amabilidad y simpatía e intentando solucionar aquellos aspectos solicitados y que estén dentro de sus posibilidades.
- Control de las distintas agendas de los profesionales.
- Mantenimiento de las fichas de clientes.
- Informar y colaborar con el director y distintos compañeros.

Departamento de Dirección de Actividades:
Formado por un@ psicólog@ encargad@ de coordinar y guiar el funcionamiento no administrativo de la empresa. Sus funciones serán:

- Responsable de Recursos Humanos.
- Establecer el perfil de los puestos de trabajo.
- Captar y seleccionar al personal.
- Elaboración y seguimiento de las distintas necesidades horarias y de planificación de los profesionales independientes conjuntamente con ellos y con la gerencia.
- Velar e incentivar la correcta integración, dentro del centro, del personal junto con la gerencia.
- Control de las bajas de personal y sustitución de las mismas sin menoscabar el desarrollo de la actividad en coordinación con gerencia.
- Formación del personal.
- Responsable del plan de prevención de riesgos laborales.
- Organizar y elaborar los distintos horarios y tareas del personal.
- Control de la correcta ejecución de las mismas.
- Responsable de Planificación, organización y control de las actividades del centro.
- Planificará los distintos talleres y actividades del centro.
- Evaluará y coordinará las distintas terapias conjuntamente con los distintos profesionales.

Departamento de Monitores/as:
Al inicio de la actividad estaría formado por una sola monitora, que sería una de las socias, ampliando el número a los necesarios para impartir la totalidad de los talleres ofertados y solicitados.

- Planificar y coordinar bajo la supervisión del director o junto al mismo los distintos talleres y/o actividades que se van a llevar a cabo con niños y familias que no requieran especialistas.

- Recibir dentro del espacio destinado a la impartición de los talleres a los distintos clientes.
- Explicar en qué consiste la actividad a realizar, y los objetivos de la misma.
- Elaboración y control del taller o actividad.
- Trato con el cliente, de forma correcta y amable con interés en las posibles sugerencias o quejas que puedan surgir por parte de los clientes.
- Preparación de todo el material necesario para la ejecución de los distintos talleres.
- Limpieza y orden de las salas dónde se realizan los talleres.
- Evaluación del resultado del taller y de las distintas opiniones de los usuarios del mismo.
- Comunicación con los distintos departamentos, administración, especialistas y el director.

Departamento de Especialistas:

Este departamento, en principio, estará formado por profesionales independientes especialistas en distintas áreas (psicomotricista, fisioterapeuta, logopeda, …) con contratos de prestación de servicios, incorporándose a la estructura de plantilla de empresa de acuerdo al desarrollo y necesidades de la actividad.

Sus funciones serán:

- Evaluar a los pacientes
- Elaboración de historias clínicas.
- Planificar, controlar y coordinar las distintas terapias a prestar.
- Evaluar la evolución de las distintas terapias.
- Atención y explicación de los procedimientos a seguir y objetivos a conseguir a los distintos pacientes o familiares de los mismos.

Representación gráfica organigrama

La persona encargada de la dirección y gerencia, sería una de las socias, Sonia Catalán por su experiencia en dirigir otro negocio.

La persona encargada de la dirección de actividades sería una psicóloga contratada, que es conocida y que nos está asesorando en la cartera de servicios.

Dentro del departamento de monitores, en principio solamente habría uno fijo, que en este caso sería otra de las socias, Cristina Soto por su experiencia cómo voluntaria y cómo coordinadora de grupos y actividades.

Con respecto a los especialistas, serían profesionales independientes sin formar parte, en principio de la plantilla fija.

Análisis macro

El entorno genérico de la empresa, o macroentorno, se refiere a todos aquellos factores externos a la misma que pueden tener una influencia sobre sus resultados. Estos aspectos son incontrolables, ya que son factores que influyen en todas las empresas, por lo que tienen que estar presentes a la hora de desarrollar su estrategia empresarial.
La incertidumbre del entorno es uno de los principales problemas para la empresa por su complejidad y su dinamismo.

Políticos y legales.

