



#plandenegocio

guardería

## ÍNDICE

<b>1. RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>4</b>
<b>2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....</b>	<b>7</b>
<b>3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....</b>	<b>9</b>
3.1. Perfil de la persona promotora 1 .....	9
3.2. Perfil de la persona promotora 2 .....	9
3.3. Perfil de la persona promotora 3 .....	10
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....</b>	<b>11</b>
4.1. Características de la oferta .....	11
4.2. Aspectos Diferenciales.....	12
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface .....	14
4.4. Propiedad Industrial e intelectual .....	15
<b>5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....</b>	<b>16</b>
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado .....	16
5.2. Análisis del entorno.....	23
5.3. Análisis de la demanda .....	27
5.4. Análisis de la competencia.....	29
<b>6. PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>32</b>
6.1. Establecimiento de precios .....	32
6.2. Canales de distribución.....	33
6.3. Comunicación y promoción.....	34
<b>7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO.....</b>	<b>36</b>
7.1. Recursos físicos.....	36
7.1.1. Infraestructuras e instalaciones .....	36
7.1.2. Equipamiento .....	36
7.1.3. Desarrollo productivo.....	37
7.2. Recursos humanos .....	38
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa .....	38
7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo .....	38
7.2.3. Gestión de los recursos humanos .....	39
7.3. Forma jurídica.....	41
<b>8. ANÁLISIS DAFO.....</b>	<b>41</b>
<b>9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO.....</b>	<b>45</b>

9.1. Inversión inicial .....	45
9.1.1. Activo no corriente.....	45
9.1.2. Activo corriente.....	46
9.2. Fuentes de financiación .....	48
9.3. Previsiones de ingresos .....	50
9.4. Costes de producción .....	54
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal.....	55
9.6. Previsión de tesorería .....	59
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios.....	61
<b>10. PLAN DE ACCIÓN .....</b>	<b>66</b>
10.1. Planificación de actividades .....	66
10.2. Guía de trámites .....	68
<b>11. MAPA DE ACTIVIDAD .....</b>	<b>88</b>

## 1. Resumen ejecutivo

El proyecto se basa en la creación de un Centro de Educación Infantil que preste servicios de formación y entretenimiento a niños/as de entre 0 y 3 años, así como servicios de cuidado: comida, descanso, higiene, etc.

Los centros de educación infantil ofrecen a los/as más pequeños/as un ambiente cercano, humano y familiar, donde se relacionan con otros/as niños/as y aprenden los fundamentos más necesarios para desarrollarse como persona: tratar de igual a igual a compañeros/as, lo que significa el respeto mutuo, a jugar y a relacionarse, la importancia de una alimentación equilibrada, cómo comportarse en público, utilización del baño y el aseo y otros conceptos higiénicos básicos.

Además, médicos y expertos/as de todo tipo han demostrado que las guarderías son muy importantes en el proceso de socialización y aprendizaje de los niños y niñas. Según diversos estudios, se ha detectado que la asistencia de niños/as a este tipo de centros desde muy temprana edad, supone un beneficio para el desarrollo físico y psíquico de éstos/as.

Este proyecto será desarrollado por tres emprendedores/as, que poseen la titulación en Magisterio con la especialidad de educación infantil o el título de Técnico Superior de Educación Infantil, por lo que presentan aptitudes para llevar a cabo el cuidado y el aprendizaje de niños y niñas en el negocio.

Cabe destacar que estas personas tienen pleno conocimiento de inglés, por lo que pueden llevar a cabo la formación bilingüe. Además, poseen el carné de manipulador/a de alimentos.

El centro de educación infantil ofrece los siguientes servicios:

- Guardería infantil: Este servicio incluye la realización de numerosas actividades complementarias, tales como: talleres de dibujo y pintura, bailes, teatros, etc. Tanto el aprendizaje como la realización de las distintas actividades complementarias, se llevarán a cabo de forma bilingüe (español/inglés).
- Servicio de comedor: Se ofrecen menús de comida casera, con productos frescos, comprados y cocinados en el día. Se elaboran equilibrados y sanos menús semanales para que los niños y niñas se acostumbren a comer todo tipo de alimentos.

