



#plandenegocio

parque de ocio infantil



ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO	4
2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....	6
3. EQUIPO EMPRENDEDOR	7
3.1. Perfil de la persona promotora 1	7
3.2. Perfil de la persona promotora 2	7
3.3. Perfil de la persona promotora 3	8
3.4. Perfil de la persona promotora 4	8
4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA	9
4.1. Características de la oferta	9
4.2. Aspectos Diferenciales.....	10
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface	11
4.4. Propiedad Industrial e intelectual	12
5. ANÁLISIS DEL MERCADO	13
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado	13
5.2. Análisis del entorno.....	16
5.3. Análisis de la demanda	20
5.4. Análisis de la competencia.....	23
6. PLAN DE MARKETING	26
6.1. Establecimiento de precios	26
6.2. Canales de distribución.....	27
6.3. Comunicación y promoción.....	28
7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO.....	30
7.1. Recursos físicos.....	30
7.1.1. Infraestructuras e instalaciones	30
7.1.2. Equipamiento	30
7.1.3. Desarrollo productivo.....	31
7.2. Recursos humanos	32
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa	32
7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo	32
7.2.3. Gestión de los recursos humanos	33

8. ANÁLISIS DAFO	35
9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO	39
9.1. Inversión inicial	39
9.1.1. Activo no corriente.....	39
9.1.2. Activo corriente.....	40
9.2. Fuentes de financiación	42
9.3. Previsiones de ingresos	44
9.4. Costes de producción	47
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal.....	48
9.6. Previsión de tesorería	51
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios.....	52
10. PLAN DE ACCIÓN	57
10.1. Planificación de actividades	57
10.2. Guía de trámites	59
11. MAPA DE ACTIVIDAD	75

1. Resumen ejecutivo

La empresa nace con el objetivo de ofrecer los servicios de un parque de ocio infantil, que tiene como finalidad entretener a niños y niñas a través de la realización de actividades psicomotrices. Los principales servicios que se ofertan son:

- Juego libre dentro del espacio acondicionado. Consiste en el acceso por parte del/la niño/a a la zona de parque infantil, equipada con: circuito de varios niveles y dificultades, piscina de bolas, toboganes, etc.
- Organización de fiestas de cumpleaños. Elaboración de las tarjetas de invitación, uso de las zonas de parque infantil, actividades de animación dirigidas por el personal del negocio...
- Fiestas infantiles y talleres de actividades. En determinadas fechas se preparan fiestas infantiles y talleres de actividades dirigidos por el personal de la empresa.
- Cuidado de niños/as por hora o mensual. El personal de la empresa se hace cargo de los/as niños/as, quienes pueden acceder al parque infantil o quedarse en la zona de talleres de actividades.

Para que los niños y las niñas puedan llevar a cabo estas actividades de una forma saludable, sin riesgos y desarrollando su psicomotricidad, en el centro se contará con un conjunto de monitores/as cuya función principal será velar por la seguridad de los/as más pequeños/as. Estarán cualificados para llevar a cabo una buena atención y cuidado de los niños y niñas.

La demanda potencial de los servicios la componen todos/as aquellos/as niños/as con edades comprendidas entre 1 y 12 años de la zona en la que se va a ubicar el negocio, en este caso, en una ciudad perteneciente a la región EUROACE. En esta zona en el año 2012 se registró una media de 540.000 niños y niñas aproximadamente. Aunque los niños y niñas sean los/as usuarios/as de los parques de ocio infantil, los/as verdaderos/as clientes/as del servicio son los padres y madres de estos niños y niñas, ya que son quienes valoran factores como la variedad de la oferta de ocio, la seguridad de las infraestructuras y la vigilancia que lleva a cabo el personal del negocio. Para ellos/as también es importante que el negocio disponga de buenas vías de comunicación, que posea aparcamientos, que les ofrezcan servicios de bar, etc.

El equipo emprendedor de este negocio estará formado por cuatro personas: la primera de ellas posee la titulación de Magisterio con la especialidad de educación

infantil, por lo que presenta aptitudes para llevar a cabo actividades ludo-educativas en el negocio. La segunda persona ha realizado un curso oficial de Auxiliar y Monitor/a de Educación Infantil, y posee experiencia como auxiliar en una guardería. La tercera persona promotora del negocio ha realizado un ciclo formativo en animación socio-cultural y ha trabajado durante más de 10 años en una empresa de organización de fiestas infantiles. Por último, la cuarta persona promotora del negocio posee la titulación de Monitor/a de Tiempo Libre Infantil y Juvenil y posee experiencia como monitor/a freelance para diversos campamentos de verano y granjas-escuelas.

Este negocio estará situado en un local del área metropolitana de la ciudad extremeña de Badajoz. Se trata de un barrio de reciente creación con unas tasas de natalidad bastante halagüeñas, que se incrementan anualmente. Además, se trata de un barrio con gran número de parques y zonas verdes, colegios y zonas comerciales, lo que atrae a una gran cantidad de público joven.

El local se buscará en régimen de alquiler y constará de 200 m², repartidos entre una recepción, un área de parque dividido en dos espacios (uno para niños y niñas de menor edad y otro para niños y niñas de mayor edad), una sala para desarrollar las actividades, talleres, cumpleaños y fiestas, y un aseo.

Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere **una inversión inicial de 73.466 €** en el primer año. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 95.000 €, de los que 40.000 € serán aportados por el equipo emprendedor en forma de capital social de la empresa y los 55.000 € restantes se obtendrán a través de un préstamo a largo plazo. Durante el **primer año**, momento en que el proyecto estará en pleno funcionamiento y comenzará a ser rentable, el **resultado esperado antes de intereses y de impuestos (BAIL) será de 29.369,18 €**. En el quinto año el BAIL alcanzará los **97.354,31 €**. El punto de equilibrio se consigue en el mes 11 del año 1, con un volumen de ingresos de 140.754,64 €.

2. Análisis de la idea y elección del negocio

La actividad que desarrolla esta empresa es un servicio de parque de ocio infantil, que tiene como finalidad entretener a niños y niñas a través de la realización de actividades psicomotrices. Los principales servicios que ofertan son:

- Preparación de fiestas infantiles.
- Organización de cumpleaños.
- Cuidado de niños/as.
- Desarrollo de actividades lúdico-educativas.

Para que niños y niñas puedan llevar a cabo estas actividades de una forma saludable, sin riesgos y desarrollando su psicomotricidad, en el centro se contará con un conjunto de monitores/as cuya función principal será velar por la seguridad de los/as más pequeños. Estarán cualificados/as para llevar a cabo una buena atención y cuidado de los niños y niñas.

Es un hecho destacable, que los/as niños/as cada vez tienen menos tiempo para jugar debido a la escuela y a las actividades extraescolares y, a veces, resulta complicado que puedan encontrarse con sus compañeros/as para poder jugar debido a la falta de tiempo y a la carencia del lugar idóneo para hacerlo.

Los parques de ocio infantil son espacios donde los/as más pequeños/as pueden jugar y entretenerse con las infraestructuras necesarias para poder hacerlo en condiciones seguras. En los últimos años se ha incrementado el consumo de los servicios relacionados con el ocio infantil, y según las previsiones, la tendencia creciente que ha tenido este sector se mantendrá en el futuro.

Como conclusión se puede decir que los parques de ocio infantil suponen una oferta de juego innovadora y saludable para que niños y niñas puedan divertirse y relacionarse con otros niños y niñas, mientras sus padres pueden llevar a cabo otras actividades sin necesidad de estar controlando a sus pequeños/as.

La detección de esta oportunidad junto con el perfil de las personas emprendedoras de este proyecto son los motivos clave para la elección de la idea.

3. Equipo emprendedor

Este proyecto será desarrollado por cuatro emprendedores/as.

3.1. Perfil de la persona promotora 1

La primera persona promotora del negocio tiene 25 años y es natural de Extremadura. Posee la titulación media en Magisterio, con la especialidad de educación infantil, por lo que presenta aptitudes para llevar a cabo actividades ludo-educativas en el negocio.

Cabe destacar que esta persona no posee experiencia en el sector ya que se ha graduado recientemente.

Entre sus habilidades personales destacan la paciencia, entusiasmo, creatividad y, sobre todas las cosas, amor por la educación infantil.

3.2. Perfil de la persona promotora 2

La segunda persona promotora de este negocio tiene 25 años y es natural de la región lusa de Alentejo.

Ha realizado un curso oficial de Auxiliar y Monitor/a de Educación Infantil. Posee 5 años de experiencia laboral en un centro de educación infantil, donde desarrollaba labores de Auxiliar de Educación Infantil, que consiste en atender las necesidades de los niños y las niñas utilizando adecuadamente recursos educativos, lúdicos, de expresión y de comunicación para asegurar el desarrollo integral de los/as niños/as.

Tiene pleno dominio del castellano además del portugués, su lengua natal.

Entre sus características personales destacan el equilibrio personal, el sentido de la responsabilidad, la creatividad y que se trata de una persona muy afable y dinámica.

3.3. Perfil de la persona promotora 3

La tercera persona promotora del negocio tiene 35 años y también es natural de Extremadura.

Ha realizado un ciclo formativo de grado medio en animación socio-cultural y ha trabajado durante más de 10 años en una empresa de organización de fiestas infantiles, en la que ejercía como animador/a. En dicha empresa realizaba actividades como guiñoles, bailes, juegos, maquillaje infantil, globofexia, etc.

Por esta razón, posee amplia experiencia profesional y conoce cómo funciona este tipo de actividad. Cabe destacar que esta persona tiene el carné de manipulador/a de alimentos, lo cual es muy útil si se va a operar con alimentos en este negocio.

Entre sus habilidades personales, destaca su capacidad de resolución de problemas, organización del trabajo, sentido de la responsabilidad, autonomía y equilibrio personal.

3.4. Perfil de la persona promotora 4

La cuarta persona promotora del negocio tiene 30 años y es natural de la región lusa de Centro.

Posee la titulación de Monitor/a de Tiempo Libre Infantil y Juvenil, que ha cursado en España, por lo que tiene dominio del castellano.

En cuanto a su experiencia laboral, ha trabajado durante 10 años como monitor/a freelance para diversos campamentos de verano y granjas-escuelas. Entre las funciones desarrolladas se encuentran: programar acciones educativas vinculándolas al disfrute del tiempo libre, implementar las actividades lúdico-educativas programadas, proporcionar oportunidades de aprendizaje y la realización de actividades varias para dinamizar al grupo.

Esta persona cuenta entre sus habilidades personales con la capacidad de resolución de problemas, de trabajo en equipo, alto sentido de la responsabilidad, gran creatividad y capacidad de comunicación.

4. Descripción de la oferta

4.1. Características de la oferta

Este negocio oferta una amplia gama de servicios que son detallados a continuación:

Servicios	Descripción
Juego libre dentro del espacio acondicionado	Consiste en el acceso por parte del/la niño/a a la zona de parque infantil, equipada con: circuitos de varios niveles y dificultades, piscina de bolas, toboganes, canastas, porterías, pelotas, etc.
Organización de fiestas de cumpleaños	Elaboración de las tarjetas de invitación, uso de las zonas de parque infantil, actividades de animación dirigidas por el personal del negocio y se incluye una tarta de cumpleaños.
Fiestas infantiles y talleres de actividades	En determinadas fechas se prepararán fiestas infantiles y talleres de actividades dirigidos por el personal de la empresa. Como ejemplos se mencionan Navidad, Halloween, etc.
Cuidado de niños/as por hora o mensual	El personal de la empresa se hace cargo de los/as niños/as, quienes pueden acceder al parque infantil o quedarse en la zona de talleres de actividades, siempre supervisados por un/a empleado/a de la empresa. Estos/as niños/as también reciben una merienda.

Con el paso del tiempo la empresa puede ampliar su cartera de servicios ofertando, por ejemplo, una zona de bar.

4.2. Aspectos Diferenciales

Los aspectos diferenciales de la oferta del proyecto que se va a emprender vienen definidos en relación con las instalaciones, los precios, la seguridad y el trato personalizado.

- Instalaciones: El negocio ofrece un conjunto de infraestructuras de última generación que están adaptadas a las necesidades y los deseos de los niños y niñas a la hora de jugar. En el parque infantil también se ha adaptado una parte para aquellos niños y niñas de menor edad, ya que éstos/as no poseen las mismas capacidades físicas que los niños y niñas de mayor edad.
- Precios: La accesibilidad al precio de los distintos servicios por parte de los clientes es algo esencial en la empresa. Los precios serán competitivos y adaptados al actual contexto económico.
- Seguridad: La seguridad es el aspecto que los padres y madres más valoran al llevar a sus hijos/as a un parque de ocio infantil, es por ello que esta empresa lo considera un factor fundamental. Se solicitará por tanto a las empresas proveedoras que los equipamientos cumplan con las normas más exigentes.
- Trato personalizado: Es fundamental en este ámbito fidelizar a la clientela con el objetivo de entablar relaciones duraderas y generar confianza para la misma. Para ello se trabajará en dar un trato exquisito a los/as clientes/as.

4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

Los servicios que presta esta empresa son muy amplios, satisfaciendo necesidades tales como:

- Necesidad de contar con un espacio donde los niños/as puedan jugar.
- Necesidad de entretenimiento de los más/as pequeños/as.
- Necesidad de poder contar con infraestructuras psicomotrices.
- Necesidad de organización de fiestas de cumpleaños.
- Necesidad de cuidar de los/as niños/as cuando sus padres y madres no puedan hacerlo.
- Necesidad de poder llevar a cabo actividades lúdico-educativas.
- Necesidad de jugar en un entorno seguro que cuenta con las infraestructuras idóneas para poder hacerlo.
- Necesidad de jugar con otros/as niños/as y poder relacionarse.

4.4. Propiedad Industrial e intelectual

Según la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), los títulos de Propiedad Industrial se refieren a las Invenciones (Patentes y modelos de utilidad), los Diseños Industriales (protegen la apariencia externa de los productos), los Signos Distintivos (protegen combinaciones gráficas y/o denominativas que ayudan a distinguir en el mercado unos productos o servicios de otros similares ofertados por otros agentes económicos) y las Topografías de Productos Semiconductores (protegen el esquema de trazado de las distintas capas y elementos que componen un circuito integrado, su disposición tridimensional y sus interconexiones, es decir, lo que en definitiva constituye su "topografía"). De todos los títulos de Propiedad Industrial, a esta empresa le interesa proteger su signo distintivo o marca comercial, que el negocio utilice para distinguir sus servicios de los servicios de la competencia. En este sentido, deberá atender a la regulación contenida en la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas.

Según el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, la propiedad intelectual es el conjunto de derechos que corresponden a los/as autores/as y a otros/as titulares (artistas, productores/as, organismos de radiodifusión...) respecto de las obras y prestaciones fruto de su creación. Son objeto de propiedad intelectual todas las creaciones originales literarias, artísticas o científicas expresadas por cualquier medio o soporte, tangible o intangible, actualmente conocido o que se invente en el futuro. Por lo tanto, las creaciones científicas de la empresa, podrán ser protegidas, en la medida establecida por el vigente Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia.