La incertidumbre política y el debilitamiento de la economía de la Eurozona son las dos principales amenazas para la economía española. La decisión de Reino Unido de abandonar la Unión Europea ha abierto en escenario de incertidumbre inédito y con consecuencias aún desconocidas (Perspectivas España 2017 KPMG en colaboración con CEOE).
A la incertidumbre existente en Europa, hemos de unir la incertidumbre de la situación política en Cataluña, que marca el momento actual de la política estatal y el punto de mira de la Unión Europea, poniendo en duda las perspectivas de crecimiento y de cumplimiento de objetivos de déficit.
La Comisión Europea exige al Gobierno español unos presupuestos claros para 2018. A fecha de diciembre de 2017, los Presupuestos Generales del Estado para el año 2018 no han sido aprobados, por lo que entendemos que seguirán en vigor los de 2017, con los perjuicios estatales y europeos que este hecho puede significar.
Fijando nuestra atención en nuestro caso concreto, que es la creación de una nueva empresa, siguen vigentes, desde el punto de vista tributario, los Impuestos de sociedades reducidos a unos tipos del 15% para bases imponibles, inferiores

a 300.000 euros y 20% para bases superiores. Lo que implica, una política de incentivos a los emprendedores.
Por otro lado, la flexibilidad existente en el mercado laboral, así como las altas tasas de desempleo, favorecen la contratación, en el caso de ser necesario. Esta flexibilidad también, favorece la movilidad de personal al existir abaratamiento en salarios, indemnizaciones y tipologías de contrato.
La Vicepresidencia y Consejería de Igualdad y Políticas Inclusivas en la Comunidad Valenciana, en su proyecto de Ley para los Presupuestos de la Generalitat, en el 2018, prevé aumentar su presupuesto un 13,8%, hasta los 1.194 millones de euros. Destaca el incremento de 47 millones para la puesta en marcha de la nueva renta valenciana de inclusión, que arrancará con un total de 88 millones de euros.
Dentro de estos presupuestos, se contempla, una partida destinada al fomento e incentivación de emprendedores.
Por otro lado, en las perspectivas de política fiscal del gobierno, se prevé una bajada del IRPF para determinados colectivos de jubilados, así como para familias con algún miembro que tenga algún tipo de discapacidad.
Cómo cualquier empresa del territorio nacional, estaremos afectados por las leyes mercantiles de aplicación general.
Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

Ley 25/2011, de 1 de agosto, de reforma parcial de la Ley de Sociedades de Capital y de incorporación de la Directiva 2007/36/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de julio, sobre el ejercicio de determinados derechos de los accionistas de sociedades cotizadas.
También debemos cumplir con todas las normas en materia tributaria y laboral que se encuentran en vigor.
En lo referente a nuestra actividad, no existe legislación específica a nivel europeo, Nacional o de Comunidad, solamente existen dos ordenanzas municipales a las que tendríamos que acogernos.
Ordenanzas de Usos y Actividades (B.O.P 28 de abril de 1981) vigentes en todo ello que no se oponga al PLAN GENERAL DE ORDENACIÓN URBANA DE VALENCIA, aprobado por Resolución del Conseller de OBRAS PÚBLICAS, URBANISMO Y TRANSPORTES, de 28 de diciembre de 1988. (B.O.E. del 14 de enero de 1989).
Ordenanza municipal reguladora de los servicios de consumo del Ayuntamiento de Valencia (BOP 154 de 1-VII-93)
Los profesionales contratados deberán estar colegiados en el caso de existir colegio profesional y acatar las normas del colegio.

Económicos

Las condiciones del entorno económico condicionan sus rendimientos actuales y futuros de las empresas y viceversa.

Desde la crisis de principios de los 90, la economía española recorrió una década de crecimiento, constituyéndose una larga y sostenida etapa expansiva. Sin embargo, a partir del año 2008 la economía sufre una disminución de sus índices macroeconómicos, al igual que en la Zona Euro, dando paso a un largo período de recesión.

En el año 2016 (de acuerdo al informe "SITUACIÓN COMUNITAT VALENCIANA"), la economía valenciana creció a un ritmo del 3,3 % anual, e línea con el conjunto de España y dos décimas por debajo de la previsión. Los datos de actividad y expectativas confirman una aceleración del crecimiento del PIB en la comunidad valenciana, durante el primer trimestre de este año, situando el crecimiento una décima por encima del promedio nacional. Esto resulta coherente con la recuperación de las expectativas que se ha venido produciendo.

Se prevé que el PIB regional crezca un 3,2% en 2017 y un 2.7 % en 2018, lo que permitiría la creación neta de unos 120.000 empleos en el conjunto de dos años. Este aspecto beneficia nuestras expectativas de negocio al propiciar una mejora económica en las economías domésticas y por tanto un mayor porcentaje de estas a la adquisición de los servicios que ofertamos.