- Ampliación de horarios: Para mejorar la conciliación del horario laboral de los padres y madres de los distintos niños y niñas de este centro, se ofrecen servicios de horas fuera del horario laboral. Todo ello para que ningún imprevisto suponga un problema para el/la niño/a o para los padres y madres.

Los aspectos diferenciales de la oferta del proyecto que se va a emprender vienen definidos en relación con la cualificación de los/as profesionales, el desarrollo de actividades complementarias, la seguridad, las instalaciones, el trato personalizado y la formación bilingüe.

Los servicios que presta esta empresa son muy amplios, satisfaciendo necesidades tales como: educar a los/as niños/as, cuidar de los/as niños/as cuando sus padres y madres no puedan hacerlo, disponer de una alimentación adecuada mediante una dieta confeccionada por especialistas, contar con un entorno seguro, jugar con otros/as niños/as y poder relacionarse, etc.

La demanda potencial de los servicios la componen todos/as aquellos/as padres y madres con niños/as en edades comprendidas entre 0 y 3 años de la zona en la que se va a ubicar el negocio, en este caso, en una ciudad perteneciente a la región EUROACE. Aunque los niños y niñas sean los/as usuarios/as de los centros de educación 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 formación, la seguridad 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, etc.

Se puede considerar como competencia de este negocio a:

1. Otras guarderías o escuelas privadas ubicadas en la ciudad.
2. Escuelas públicas o semipúblicas.

El local se buscará en régimen de alquiler y constará de 300 m<sup>2</sup>, repartidos entre tres aulas, un espacio de usos múltiples, un espacio abierto de recreo, aseos y servicios higiénico-sanitarios, un despacho de dirección y secretaría que podrá ser utilizado como sala para el personal educativo, un aseo para el personal y un espacio para la preparación de alimentos. Se va a situar en un barrio del extrarradio de la ciudad extremeña de Plasencia. Se trata de un barrio de nueva creación, donde la población es mayoritariamente joven.

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en tres 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.
- Área de servicios: se incluirá en esta área la prestación de los servicios y la planificación de las actividades lúdico educativas.

Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere **una inversión inicial de 51.321 €** en el primer año. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 74.000 €, de los que 54.000 € serán aportados por el equipo emprendedor en forma de capital social de la empresa y los 20.000 € restantes se obtendrán a través de un préstamo a largo plazo. Durante el **segundo año**, momento en que el proyecto estará en pleno funcionamiento y comenzará a ser rentable, el **resultado esperado antes de intereses y de impuestos (BAII) será de 14.919,85 €**. En el quinto año el **BAII alcanzará los 42.626,34 €**. El punto de equilibrio se consigue en el año 2, con un volumen de ingresos de 135.867,88 €.

## 2. Análisis de la idea y elección del negocio

La idea de negocio consiste en la creación de un centro de educación infantil que preste servicios de cuidado y formación a niños/as de entre 0 y 3 años, así como servicios de cuidado: comida, descanso, higiene, etc.

Según el 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:

1. Se entiende por centros de primer ciclo de la Educación Infantil aquellos que prestan un servicio educativo de manera regular, continuada y sistemática a niños y niñas de cero a tres años, de acuerdo con lo establecido en el currículo de dicha etapa educativa y los requisitos establecidos en este Decreto.
2. Asimismo, se consideran centros de primer ciclo de Educación Infantil, a efectos de este Decreto, las Escuelas Infantiles con carácter temporal por necesidades laborales.
3. Los centros de primer ciclo de la Educación Infantil creados o autorizados conforme al presente Decreto se inscribirán en el Registro de Centros Docentes de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

Los centros de educación infantil surgen como necesidad, tanto desde el punto de vista particular como institucional, para prestar un servicio a las familias. Los principales motivos que instigan este hecho, son la progresiva incorporación de la mujer al mercado laboral y, por consiguiente, el cambio estructural que han sufrido las familias a lo largo de los últimos años. Otro motivo destacable es el detrimento de los apoyos asistenciales de la pareja en el ámbito familiar para compatibilizar el horario laboral con la atención y cuidado de sus hijos/as.

