

Okeana

CREACIÓN DE UNA EMPRESA



FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN
1º EVALUACIÓN
2º BACHILLER
COOPERATIVA BASAURI

YING CHEN
UXUE OJANGUREN
OIHANE VAAMONDE
YAIZA VAL

ÍNDICE

	Forma	
jurídica.....	3
Ubicación.....	3
Organigrama.....	3
	Estatutos de la	
empresa.....4
	Previsión de puestos de	
trabajo.....	5
	Análisis	
DAFO.....	7
	Logotipo de la	
empresa.....8
	Cartel	
publicitario.....	8
	Modelo	
Canvas.....	9
	Segmentación de	
mercado.....	9
	Proposición de	
valor.....	10
	Sociedades	
clave.....11
	Fuentes de	
Ingresos.....12

	Relación con los	
clientes.....		13
	Estructura de	
coste.....		14
	Canales de	
distribución.....		...15
	Recursos	
clave.....	16
	Actividades	
clave.....	17
Modelo CANVAS		
esquema.....		18

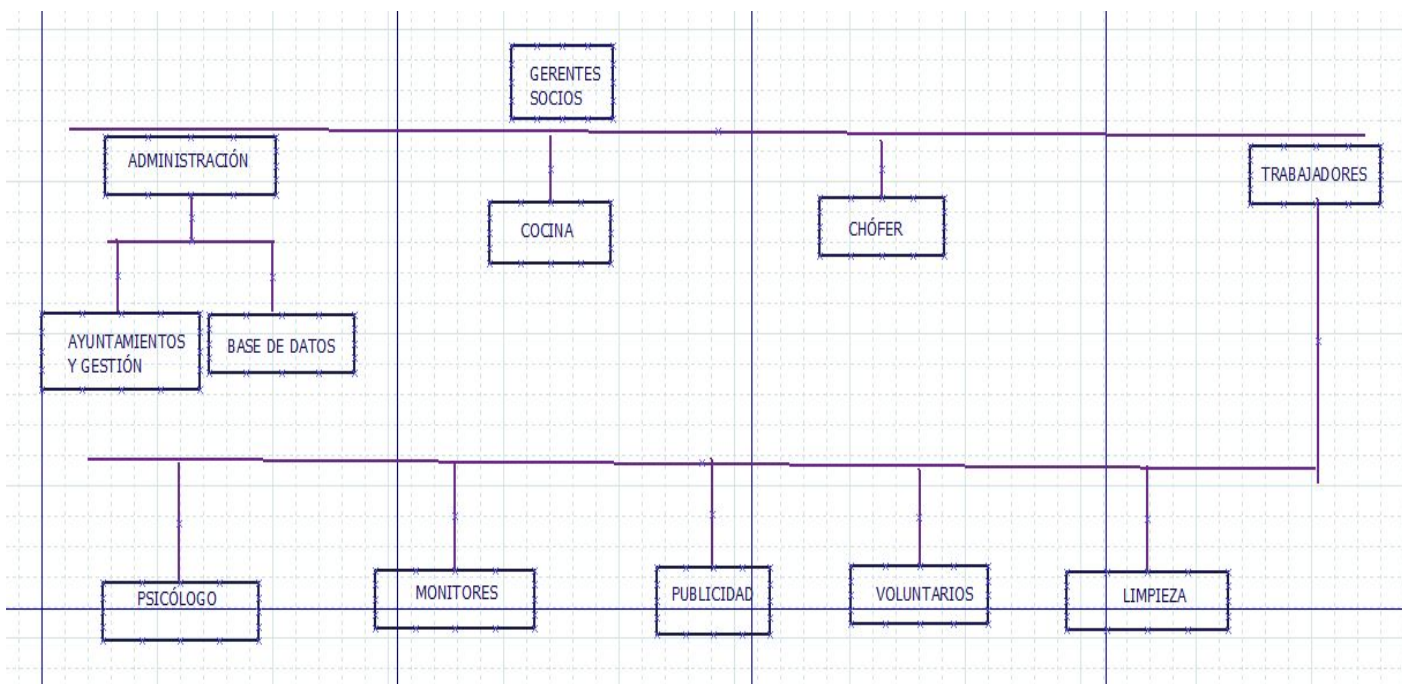
FORMA JURÍDICA

Hemos decidido que la forma jurídica de nuestra empresa sea SRL (sociedad limitada) dado que cumple los requisitos que tenemos, es decir, tener una responsabilidad limitada al capital aportado y que cuando un socio deje la empresa puede traspasar su parte a los demás socios. y como último recurso a algún familiar de primer grado.