5. Análisis del mercado

5.1. Características, tamaño y evolución del mercado

Desde los años noventa los parques de ocio infantil se han convertido en un servicio que está presente en la mayoría de las ciudades porque suponen una oportunidad tanto para los/as emprendedores/as como para los/as niños/as, ya que pueden divertirse en un entorno seguro.

El aumento de la esperanza de vida y el deseo de una mayor calidad de la misma, ha posibilitado el desarrollo de los negocios de ocio familiar y, a la vez, de los parques de ocio infantil.

El desarrollo del sector del ocio y tiempo libre y, más concretamente, el de los parques infantiles, ha venido determinado por diversos factores, tanto sociales como económicos. La familia del siglo XXI tiene nuevas necesidades: trata de aprovechar el tiempo libre que permite su ritmo de vida actual y, en muchos casos, requiere combinar la diversión de los/as pequeños/as de la casa con actividades que favorezcan su desarrollo.

Puede decirse que el sector comenzó a desarrollarse en la década de los 90 coincidiendo con el cambio en dichas necesidades familiares. Uno de los factores más importantes de este desarrollo ha sido la incorporación de la mujer al ámbito laboral y la evolución del gasto de la renta familiar en actividades de tiempo libre, cada vez más americanizadas, han derivado en un fuerte desarrollo del sector y en una apuesta por la diversificación de servicios por las empresas que operan en él. Desde entonces, el crecimiento del sector ha superado el 10 %.

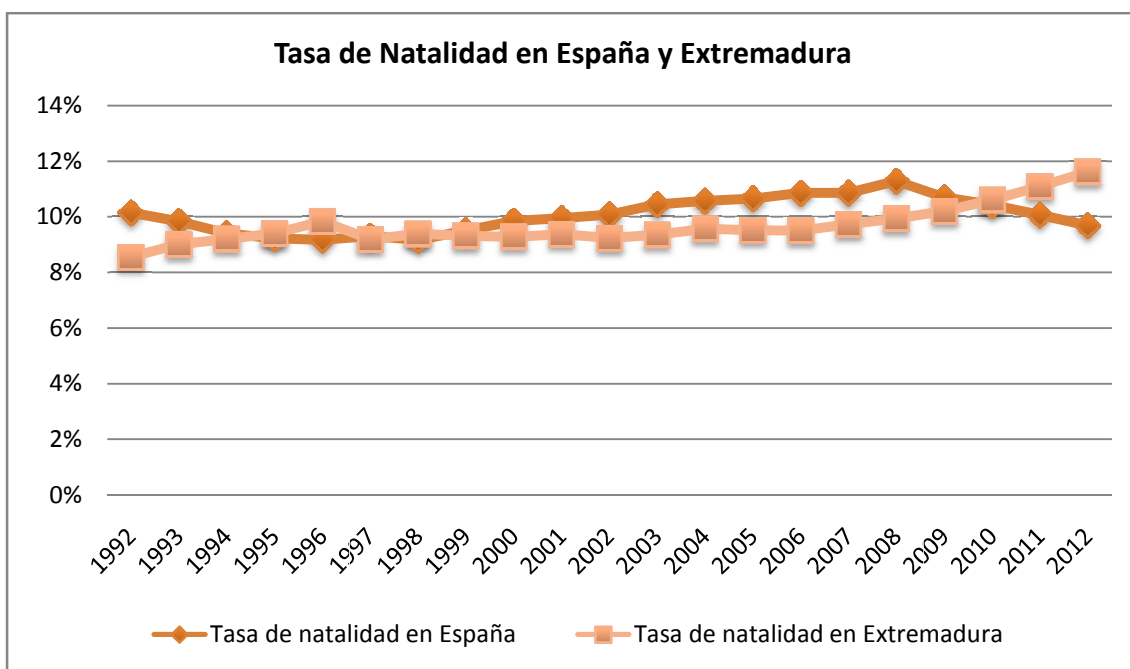
Una medida para comprobar la evolución que ha experimentado este sector es el estudio de los datos de las franquicias que se han creado en los últimos años. Según una web especializada en cadenas de franquicias (tormo.com), el número de cadenas de franquicias españolas que operan en el sector ha pasado de 12 enseñas registradas el año pasado a las 15 que ofertan su modelo de negocio en la actualidad, con una inversión total el último ejercicio de más de 94 millones de euros y una facturación que supera los 152 millones de euros. En tan sólo un año se han creado más de 50 centros de ocio, sumando un total de 440 locales operativos en territorio nacional y que tienen una facturación media de 345.636 euros.

Los parques de ocio infantil se encuentran en plena expansión como consecuencia, en gran medida, de los grandes cambios sociales que han alterado el modelo

convencional de familia y las funciones que desempeña cada miembro dentro de la misma.

En esta evolución, influye directamente el número de niños y niñas y, por ende, la tasa de natalidad del territorio. Esta tasa indica el número de nacimientos que se producen en un período de tiempo determinado en relación con la población total de ese territorio.

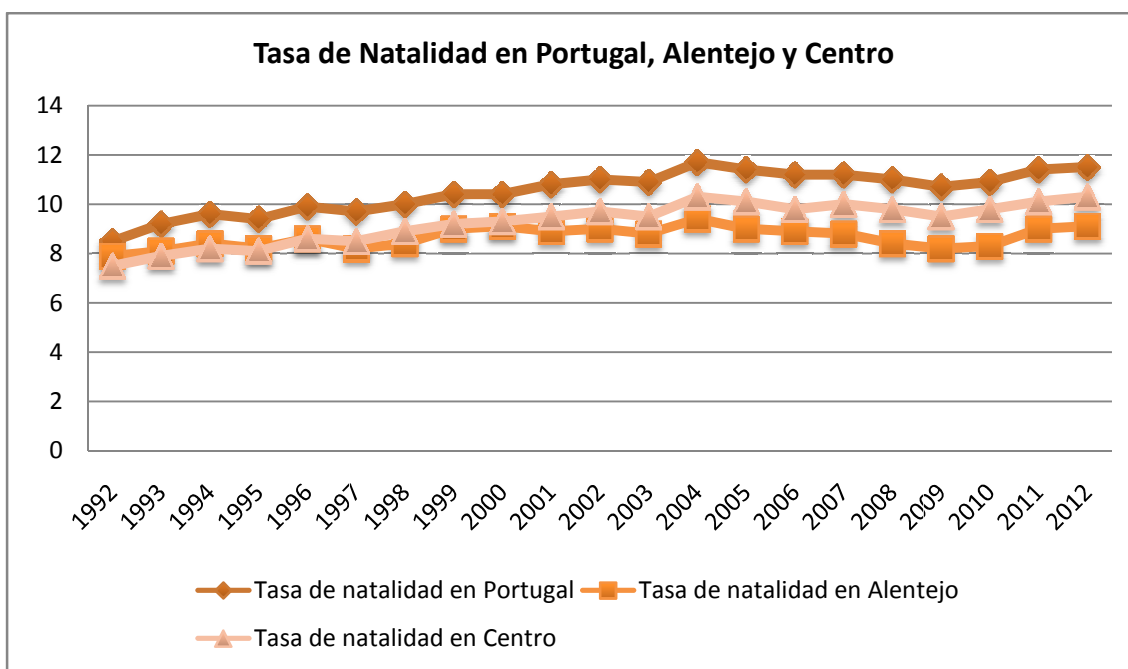
En el gráfico que se muestra a continuación se puede apreciar la evolución de la tasa de natalidad en España y en Extremadura entre 1992 y 2012.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

Se puede contemplar cómo la tasa de natalidad tanto en España como en Extremadura, por lo general, suele rondar el 9 %. En el caso español se observa en los últimos 20 años que la tasa máxima de natalidad se encuentra en el año 2008, con un 11,28 %. Para el caso de Extremadura se puede apreciar cómo la tasa de natalidad presenta una tendencia creciente en los últimos años, encontrándose en el año 2012 la tasa máxima de natalidad de los últimos 20 años con un 11,62 %.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución de la tasa de natalidad de Portugal, Alentejo y la región Centro entre 1992 y 2012.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Portugal. Elaboración propia.

Se observa una tendencia general creciente en la tasa de natalidad conforme pasan los años, tanto en el caso de Portugal como en el de Alentejo y en el de Centro. En Portugal se registro una tasa de natalidad del 11,5 % para el año 2012. En este mismo año la tasa de natalidad de Alentejo fue de un 9,1 % y la de Centro de un 10,3 %.

Por otra parte, la tendencia en el sector está cambiando. Según palabras de Juan José Saavedra, director de expansión de Multiaventura, “el mercado va evolucionando y, por ejemplo, en España están tomando relevancia los parques de ocio más bien pequeños, como complemento de otros negocios, mientras que en el extranjero se interesan por grandes parques que constituyen un negocio por sí mismos”.

Esto es clave para el futuro del sector de los parques infantiles, para los cuales se hace esencial buscar formas de diversificar sus actividades en pos de encontrar sinergias con otros tipos de negocios.

En definitiva, los centros de ocio y entretenimiento familiar y, en concreto infantil, se perfilan en general como un sector emergente y con gran proyección. Según las previsiones, se aprecia que el ocio será la primera industria del futuro y conforme pasen los años contará con una oferta más cuantiosa.

5.2. Análisis del entorno

La eutorregión EUROACE se extiende al espacio geográfico del Alentejo, Región Centro de Portugal y Extremadura. Cuenta con una extensión aproximada de 92.500 km² en la que residen 3.388.563 personas (6 % de la población peninsular). El territorio EUROACE equivale casi a la quinta parte de la superficie de España y supera en extensión a Portugal.

Su localización estratégica en el suroeste peninsular y respecto de grandes áreas metropolitanas de la península ibérica (Madrid, Lisboa, Sevilla, Oporto), así como de la fachada atlántica y la diagonal continental, confiere a la EUROACE una posición privilegiada en el marco de la nueva Estrategia Territorial Europea.

Su estructura territorial cuenta con una buena red de ciudades medias y pequeñas, con una adecuada dotación de servicios y con fácil accesibilidad extrarregional, que se verá incrementada próximamente con el tren de alta velocidad.

Es fundamental a la hora de estudiar el entorno, analizar la disponibilidad de locales adecuados para el desarrollo de la actividad de los parques de ocio infantil, puesto que requiere de unas características muy particulares. No obstante, debido a la actual coyuntura económica, este escollo no es difícil de salvar debido al actual número de locales comerciales vacíos en España y Portugal.

Por otra parte, se hace necesario atender un conjunto de normas que regulan la actividad de este sector.

Normativa aplicable

La Normativa Europea sobre Seguridad en las Zonas de Juegos Infantiles consta de la norma UNE-EN 1176, referida al Equipamiento en las Zonas de Juego, y la norma UNE-EN 1177, referida al Revestimiento de las superficies de las áreas de juego absorbentes de impactos, su contenido es el siguiente:

- Norma UNE-EN 1176 Equipamiento de las áreas de juego.
 - Norma UNE-EN 1176-1:1999 sobre Equipamiento de las áreas de juego. Parte 1: Requisitos generales de seguridad y métodos de ensayo (BOE nº 112, de 11/5/1999).
 - Norma UNE-EN 1176-2:1999 sobre Equipamiento de las áreas de juego. Parte 2: Requisitos de seguridad específicos adicionales y métodos de ensayo para columpios (BOE nº 142, del 15/6/1999).

- Norma UNE-EN 1176-3:1999 sobre Equipamiento de las áreas de juego. Parte 3: Requisitos de seguridad específicos adicionales y métodos de ensayo para toboganes (BOE nº 142, de 15/6/1999).
- Norma UNE-EN 1176-4:1999 sobre Equipamiento de las áreas de juego. Parte 4: Requisitos de seguridad y métodos de ensayo complementarios específicos para tirolinas (BOE nº 142, del 15/6/1999).
- Norma UNE-EN 1176-5:1999 sobre Equipamiento de las áreas de juego. Parte 5: Requisitos de seguridad y métodos de ensayo complementarios específicos para carruseles (BOE nº 197, del 18/8/1999).
- Norma UNE-EN 1176-6:1999 sobre Equipamiento de las áreas de juego. Parte 6: Requisitos de seguridad y métodos de ensayo complementarios específicos para balancines (BOE nº 142, del 15/6/1999).
- Norma UNE-EN 1176-7:1998 sobre Equipamiento de las áreas de juego. Parte 7: Guía para la instalación, inspección, mantenimiento e utilización (BOE nº 167, del 14/7/1998).
- Norma UNE-EN 1177:1998 sobre Revestimiento de las superficies de las áreas de juego absorbentes de impactos. Requisitos de seguridad e métodos de ensayo (BOE nº 187, del 6/8/1998).
- Norma UNE-EN 147101 IN: 2000 sobre Equipamiento de las áreas de juego, Guía de aplicación de la norma de UNE-EN 1176-1 (BOE 69, de 21/3/00).

España

En España sólo Andalucía y Galicia cuentan con normativa específica sobre parques de ocio infantil:

- Decreto 245/2003, de 24 de abril, por el que se establecen las normas de seguridad en los parques infantiles en Galicia.
- Decreto 127/2001, de 5 de junio, sobre medidas de seguridad en los parques infantiles en Andalucía.

Como ambas normas son prácticamente iguales, se va a describir de qué tratan en su conjunto:

- Situación de los parques infantiles:

En general, los parques infantiles deberán estar situados en zonas donde los posibles riesgos para los/as usuarios/as sean mínimos, evitando la elevada contaminación atmosférica y acústica, la proximidad de tendidos eléctricos aéreos y/o subterráneos, o vertederos o canalizaciones de agua de gran capacidad.

Las superficies previstas para el juego deberán estar debidamente acotadas de una forma segura, y separadas del tráfico rodado, bien mediante un distanciamiento mínimo de 30 metros o bien a través de su separación por medios naturales o artificiales que protejan a los menores del peligro derivado de su acceso inmediato a la calzada.

- **Accesibilidad y uso:**

Además de garantizar el acceso de los/as menores discapacitados/as, los parques infantiles podrán disponer de áreas de juego reservadas a menores comprendidos/as en diversos tramos de edad.

- Los/as menores de tres años deberán estar acompañados/as constantemente por una persona adulta que se haga responsable de su cuidado y atención.
- Los/as mayores de edad no podrán usar los elementos de juego integrantes de los parques infantiles.
- Estará prohibida la entrada de bicicletas, patinetes, vehículos a motor o cualquier otro elemento de juego con velocidad susceptible de ocasionar daños personales.
- Estará prohibido el acceso de animales a las áreas de juego.

- **Elementos auxiliares:**

En los parques infantiles los elementos auxiliares (vallas, papeleras, aparcabicycles y bancos colocados en el interior del área de juego) deberán evitar posibles riesgos, los salientes y esquinas cortantes, etc.

Las fuentes y juegos de agua deben disponer siempre de agua potable. Si hubiera fuentes u otros elementos naturales sin agua potable se debe indicar con un cartel claramente visible.