En el último trimestre desde la perspectiva sectorial, se ha producido una ralentización del crecimiento en el sector servicios, esta leve desaceleración, viene influenciada en parte, por el impacto del conflicto en Cataluña, dando como consecuencia un descenso del consumo de los hogares, pero los informes económicos, siguen dando un crecimiento en conjunto del PIB, de un 3.1% en 2.017 y un 2.6 % en 2.018.

En cuanto a objetivos de déficit, en las últimas previsiones (EL EMPRESARIO 23-11-17) la Comisión de la UE, prevé que España respete el compromiso y cierre en el 3.1% este año y en el 2.4% el año que viene superando solo en dos décimas, el objetivo pactado.

De acuerdo a las proyecciones macroeconómicas del Banco de España. Las perspectivas de medio plazo para la economía española siguen siendo favorables. Los progresos realizados en el restablecimiento de los equilibrios macro financieros tras el inicio de la crisis están dotando a la recuperación de un carácter intenso y sostenido, que se ha visto contrastado con la capacidad de resistencia que ha mostrado la economía española frente a perturbaciones adversas de diversa naturaleza a lo largo de esta fase de recuperación. En todo caso, a diferencia del pasado reciente, se espera que las políticas macroeconómicas proporcionen un menor soporte a la actividad, en un contexto en el que se prevé que la política fiscal mantenga una orientación neutral y que el impacto adicional de la política monetaria sobre las condiciones de financiación de los distintos agentes, que han alcanzado un elevado grado de holgura, sea moderado.

El IPC indica porcentualmente la variación del precio promedio de una cesta de bienes y servicios de un consumidor típico y nos mide la tendencia inflacionista o deflacionista de un país. Es un indicador necesario para poder estimar la

cantidad de dinero disponible en las economías domésticas y el nivel de gasto de las mismas.
La inflación puede estar provocada por múltiples factores, pero los más destacables son la inflación de demanda y la inflación de costes. La inflación de demanda sucede cuando la demanda de un bien sube más rápido que la oferta, y el sector productivo no se puede adaptar con rapidez. La inflación de costes sucede cuando los costes de la producción suben, por ejemplo, por el encarecimiento de las materias primas, y las empresas mantienen sus márgenes mediante una subida del precio de sus productos. A veces se habla también de una inflación estructural, que se produce cuando se entra en una espiral de subir precios, subir salarios, subir precios de la que es muy difícil salir.
Lo ideal es que los precios aumenten un poco (muchos bancos centrales fijan el objetivo de la inflación en 2%), pero una disminución de precios, llamada deflación, tampoco es buena para la economía, ya que se entra en una espiral peligrosa: como los bienes y servicios bajan de precio, lo lógico es retrasar las compras y las inversiones (mañana será más barato), las empresas no ganan dinero y desaparecen, generando desempleo.
En el momento actual se presenta una inflación moderada y con tendencia a la baja presumible por efecto de una estabilidad en los precios energéticos (petróleo).
Cómo vemos en el cuadro siguiente, es una inflación adecuada, ni muy alta ni inexistente por lo que se considera un IPC bastante óptimo.

PROYECCIONES MACROECONÓMICAS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (2017-2020) (a)

Tasas de variación anual sobre volumen y % del PIB

		Proyección. Diciembre 2017			
	2016	2017	2018	2019	2020
PIB	3,3	3,1	2,4	2,1	2,1
Índice de precios de consumo (IPC)	-0,2	2,0	1,5	1,4	1,7
Empleo (puestos de trabajo equivalente)	3,0	2,9	2,3	1,7	1,6
Tasa de paro (porcentaje de la población activa). Datos fin de período	18,6	15,8	14,2	12,3	10,7

FUENTES: Banco de España e Instituto Nacional de Estadística.
Último dato publicado de la CNTR: tercer trimestre de 2017.

a Fecha de cierre de las predicciones: 30 de noviembre de 2017.

Concluyendo, en el momento actual, sin poder considerar la situación como óptima, si la podemos considerar como favorable tomando como referencia el periodo anterior.
Por tanto y de acuerdo a las proyecciones macroeconómicas del Banco de España de 15-12-2017 podemos resumir:
Prolongación de la fase expansiva a medio plazo, si bien a un ritmo algo menor, en un contexto de menor soporte de las políticas económicas.