UBICACIÓN

teniendo en cuenta que no tenemos competidores, hemos pensado que el lugar más idóneo para poner nuestra empresa, sería un lugar, donde sea accesible y fácil de encontrar para todo el mundo.

ORGANIGRAMA



ESTATUTOS

1. Las cuatro somos socias apartes iguales en beneficios
2. La edad de los trabajadores será entre 18 y 35 años para la mayor confianza de los jóvenes.
3. 24 horas abiertos.
4. Se necesitará una base primeros auxilios.
5. Se habilitará un teléfono para urgencias.

6. Un empleado no tiene el mismo poder que los socios en la toma de decisiones.
7. Solo se acepta a los familiares de los socios como voluntarios
8. No se cuentan las ideas hasta que esté desarrollada en funcionamiento.
9. Para hacer algún tipo de cambio se necesita el 75% de los votos.
10. Al menos una de las socias tiene que estar en el centro o localizable.
11. Hay que hacer una cantidad mínima de horas.
12. En caso de que uno de los socios decida dejar la empresa su parte se dividirá entre los de mas socios.
13. Inversión mínima 1500 euros por persona.

PREVISIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO

DENOMINACIÓN DEL PUESTO: Psicólogo	
TITULACIÓN REQUERIDA: Grado en psicología	
FUNCIONES A REALIZAR	RECURSOS NECESARIOS

Dar ayudas psicológicas	Ordenador y Software para registrar a los pacientes
Dar charlas	

DENOMINACIÓN DEL PUESTO: Servicio de limpieza	
TITULACIÓN REQUERIDA: No	
FUNCIONES A REALIZAR Limpiar dos veces por semana el local	RECURSOS NECESARIOS <hr/> Productos de limpieza

DENOMINACIÓN DEL PUESTO: Monitores	
TITULACIÓN REQUERIDA: Primeros auxilios y curso de monitor	
FUNCIONES A REALIZAR Cuidar el centro	RECURSOS NECESARIOS Camiseta identificativa Juegos
Estar con los clientes	

DENOMINACIÓN DEL PUESTO: Publicista	
TITULACIÓN REQUERIDA: Grado en publicidad	
FUNCIONES A REALIZAR	RECURSOS NECESARIOS

Llevar la página web	Un ordenador
Publicitar	

DENOMINACIÓN DEL PUESTO: Voluntarios	
TITULACIÓN REQUERIDA: No	
FUNCIONES A REALIZAR	RECURSOS NECESARIOS
Estar con los niños	Camiseta identificativa

DENOMINACIÓN DEL PUESTO: Cocina	
TITULACIÓN REQUERIDA: Curso de cocina o titulación de manipulación de alimentos	
FUNCIONES A REALIZAR	RECURSOS NECESARIOS
Hacer comida	Cocina
	Utensilios de la cocina
	Víveres

DENOMINACIÓN DEL PUESTO: Chofer	
TITULACIÓN REQUERIDA: Carnet de conducir	
FUNCIONES A REALIZAR	RECURSOS NECESARIOS

Trasladar a los jóvenes	Un coche
-------------------------	----------

DENOMINACIÓN DEL PUESTO: Administración de gestión	
TITULACIÓN REQUERIDA: Grado de ADE/contabilidades económicas, matemáticas...	
FUNCIONES A REALIZAR	RECURSOS NECESARIOS
Llevar la contabilidad de empresa	Material de oficina ordenador

ANÁLISIS DAFO

	Interno	Externo
Negativo	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none"> ● Poca experiencia de los trabajadores. ● Al principio puede no haber confianza entre trabajador y cliente. 	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none"> ● Una competencia en el pueblo contiguo. ● La gente puede ser poco proactiva a este nuevo sitio.
Positivo	FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none"> ● Trabajadores altamente cualificados. ● Trabajadores jóvenes para transmitir confianza. 	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none"> ● Poca competencia. ● Porcentaje alto de acoso registrado en la zona.