Los centros de educación infantil ofrecen a los/as más pequeños/as un ambiente cercano, humano y familiar, donde se relacionan con otros/as niños/as y aprenden los fundamentos más necesarios para desarrollarse como persona: tratar de igual a igual a compañeros/as, lo que significa el respeto mutuo, a jugar y a relacionarse, la importancia de una alimentación equilibrada, cómo comportarse en público, utilización del baño y el aseo y otros conceptos higiénicos básicos.

Además, profesionales de la medicina y expertos/as de todo tipo han demostrado que las guarderías son muy importantes en el proceso de socialización y aprendizaje de los niños y niñas. Según diversos estudios, se ha detectado que la asistencia de

niños/as a este tipo de centros desde muy temprana edad, supone un beneficio para el desarrollo físico y psíquico de éstos/as.

Como resultado de todo ello, se ha registrado un incremento en el número de niños/as que asisten a estos centros y, además, cada vez son más los/las que lo hacen a edades más tempranas y durante un mayor número de horas.

Para poder llevar a cabo el cuidado y la formación de niños y niñas de una forma saludable, segura y desarrollando su psicomotricidad, el centro contará con un equipo de monitores/as cuya función principal será velar por la seguridad y el cuidado de los/as más pequeños. Estas personas estarán cualificadas para llevar a cabo una buena atención y cuidado de los niños y niñas.

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 tres emprendedores/as.

#### 3.1. Perfil de la persona promotora 1

La primera de las personas promotoras del negocio tiene 40 años y es natural de Badajoz. Posee la titulación en Magisterio, con la especialidad en educación infantil, por lo que presenta aptitudes para llevar a cabo el cuidado y la formación de niños y niñas en el negocio.

Cabe destacar que esta persona posee una experiencia de más de 10 años como educadora de un centro infantil, donde desarrollaba labores características de esta profesión, por lo que se encuentra plenamente capacitada, tanto a nivel educativo como experimental, para asegurar el desarrollo integral de los/as niños/as.

Además del español, su lengua natal, tiene pleno conocimiento de inglés, por lo que puede llevar a cabo la formación bilingüe. Esta persona posee el carné de manipulador/a de alimentos.

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 de las personas promotoras de este negocio tiene 25 años y es natural de Zafra (Badajoz). Esta persona posee la titulación en Magisterio, con la especialidad en educación infantil, por lo que presenta aptitudes para llevar a cabo el cuidado y la formación de niños y niñas en el negocio.

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

Además del español, su lengua natal, tiene pleno conocimiento de inglés, por lo que puede llevar a cabo la formación bilingüe. Esta persona posee también el carné de manipulador/a de alimentos.

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 es natural de Valverde del Fresno (Cáceres). Esta persona es técnico/a superior en educación infantil, por lo que presenta aptitudes para llevar a cabo el cuidado y la formación de niños y niñas en el negocio.

Ha trabajado durante más de 8 años en un centro de educación infantil como monitor/a y durante los últimos 3 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.

Cabe destacar que esta persona tiene el carné de manipulador/a de alimentos. Además del español, su lengua natal, tiene pleno conocimiento de inglés, por lo que puede llevar a cabo la formación bilingüe.

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

## 4. Descripción de la oferta

### 4.1. Características de la oferta

Este negocio se centra en la creación de una guardería que además ofrecerá servicios de comedor y horario de guardería ampliado. A continuación, se describen de manera detallada en qué consiste cada uno de estos servicios.