El crecimiento del PIB se revisa ligeramente a la baja en 2018 y 2019, como resultado neto de:
el efecto negativo de la incertidumbre asociada a la situación política en Cataluña
el efecto positivo de los cambios en los supuestos considerados en su conjunto (dominados por la mejora de las perspectivas de los mercados exteriores, en particular, los del área del euro)
• Precios (IPC):
Hasta comienzos de 2018, se continúa previendo una ralentización del IPC, como consecuencia de la desaparición de los efectos base ligados al componente energético.
Con posterioridad, se proyecta un repunte gradual de la inflación general, en consonancia con el uso creciente de los factores productivos.

Factores externos

	DESCRIPCIÓN	OPORTUNIDAD/ AMENAZA	ESTRATEGIAS
ECONÓMICO	En estos momentos el entorno económico no aparece como el más indicado para montar un negocio. La economía crece, pero a paso muy lento y no del todo seguro, el IPC sube después de la deflación sigue en niveles aceptables, y el Euribor lleva tendencia al alza para controlar el endeudamiento	El lento crecimiento económico no parece que sea de gran ayuda a la hora de emprender un negocio. La oportunidad nos la da el servicio que prestamos la economía repercute menos siempre que tratamos el tema educación y bienestar infantil.	Buena publicidad, talleres de corta duración con objetivos concretos y bajos precios, concentración de servicios para necesidades especiales (estimulación temprana, formación padre, logopedia, fisioterapeuta,) seguimiento desde la concepción hasta terminar la primera infancia, son nuestra mejor estrategia.
DEMOGRÁFICO CULTURAL SOCIAL	El análisis de la pirámide de población indica que la población infantil nos beneficia en el momento actual, pero la tasa de crecimiento está disminuyendo lo que podría suponer un problema en el futuro. La sociedad actual ha cambiado. Estos cambios impactan el área familiar, productiva, individual, social provocando una inestabilidad en las condiciones de vida.	El cambio social y cultural ha modificado la estructura familiar y se necesita apoyo para reforzar el valor educativo de la familia como primera educadora. La importancia creciente de la educación no formal y el desarrollo del ocio en común, dentro de la sociedad actual también sería una ventaja. Atender diferentes tipos de necesidades implica simplificar y facilitar las tareas a los padres y cuidadores lo que supone un amplio beneficio para la familia en general.	Nuestro planteamiento parte del supuesto de que centralizar en un único espacio los servicios de Atención a la Familia en la sociedad actual, desde el momento de la concepción, incluidos los requerimientos básicos de los niños con algún tipo de discapacidad. Planteamos nuestro negocio también cómo un área dedicada a: • La pedagogía del ocio. • Las relaciones intergeneracionales en una sociedad necesitada de ellas. • Facilitamos la relación interfamiliar y con otras familias.

TECNOLÓGICO	La tecnología hoy en día resulta parte imprescindible de un proceso económico. Además, resulta claro que es necesario adaptar los negocios con los últimos avances tecnológicos.	Las nuevas tecnologías nos ayudan a mejorar los procedimientos de cualquier actividad. No somos una empresa con alto grado de innovación en tecnología mecánica, pero si contaremos con las últimas tecnologías en terapias y uso de materiales.	La innovación es factor clave a la hora de posicionarnos en el mercado actual. Ofrecemos servicios innovadores en sí mismos y que cuentan con los últimos avances tecnológicos en cuanto a terapias y materiales.
ECOLÓGICO	Las empresas han de propiciar la total garantía, credibilidad, confianza y respeto por el medio ambiente y su entorno social. Su imagen va ligada a las acciones que de ellos se derivan y el impacto social que se aprecia en su entorno.	El entorno ecológico actual no repercute negativamente en nuestro negocio puesto que no somos generadores de residuos.	En los talleres que impartiremos consideramos la naturaleza como bien primordial.
LEGAL	No existe normativa específica. Las subvenciones en el momento actual son muy escasas.	Al no existir normativa específica se dificulta la obtención de permisos por carecer de la información precisa para llevar a cabo la puesta en marcha del negocio. No tenemos necesidades específicas de adecuaciones del local lo que puede abaratar la inversión.	Acudiremos a la Cámara de Comercio y al propio Ayuntamiento para encontrar las mejores soluciones.