LOGOTIPO DE LA EMPRESA



CARTEL PUBLICITARIO

Palekana, mahalo & malu

*Contacta con nosotros:
555-123-555*

*C/Ibaigane n.º1
Basauri, Bizkaia
48970*

MODELO
CANVAS

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La empresa Ohana ofrece un servicio a la sociedad mediante apoyo psicológico a habitantes de Basauri o alrededores ya que está situado en este mismo pueblo. Además, a las personas que no viven cerca les sería complicado desplazarse hasta nosotros.

El cliente potencial de esta empresa son los jóvenes entre 10 y 20 años aproximadamente, de modo orientativo, dado que no sería ético rechazar un cliente que solicita nuestra ayuda por no estar en ese margen de edad.

Otra forma de diferenciar a nuestros clientes es por la necesidad de apoyo que tienen debido al acoso, entre otros el bullying u otros problemas psicológicos, que se sufre a esa edad.

Estos tres segmentos son los únicos que tenemos en cuenta para nuestra empresa, dado que no discriminamos a los clientes ni por sexo, clase social, nivel económico, raza, orientación sexual...

PROPOSICIÓN DE VALOR

En los últimos años ha aumentado la cantidad de noticias sobre casos acoso de prácticamente cualquier tipo. Uno de los grandes puntos de acoso es en los colegios y en los institutos, en concreto el bullying y el acoso hacia las mujeres, los cuales se han hecho más presentes en nuestra sociedad, debido a la cantidad de denuncias que hay. Una de las maneras de acoso más comunes entre los jóvenes son las críticas las cuales afectan a la autoestima, algo muy frágil en la adolescencia. Cuando los padres se dan cuenta de la situación que sufren sus hijos deciden llevarlos a psicólogos.

Los jóvenes son reacios a contar los problemas que tienen con sus compañeros porque piensan que son los únicos que lo sufren y les da vergüenza contarlos. Por eso, en nuestra empresa, damos la oportunidad de que no se sientan solos y conozcan a más personas que están en la misma situación que ellos. Además, es un lugar en el que puede conocer gente nueva con la que relacionarse y hacerse amiga.

Nuestra empresa, *Ohana*, es un centro social al que los jóvenes que sufren acoso pueden acudir para recibir ayuda psicológica y un lugar seguro al que acudir en cualquier momento si sufren una situación complicada. Otra actividad económica de la empresa es un taxi gratuito para aquellas personas que no se sientan seguras de ir por la calle solas. Para ello nuestro teléfono está disponible en todo momento en nuestra página web.

Ohana ofrece un sistema diferente al que estamos acostumbrados a ver, porque además de tener especialistas para hablar con ellos, estos jóvenes también hacen terapias de grupo para ayudarse los unos a los otros, lo cual no es obligatorio dado que algunos jóvenes sólo necesitan un lugar en el que desconectar, y es por eso que ofrecemos comidas y juegos para los más pequeños. Ohana, como su nombre en hawaiano indica (familia), es un lugar que intenta ser acogedor, para que los niños que se sienten excluidos de la sociedad vuelvan a sentirse queridos.

Para facilitar el trabajo a los colegios y darnos a conocer ofrecemos charlas en los centros educativos con el objetivo de disminuir el acoso escolar y de hacer saber que pueden acudir a nuestro centro si tienen algún problema y no saben en quién confiar.

Ohana está disponible las 24 horas del día, para poder acudir en cualquier momento. Asimismo, es un servicio gratuito y no es necesario ningún permiso de los padres para acudir al centro.

La empresa Ohana ofrece un servicio novedoso en la zona, ya que ninguna empresa ofrece nada por el estilo.