- **Señalización:**

En los parques infantiles figurarán, de forma fácilmente legible, carteles que contengan, por los menos, las siguientes indicaciones:

- La situación del teléfono público más próximo.

- La localización del centro sanitario más próximo y la indicación del número de teléfono de las urgencias sanitarias, en caso de accidente.
- El número de teléfono del servicio encargado del mantenimiento y reparación de desperfectos del parque infantil.
- La prohibición de circulación de vehículos de motor, y la limitación de uso de bicicletas, patinetes y similares.
- La prohibición de uso de los juegos a las personas mayores de edad.
- La prohibición de acceso de animales a los parques infantiles.
- La recomendación de uso de los juegos por tramos de edad.
- La obligación de que los/as menores de tres años estén constantemente acompañados/as y supervisados/as por una persona adulta en el área de juego infantil.

- Elementos de juego:

Los elementos de juego de los parques infantiles (toboganes, columpios, balancines, etc.) deben cumplir tres condiciones básicas:

- Tener dimensiones adecuadas a los/as menores a los/as que estén destinados, favoreciendo su desarrollo evolutivo y potenciando su psicomotricidad, los procesos de socialización, integración y respeto hacia el medio ambiente.
- Cumplir las especificaciones técnicas previstas en la normativa de seguridad (materiales inflamables, con un diseño y fabricación que minimicen el riesgo, con integridad estructural, protecciones contra caídas de las distintas partes de los equipos, etc.).
- Estar etiquetados de forma legible y permanente, como mínimo, con el nombre y dirección del fabricante representante autorizado, la referencia del equipo y año de fabricación, la marca de la línea de suelo y el número y la fecha de la norma de referencia.

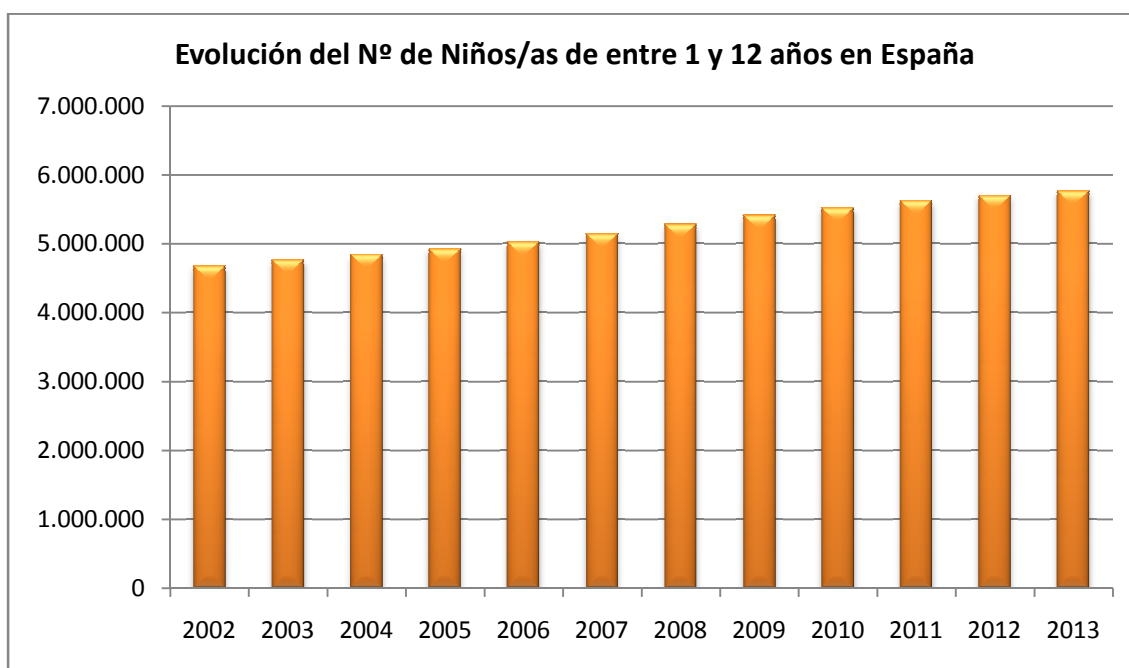
La superficie sobre la que puedan caer los/as menores en el uso de los elementos de juego (superficie de impacto) será de materiales blandos, de tal forma que permitan la adecuada absorción de impactos y amortigüe los golpes (obligatoria en Galicia si la altura de caída libre es superior a los 600 mm).

Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se presentan. En la web <http://activacionempresarial.gobex.es> aparecen las subvenciones vigentes y se va actualizando constantemente. Por ello, será conveniente revisarlas en el momento de creación de la empresa para considerar cuál podrá resultar de interés para el negocio.

5.3. Análisis de la demanda

La demanda potencial de los servicios la componen todos/as aquellos/as niños/as con edades comprendidas entre 1 y 12 años de la zona en la que se va a ubicar el negocio, en este caso, en una ciudad perteneciente a la región EUROACE. En esta zona en el año 2012 se registró una media de 540.000 niños y niñas aproximadamente. Aunque los niños y niñas sean los/as usuarios/as de los parques de ocio infantil, los/as verdaderos/as clientes/as del servicio son los padres y madres de estos/as niños/as, ya que son quienes valoran factores como la variedad de la oferta de ocio, la seguridad de las infraestructuras y la vigilancia que lleva a cabo el personal del negocio. Para ellos/as también es importante que el negocio disponga de buenas vías de comunicación, que posea aparcamientos, que les ofrezcan servicios de bar, etc.

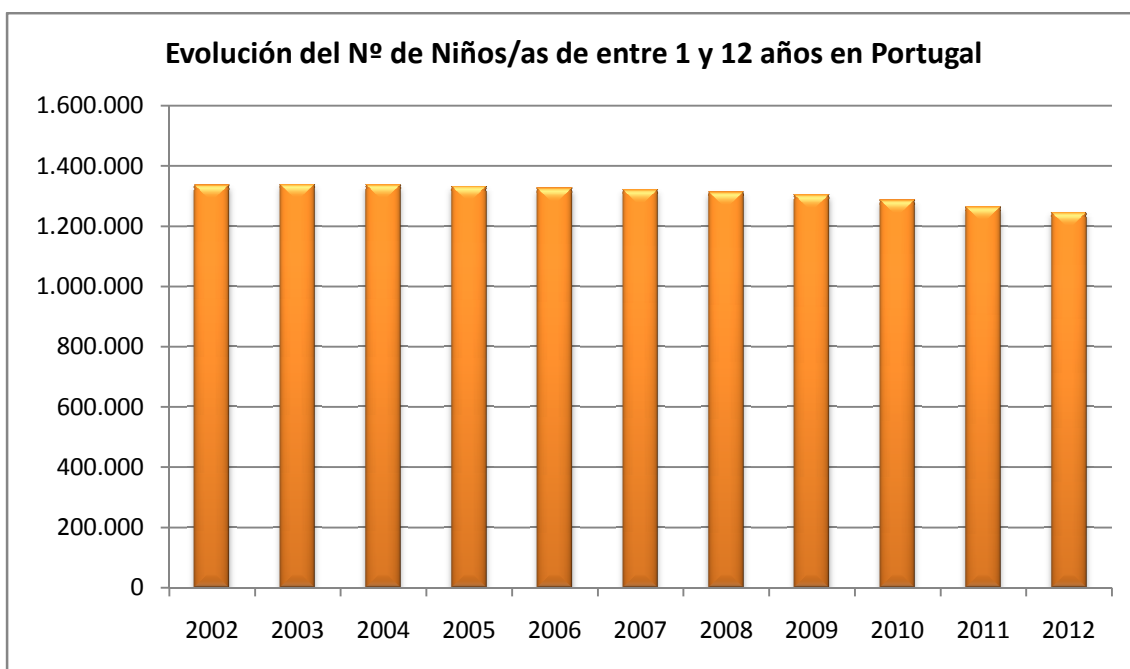
En el siguiente gráfico se muestra la evolución en el número de niños/as entre 1 y 12 años en España entre el año 2002 y 2013.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

Se puede considerar que la evolución del número de niños/as de entre 1 y 12 años en España, presenta una tendencia creciente en los últimos años. En el año 2013 se registraron 5.767.977 niños y niñas de este grupo de edad en toda España.

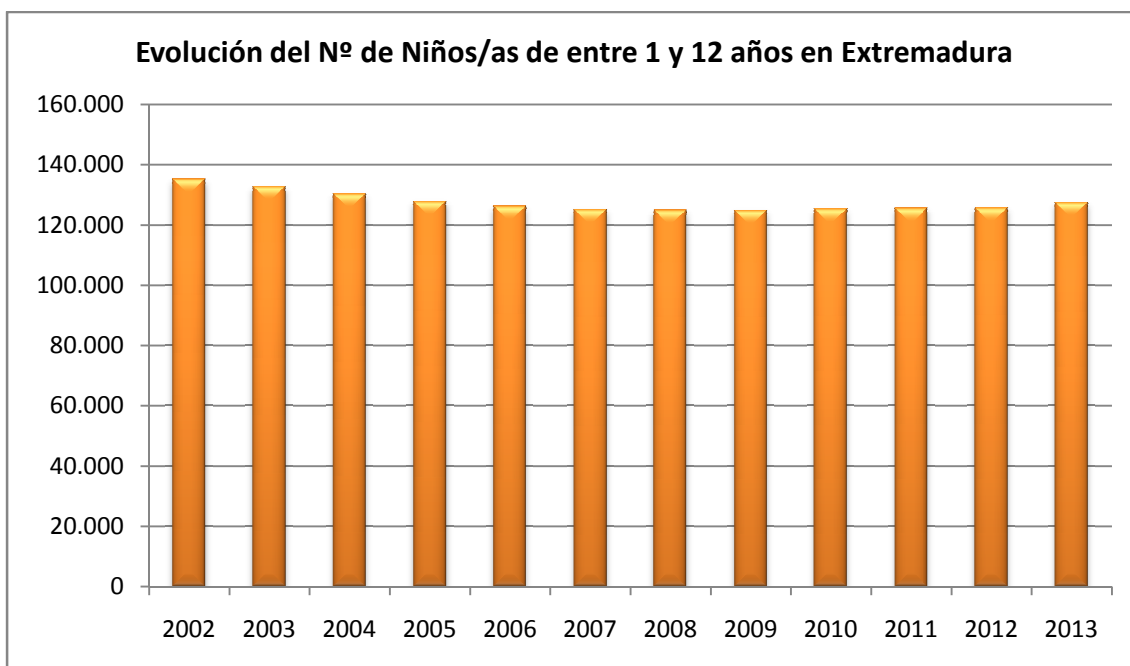
En el siguiente gráfico se puede observar la evolución del número de niños/as de entre 1 y 12 años en Portugal desde el año 2002 hasta el año 2012.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Portugal. Elaboración propia.

Se advierte una evolución levemente decreciente en el número de niños y niñas en Portugal de entre 1 y 12 años en el período comprendido entre 2002 y 2012. En el año 2012, el número de niños y niñas asentados/as en Portugal fue de 1.245.546.

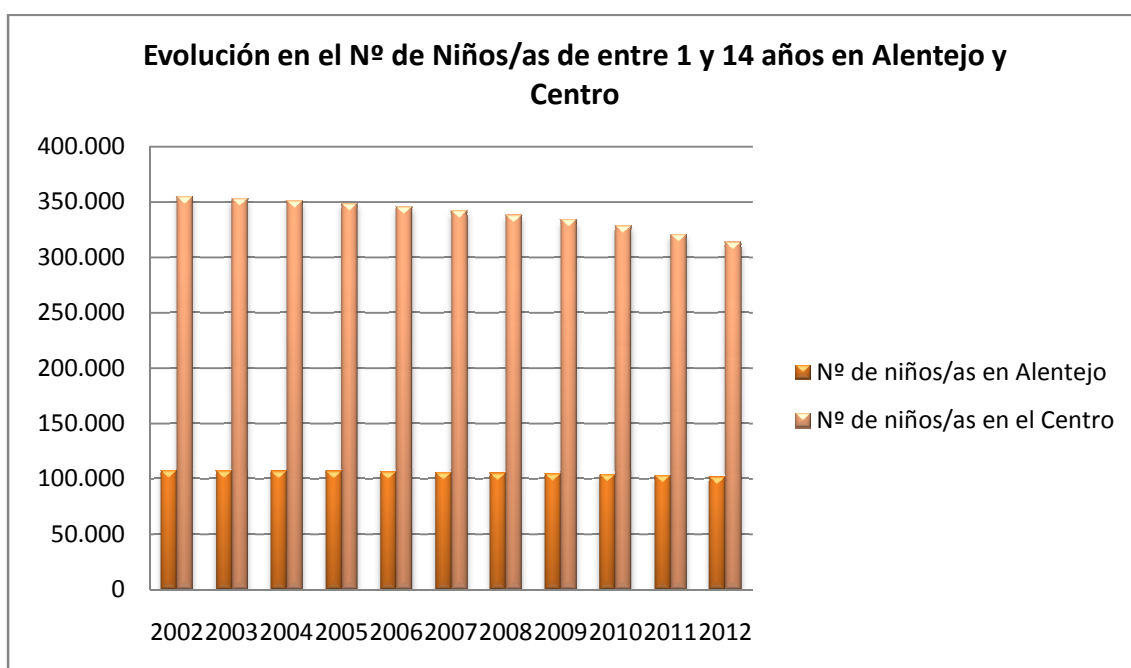
A continuación se muestra un gráfico en el que se detalla la evolución del número de niños/as de entre 1 y 12 años en Extremadura entre los años 2002 y 2013.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

Se puede apreciar cómo la evolución del número de niños y niñas de entre 1 y 12 años en Extremadura presenta una tendencia general decreciente en los últimos años. A pesar de ello, cabe destacar, que desde que se alcanzara el mínimo en el año 2009 con 124.882 niños/as, el volumen de niños y niñas está en constante crecimiento y, en el año 2013, el número de niños/as censados/as en Extremadura es de 127.465.

En el gráfico sucesivo se puede contemplar la evolución del número de niños/as de entre 1 y 14 años en Alentejo y región Centro de Portugal, entre el año 2002 y el año 2012.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Portugal. Elaboración propia.

Tal y como se desprende del gráfico anterior, la evolución del número de niños y niñas de entre 1 y 14 años en Alentejo y Centro, presenta una tendencia general negativa entre los años 2002 y 2012. El decrecimiento del número de niños/as es más acusado en la zona de Alentejo que en la región Centro de Portugal. En el año 2012, se registraron 101.748 niños y niñas en Alentejo y 313.689 niños y niñas en la región Centro.