Servicios	Descripción
Guardería infantil	Es el principal servicio que ofrece este negocio. Se ofrecen servicios de guardería en horario de 7:30 horas a 17:30 horas. La guardería no cierra en Navidad, verano o Semana Santa, salvo los días de fiesta señalados. Este servicio incluye la realización de numerosas actividades complementarias, tales como: talleres de dibujo y pintura, bailes, teatros, etc. Tanto el aprendizaje como la realización de las distintas actividades complementarias, se llevarán a cabo de forma bilingüe (español/ inglés).
Servicios de comedor	En la guardería se ofrecen menús de almuerzo. La dieta se basará en una comida casera, con productos frescos, comprados y cocinados en el día. Para ello, se subcontratará a una empresa de catering especializada en alimentación infantil. El objetivo es que los menús diarios sean equilibrados y sanos, supervisados por nutricionistas profesionales, para que los niños y niñas se acostumbren a comer de forma equilibrada. El menú incluye dos platos, postre y merienda.
Ampliación de horarios	Para mejorar la conciliación del horario laboral de los padres y madres de los distintos niños y niñas de este centro, se ofrecen servicios de horas fuera del horario laboral. Todo ello para que ningún imprevisto suponga un problema para el/la niño/a o para los papás y las mamás.

Con el paso del tiempo la empresa puede ampliar su cartera de servicios ofertando, por ejemplo, un servicio de guardería infantil nocturno.

## 4.2. Aspectos Diferenciales

Los aspectos diferenciales de la oferta del proyecto que se va a emprender vienen definidos en relación con la cualificación de los/as profesionales, el desarrollo de actividades complementarias, la seguridad, las instalaciones, el trato personalizado y la formación bilingüe.

- Profesionales cualificados/as: El personal del centro está compuesto por un equipo de personas cualificadas y seleccionadas cuidadosamente con la preparación necesaria y exigida por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.
- Actividades complementarias: El servicio de guardería infantil está complementado por actividades de aprendizaje tales como talleres de dibujo y pintura, baile, teatro, jornadas de cine, iniciación a la música, cuentacuentos, etc. Además de ello, desde el centro se hacen a los distintos niños y niñas partícipes de todas las celebraciones y fiestas del entorno y de la ciudad.
- Seguridad: La seguridad es uno de los aspectos más valorados por los padres y madres a la hora de elegir una guardería para sus hijos/as. Por ello, esta empresa lo considera un factor fundamental. Se solicitará por tanto a las empresas proveedoras que los equipamientos cumplan con las normas más exigentes. Las instalaciones cuentan con un sistema de videovigilancia mediante el cual, los padres y madres podrán visualizar a sus hijos/as en todo momento.
- Instalaciones: Esta empresa dispone de una gran variedad de juguetes y materiales educativos que crean un ambiente acogedor y seguro, que ayudan al desarrollo de los niños y niñas.
- 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 la clientela.

- Formación bilingüe: Tanto el aprendizaje como el resto de actividades complementarias que se realicen en la guardería, se llevarán a cabo de forma bilingüe (español/inglés).

### 4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

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

- Educar a los/as niños/as.
- Cuidar de los/as niños/as cuando sus padres y madres no puedan hacerlo.
- Disponer de una alimentación adecuada mediante una dieta confeccionada por especialistas.
- Contar con un espacio para el cuidado y formación de los/as niños/as.
- Entretenimiento de los más/as pequeños/as.
- Poder contar con instalaciones adecuadas para el disfrute de los/as niños/as.
- Que los/as niños/as lleven a cabo actividades lúdico-educativas.
- Contar con un entorno seguro.
- Que los/as niños/as puedan jugar con otros/as niños/as y relacionarse.
- Disponer de educadores cualificados para la formación de los niños y niñas.
- Contar con una formación bilingüe (español/inglés).