SOCIEDADES CLAVE

La etapa entre la preadolescencia y la juventud es uno de los momentos más complicados para una persona dado que es el momento más vulnerable de una persona porque es el momento en el que nos tenemos que encontrar a nosotros mismos. Y como tenemos una personalidad muy cambiante, cualquier comentario que nos hagan puede afectarnos mucho. Durante esta etapa de la vida casi todos los jóvenes están escolarizados y es por ello que dar charlas en los centros educativos es uno de los mejores métodos para dar a conocer nuestro propósito.

Para cualquier tipo de compañía son importantes las empresas con las que se relacionan, ya sea sus proveedores o en nuestro caso los centros educativos, ya que son un medio para darnos a conocer con los cuales estamos en un continuo contacto para llevar a cabo nuestro objetivo: ayudar a jóvenes que tienen inseguridades, ya sea por distintas razones.

Nuestros socios clave son los centros escolares de la zona, en especial los de la localidad en la que estamos situados, Basauri: *IES Urbi, IES Uribarri, Sofía Taramona, coop. Basauri, San José, CPI Soloarte, IES Bidebieta, Santa María de la Providencia.* Además, también estaremos en contacto con los colegios e institutos tanto públicos como privados de Galdakao (*IES bengoetxe BHI, Colegio Urreta, IES Elexalde BHI, Gandasegi LHH Ikastetxea Eguzkibegi Ikastola*), Etxebarri (*colegio kukullaga y CEI San Antonio*) y Arrigorriaga (*colegio público Arrigorriaga, IES Arrigorriaga BHI*)

Al ser una empresa que ofrecemos servicios, el único proveedor que tendremos será el Makro, unos grandes almacenes donde se pueden obtener los suministros necesarios para las comidas que ofreceremos y el material de oficina, a unos precios menores que en una tienda convencional ya que son de venta al por mayor.

FUENTES DE INGRESOS

La empresa Ohana no ofrece un producto, sino un servicio, el cual es social y ayuda a la comunidad, por lo cual los clientes no son los que pagan, porque no es un servicio como el de una peluquería o un bar, en los cuales los clientes reciben un servicio por el que pagan. En Ohana, en cambio, las fuentes de ingreso son mediante las subvenciones del ayuntamiento de donde estamos situados, las subvenciones que ofrece la comunidad autónoma, o las ayudas del Estado.

Entre las subvenciones que podemos pedir están:

- Subvenciones para actividades de intervención social con personas, familias, grupos y comunidades. (210.000 €)
- (Prevención comportamientos violentos) Subvenciones a organizaciones, asociaciones y fundaciones que impulsen y promuevan actividades de sensibilización y/o de prevención de comportamientos violentos contra las mujeres. (Concursal)
- Subvenciones para actividades para el fortalecimiento de la acción voluntaria y la participación asociativa en la intervención social. (35.000€)

Además, también recibiremos como una fuente de ingresos secundaria, donaciones de personas que quieran ayudar a la empresa y apoyar a acabar con el acoso. Estas donaciones pueden recibirse de varios modos, ya sea mediante cheques, dinero en metálico, ingresos en la cuenta o donaciones de material a la empresa como mobiliario o juegos que puedan utilizar los niños.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Queremos que Ohana, como su propio nombre indica, sea una familia. Para ello es importante hacer saber y sentir a nuestros clientes que no deben tener miedo de expresarse.

Disponemos de página web donde los clientes pueden buscar nuestro contacto, horarios y actividades; sin embargo, la relación entre los trabajadores de Ohana y los clientes es siempre cara a cara. Para darnos a conocer personalmente, se dan charlas en colegios con el fin de transmitir información y confianza.

Esta empresa se sitúa físicamente en un local, donde siempre hay algún monitor o psicólogo para pasar el rato y desconectar. Nuestra intención no es obligar a los jóvenes a desahogarse, si no que desconecten y que se den cuenta de que no están solos, nuestro objetivo es darles apoyo.