Sociocultural

Se puede decir que la sociedad demuestra sus cualidades a través de su cultura, por esta razón estos aspectos van a determinar el surgimiento de los valores culturales que la identifican y, por lo tanto, influirán en los cambios que exige su desarrollo. Sin embargo, esto comprende un proceso en donde la sociedad debe tener la decisión de participar activamente en esas transformaciones.
Algunas de las consideraciones que se deben analizar para lograr cambios, es que la cultura abarca diversos aspectos como la evolución histórica, la naturaleza de sus problemas, la forma de engranar su proceso de producción, sus manifestaciones artísticas, sus tradiciones y costumbres, los principios que comparten como colectividad, el comportamiento colectivo o hábitos de conducta individual, la relación entre su integrante, el desarrollo de la ciencia, sus creencias espirituales y más.
Se debe tener en cuenta, que la sociedad se encuentra siempre en un continuo cambio, al igual que los individuos, sus necesidades, sus instituciones, las

familias. Esta evolución, es una consecuencia de estos procesos y su éxito o fracaso dependerá de las políticas, programas, del nivel de la economía, del estilo democrático, de los paradigmas, de la innovación. En este sentido, los individuos se envuelven en este contexto y deben manifestar acciones, pues el cambio social depende de la evolución en todos sus ámbitos, incluyendo el aspecto cultural. A su vez, esta transformación implica adaptaciones como los avances tecnológicos y así se van agregando muchos elementos que se acumulan en el tiempo, pues consiste en un proceso paulatino.

Hoy en día, los cambios culturales y sociales son influidos por los avances dinámicos que se perciben a través de los medios masivos de comunicación tradicionales, de la influencia de los recursos tecnológicos como Internet, o de las redes sociales, en donde la trascendencia es global e inmediata, difundiendo situaciones que impactan al mundo rápidamente.

La cultura y el cambio social, van de la mano y se acompañan en el proceso de transformación necesario para hacer avanzar a la sociedad, junto a esa energía que motoriza todos los niveles y que se van consolidando en una evolución social, que promueven los aspectos culturales. Por esa razón, los individuos deben tomar las acciones necesarias para entender y defender aquellos cambios culturales positivos para evolucionar.

Análisis micro

El entorno específico, o microentorno, está formado por el conjunto de variables que afectan solamente a las empresas de un sector. Todas las empresas que integran un sector, pretenden satisfacer el mismo tipo de necesidades de los compradores, por tanto, estas variables no afectan a todas las empresas de un país, pero sí a las que tienen que competir entre sí para captar a los clientes y poder alcanzar sus objetivos.

Competencia

EMPRESA	ANDARES VALENCIA	
Situación	Domicilio	Avda. Cortes Valenciana, 7-9 46183 La Eliana (Valencia)
	Teléfono	685123145
	Página Web	http://www.andaresvalencia.com/

Productos / Servicios que suministra		Charlas para padres enfocadas a la necesidad del juego en la primera infancia. Talleres de juego con padres y bebés. Sesiones terapéuticas para padres, profesionales, escuelas infantiles y colegios.
Mercado	Instalaciones	Espacios no muy amplios, aula taller de 25 m2, recepción, cuartito pequeño y baño adaptado.
	Tipología de clientes	Familias con niños de 0 a 3 años.
	Horarios	No disponibles
	Precios	Bonos mensuales de 65 € para sesiones de juegos semanales de 1 hora Bonos trimestrales de 170€ para 1 sesión semanal de juegos.
Factores diferenciadores		Se basan en su propio método pedagógico, que cuenta con 34 años de experiencia.
Puntos débiles		No disponen de una página web de su centro en Valencia, que contenga información sobre el centro y sus servicios.
Equipo de profesionales		No se especifica
Publicidad y promoción		Página Web, redes sociales.

EMPRESA	NEURONEST	
Situación	Domicilio	C/Erudito Orellana, 17 bajo
	Teléfono	963823281
	Página Web	http://www.neuronest.es/
Productos / Servicios que suministra		Diseño de programas de estimulación temprana Evaluación y programas para niños y adultos con lesión cerebral y desorganización neurológica, para trabajar en casa o en nuestro centro con los profesionales docentes. Audiometrías Reeducación auditiva Programas de evaluación neuro funcionales para colegios
Mercado	Instalaciones	Instalaciones en un bajo con distintos despachos.
	Tipología de clientes	Personas que han sido diagnosticados previamente de: Parálisis Cerebral infantil Síndrome de Down y otros síndromes genéticos Autismo y espectro autista Retraso generalizado del desarrollo Hiperactividad con o sin déficit de atención Retraso del lenguaje Trastornos del aprendizaje (lectura, escritura, cálculo…) Dislexia Trastornos de las habilidades motoras Problemas de psicomotricidad Accidentes cerebro- vasculares Epilepsia Accidentes de tráfico
	Horarios	9 a 13 h y 16 a 20 h
	Precios	No hay precios preestablecidos, una sesión informativa y de acuerdo a ella y al problema se estipula el precio.