#### 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

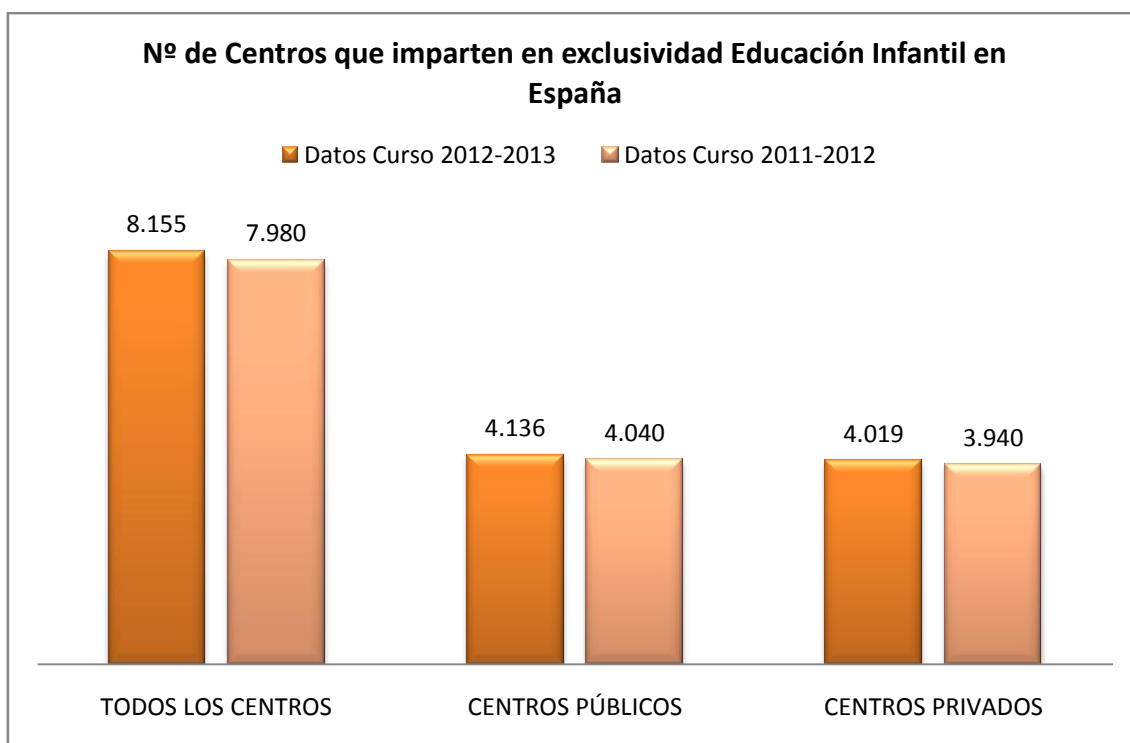
La Educación Infantil es la etapa que va desde los primeros meses de vida hasta la Educación Primaria (6 años). En España, como en la mayor parte de los países europeos, está articulada en dos ciclos: un primer ciclo de 0 a 3 años y un segundo ciclo de 3 a 6 años. La escolarización en el segundo ciclo de Educación Infantil, a pesar de no ser una etapa obligatoria, se ha generalizado en las últimas décadas, alcanzando tasas de escolarización cercanas al 100%, lo que ha supuesto una institucionalización y normalización de esta etapa educativa.

El primer ciclo de Educación Infantil se ha convertido en uno de los principales recursos para la conciliación del mercado laboral y familiar de muchos padres y madres que, cada vez más, deciden recurrir a una guardería antes que a los familiares. Son numerosos estudios los que destacan la importancia de tener acceso a centros educativos antes de la edad de escolarización obligatoria, sobre todo en la población más desfavorecida económica y culturalmente, tanto por la repercusión en el desarrollo actual de los/as niños/as como por los beneficios en su futura escolarización.

Sin embargo, las estadísticas muestran que la mayor parte de los/as escolarizados/as de entre 0 y 3 años son hijos/as de familias de clase media y cuyos padres tienen niveles formativos elevados.

En el gráfico que se muestra a continuación, se puede observar el número de centros que imparten en exclusividad Educación Infantil en España entre los cursos 2011-2012 y 2012-2013 según el tipo de centro.