Como sabemos que los clientes pueden sentirse juzgados por el hecho de entrar en Ohana, ya que admitir que tienes un problema psicológico y que la gente lo sepa es delicado, cada cierto tiempo convocamos reuniones en centros públicos como iglesias o el "Centro Cívico" de Basauri,. Para nosotros es importante el contacto entre los clientes para que puedan aprender y ayudarse entre ellos. Además, a parte de reuniones y charlas organizamos juegos y otras actividades por mano de los monitores para que puedan sentirse como en casa y relacionarse.

Dicho esto, la intención de esta empresa es ser un refugio para los jóvenes que no pasan por un buen momento, sea en casa, en el colegio, por acoso o simplemente por tener un mal día. Queremos ser una familia, transmitir cercanía y confianza.

ESTRUCTURA DE COSTES

Hemos decidido que la forma jurídica de nuestra empresa sea SRL (sociedad limitada)

dado que cumple los requisitos que tenemos, es decir, tener una responsabilidad limitada al capital aportado, un mínimo 3000 euros, pero como se decidió en los estatutos, para empezar nuestro proyecto, cada socio aportaría una cantidad de 1.500 euros como capital social, con tal de tener un margen para todos los gastos iniciales.

Dentro de los costes de una empresa, hay que tener en cuenta que hay dos tipos: fijos y variables.

Los costes **fijos**, son los gastos invariables de una empresa durante el año independientemente de lo que produzca. En el caso de Ohana, son los siguientes:

- Alquiler del local
- Servicio de telefonía e internet
- *Salario de los trabajadores (mínimo)
 - Informáticos (1350 €/mes)
 - Monitores (932,47€/mes)
 - Psicólogo (1500€/mes)
 - Chófer (1298€/mes)
 - Administrador
 - Administrador analista (1285€/mes)
 - Contable (1214 €/mes)
 - Chef (1388€/mes)
- Mobiliario (desembolso económico inicial)
- Aplicaciones informáticas (antivirus, open office)
- Uniforme de trabajo
- Acreedores por prestación de servicio(servicio de limpieza)
- Elemento de transporte (furgoneta)
- Equipos para el proceso de la información (ordenadores e impresora)
- Servicio de limpieza (270€/mes)

Por otro lado, los costes **variables** dependen de lo que se produzca:

- Electricidad (luz y gas)
- Agua
- Alimentos

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

La distribución del producto o el servicio para que llegue a todas las personas posibles es muy importante porque de esa manera se consiguen más clientes y mayores ingresos. Sin embargo, los canales de distribución suponen un desembolso de dinero importante para una empresa que está iniciando.

En el caso de la empresa Ohana, su canal de distribución se basa en una lonja situada en el centro de Basauri, a donde las personas que lo necesiten puedan acceder de una manera sencilla porque si estuviera en las afueras, o en el área industrial, sería más difícil para los clientes llegar. Además, teniendo en cuenta que el acoso es un tema que la gente no quiere admitir por el miedo a cómo actuará la gente de su entorno, la lonja donde está situada la empresa, no tiene ningún tipo de identificación por la cual se pueda saber que las personas que entren allí han sufrido o sufren acoso. Desde fuera parece una lonja como tantas otras que hay en la zona, las cuales las alquilan un grupo de amigos para pasar juntos las tardes.

Para comunicarse con el cliente, la empresa Ohana, por un lado da charlas en colegios para darse a conocer. Pero por otro lado, tiene una página web en la que se puede contactar con la empresa, ver los horarios, las futuras charlas que se darán...

RECURSOS CLAVE

Los recursos clave son aquellos recursos necesarios para llevar a cabo la actividad económica de la empresa. Pueden ser de varios tipos: intelectuales, físicos, humanos y financieros.

En el caso de Ohana, los recursos más indispensables son los intelectuales, que se basan en las capacidades o habilidades de las personas que trabajan en la empresa, de entre ellos cabe destacar los conocimientos en psicología de los expertos y la habilidad que tengan los monitores con los niños y jóvenes. Además, son necesarios los conocimientos en informática y administración para organizar el capital y la base de datos de la empresa.