5.4. Análisis de la competencia

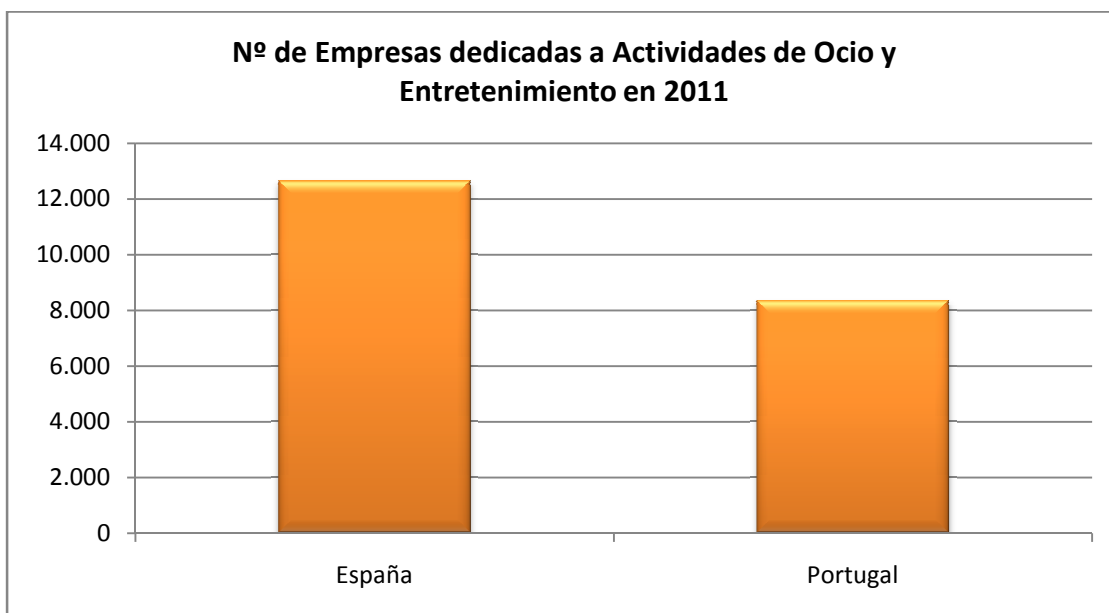
Se puede considerar como competencia de este negocio a otros parques infantiles de ocio, parques al aire libre, ludotecas y espacios de establecimientos comerciales.

- Otros parques de ocio infantil: Es la competencia más directa ya que se trata de negocios como el descrito en este plan. La mayoría de los parques de ocio infantil que se encuentran en este país pertenecen a franquicias como: Planeta Mágic, Aventura Park, Chiqui Park, Indiana Bill, Gymkana, Camelot Park, etc. En la actualidad, la mayoría de ellos cuenta con más de 30 locales operativos, situados principalmente en España y Portugal.
- Parques al aire libre: Son los espacios puestos a disposición de los niños/as por los Ayuntamientos de las diferentes ciudades, para que los/as más pequeños/as puedan jugar con una serie de infraestructuras que permitirán que éstos/as se diviertan.
- Ludotecas: Son espacios en los que se llevan a cabo actividades donde el protagonista es el juego y el aprendizaje a través del mismo. La principal diferencia que tienen respecto de los parques de ocio infantil, es que tienen una finalidad educativa.
- Espacios de establecimientos comerciales: Son espacios puestos a la disposición de los/as usuarios/as de grandes establecimientos comerciales con la finalidad de que los hijos e hijas de sus clientes/as se diviertan en una zona equipada para ello. Por ejemplo, en Mc Donald's la zona de juegos para niños/as que puede ser Ronald Gym Club o Play Place.

Por último, no se debe olvidar la competencia ejercida por las empresas que combinan actividades de ocio para toda la familia, ofreciendo diversión “para todos los públicos”, como es el caso de Original Láser Game, especializada en realidad virtual, Latinos y New Park, dedicadas al entretenimiento sin límites de edad.

España y Portugal

En el gráfico siguiente, se puede contemplar el número de empresas dedicadas a actividades de ocio y entretenimiento en el año 2011 en España y Portugal.

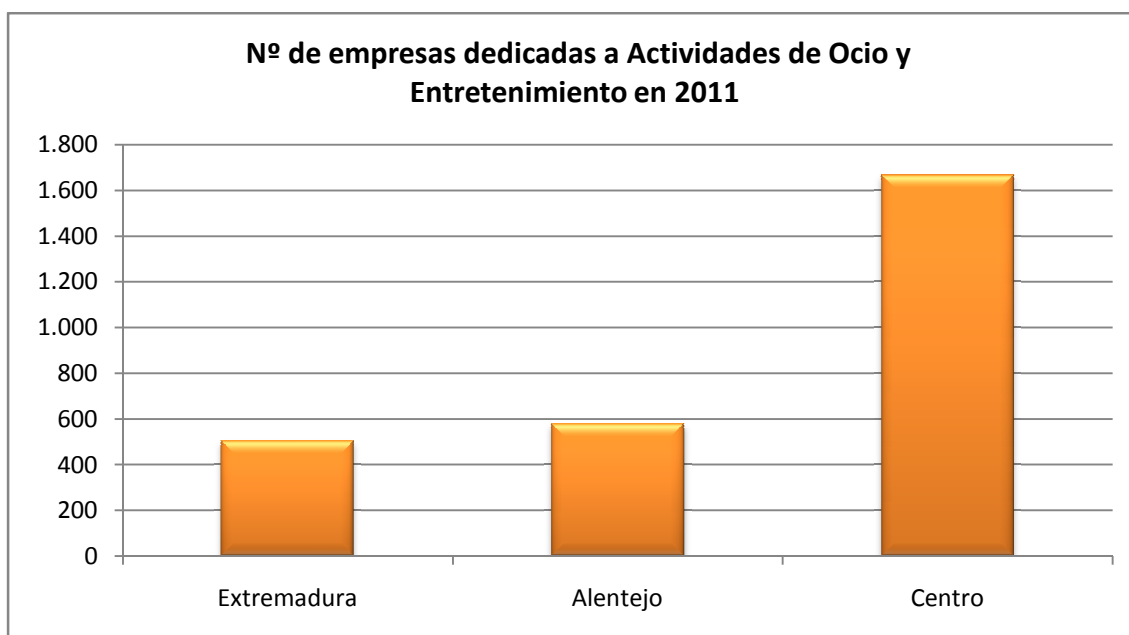


Fuente: INE España, INE Portugal. Elaboración propia.

En el año 2011, en España se registraron 12.645 empresas dedicadas a actividades de ocio y entretenimiento, mientras que en Portugal se asentaron 8.350 empresas dedicadas al mismo tipo de actividad.

EUROACE (Extremadura, Alentejo y Centro de Portugal)

En el gráfico que se muestra a continuación se puede observar el número de empresas dedicadas a actividades de ocio y entretenimiento de la zona EUROACE en el año 2011.



Fuente: INE España, INE Portugal. Elaboración propia.

En el año 2011 el número de empresas dedicadas a actividades de ocio y entretenimiento en Extremadura fue de 505, en Alentejo de 579 y en el Centro de 1.667 empresas. Para este mismo año, el número de empresas dedicadas a esta actividad, registrado en la zona EUROACE fue de 2.751 empresas. Esto indica que la región de Centro posee una mayor fuerza competitiva en este sector, por lo que las opciones de Extremadura y Alentejo se presentan con mayor atractivo en este sentido.

6. Plan de Marketing

6.1. Establecimiento de precios

A la hora de fijar un determinado precio, se ha distinguido entre los diferentes servicios ofertados el período de tiempo en el que se lleva a cabo. Dicho esto, se exponen los precios en la siguiente tabla:

Servicios	Precios entre semana	Precios fin de semana
Juego libre dentro del espacio acondicionado	1 hora = 4 € cada niño/a ½ hora = 2,5 € cada niño/a	1 hora = 6 € cada niño/a ½ hora = 3,5 € cada niño/a
Organización de fiestas de cumpleaños	8 € cada niño/a	10 € cada niño/a
Fiestas infantiles y talleres de actividades	5 € cada niño/a	7 € cada niño/a
Cuidado de niños/as por hora o mensual	Por hora = 5 € cada niño/a Mensual = 250 € cada niño/a	

6.2. Canales de distribución

Los servicios prestados por este negocio tienen cuatro posibles canales de distribución:

1. Venta directa al/la cliente/a: Las personas pueden desplazarse al local de parque de ocio infantil y allí informarse de todos los servicios prestados por el negocio. A cada cliente/a se le enseñan las infraestructuras del espacio y se le detallan los diferentes servicios de los que dispone.
2. Venta a través de la página web: Los/as clientes/as tienen acceso a la página web de la empresa. Desde allí pueden informarse de los distintos servicios que ésta ofrece, así como visualizar imágenes de las infraestructuras de las que dispone el negocio.
3. Venta telefónica: Además de la propia página web de la empresa, existen en Internet directorios que incluyen los diferentes parques de ocio infantil establecidos en cada provincia. A través de estos directorios, el/la usuario/a puede elegir el parque infantil que mejor se adapte a sus necesidades y ponerse en contacto con tal espacio. Los servicios pueden contratarse, de esta manera, a través del contacto telefónico.

6.3. Comunicación y promoción

Objetivo de la comunicación

Entrar en el mercado y atraer clientela.

Público objetivo

El target se segmenta en dos grupos:

- Padres y madres de niños/as con edades comprendidas entre 1 y 12 años, que deseen que sus hijos/as realicen actividades de esparcimiento en un parque de ocio infantil seguro.
- Colegios y otros grupos de niños/as.

Mensaje

El mensaje que se pretende transmitir es que la empresa ofrece todos los servicios e infraestructuras necesarias para que los/as niños/as puedan divertirse jugando de una forma saludable, segura y relacionándose con otros/as niños/as.

Estrategia

Las estrategias de comunicación van a ser las siguientes:

1. Comunicación corporativa: La filosofía de la empresa se basa en ofrecer diversos servicios e infraestructuras que permitan el entretenimiento de los/as más pequeños/as. El objetivo es ofrecer una imagen de total confianza y seguridad hacia los padres y madres de los niños y niñas que acuden al negocio.
2. Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante las siguientes acciones:
 - a. Marketing one to one. Consistente en la personalización de la oferta en función de las necesidades de la clientela, que se determinarán mediante las distintas conversaciones que se entablen.
 - b. Marketing directo. Para ello, la empresa llevará a cabo acciones publicitarias directas mediante:
 - i. Mailing. Es un tipo de marketing directo mediante el cual se envía información publicitaria a través del correo electrónico.
 - ii. Registro en los principales directorios del sector y en guías de anunciantes.

- iii. Además, la empresa también dispondrá de página web en la que dar publicidad a todos sus servicios.
- c. Marketing indirecto. Será muy importante en este negocio la comunicación a través de las recomendaciones de terceras personas, ya que el éxito de la empresa dependerá de la calidad de los servicios prestados. Para ello se utilizarán las posibilidades que permiten las redes sociales.

Este plan se pondrá en marcha antes y durante el primer año de funcionamiento de la empresa. Va a suponer un coste inicial importante.

7. Recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto

7.1. Recursos físicos

7.1.1. Infraestructuras e instalaciones

En este tipo de negocios prevalece la ubicación de las instalaciones, ya que es necesario desarrollar la actividad en una zona de la ciudad que cuente con buenas vías de comunicación para que la clientela pueda acceder fácilmente al negocio. En gran medida, la mayoría de los parques de ocio infantil se encuentran ubicados en el área metropolitana de las ciudades de tamaño considerable, ya que hay espacio para una nueva oferta. Además, tal y como se ha estudiado en el análisis de la demanda, se localizará el negocio en una zona donde existan familias jóvenes con un poder adquisitivo medio-alto y se buscará además un lugar donde exista facilidad de aparcamiento. Es necesario que se desarrolle el proyecto en un local de 4 metros de altura como mínimo, ya que así está determinado por ley.

Por lo tanto, teniendo en cuenta estas indicaciones, las personas promotoras deciden situar el parque de ocio en un barrio del extrarradio de la ciudad extremeña de Badajoz. Se trata de un barrio de nueva creación, donde la población es mayoritariamente joven, la tasa de natalidad es positiva y presenta una tasa de crecimiento importante. Este barrio se caracteriza por tener varios parques, zonas de ocio, restaurantes modernos y zonas comerciales.

El local se buscará en régimen de alquiler y constará de 200 m², repartidos entre una recepción, un área de parque dividido en dos espacios (uno para niños y niñas de menor edad y otro para niños y niñas de mayor edad), una sala para desarrollar las actividades, talleres, cumpleaños y fiestas, y un aseo.

7.1.2. Equipamiento

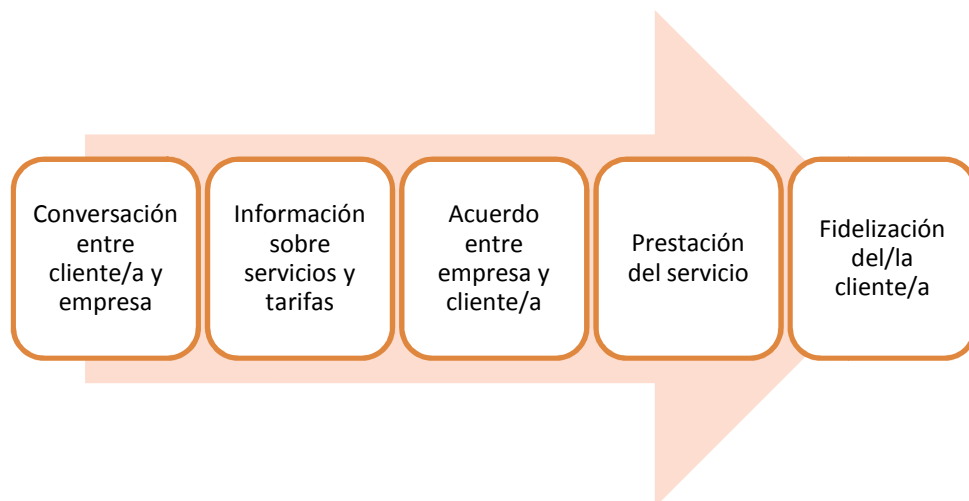
El equipamiento necesario para la actividad diaria de la empresa es el siguiente:

- 2 estructuras de juegos (una para niños y niñas de mayor edad y otra para niños y niñas de menor edad).
- Mobiliario (mesas, sillas, estanterías, elementos de decoración...).
- 1 equipo informático (un ordenador completo, impresora multifunción, fax).

- 1 equipo de sonido.
- Artículos de papelería (folios, archivadores, bolígrafos,...).

7.1.3. Desarrollo productivo

El desarrollo productivo en la prestación de los servicios de la empresa sigue el siguiente proceso:



Cuando un/a cliente/a desee contratar alguno de los servicios ofrecidos por este negocio, en primer lugar, éste/a debe de expresar su necesidad a la hora de contratar dicho servicio. El/la cliente/a y la empresa tendrán una conversación en la que esta última informará al/la usuario/a sobre todas las prestaciones y condiciones de seguridad que posee el servicio, al igual que la tarifa del mismo. Cuando empresa y cliente/a llegan a un acuerdo sobre los determinados servicios que se quieren contratar, la empresa llevará a cabo la prestación del servicio.

En último lugar, la empresa intentará fidelizar al/la cliente/a con el objetivo de que éste/a acuda al centro en el futuro y permita que otros/as clientes/as acudan al negocio gracias a su recomendación.