Factores diferenciadores	Concede ayudas económicas en forma de descuento sobre el precio de los tratamientos, a aquellas personas que lo necesiten y cuyo nivel de renta no les permita afrontar su coste.
Puntos débiles	Dispone de un equipo profesional muy reducido con apoyo del voluntariado.
Equipo de profesionales	1 psicopedagoga 1 psicóloga especializada en neuropsicología infantil y del desarrollo
Publicidad y promoción	Página Web, páginas amarillas, revistas especializadas.

EMPRESA	CALIMA	
Situación	Domicilio	Avda. Cortes Valenciana, 41 4 pta. 26. 46015 Valencia
	Teléfono	676628056
	Página Web	www.psicologoycaligrafovalencia.com
Productos / Servicios que suministra		Estimulación y apoyo a personas de la tercera edad con deterioro cognitivo. Terapias de familia. Psicodiagnóstico infantil y reeducación. Preparación psicológica del embarazo y parto con estimulación fetal.
Mercado	Instalaciones	Información no disponible
	Tipología de clientes	Familias con conflictos o problemas de comunicación. Niños o niñas con dificultades para el aprendizaje. Mujeres embarazadas. Personas de la tercera edad con Alzheimer, demencia senil o alguna otra forma de deterioro cognitivo.
	Horarios	Lunes, martes, miércoles y jueves de 16:30 a 20:30
	Precios	No disponible.
Factores diferenciadores		Realizan talleres de masaje infantil gratuitos
Puntos débiles		Su horario es muy reducido, solo abren por las tardes y de lunes a jueves
Equipo de profesionales		Psicólogos especializados en distintas áreas. Trabajadores sociales.
Publicidad y promoción		Página Web, redes sociales.

EMPRESA	INSTITUTO IASE	
Situación	Domicilio	C/Clariano, 9 pta1. 46021 Valencia
	Teléfono	960727970
	Página Web	www.institutoiase.com
Productos / Servicios que suministra Productos / Servicios que suministra		*Psicología infanto-juvenil* • Retraso Psicomotor • Trastornos de conducta • Trastornos Déficit de Atención con o sin Hiperactividad (TDA – TDA-H) • Parálisis Cerebral Infantil • Dificultades de Aprendizaje • Trastorno de sueño • Trastornos de ansiedad • Problemas de impulsividad /agresividad • Desarrollo de habilidades sociales • Fobias, miedos y pánico • Pesadillas y terrores nocturnos • Trastornos del Espectro Autista (TEAs) *Terapia familiar sistémica* *Neuropsicología*. **Se tratan problemas derivados de:** • Enfermedades Neurodegenerativas: Alzheimer, Parkinson, Lesión Cerebral Adquirida, Ictus, Accidente Cerebro-Vascular, Infarto Cerebral Isquémico o Hemorrágico, Traumatismo Cráneo-Encefálico, Tumores Cerebrales, ELA, Esclerosis Múltiple, Anoxias Cerebrales por parada Cardio-Respiratoria, Enfermedades Neuromusculares, Lesión Medular...
Mercado	Instalaciones	Se puede ver una galería de fotos de sus instalaciones en su página web.
	Tipología de clientes	Niños y niñas, adolescentes, familias y personas de la tercera edad.
	Horarios	Lunes a sábado con cita previa.
	Precios	Primera cita gratuita, donde se ofrecerá información sobre precios, formas de pago, estilo terapéutico, etc.
Factores diferenciadores		Tienen un convenio de investigación transnacional y de cooperación educativa tanto con organismos nacionales como internacionales. Cuenta con 18 años de experiencia e investigación en las áreas de psicología, psicoterapia, intervención social y educación.
Puntos débiles		No realizan terapias para tratar el deterioro cognitivo en personas de la tercera edad.
Equipo de profesionales		9 psicólogos especializados en diferentes áreas 1 psicoterapeuta 2 docentes especialistas en teatro social y arteterapia transdisciplinar 2 musicoterapeutas 2 trabajadores sociales 1 educadora social 1 médico psiquiatra
Publicidad y promoción		Página Web, redes sociales, newsletter.