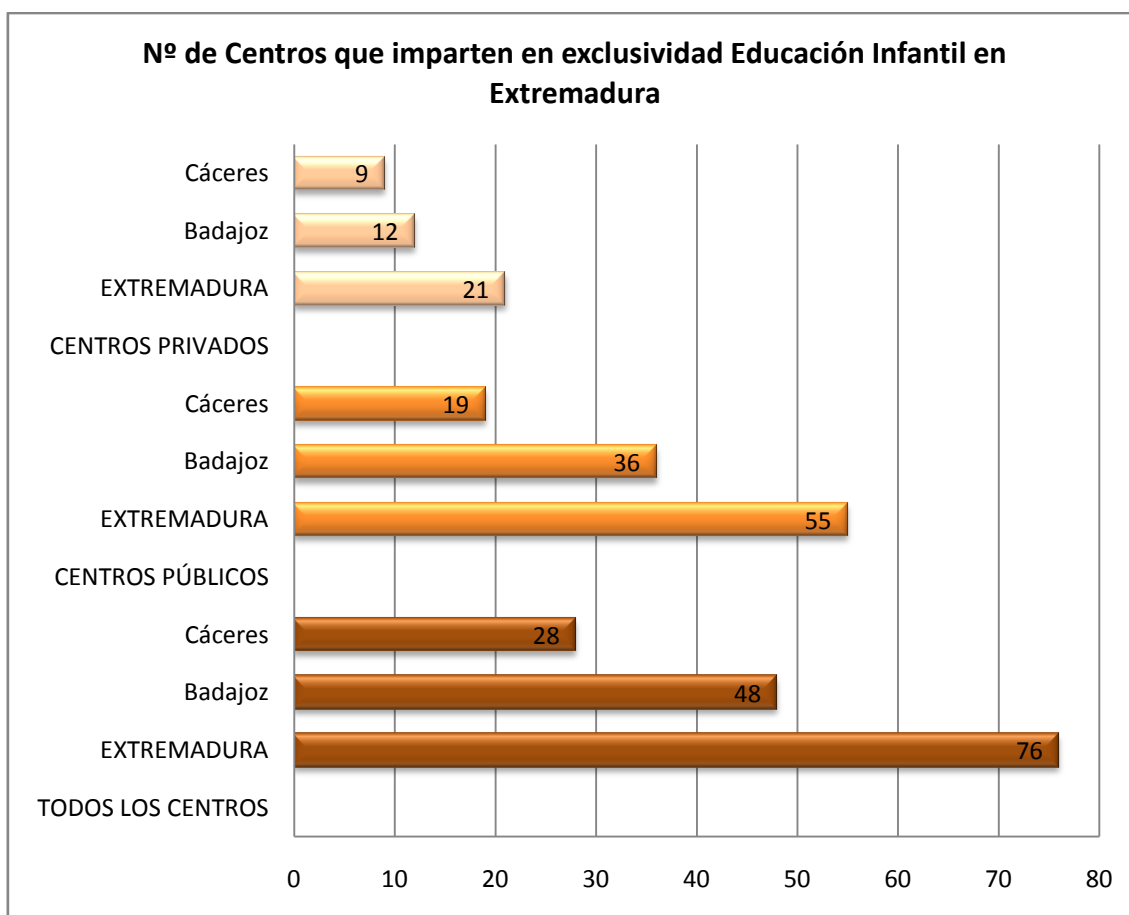




*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.*

Como se puede observar, el número de centros que imparten en exclusividad Educación Infantil ha ido en aumento entre 2011 y 2013 con independencia del tipo de centro, ya sean públicos o privados. Cabe destacar que el número de centros públicos es mayor que el número de centros privados en ambos cursos académicos, aunque por poca cuantía.