7.2. Recursos humanos

7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en 2 áreas:

- Área de Dirección y Control: Es la encargada de gestionar las distintas tareas, tomar las decisiones, velar por el cumplimiento de los objetivos, etc.
- Área de Marketing: En ella se llevará a cabo la gestión de la clientela, la comunicación de la empresa, etc.

A continuación aparece el organigrama de la empresa:



7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo

Empleados/as

Todas las personas empleadas que operen en esta empresa llevarán a cabo las diferentes actividades que sean necesarias en el negocio, tales como: recepción de clientela, cuidado de niños y niñas, animación de actividades, limpieza, etc.

A continuación se expone brevemente en qué consiste cada una de las tareas que se deben realizar:

- Recepcionistas: Deben atender a los/as clientes/as en el propio local y mediante la línea telefónica. También será allí el lugar donde se lleve a cabo la venta del servicio.

- Cuidadores/as: Serán los/as encargados de velar por la seguridad de los niños y las niñas mientras juegan en el interior de la zona de parque, que se encuentra equipada con piscinas de bolas, toboganes, porterías, canastas, pelotas, etc.
- Animadores/as: Serán quienes dirijan las actividades lúdico-educativas y los talleres. También serán los/as encargados/as de operar en las fiestas de cumpleaños y en las demás fiestas llevadas a cabo en el desarrollo de la actividad.
- Limpiadores/as: En los momentos en que sean oportunos, serán quienes limpien el local en general, tanto la zona de parque, como la de actividades y talleres o el aseo.

En principio será el equipo promotor quien se haga cargo del desempeño de cada uno de los puestos descritos.

7.2.3. Gestión de los recursos humanos

La actividad desarrollada en esta empresa no puede ser desempeñada por cualquier persona, ya que todo el mundo no posee las aptitudes necesarias para poder tratar con niños/as.

El personal que opere en el centro deberá acreditar su correcto estado de salud y someterse periódicamente a revisiones médicas con el objetivo de comprobar que no sufre ninguna enfermedad contagiosa ni defecto físico o psíquico que dificulte el desempeño de sus funciones en el negocio. Además de ello, el personal deberá poseer el carné de manipulador/a de alimentos.

En estos momentos la empresa va a contar con el trabajo de las cuatro personas promotoras del negocio, pudiendo aumentar la plantilla en momentos posteriores.

7.3. Forma jurídica

La forma jurídica elegida para esta empresa es la Sociedad Limitada Laboral (SLL).

Se ha elegido esta forma jurídica por Sociedades puesto que la mayoría del capital social es propiedad de los/as trabajadores/as que prestan en ellas servicios retribuidos en forma personal y directa, cuya relación laboral es por tiempo indefinido.

Tiene las siguientes ventajas:

- Limita la responsabilidad al capital aportado.
- Es obligatorio destinar anualmente un porcentaje de los beneficios al Fondo de Reserva para garantizar el futuro.
- Exenciones y bonificaciones en el impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Para poder acogerse a los beneficios tributarios, las sociedades laborales habrán de reunir los siguientes requisitos:
 - o Tener la calificación de "Sociedad Laboral".
 - o Destinar al Fondo Especial de Reserva, en el ejercicio en que se produzca el hecho imponible, el 25% de los beneficios líquidos.
- Hay bonificaciones fiscales en la constitución.
- Existen ayudas económicas para el fomento de la creación de estas sociedades.

Habrà que tener en cuenta también los siguientes inconvenientes:

- Se necesita un mínimo de tres socios/as para constituirse.
- No se pueden transmitir las acciones libremente.
- Obligación a depositar cuentas anuales en Registro Mercantil.

Los/as socios/as trabajadores/as de las sociedades laborales, cualquiera que sea su participación en el capital social dentro del límite establecido por Ley, y aun cuando formen parte del órgano de administración social, tendrán la consideración de trabajadores/as por cuenta ajena a efectos de su inclusión en el Régimen General o Especial de la Seguridad Social que corresponda por razón de su actividad.

Para más información y asesoramiento en los trámites se acudirá al Punto de Activación Empresarial, programa puesto en marcha por la Consejería de Empleo, Empresa e Innovación del Gobierno de Extremadura:

<http://activacionempresarial.gobex.es/>

8. Análisis DAFO

Este apartado se va a centrar en estudiar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de esta empresa.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - La empresa es desconocida. - Recursos económicos escasos en el inicio. - Relación con la coyuntura económica. - Alta inversión necesaria para crear estos centros. 	<ul style="list-style-type: none"> - Prolongación del descanso maternal y posible descanso del padre. - Estacionalidad de la demanda. - Nuevas estructuras familiares. - Incremento de la oferta de ocio infantil pública. - Facilidad de entrada en el sector.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Instalaciones novedosas. - Alta seguridad ofrecida. - Precios competitivos. - Experiencia en el sector. - Trato personalizado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Incremento de la natalidad. - Abundancia de personal cualificado. - Medidas de conciliación de la vida laboral y familiar. - Aumento de las excursiones por parte de las escuelas.

Conclusiones

Establecer estrategias de diagnósticos, para lo que se utiliza el Análisis CAME (Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar):

CORREGIR LAS DEBILIDADES

- La empresa es desconocida, pues aún no opera en el mercado. Para corregir esta debilidad, se llevará a cabo una estrategia de comunicación para dar a conocer la empresa y se fijarán unos precios competitivos para lograr la introducción en el mismo. Una vez que se tenga una determinada clientela, se deberán realizar acciones destinadas a la fidelización de la misma.

- Recursos económicos escasos en el inicio: En los primeros meses de actividad es necesario llevar a cabo una buena asignación de los recursos económicos, ya que para desarrollar este proyecto es necesario una importante inversión inicial.
- Relación con la coyuntura económica: En este caso, la demanda de los servicios ofrecidos por la empresa mantendrá una estrecha relación con el contexto económico de España y Portugal. Dicho esto, la empresa deberá adaptar sus servicios a la coyuntura económica ofreciendo servicios a precios competitivos.
- Alta inversión necesaria para su creación: Para llevar a cabo este proyecto se debe realizar una gran inversión, ya que es necesario una amplia gama de infraestructuras, las cuales suponen un gran desembolso.

MANTENER LAS FORTALEZAS

- Instalaciones novedosas: Este negocio cuenta con los últimos modelos en cuanto a infraestructuras para parques de ocio infantil, por lo que se tienen en cuenta todos los aspectos relacionados con las instalaciones que se les va a ofrecer a los/as clientes/as.
- Alta seguridad ofrecida: La seguridad es un factor fundamental en los parques de ocio infantil, ya que es el aspecto principal que tienen en cuenta los padres y madres para llevar sus hijos e hijas a este tipo de espacios. Para ello, el negocio estará a la vanguardia en cuanto a normativa se refiere, y en cuanto a la seguridad de las distintas infraestructuras.
- Precios competitivos: La accesibilidad al precio de los distintos servicios por parte de la clientela es algo esencial en la empresa. Los precios de los distintos servicios siempre estarán acordes con la situación económica actual.
- Experiencia en el sector: El equipo promotor posee una amplia experiencia en el sector de los parques de ocio infantil y en el trato con niños y niñas. A la hora de contratar a nuevos/as trabajadores/as para este negocio, la experiencia será un factor fundamental para realizar una buena selección.

- Trato personalizado: Desde la empresa se ve esencial mantener trato de confianza con los/as miembros de estos espacios. Para ello, se busca adaptarse a las características y los objetivos de los/as clientes/as. La empresa ofrece un servicio completo y de calidad al/la cliente/a, resolviendo todas sus dudas y transmitiendo cualquier incidencia.

EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Incremento de la natalidad: En los tiempos actuales se observa una recuperación de la tasa de natalidad, que en los últimos años había descendido. Probablemente este incremento de la natalidad sea debido a la mayor presencia de población inmigrante tanto en España como en Portugal.
- Abundancia de personal cualificado: En los tiempos de crisis como el momento actual, se registra un gran número de personas en situación de desempleo debido a la falta de oportunidades y a la carencia de puestos. En esta situación se encuentran muchas personas cualificadas en el ámbito de la educación y el ocio infantil, por lo que no resulta difícil encontrar personas con estas cualidades.
- Medidas de conciliación de la vida laboral y familiar: Son un conjunto de acciones tomadas por las empresas de forma voluntaria y de común acuerdo con sus trabajadores/as, cuyo objetivo es mejorar las condiciones de los/as empleados/as para que puedan cumplir de forma adecuada con sus responsabilidades laborales y familiares. En la empresa se tendrán en cuenta estas medidas.
- Aumento del número de excursiones en las escuelas, cuyo principal objetivo es reducir el estrés de los/as más pequeños/as y evitar la monotonía diaria de los colegios.

AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Prolongación del descanso maternal y/o posible descanso paternal: Esto supondría una amenaza para el negocio y el sector en general, en el sentido de que el tiempo libre de que disponen los padres y madres para el cuidado de sus hijos e hijas deriva en una carencia de necesidad de contratar gente externa.

- Estacionalidad de la demanda: La demanda de este tipo de espacios se produce principalmente los fines de semana y los períodos vacacionales. Es por ello que desde la empresa se combate esto estableciendo precios menores en los días de menor demanda.
- Nuevas estructuras familiares, que en los últimos años han supuesto un descenso en la tasa de natalidad y un descenso en el número medio de hijos/as. También ha aumentado la edad de las personas en ser padres y madres.
- Incremento de la oferta de ocio infantil pública: Cada vez son más los entes públicos que deciden aumentar los espacios de ocio infantil en las diferentes ciudades. Para combatir este hecho, este negocio debe ofrecer servicios de calidad, que ofrecen variedad, seguridad y una oferta innovadora.
- Facilidad de entrada en el sector, que no dispone de barreras de entradas para nuevas empresas competidoras, por lo que cualquier persona que disponga de financiación, puede llevar a cabo un proyecto de similares características. Para ello esta empresa cuenta con años de experiencia en el sector y con servicios de calidad.

9. Valoración y análisis financiero

A continuación se hace una valoración financiera de los recursos que se necesitan en esta empresa.

9.1. Inversión inicial

9.1.1. Activo no corriente

Bienes y derechos que son necesarios en la empresa mientras dure su actividad y su uso es imprescindible para la prestación de los servicios.

ACTIVO MATERIAL, conjunto de elementos patrimoniales tangibles, muebles e inmuebles que se utilizan de manera continuada en la producción de bienes y servicios y que no están destinados a la venta.

Edificios, Locales y Terrenos: La actividad desarrollada por este negocio se va a realizar en un local situado en la zona metropolitana de la ciudad. El local es alquilado y consta de 200 m², repartidos entre una recepción, un área de parque dividido en dos espacios (uno para niños y niñas de menor edad y otro para niños y niñas de mayor edad), una sala para desarrollar las actividades, talleres, cumpleaños y fiestas, y un aseo. La inversión requerida para las obras de acondicionamiento de las instalaciones es de 30.000 €.

Equipamiento: Será necesario adquirir una serie de elementos para el ocio de los/as pequeños/as, como materiales para el juego de los/as niños/as, bolas de plástico, diversos hinchables como castillos y figuras de animales, camas elásticas, un equipo de sonido etc. Este importe corresponde a 5.800€.

Utillaje y Mobiliario: En cuanto al mobiliario, será necesario adquirir mesas, sillas, estanterías, elementos decorativos, etc. El valor de esta partida es de 17.570 €.

Equipo Informático: Un ordenador completo, impresora multifunción, fax, TPV, etc. El coste total es de 2.000 €.

ACTIVO INMATERIAL, conjunto de bienes intangibles y derechos que permanecen en el tiempo y se utilizan en la prestación de los servicios.

Aplicaciones Informáticas: Inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se incluyen programas ofimáticos (procesadores de textos,

hojas de cálculo, bases de datos), antivirus, y la creación de una página web. El coste será de 1.600 €.

Fianzas: El arrendatario pide como fianza dos meses de alquiler del local, por lo que esta cuantía asciende a 3.000 €.

9.1.2. Activo corriente

Bienes y derechos necesarios para la actividad y que van a permanecer en la empresa durante un periodo inferior a un año. Se pueden considerar:

Existencias, materias primas, envases y embalajes... Se incluirá aquí la compra de materiales consumibles (papel, perchas, petos, bolígrafos, CDs, etc.). Se necesitará un stock inicial para comenzar la actividad de 820 €.

Tesorería Inicial. Estimación de la cantidad de dinero necesaria para mantener la actividad empresarial durante los primeros meses en función de los cobros y los pagos que se vayan produciendo.

INVERSIÓN INICIAL

CONCEPTO	ADQUISICIONES		TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA	
Adquisición del terreno		21%	0
Edificios y Construcciones	30.000	21%	30.000
Instalaciones		21%	0
Maquinaria		21%	0
Equipamiento	5.800	21%	5.800
Mobiliario	17.570	21%	17.570
Utillaje		21%	0
Vehículos de transporte		21%	0
Equipos informáticos	2.000	21%	2.000
Otros (proyectos técnicos)		21%	0
Total Inmovilizado Material	55.370		55.370
Gastos de I+D (*)		21%	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%	0
Aplicaciones informáticas	1.600	21%	1.600
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	3.000	21%	3.000
Total Inmovilizado Inmaterial	4.600		4.600
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	59.970		59.970
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)	820	10%	820
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)			21.534
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	820		820
TOTAL INVERSION	60.790		60.790
Total IVA SOPORTADO	12.676		12.676
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)			0
Total Necesidades Iniciales	73.466		73.466
			95.000

9.2. Fuentes de financiación

Las necesidades de financiación para este proyecto son las siguientes:

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN INICIALES

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Social	40.000
En Especie	0
Dinerario	40.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
Recursos Propios	40.000
Deudas bancarias a L/P	55.000
Otras deudas Bancarias	
Recursos Ajenos a L/P	55.000
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
Recursos Ajenos a C/P	0
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES	95.000

1. Recursos propios

Para la financiación del proyecto, las cuatro personas promotoras van a aportar 10.000€ cada una.

2. Recursos ajenos

Para la cantidad restante necesaria para la inversión y liquidez se solicitará un préstamo a Largo Plazo con las siguientes características:

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	55.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	1100
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	55.000,00
Importe de Intereses:	19.641,67
Coste total operación:	74.641,67
Cuota Mensual (a):	777,52
Cuota Anual	9.330,21
Num. Cuotas:	96
Tipo Interés (TAE):	8,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,67%

9.3. Previsiones de ingresos

El primer año será el año en el que la empresa intente introducirse en el mercado. La empresa iniciará su actividad el 1 de enero.

Se va a llevar a cabo una previsión de ingresos en función de la capacidad productiva que va a tener la empresa a lo largo de los 12 meses del año.

Entre el primer y el tercer mes, la capacidad productiva de la empresa va a ser del 10 % en los primeros tres meses, ya que es cuando se decide iniciar la actividad y no se cuenta con apenas clientela a la que poder prestar los servicios. No obstante, sólo se prevén ingresos procedentes del cuidado de niños/as y los juegos libres. En tanto que no se conozca la empresa, no se prevén ingresos por los servicios más especializados.