Clientes

El centro Vivencias estará ubicado en una zona de Valencia en la que podemos encontrar personas de diferente sexo, diferente edad generacional, con diferentes intereses y nivel adquisitivo y de desarrollo, algo que nos beneficia a la hora de captar y fidelizar a nuestra futura clientela. Existen áreas de reciente construcción, habitadas por familias de tipología más acorde a los tiempos actuales, como pueden ser familias jóvenes con hijos e hijas, familias monoparentales…, con estabilidad económica y laboral. Y familias de tipología más clásica, que llevan mucho más tiempo en la zona y la gran mayoría son personas jubiladas con tiempo libre y que reciben una prestación por jubilación. Dado que nuestra empresa es un centro multigeneracional, las gentes de ambas áreas tendrán cabida y encontrarán el nexo de unión perfecto en Vivencias.

En la zona más próxima de actuación contamos con un entorno de familias que dan prioridad al ocio, cultura y bienestar físico y mental, a necesidades relacionales que se verían beneficiadas por nuestro centro. A esto debemos añadir que nos encontramos en una zona con familias con hijos en las que ambos progenitores trabajan, pero no quieren abandonar el enriquecimiento cultural y social de sus hijos, por lo que a la hora de centralizar servicios propiciamos la conciliación entre el mundo laboral y cuidados personales para el desarrollo efectivo de mayores y menores.

Esta tendencia a la unificación nos viene también marcada por las preferencias de consumo, centradas en los dos centros comerciales de la zona, un único espacio para satisfacer las necesidades básicas, alimentación, vestido, … y el ocio, gimnasios, cafeterías, restaurantes. Hecho que nos lleva a determinar que el entorno busca satisfacer gran variedad de necesidades en un mismo entorno, ocupamos así la faceta que falta, ocio familiar en conjunto y terapias en un mismo centro y cerca de los suministradores de otros servicios.

La población de la zona utiliza otros servicios complementarios cómo gimnasios de forma habitual, con gran fidelización asociándose por lo que son clientes fieles, que permanecen grandes periodos, años afiliados y pagando cuotas constantes, tanto en gimnasios cómo otro tipo de centros que ofertan servicios distintos a los nuestros, pero complementarios.

Nuestro centro encaja a la perfección con las preferencias de consumo de la población de la zona., sin olvidar que es un centro de fácil acceso desde cualquier zona de la ciudad de Valencia y alrededores.

Respecto al poder de negociación de los clientes, podemos establecer los precios que más nos convengan y beneficien, ya que no hay mucha competencia y los clientes tendrán más dificultades para acudir a otros centros de iguales características. Pero, de todas formas, nuestros precios serán asequibles al perfil de las personas con las que trabajemos.

El análisis de esta variable nos permitirá formular estrategias destinadas a ampliar el poder de negociación de los clientes y captar un mayor número de ellos o hacer que sean más leales a nuestra oferta de servicios.
Lanzando campañas de fidelización, como la venta anticipada de servicios a precios más ajustados, e incluso incluir descuentos por el abono de cuotas de tipo anual, semestral, bonos etc...

Proveedores y distribuidores

Para el funcionamiento y la realización de las actividades que se tienen pensadas para este centro, no resulta difícil adquirir los materiales necesarios, puesto que podemos acceder a ellos en diferentes almacenes, cooperativas e incluso vía on-line. Comparando los distintos proveedores, podremos ajustar nuestro presupuesto, ofreciendo una calidad notable a un precio adecuado.
Resulta esencial obtener los recursos materiales y humanos necesarios en las condiciones más ventajosas para ejercer la actividad. Por ello es necesario gestionar adecuadamente las compras y aprovisionamientos, así como las relaciones con las organizaciones o compañías que prestan servicios relevantes para nuestra empresa, como consultoras, agencias de publicidad, servicio de limpieza, mantenimiento etc.
Trataremos que los costes totales de nuestra empresa sean proporcionales a los ingresos de las cuotas abonadas por nuestros clientes, intentando no contraer deuda o generar más gasto del adecuado, sin mermar la calidad prestada de nuestros servicios.
Una vez dicho esto, debemos saber que la necesidad de materiales no es constante, ni excesiva, además de ser en determinados casos muy específica por lo que el poder de negociación con los proveedores es bajo.