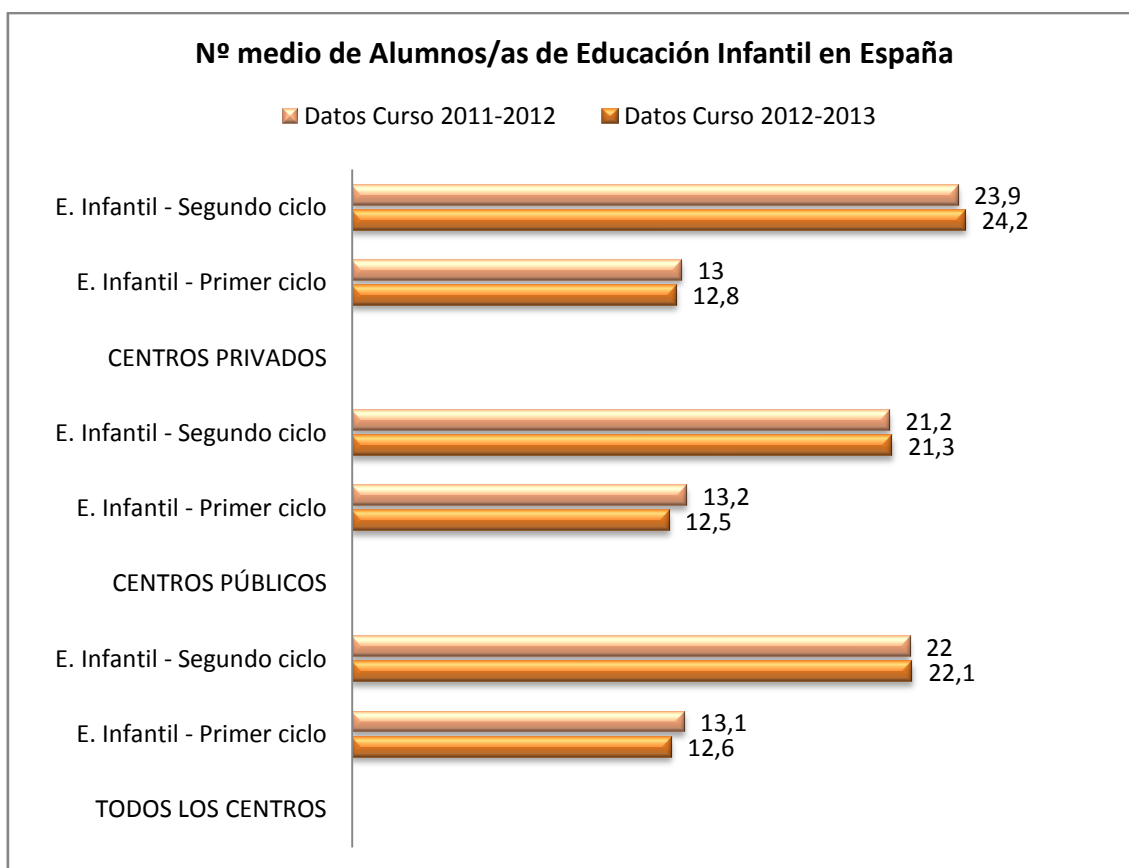
En el siguiente gráfico se puede contemplar el número de centros que imparten en exclusividad Educación infantil en la Comunidad Autónoma de Extremadura y en cada una de sus provincias, según el tipo de centro, en el curso académico 2012-2013.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.

Al igual que para el caso de España, cabe destacar que el número de centros que imparten en exclusividad Educación Infantil en Extremadura y sus provincias, es mayor en el caso de los centros públicos que en el de los centros privados, aunque esta vez en mayor proporción.