Desde el cuarto al sexto mes, la capacidad productiva del negocio va a ser del 50%, debido a que ya se empiezan a captar los/as primeros/as clientes/as y la empresa ya comienza a prestar sus servicios a éstos.

En los meses 7 y 8 bajan de nuevo las ventas hasta alcanzar el 25% por ser meses de verano en los que muchos/as de los/as clientes/as viajan fuera por vacaciones. Del noveno al undécimo mes, la cartera de clientes/as va ampliándose y se puede prever que la capacidad productiva de la sociedad rondará el 50%. Conforme van pasando los meses, la empresa se va dando a conocer, con lo que el número de clientes/as va aumentando.

En el último mes, la capacidad dedicada a los diferentes servicios será variable puesto que depende en gran medida de eventos tales como las vacaciones de Navidad.

A continuación se muestran los cálculos realizados para la estimación de los ingresos:

Juego libre dentro del espacio acondicionado	Ponderación de la importancia para la empresa		25% capacidad	50% capacidad	75% capacidad	100% capacidad
1 Hora	70% (21 niños/as)	(L-V)	2.520 €	5.040 €	7.560 €	10.080 €
		(S- D)	2.520 €	5.040 €	7.560 €	10.080 €
½ Hora	30% (9 niños/as)	(L-V)	675 €	1.350 €	2.025 €	2.700 €
		(S-D)	630 €	1.260 €	1.890 €	2.520 €

Servicios		Ingreso mensual al 25% de capacidad	Ingreso mensual al 50% de capacidad	Ingreso mensual al 75% de capacidad	Ingreso mensual al 100% de capacidad
Organización de fiestas de cumpleaños (2 cumpleaños al día)	(L-V)	1.200 €	2.400 €	3.600 €	4.800 €
	(S-D)	750 €	1.500 €	2.250 €	3.000 €
Fiestas infantiles y talleres de actividades	(L-V)	75 €	150 €	225 €	300 €
	(S-D)	105 €	210 €	315 €	420 €

Cuidado de niños/as	Ponderación de la importancia para la empresa		25% capacidad	50% capacidad	75% capacidad	100% capacidad
Por hora	50% (15 niños/as)		300 €	600 €	900 €	1.200 €
Mensual	50% (15 niños/as)		937,50 €	1.875 €	2.812,50 €	3.750 €

La estimación de ingresos queda por tanto como se muestra a continuación:

9.4. Costes de producción

Para este tipo de negocios los costes de producción son inexistentes, ya que este negocio se encarga de la prestación de servicios. No obstante sí habrá que incluir costes variables en función del gasto de materiales y de la conservación de las distintas infraestructuras.

9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal

Gastos generales

Los principales costes en lo que se incurre son:

- Arrendamiento del local: el alquiler mensual del local de 200 m² es de 1.500 €.
- Servicios exteriores: el servicio de gestión es de 100 € al mes.
- Suministros, servicios y otros gastos: aquí se incluyen los gastos procedentes de suministros tales como: agua, luz, internet, etc. Este gasto asciende a 600 € mensuales.
- Gastos comerciales: su objetivo es dar a conocer la empresa para poder captar un mayor número de clientes/as. Esto supone un coste mensual para la empresa de 100 € y de 500 € en momentos puntuales como al inicio de la actividad y tras las vacaciones estivales.
- Seguros: La cuota de aseguramiento mensual es de 50 €.
- Otros gastos (tributos,...): la cuantía mensual estimada para este tipo de gastos es de 30 €.

Gastos variables

Dentro de este apartado se encuentran los gastos asociados al consumo mensual de mercaderías, que será un 1% de los ingresos mensuales. También se encuentran aquí los gastos asociados a la reparación y conservación de las distintas infraestructuras del centro, que supondrá un 2% de los ingresos mensuales.

COMPRAS Y GASTOS GENERALES

AÑO 1	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Gastos variables:	57	57	57	583	583	583	291	291	583	605	605	837	5.131
Materiales	19	19	19	194	194	194	97	97	194	202	202	279	1.710
Transportes													0
Subcontrataciones													
Otros (reparaciones y conservación)	38	38	38	389	389	389	194	194	389	403	403	558	
Gastos fijos:	3.530	2.780	2.780	2.380	2.380	2.380	2.380	2.380	2.780	2.380	2.380	2.380	30.910
Promoción comercial	500	500	500	100	100	100	100	100	500	100	100	100	2.800
Servicios Exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7.200
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)													0
Seguros	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Gastos de constitución, Registros, Diligencias, Libros	750												750
Gastos I+D													0
Alquileres	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	18.000
Gastos diversos (otros tributos...)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
TOTAL GASTOS y compras	3.587	2.837	2.837	2.963	2.963	2.963	2.671	2.671	3.363	2.985	2.985	3.217	36.041
Iva soportado	613	455	455	445	445	445	404	404	529	448	448	480	5.571
Total Pagos	4.200	3.292	3.292	3.408	3.408	3.408	3.075	3.075	3.892	3.433	3.433	3.697	41.612

Gastos de personal

A continuación se muestran los gastos mensuales de personal:

GASTOS DE PERSONAL

AÑO 1													
Categoría/ puesto/ funciones	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Promotor/a 1													
Salario Bruto trabajador/a	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	19.200
Coste Seguridad Social (a cargo de la empresa, 33%)	528	528	528	528	528	528	528	528	528	528	528	528	6.336
Coste empresa	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	25.536
Promotor/a 2													
Salario Bruto trabajador/a	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	19.200
Coste Seguridad Social (a cargo de la empresa, 33%)	528	528	528	528	528	528	528	528	528	528	528	528	6.336
Coste empresa	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	25.536
Promotor/a 3													
Salario Bruto trabajador/a	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	19.200
Coste Seguridad Social (a cargo de la empresa, 33%)	528	528	528	528	528	528	528	528	528	528	528	528	6.336
Coste empresa	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	25.536
Promotor/a 4													
Salario Bruto trabajador/a	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	19.200
Coste Seguridad Social (a cargo de la empresa, 33%)	528	528	528	528	528	528	528	528	528	528	528	528	6.336
Coste empresa	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	2.128	25.536
COSTE EMPRESA TOTAL	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	102.144

Gastos de amortización

Los gastos de amortización se muestran en la siguiente tabla:

AMORTIZACIÓN CONTABLE

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL AÑOS	CUOTA ANUAL
Gastos de I+D	0	5	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial	0	5	0
Aplicaciones informáticas	1.600	5	320
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	3.000	5	600
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			920
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	30.000	50	600
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	0	12	0
Equipamiento	5.800	15	387
Mobiliario	17.570	15	1.171
Uillaje	0	4	0
Vehículos de transporte	0	8	0
Equipos informáticos	2.000	5	400
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			2.558

9.6. Previsión de tesorería

A continuación se muestra el flujo de caja previsto para el primer año teniendo en cuenta los pagos y cobros realizados y pendiente de realizar:

FLUJOS DE CAJA

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
COBROS:													
Cobros de las ventas		2.294	2.294	2.294	23.504	23.504	23.504	11.752	11.752	23.516	24.388	24.388	33.759
Prestamo a Corto Plazo		12.000											
Préstamo a Largo Plazo	55.000												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones de los/as socios/as (Capital Social)	40.000												
TOTAL COBROS	95.000	14.294	2.294	2.294	23.504	23.504	23.504	11.752	11.752	23.516	24.388	24.388	33.759
PAGOS:													
Pagos sueldos		8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512
Pago compras y gastos generales		4.200	3.292	3.292	3.408	3.408	3.408	3.075	3.075	3.892	3.433	3.433	3.697
Pago IVA a Hacienda								10.903		6.823			
Devolución capital préstamos		411	414	416	419	422	425	428	430	433	436	439	12.442
Pago intereses	1.100	677	428	420	411	403	394	386	377	368	359	350	342
Pago de las inversiones	73.466	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGOS	74.566	13.799	12.646	12.640	12.750	12.744	12.739	23.304	12.395	13.205	19.564	12.734	24.993
FLUJO DE CAJA NETO	20.434	495	-10.352	-10.346	10.754	10.760	10.766	-11.552	-643	10.311	4.824	11.653	8.766
SALDO FINAL DE TESORERÍA	20.434	20.929	10.577	230	10.984	21.744	32.510	20.958	20.316	30.627	35.451	47.104	55.870

Para hacer frente a la tesorería del primer año, la empresa decide solicitar un crédito bancario a corto plazo con las siguientes características:

AMORTIZACIÓN CRÉDITO

CRÉDITO INICIAL	
Importe de Capital	12.000
Años	1 años
Euribor	2,50%
Diferencial	4,50%
Gastos de Formalización (2%)	240
Tipo Interés nominal	7,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	12.000,00
Importe de Intereses:	459,85
Coste total operación:	12.459,85
Cuota Mensual (a):	1.038,32
Cuota Anual	12.459,85
Num. Cuotas:	12
Tipo Interés Anual (TAE):	7,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,58%

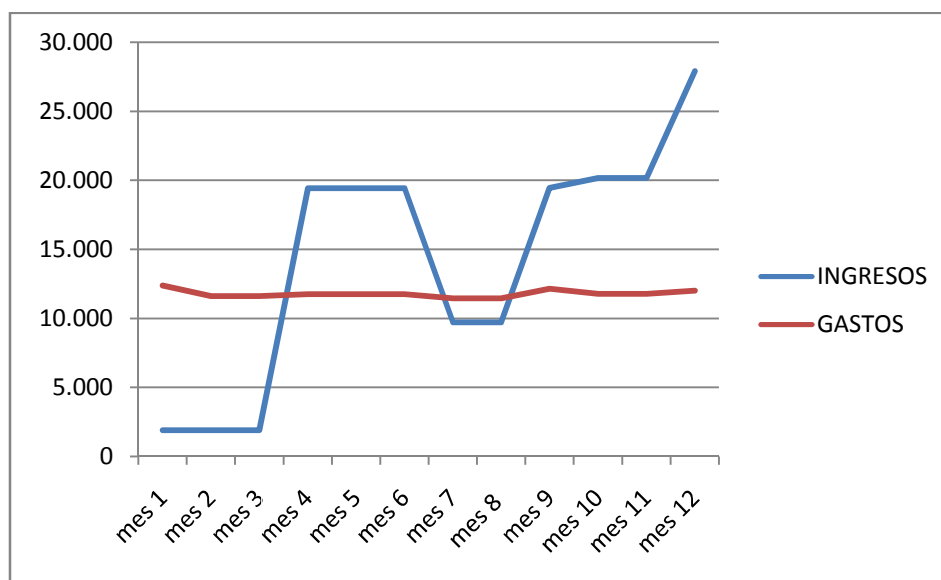
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

Cuentas de resultados mensuales del primer año del proyecto:

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	0	1.896	1.896	1.896	19.425	19.425	19.425	9.713	9.713	19.435	20.155	20.155	27.900	171.032
CONSUMOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
margen bruto	0	1.896	1.896	1.896	19.425	19.425	19.425	9.713	9.713	19.435	20.155	20.155	27.900	171.032
Gastos de personal	0	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	8.512	102.144
Gastos variables	0	57	57	57	583	583	583	291	291	583	605	605	837	5.131
Gastos fijos	0	3.530	2.780	2.780	2.380	2.380	2.380	2.380	2.380	2.780	2.380	2.380	2.380	30.910
Amortizaciones	0	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	3.478
Total gastos	0	12.389	11.639	11.639	11.765	11.765	11.765	11.473	11.473	12.165	11.786	11.786	12.019	141.663
Beneficio antes de impuestos e intereses	0	-10.493	-9.743	-9.743	7.660	7.660	7.660	-1.761	-1.761	7.270	8.369	8.369	15.881	29.369
Gastos financieros	1.100	677	428	420	411	403	394	386	377	368	359	350	342	6.015
Beneficio antes de impuestos	-1.100	-11.170	-10.171	-10.163	7.249	7.258	7.266	-2.146	-2.138	6.902	8.009	8.018	15.540	23.354
IMPUESTO DE SOCIEDADES (al 15 %)														3.503
RESULTADO DEL EJERCICIO	-1.100	-11.170	-10.171	-10.163	7.249	7.258	7.266	-2.146	-2.138	6.902	8.009	8.018	15.540	19.851

Gráfica relación ingresos y gastos del primer año:



El balance final del primer año es:

BALANCE FINAL			
ACTIVO		PASIVO	
		Capital Social	40.000
<u>Activo no corriente</u>	<u>56.492</u>	Resultado del Ejercicio	17.866
		Reserva legal (10 % de PyG)	1.985
Adquisición del terreno	0	Subvenciones	0
Edificios y Construcciones	30.000	Otros (detallar)	0
Instalaciones	0	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>59.851</u>
Maquinaria	0		
Equipamiento	5.800	Préstamos bancarios a largo	44.345
Mobiliario	17.570	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>44.345</u>
Uillaje	0		
Vehículos de transporte	0		
Equipos informáticos	2.000		
Otros (proyectos técnicos)	0	Proveedores varios	0
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-2.558	Préstamos bancarios a corto plazo	5.540
<u>Inmovilizado material</u>	<u>52.812</u>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	12.948
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	3.503
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comerc	0		
Aplicaciones informáticas	1.600		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	3.000		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-920		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>3.680</u>		
Existencias, materias primas...	820		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	13.005		
Clientes	0		
Tesorería	55.870	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>21.990</u>
<u>Activo corriente</u>	<u>69.695</u>		
		<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>126.187</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>126.187</u>		

Los datos de los ratios del proyecto para el primer año son:

RATIOS

Ratios	Fórmula	Ratio del primer año de actividad
Ratio de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	3,17
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	47.704,38
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	1,11
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	17,17%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	1,90
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	23,27%
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	33%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	12%
Plazo de Cobro	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$	0
Plazo de Pago	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$	0
Punto de equilibrio	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	140.754,64

El dato más importante que refleja esta tabla es el punto de equilibrio. Este indicador muestra las ventas necesarias para comenzar a obtener beneficios y se estima en 140.754,64 €.

A continuación se muestran las previsiones de crecimiento en los próximos cinco años.

	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cifra de Ventas	10%	10%	10%	10%
Crecimiento de la cifra de consumos	10%	10%	10%	10%
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2%	2%	2%	2%
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	2%	2%	2%	2%
Crecimiento del Beneficio Neto	38%	15%	25%	22%

La utilización del 100% de la capacidad de la empresa supondría un crecimiento de las ventas en un 130% con respecto al primer año, lo cual es difícil debido a la estacionalidad de la demanda. Por ello, para calcular los ingresos en los años siguientes se va a partir de la misma proporción mensual del año 1, pero con un incremento en los ingresos.