Análisis DAFO

DAFO	
FACTORES INTERNOS	
DEBILIDADES	**FORTALEZAS**
Falta de experiencia **Dificultad de conseguir un equipo multidisciplinar y con grado de profesionalidad**	Nuestra empresa ofrece una gama muy amplia de productos (servicios) innovadores, de calidad y a buen precio en una franja horaria extensa y en una misma localización. Titulación adecuada al servicio prestado Buena atención Precios asequibles Posibilidad de fidelizar a nuestros clientes, dado el amplio abanico de etapas del ciclo vital que cubrimos y amplia cartera de servicios.

FACTORES EXTERNOS	
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**
La primera amenaza que más puede influir a nuestro negocio es la crisis de la que aún no hemos salido y, en consecuencia, el peligro de que no se considere nuestro servicio como necesario.	La familia como entorno de aprendizaje para los niños está tomando especial relevancia en la sociedad actual.
La aparición de nuevos competidores en nuestra zona de actuación.	Servicio novedoso.
Pocas líneas de crédito.	Escasa o nula competencia, lo que facilitará hacernos con un segmento en el mercado.
	Gran oferta de profesionales en paro, debido a la alta tasa de desempleo existente.
	Tipos de interés bajos.
	Cambios sociales. Incorporación de la mujer en el mundo laboral, envejecimiento de la población y viviendas unipersonales, lo que implica una necesidad de relaciones sociales intergeneracionales y concentración de servicios.
	Bajos salarios.

Para poder establecer la estrategia que vamos a seguir, a continuación, haremos un análisis de las fuerzas competitivas para establecer lo que consideramos amenazas u oportunidades.

Análisis de las fuerzas competitivas:

FUERZA COMPETITIVA	VALOR GENERAL DE LA FUERZA COMPETITIVA	FACTORES DE CADA FUERZA	VALOR DE LOS FACTORES
1. Intensidad de la rivalidad entre competidores	O O O R	1. No existe competencia directa, no hay ninguna empresa que oferte nuestros servicios. 2. Importancia y tamaño: Al no haber empresas de nuestra especialidad podremos imponernos en la Ciudad. 3. Forma de competir: con la variedad de servicios en un único entorno 4. Cuota de mercado: intermedia-baja	O

2.Amenazas de nuevos entrantes	A
	O
		1. Posibilidad de entrada: La inexistencia de normativa específica puede ser una dificultad.
		• Barreras de entradas:
		  • La inversión: Alta
		  • Imagen: Pondremos especial interés en la imagen de la empresa con servicios profesionales de calidad, no será difícil dada la escasa competencia.
		  • Desconocimiento del sector: poseemos
			A

	A	suficiente información • Dificultad de acceso a los canales de distribución: no tenemos dificultades. • Barreras de salida: • La inversión realizada es una amenaza, puesto que sería difícil recuperarla.	
3.Poder de negociación con los proveedores	R	El poder de negociación con proveedores es pequeño. La necesidad de materiales no es constante, ni excesiva, además de ser en determinados casos muy específica.	O
4.Poder de negociación con los Clientes	O O R	1. Competencia: • directa: escasa • indirecta: media 2. Producto diferenciado. 3. Integración de los clientes: se puede dar el caso.	O
5.Productos sustitutivos		1. Producto sustitutivos: No existen productos sustitutivos totales, pero si parciales.	

A: AMENAZA **O: OPORTUNIDAD** **R: INTERMEDIA**

Una vez contemplados estos factores estableceremos distintas estrategias para poder hacer frente a las distintas amenazas u oportunidades que estimamos tenemos posibilidad y necesidad de acometer, bien para eliminar o paliar la amenaza, bien para aprovechar la oportunidad.

AMENAZAS	ESTRATEGIA DEFENSIVA	OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS OFENSIVAS
Amenaza de nuevos entrantes	*Darnos a conocer y crear una imagen que sea difícil de superar.*	Intensidad de la rivalidad entre competidores.	Intentaremos que se nos perciba cómo la única empresa que oferta la totalidad de nuestros servicios.
Productos sustitutivos	Al ser productos sustitutivos parciales defenderemos nuestro negocio como producto diferenciado y práctico. A la vez tenemos servicios inexistentes por lo que son innovadores.	Poder de negociación con los clientes	Posibilidad de ofertar novedad de servicios y, a la vez, servicios que están directamente ligados con el bienestar de los más pequeños y mayores de la familia y de toda la familia. Posibilidad de ofertas económicas: - packs de varios talleres a precios más bajos.

De este cuadro resumen concluimos que utilizaremos estrategia tanto defensiva cómo ofensiva, dependiendo de aquel factor que queremos acometer.