Los recursos físicos son los bienes tangibles que se necesitan para realizar el servicio que ofrece la empresa. En nuestro caso son el mobiliario (escritorios, muebles, impresoras, teléfonos...), el material de oficina, ordenadores para llevar la contabilidad y registro, medio de transporte (furgoneta), el local donde se ofrece el servicio, juegos para los niños y alimentos.

Por otro lado, están los recursos humanos, que son los trabajadores que hay en la empresa. En el caso de Ohana, podemos encontrar los siguientes: administrador, cocinero, monitores, voluntarios, psicólogo, conductor.

Por último está el recurso financiero que se trata del capital de la empresa. En este caso la empresa, obtiene 6000€ como capital social de inversión que ponemos las socias, además de las subvenciones que recibe del gobierno, ya sea el autonómico o del estado. Por último, Ohana adquiere también donaciones de personas voluntarias.

ACTIVIDADES CLAVE

Como bien se ha explicado en apartados anteriores, Ohana es una empresa cuyo objetivo es aportar al cliente seguridad y fortaleza. Por ello, las actividades clave del local van en relación con socializar con los jóvenes que forman esta gran familia.

Si bien es cierto que como en cualquier consulta médica ofrecemos apoyo y ayuda psicológica en el mismo local o en alguna iglesia, etc. (por si alguno tiene miedo de sentir que es juzgado al entrar en Ohana), las actividades principales suelen estar relacionadas con juegos (tanto de mesa como físicos), excursiones (a parques, algún campamento, etc.), o cualquier ejercicio en el que los clientes no vean la necesidad de tener que expresarse con palabras, ya que a algunos puede resultarles difícil, y el propósito de Ohana no es hacer que se sientan obligados a hablar sin estar primero ellos cómodos, si no que queremos que tengan la sensación y firmeza de que no están solos.

Además, la empresa Ohana cuenta con un medio de transporte para poder acudir en cualquier momento al lugar donde se encuentre nuestro cliente en caso de que éste necesite ayuda. De este modo, nuestra empresa cuenta con un sistema de seguridad para los clientes siempre con el mismo objetivo, que estos no se sientan solos.

Por último, disponemos de un chef que preparará las comidas (meriendas, etc,) para que nuestros clientes se sientan como en casa.

MODELO CANVAS ESQUEMA

<ul style="list-style-type: none"> ● Socios Clave: <p>Ayuntamiento</p> <p>Centros escolares de la zona (IES Urbi, IES Uribarri, Sofía Taramona, coop. Basauri, San José, CPI Soloarte, IES Bidebieta, Santa María Providencia).</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Actividades clave: <p>Ofrecer refugio y ayuda psicológica a las personas jóvenes que sufren acoso. excursiones charlas una vez a la semana ir una hora a un centro para que puedan acercarse los alumnos</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Propuesta de valor: <p>Apoyo psicológico y ayuda a personas que sufren acoso. Seguridad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Relaciones con clientes: <p>Excursiones cada cierto tiempo.</p> <p>Presentaciones en los colegios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Segmentos de clientes: <p>Estudiantes de Basauri (niños, adolescentes, jóvenes...)</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ● Recursos clave: <p>Físicos: local, mobiliario, coche, juegos, comida.</p> <p>Intelectuales: conocimientos informáticos.</p> <p>Humano: administrador (grado en ADE), cocinero (manipulador de alimentos), monitores (curso de monitor de tiempo libre y primeros auxilios), voluntarios, psicólogo (grado en psicología), conductor (carné de conducir).</p> <p>Recursos financieros: Capital mínimo: 6000€, subvenciones: ayuntamiento.</p>		<ul style="list-style-type: none"> ● Canales: <p>Directos: posters, instagram, furgoneta.</p>	

- **Estructura de costes:**

COSTES FIJOS

Alquiler del local
Salario de los trabajadores

VARIABLES

Alimentos
Gasolina
Gas
Agua
Luz

- **Fuentes de ingresos:**

Subvenciones del estado
Donaciones