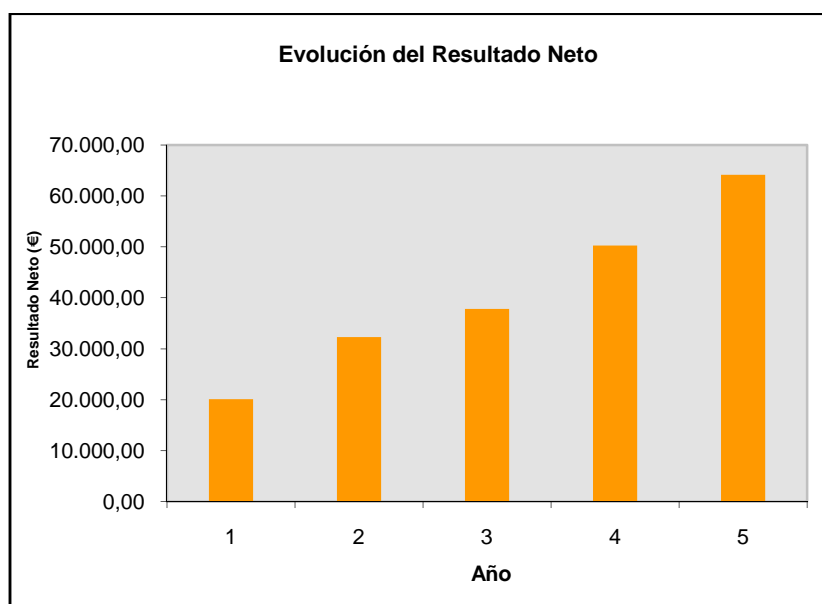
Según datos del Instituto Nacional de Estadística, el incremento en la tasa de natalidad en determinados barrios del extrarradio de la ciudad de Badajoz (como aquel elegido por la empresa para su ubicación), se sitúa en torno al 5% en los últimos años. Sin embargo, las estimaciones del crecimiento de la cuota de negocio se prevén en una tasa algo mayor, del 10%, ya que el negocio se verá reforzado no sólo por el incremento de niños y niñas en esta zona, sino también por una mayor cuota de mercado gracias a las acciones de comunicación y a las recomendaciones.

Las previsiones de perdidas/ganancias para los primeros cinco años son:

EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	171.032,14	188.135,35	206.948,89	227.643,78	250.408,16
Consumos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
margen bruto	171.032,14	188.135,35	206.948,89	227.643,78	250.408,16
% margen bruto sobre ventas	100%	100%	100%	100%	100%
Gastos de personal	102.144,00	104.186,88	106.270,62	108.396,03	110.563,95
Gastos variables mensualmente:	5.130,96	5.233,58	5.338,26	5.445,02	5.553,92
Amortización de activos	3.478,00	3.478,00	3.478,00	3.478,00	3.478,00
Gastos fijos:	30.910,00	31.528,20	32.158,76	32.801,94	33.457,98
Total gastos	141.662,96	144.426,66	147.245,64	150.120,99	153.053,85
Beneficio antes de impuestos e intereses	29.369,18	43.708,69	59.703,25	77.522,79	97.354,31
Gastos financieros	6.015,00	6.015,00	6.015,00	6.015,00	6.015,00
Beneficio antes de impuestos	23.354,18	37.693,69	53.688,25	71.507,79	91.339,31
IMPUESTO DE SOCIEDADES	3.503,13	5.654,05	16.106,48	21.452,34	27.401,79
RESULTADO DEL EJERCICIO	19.851,05	32.039,64	37.581,78	50.055,45	63.937,52

La gráfica de evolución del resultado neto es:



10. Plan de Acción

10.1. Planificación de actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

Actualmente se está procediendo a buscar la financiación necesaria para poder llevar a cabo el proyecto.

Actividades:

- 1 Búsqueda de financiación: 5 meses.
- 2 Búsqueda de instalaciones en la localización elegida y contrato de alquiler del local: 3 meses.
- 3 Acondicionamiento y decoración del local: 4 meses.
- 4 Elaboración de la cartera de servicios que se van a prestar: 1 mes.
- 5 Contratación de la elaboración de una página web: 2 meses
- 6 Campaña de marketing inicial: 4 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año

	Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12
1												
2												
3												
4												
5												
6												

1	Búsqueda de financiación
2	Búsqueda de instalaciones y contrato de alquiler del local
3	Acondicionamiento y decoración del local
4	Elaboración de la cartera de servicios
5	Contratación de la elaboración de una página web
6	Campaña de marketing inicial

Responsables de las actividades:

Las 4 personas emprendedoras serán las encargadas de llevar a cabo las distintas actividades expuestas anteriormente (1, 2, 3, 4, 5 y 6).

- Plan comercial:

La empresa ya tiene definidas sus políticas de servicios y su imagen corporativa, los cuales va a potenciar a través de la web corporativa.
- Plan de operaciones:

Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones y establecida la cartera de servicios que se van a prestar.
- Plan económico-financiero:
 - Aportación de los/as emprendedores/as.
 - Solicitud de un préstamo.
 - Búsqueda de subvenciones.
- Plan de legalización de actividades:
 - Jurídico:
 - La forma jurídica de Sociedad Limitada Laboral viene registrada en la Ley 4/1997, de 24 de marzo.
 - Información sobre requisitos y plazos de formalización.
 - Solicitud de licencia de apertura.
 - Contrato de alquiler de instalaciones, apertura de cuenta en entidad financiera.
 - Otros requisitos legales: adquisición de derechos de software.
 - Fiscal:
 - Obtención de CIF.
 - Alta en censo de actividades económicas.
 - Liquidación del Impuesto de Sociedades (IS).
 - Laboral:
 - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.

10.2. Guía de trámites

GUÍA DE TRAMITACIÓN ITINERARIO 2.

Comunicación Ambiental. Sin Calificación Urbanística

Se encuadran en este itinerario las actividades recogidas en el Anexo III del Reglamento de Autorizaciones y Comunicaciones Ambientales, Decreto 81/2011.

Grupo 4.11 c) Residencias de ancianos, centros de día y **guarderías infantiles**.

El plan de negocios establece el cuidado de niños por horas o de forma mensual.

En este caso concreto se considera la opción sin calificación urbanística, es decir, actividades que se lleven a cabo en suelo urbano que no necesitan calificación urbanística.

Esta actividad no se encuentra recogida en ninguno de los anexos del Decreto 54/2011, que aprueba el reglamento de Evaluación Ambiental de la Comunidad Autónoma de Extremadura, por lo que no procede someterse a Evaluación de Impacto Ambiental.

A. Trámites Constitución de Empresa

A continuación se indican los trámites necesarios en caso de elegir como forma jurídica una Sociedad Limitada Mercantil:

1. Certificación Negativa del Nombre

Reserva en el Registro Mercantil Central del nombre de la sociedad que se desea constituir, obteniendo una certificación que acredite que dicho nombre no está registrado con anterioridad. Este trámite es previo al otorgamiento de la escritura pública de constitución.

En el caso de que se trate de **Cooperativas** la certificación negativa del nombre se obtiene en el Registro de Sociedades Cooperativas, éste ha de informar al Registro Mercantil Central de la denominación solicitada con carácter previo a la expedición de la certificación negativa.

Documentación: Existe un impreso oficial normalizado, en el cual se recoge el nombre elegido hasta un máximo de cinco. Hay que indicar siempre a continuación del nombre el tipo de sociedad de que se trata. Se puede solicitar a través de internet: <http://www.rmc.es>.

Organismo: Registro Mercantil Central.

Plazo: Antes de ir al notario. La validez del nombre concedido es de 3 meses (Real Decreto 158/2008). Pasado este plazo sin que se haya constituido la empresa debe renovarse, siempre que no hayan transcurrido más de 6 meses, ya que entonces habrá caducado definitivamente.

2. Escritura Pública

Previamente, se realizará el **Ingreso del Capital Social** acordado por los socios fundadores en una Cuenta Bancaria abierta a nombre de la Sociedad. Existe un capital social mínimo exigido para cada una de las diferentes modalidades de sociedades mercantiles. Por ejemplo, para sociedades limitadas es de 3.000 € y para sociedades anónimas de 60.000 €.

Formalización pública ante notario, por el que los socios fundadores proceden a la firma de la escritura de constitución de la Sociedad estableciendo los estatutos de la misma y mediante la que se asume la totalidad de participaciones sociales.

Documentación:

- Certificación negativa de la denominación acreditando la no existencia de otra Sociedad con la misma denominación.
- Estatutos sociales.
- Acreditación del desembolso del capital social (en efectivo o mediante certificación bancaria).

Organismo: Se firma en notaría.

3. Solicitud de CIF Provisional

El objeto del Número es identificar a la Sociedad a efectos fiscales, éste ha de ser solicitado por toda persona jurídica, pública o privada, cualquiera que sea su actividad. El CIF provisional tiene una validez de 6 meses. Puede ser solicitado junto con la Declaración Censal, en el mismo modelo (036).

Documentación:

- Modelo 036 debidamente cumplimentado.
- Fotocopia de la Escritura o Contrato de Constitución de la Sociedad.
- Fotocopia del DNI o NIE del firmante de la solicitud, que debe ser cargo representativo de la Sociedad o Entidad.

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

Plazo: 30 días naturales desde la constitución de la sociedad.

4. Declaración Censal (Alta en el censo de empresarios)

Declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad que han de presentar a efectos fiscales los empresarios individuales, los profesionales y las sociedades.

Documentación:

- Primera Copia de Escritura en el caso de las sociedades.
- Número de Identificación Fiscal, NIF (salvo que se solicite en esta declaración).
- Modelo 036/037 (simplificado, cuando no se solicite el NIF).

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria.

5. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

Estos impuestos gravan las transmisiones patrimoniales onerosas, operaciones societarias y actos jurídicos documentados.

El Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, establece la exención en el impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITP/AJD), en su modalidad de operaciones societarias, para la constitución de sociedades.

Aunque se establece la exención, es necesario presentarla liquidación.

Documentación:

- Impreso necesario para la liquidación del impuesto, es el Modelo 600 facilitado por la Consejería de Economía y Hacienda.
- Primera copia y copia de la escritura de constitución de la sociedad.
- DNI o NIE del representante legal de la empresa y NIF de la sociedad.

Organismo: Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Extremadura.

Plazo: 30 días hábiles desde el otorgamiento de la escritura pública ante el notario.

6. Inscripción en el Registro Mercantil de la Sociedad

A partir de este momento, la empresa tendrá personalidad jurídica plena.

Documentación:

- La Escritura Pública de constitución de la Sociedad.
- Fotocopia del Número de Identificación Fiscal (NIF).
- Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales. Impreso Modelo 600 cumplimentado.

Organismo: Registro Mercantil de la provincia donde se ubique la sociedad.

7. Solicitud de CIF Definitivo

Documentación:

- Resguardo del Modelo 036.
- Original de la primera copia de la Escritura de Constitución inscrita en el Registro Mercantil.
- Fotocopia de la hoja de inscripción.

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

Plazo: 6 meses desde la solicitud del CIF provisional.

8. Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas

El Impuesto de Actividades Económicas es un tributo derivado del ejercicio, en el territorio nacional, de actividades empresariales, profesionales o artísticas, se realicen

o no en local determinado y se encuentren o no especificadas en las tarifas del impuesto.

Documentación:

- Liquidación del impuesto. Modelo 840.
- Modelo 036/037 (simplificado) de alta en el Censo.
- NIF de la empresa.

Organismo: La solicitud de alta se realiza en la Administración de la Agencia Tributaria (AEAT) y la liquidación y recaudación en el Ayuntamiento de la localidad donde se ubica la sociedad.

Tasa: Exenciones de pago:

- Personas físicas.
- Negocios con facturación inferior a 1.000.000 €
- Empresas de nueva creación en los primeros 2 años de funcionamiento.

La presentación de la declaración censal (Modelo 036) **exonera** a los sujetos pasivos exentos del IAE de la presentación de las declaraciones específicas de dicho impuesto (Modelo 840).

En el caso de empresarios individuales, el proceso de constitución es más sencillo, bastaría con el DNI. Para Comunidades de Bienes, el DNI de los promotores, contrato público o privado y obtención del CIF. Los pasos necesarios son:

- Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas.
- Declaración Censal (Alta en el censo de empresarios).

9. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social

Es obligatorio para todo empresario que vaya a efectuar contrataciones, como paso previo al inicio de sus actividades.

La inscripción será única por cada provincia donde se tenga un centro de trabajo, salvo que en la misma provincia se ejerzan dos o más actividades sometidas a ordenanzas de trabajo distintas.

Al presentar la solicitud para abrir la cuenta de cotización inicial, la Tesorería de la Seguridad Social asignará un número (“Código de Cuenta de Cotización”), con los dos primeros dígitos del mismo referidos a la provincia en la que se encuentra el domicilio de la empresa. El empresario deberá de solicitar un Código de Cuenta de Cotización en cada una de las provincias y para cada uno de los regímenes en que realice la actividad.

Documentación: Se debe presentar el Modelo TA-6 para todos los Regímenes.

Empresario individual:

- Modelo oficial de solicitud.
- Documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual o titular del hogar familiar.
- Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa.

Empresario colectivo y Sociedades Españolas:

- Modelo oficial de solicitud.
 - Documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual o titular del hogar familiar.
 - Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa.
 - Escritura de Constitución debidamente registrada, o certificado del Registro correspondiente (Libro de Actas en el caso de Comunidades de Propietarios).
 - Fotocopia del DNI o NIE de quien firma la solicitud de inscripción.
- Documento que acredite los poderes del firmante, si no están especificados en la escritura.

Organismo: Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social.

Plazo: El empresario que por primera vez vaya a contratar a trabajadores, deberá solicitar su inscripción como empresa antes del inicio de la actividad.

10. Alta de los trabajadores en la Seguridad Social

Alta en el Régimen General: el empresario está obligado a solicitar el alta, la baja y a comunicar las variaciones de datos de todos sus trabajadores.

Documentación:

- Afiliación trabajadores: (Si el trabajador no tiene asignado nº propio de afiliación)
 - Fotocopia del DNI del trabajador, documento identificativo (extranjeros).
 - Modelo TA1.
- Solicitud de alta:
 - Fotocopia del documento de afiliación del trabajador.
 - Fotocopia del DNI del trabajador, o documento identificativo (extranjeros).
 - Modelo TA2/S.

Plazo: Solicitud del alta, previo al inicio de la relación laboral hasta 60 días antes. En los casos en que no se hubiere podido prever con antelación dicha iniciación, si el día o días anteriores a la misma fueren inhábiles, o si la prestación de servicios se iniciara en horas asimismo inhábiles, deberán remitirse, con anterioridad al inicio de la prestación de servicios, por telegrama, fax o por cualquier otro medio electrónico, informático o telemático.

Organismo: Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social.

Alta en el régimen de Autónomos: este Régimen de la Seguridad Social será obligatorio para trabajadores por cuenta propia. Régimen opcional para socios trabajadores de Cooperativas de trabajo asociado.

Documentación: Modelo de solicitud, TA0521, acompañado de:

- Copia y original del impreso de alta en el IAE.
- Fotocopia del DNI del solicitante.
- Tarjeta de afiliación a la Seguridad Social (cuando se haya trabajado con anterioridad; si no, hay que simultanear este trámite).
- Documento de adhesión a una mutua de accidentes de trabajo.
- Certificado del colegio correspondiente, para las actividades de Colegios Profesionales.

Plazo: 30 días naturales desde la fecha de alta en Hacienda (Modelo 036).

Organismo: Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social

11. Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo

Constituida la Sociedad o decidida por el empresario la iniciación de su actividad, se deberá proceder a la comunicación de apertura del centro de trabajo, a efectos del control de las condiciones de Seguridad y Salud Laboral.

Documentación: Formulario oficial que se facilita en la Dirección Provincial del Ministerio de Trabajo e Inmigración o en la Consejería correspondiente de la Comunidad Autónoma.

Organismo: Dirección General de Trabajo de la Consejería de Empleo, Empresa e Innovación.

Plazo: Dentro de los 30 días siguientes a la apertura del centro de trabajo.

12. Comunicación de contratos trabajadores

Los empresarios están obligados a comunicar a los Servicios Públicos de Empleo, en el plazo de los diez días hábiles siguientes a su concertación, el contenido de los contratos de trabajo que celebren o las prórrogas de los mismos, deban o no formalizarse por escrito. Dicha comunicación se realizará mediante la presentación de copia del contrato de trabajo o de sus prórrogas.

También debe remitirse a los Servicios Públicos de Empleo la copia básica de los contratos de trabajo, previamente entregados a la representación legal de los trabajadores, si la hubiese.

Actualmente la comunicación de contrato al SEXPE se puede realizar de forma telemática a través de la herramienta Contrat@ (www.extremaduratrabaja.es).

Documentación:

- Comunicación de datos del contrato que previamente han suscrito la empresa y el trabajador.
- Copia básica del contrato firmada previamente por el representante de los trabajadores, si lo hubiese.

Organismo: Oficinas del Servicio Público de Empleo.

Plazo: 10 días siguientes a su concertación.

B. Trámites “Puesta en marcha de la actividad”

1. Informe de Viabilidad Urbanística / Informe de Compatibilidad Urbanística.

Informe de viabilidad urbanística

Cuando para el desarrollo de la actividad sea necesario la realización de obras sujetas a licencia urbanística se recomienda que el empresario realice una consulta previa ante el Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento correspondiente, con el fin de asegurarse que, urbanísticamente, es permisible el uso del local o terreno elegido para ubicar el negocio. También puede conseguir esta información en las Oficinas de Gestión Urbanística (OGUVAT) de la Junta de Extremadura, o a través del Visualizador de Datos Geográficos de la plataforma www.ideextremadura.es (Infraestructura de Datos Espaciales de Extremadura).

Documentación: (si la consulta es en el Ayuntamiento)

- Modelo de solicitud
- Características principales y ubicación del proyecto. Plano de emplazamiento.

Organismo: Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad, OGU VAT o IDE Extremadura.

Resultado: Cédula urbanística (cuando la consulta se hace al Ayuntamiento).

Informe de Compatibilidad urbanística

Cuando para el desarrollo de la actividad no sea necesario realizar obras sujetas a licencia urbanística o comunicación previa urbanística, será necesario el Informe de Compatibilidad Urbanística, emitido por el Ayuntamiento que acredite la compatibilidad de la actividad. Este informe acompañará posteriormente a la Comunicación Ambiental.

Documentación:

- Modelo de solicitud.

- Características principales y ubicación del proyecto. Plano de emplazamiento y distribución de la instalación proyectada.
- Justificación del cumplimiento del planeamiento urbanístico. Con referencia expresa a usos urbanísticos permitidos, características de las construcciones, tamaño de la parcela y distancias a núcleo urbano, construcciones, dominio público e infraestructuras.

Organismo: Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad.

Plazo: Será expedido por el Ayuntamiento en el plazo máximo de 30 días.

Resultado: Informe de Compatibilidad Urbanística, que incluirá:

- Planeamiento al que está sujeta la finca, así como su localización y grado de urbanización.
- Clasificación urbanística del suelo.
- Usos urbanísticos admitidos y, en su caso, existencia de limitaciones de carácter urbanístico.
- Modificaciones del planeamiento que se estén tramitando y que pudieran afectar a la ubicación de la instalación.
- Compatibilidad del proyecto con el planeamiento urbanístico.

2. Solicitud de Licencia de urbanística: Licencia de obras, edificación e instalación, y licencia de usos y actividades.

La Licencia Urbanística llevará implícita tanto la licencia de obras, edificación e instalación (para efectuar cualquier tipo de obras en un local, nave o establecimiento, para el ejercicio de la actividad empresarial), como la licencia de usos y actividades, que constatará la adecuación de las instalaciones proyectadas a la normativa urbanística vigente y a la reglamentación técnica que pueda serle aplicable.

Concretamente están sujetos a licencia de obras, los actos contemplados en el artículo 180 de la Ley 15/2001, LSOTEX, y a licencia de usos y actividades los actos contemplados en el artículo 184 de la Ley 15/2001, LSOTEX.

Se recomienda antes de la realización del proyecto consultar al técnico competente del Centro de Salud del SES, sobre la normativa y la adecuación de las instalaciones en cuanto a sanidad.

Documentación para iniciar el procedimiento de licencia urbanística, concesión de licencia de obras: (orientativa, depende de cada Ayuntamiento)

- Modelo normalizado de solicitud
- Presupuesto firmado por el ejecutor material de la obra, o memoria explicativa, valorada y detallada suscrita por el solicitante.
- DNI del solicitante, en caso de persona física CIF y DNI del apoderado si se tratara de sociedades.
- Recibo del ingreso previo del pago de la tasa en la Tesorería Municipal.
- Declaración responsable de que se tiene derecho bastante para realizar la construcción, edificación o uso del suelo.
- Declaración responsable del solicitante de que los actos sujetos a licencia que pretende ejecutar se encuentran amparados en la legalidad vigente.
- Declaración responsable de que se ha obtenido autorización o las autorizaciones concurrentes exigidas por la legislación en cada caso aplicable, así como la concesión o concesiones correspondientes cuando el acto pretendido suponga la ocupación o utilización de dominio público del que sea titular Administración distinta.
- Memoria descriptiva de las actividades sujetas a licencia o proyecto o proyectos técnicos correspondientes, según legalmente proceda.

Organismo: Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad.

Plazo (licencia de obras): El plazo de inicio de las obras será el previsto en la licencia de acuerdo con lo previsto en el proyecto técnico. En su defecto el plazo será de 3 meses. Asimismo, en el caso que nos ocupa, el Ayuntamiento, como requisito previo a la concesión de la licencia de de obras, exigirá la constancia en el expediente de la autorización sanitaria de instalación (descrita en detalle en el apartado de “Trámites específicos”, punto 1). De acuerdo con lo anterior, la concesión de la mencionada licencia urbanística queda condicionada a que con carácter previo tenga lugar la autorización.

Resultado: Licencia Urbanística: licencia de obras.

3. Presentación de Comunicación Ambiental

La comunicación ambiental es el documento mediante el cual el promotor de una actividad o instalación pone en conocimiento del Ayuntamiento toda la información

necesaria para que le tenga por acreditado el cumplimiento de las condiciones y requisitos técnicos ambientales exigidos. Están sujetas a este trámite las actividades e instalaciones recogidas en el Anexo III del Decreto 81/2011.

Documentación: Dependerá de cada Ayuntamiento, siendo obligatorio en todo caso presentar:

1. Proyecto o memoria que describa la actividad y sus principales impactos ambientales, especialmente los relativos a la gestión de los residuos, las condiciones de vertido a la red de saneamiento y las prescripciones necesarias para prevenir y reducir las emisiones y la contaminación acústica.
2. Certificación final expedida por persona o entidad competente que acredite que la actividad y las instalaciones se adecúan al proyecto o a la memoria y que cumplen todos los requerimientos y las condiciones técnicas determinadas por la normativa ambiental. El documento incluirá, en su caso, la acreditación del cumplimiento de las condiciones y limitaciones exigibles por la delimitación de zonas afectadas por la contaminación, en particular, acústica o atmosférica.
3. Copia de las autorizaciones, notificaciones o informes de carácter ambiental de las que sea necesario disponer para poder ejercer la actividad en cada caso. En especial, declaración o informe de impacto ambiental; autorización o notificación de producción de residuos peligrosos; autorización o notificación de emisiones contaminantes a la atmósfera, incluyendo la notificación de emisión de compuestos orgánicos volátiles; y la autorización de vertido a dominio público hidráulico.
4. En el caso de que las obras e instalaciones necesarias para el desarrollo de la actividad no requieran de licencia o comunicación previa urbanística, será necesario acompañar a la comunicación ambiental de un informe previo del ayuntamiento que acredite la compatibilidad urbanística de la actividad. Si el informe se hubiera solicitado pero no se hubiera emitido en el plazo de un mes por parte del ayuntamiento, podrá presentarse la comunicación ambiental adjuntando copia de la solicitud.

Organismo: Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad. (Regulado por las Ordenanzas Municipales).

Plazo: Se presentará una vez obtenida la Declaración de Impacto Ambiental o Informe de Impacto Ambiental, según se encuadre la actividad en los Anexos del Decreto 54/2011, una vez finalizadas las obras, en su caso, y antes de iniciar la actividad. Una

vez presentada la Comunicación Ambiental, en lo que se refiere a su contenido (es decir, sin perjuicio de la necesidad de obtención de la licencia de usos y actividades, cuando proceda, u otras autorizaciones y licencias exigibles) el ejercicio de la actividad se iniciaría bajo la exclusiva responsabilidad del titular de la actividad y del técnico que haya realizado la certificación.

4. Adquisición y legalización del libro de visitas

De acuerdo con la legislación laboral, las empresas deberán adquirir y sellar el libro de visitas, que deben tener obligatoriamente en cada centro de trabajo aunque no empleen trabajadores por cuenta ajena, y que debe encontrarse a disposición de los funcionarios del Cuerpo Nacional de Inspección del Trabajo. Además, podrán llevar un libro de matrícula por cada centro de trabajo, en el que se inscribirán todos los trabajadores que presten sus servicios en el mismo.

Documentación:

- Modelo oficial del Libro de Visitas de la Inspección de Trabajo.
- Ficha de Empresa cumplimentada.

Organismo:

- Adquisición del libro en una librería.
- Legalización en la **Inspección de Trabajo del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (Jefatura Provincial)**.

Plazo: Se debe conservar el libro de visitas durante un plazo mínimo de 5 años a partir de la fecha de la última diligencia.

Nota: Los centros, establecimientos y servicios sanitarios, públicos y privados, están excluidos del trámite de solicitud de HOJAS DE RECLAMACIONES.

B.2 Actividades e instalaciones sujetas a Reglamentos de Seguridad Industrial

1. Puesta en funcionamiento de actividades e instalaciones industriales e Inscripción en Registro de Establecimientos Industriales

Están sujetas a este procedimiento la puesta en servicio por nueva implantación, ampliación o traslado de cualquier actividad o instalación industrial de las relacionadas

en el Anexo I la Orden de 12 de diciembre de 2005, o para la instalación y puesta en funcionamiento de maquinarias, productos, aparatos o elementos sujetos a normas reglamentarias de seguridad industrial.

Con la solicitud de puesta en marcha se presenta también la solicitud de inscripción en el Registro de Establecimientos Industriales.

Organismo: Dirección General de Industria y Energía.

Documentación:

- Modelo de solicitud.
- Hoja de comunicación de datos al Registro Industrial, según el modelo oficial que se recoge en los anexos al Reglamento de Establecimientos Industriales aprobado por el Real Decreto 697/1995, de 28 de abril.
- DNI o CIF del titular, según corresponda. DNI del representante. Escritura de constitución y estatutos sociales. Acreditación de la representación o apoderamiento.
- Proyecto Técnico firmado por técnico titulado competente y visado por su Colegio Oficial correspondiente, en su caso, o Memoria Técnica donde se recojan los datos y características de la actividad, así como la relación de máquinas (cuando proceda) cumplimentada en el modelo oficial correspondiente a la ficha técnica descriptiva de máquinas. En caso de que la Memoria Técnica, sea suscrita por un técnico titulado competente, deberá venir visada por su colegio profesional.
- En su caso, Certificado de dirección técnica, expedido por técnico titulado competente y visado por el Colegio Oficial.
- Fichas técnicas descriptivas de las características de cada una de las instalaciones que indica el interesado en la solicitud, según el modelo oficial.
- Plano de situación escala 1:10.000 y plano de emplazamiento, señalando la situación del establecimiento, instalación, maquinaria, producto, aparato o elemento sujeto a normas reglamentarias de seguridad industrial que se pretenda poner en servicio.
- En su caso documentación que acredite el cumplimiento de la legislación de medio ambiente: informe ambiental

Instalaciones objeto de este procedimiento, con las limitaciones que se indican en la Orden de 12 de diciembre de 2005:

- Instalaciones eléctricas de baja tensión.
- Instalaciones eléctricas de alta tensión.
- Instalaciones de gas.
- Instalaciones de ascensores.
- Instalaciones de grúas torre.
- Máquinas.
- Instalaciones de aparatos a presión.
- Instalaciones frigoríficos.
- Instalaciones de agua.
- Instalaciones de calefacción, climatización y ACS.
- Instalaciones de almacenamiento de productos petrolíferos líquidos.
- Instalaciones de almacenamiento de productos químicos.
- Instalaciones de protección contra incendios.

Plazo: Antes del inicio de la actividad.

Normativa:

- Decreto 49/2004, que regula el procedimiento para la instalación y puesta en funcionamiento de establecimientos industriales.
- Orden de 12 de diciembre de 2005, que dicta las normas para la tramitación de los expedientes de instalación y puesta en funcionamiento de establecimientos e instalaciones industriales.

B.3 Trámites específicos. (Exclusivamente para la zona de guardería siempre que impartan contenidos educativos)

1. Informe favorable del Servicio de Obras y Proyectos de la Secretaría General de Educación de la Consejería de Educación y Cultura acerca del cumplimiento de requisitos mínimos.

Sería de aplicación el Decreto 91/2008 si en el Parque de Ocio Infantil se impartieran contenidos educativos durante la atención y cuidado de menores.

Organismo: Servicio de Obras y Proyectos (Delegación Provincial) de la Secretaría General de Educación de la Consejería de Educación y Cultura.

Documentación:

- Solicitud (sin modelo oficial).
- Acreditación de la titularidad.
- Documentación Técnica: (Memoria justificativa, planos de ejecución e instalaciones).

Plazo: Antes del inicio de la actividad. (Se aconseja durante el transcurso de la Obra)

Normativa:

- Decreto 91/2008, de 9 de mayo, por el que se establecen los requisitos de los centros que impartan el primer ciclo de la Educación Infantil en la Comunidad Autónoma de Extremadura.

11. Mapa de actividad

[Escribir texto]

MAPA ITINERARIO 2: ACTIVIDAD sujeta a COMUNICACIÓN AMBIENTAL -sin calificación urbanística-

PARQUE DE OCIO INFANTIL (incluye guardería infantil)