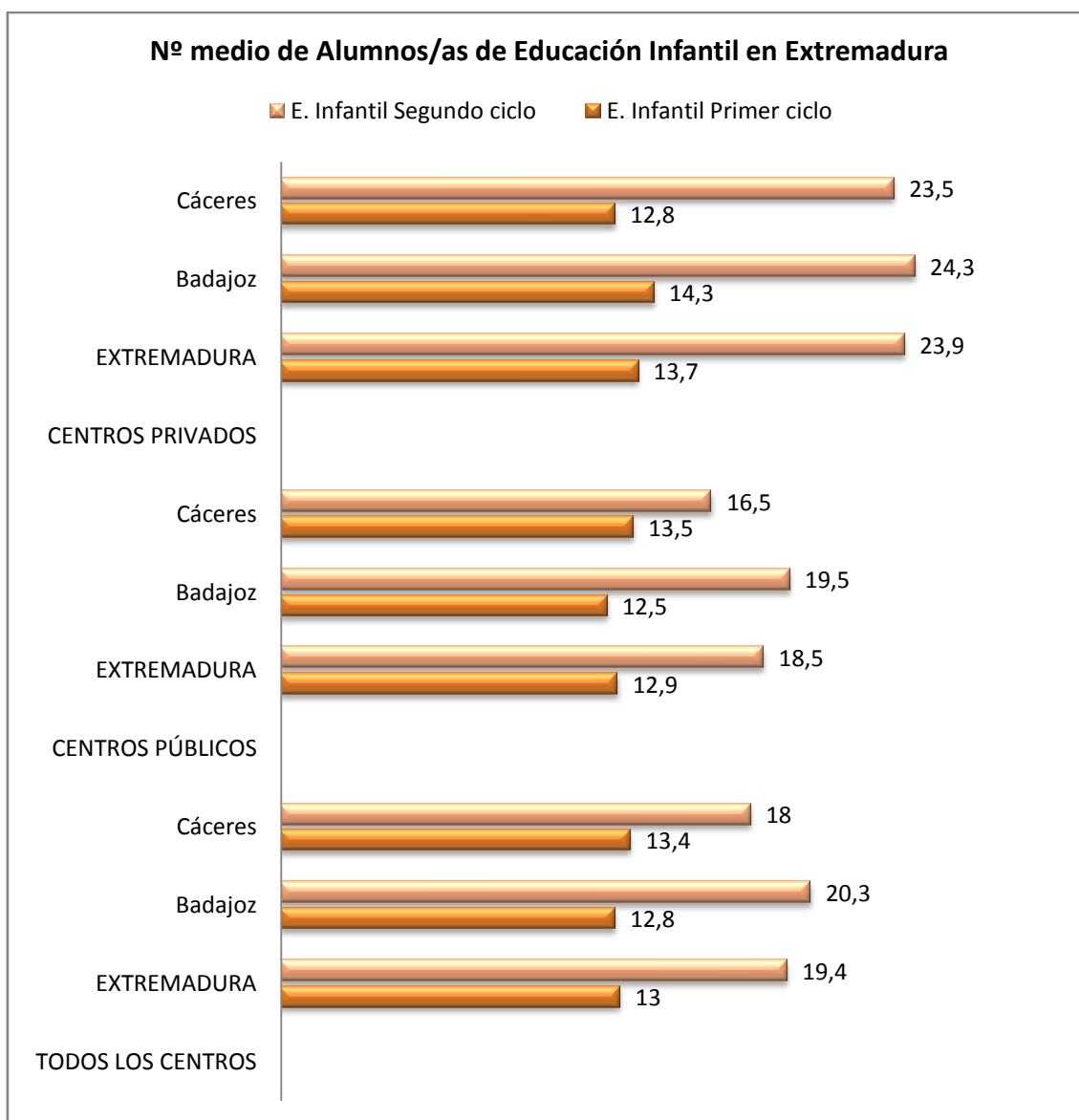
En el siguiente gráfico, se puede observar el número medio de alumnos/as de Educación Infantil según el ciclo de educación y el tipo de centro en los cursos 2011-2012 y 2012-2013 en España.



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.*

Tal y como se puede apreciar en el gráfico, el número medio de alumnos/as de segundo ciclo de Educación Infantil es siempre mayor que el número medio de alumnos/as de primer ciclo de Educación Infantil.

En el gráfico que se muestra a continuación, se puede observar el número medio de alumnos/as de Educación Infantil en la Comunidad Autónoma de Extremadura y sus provincias para el curso 2012-2013, según el ciclo de educación y el tipo de centro.

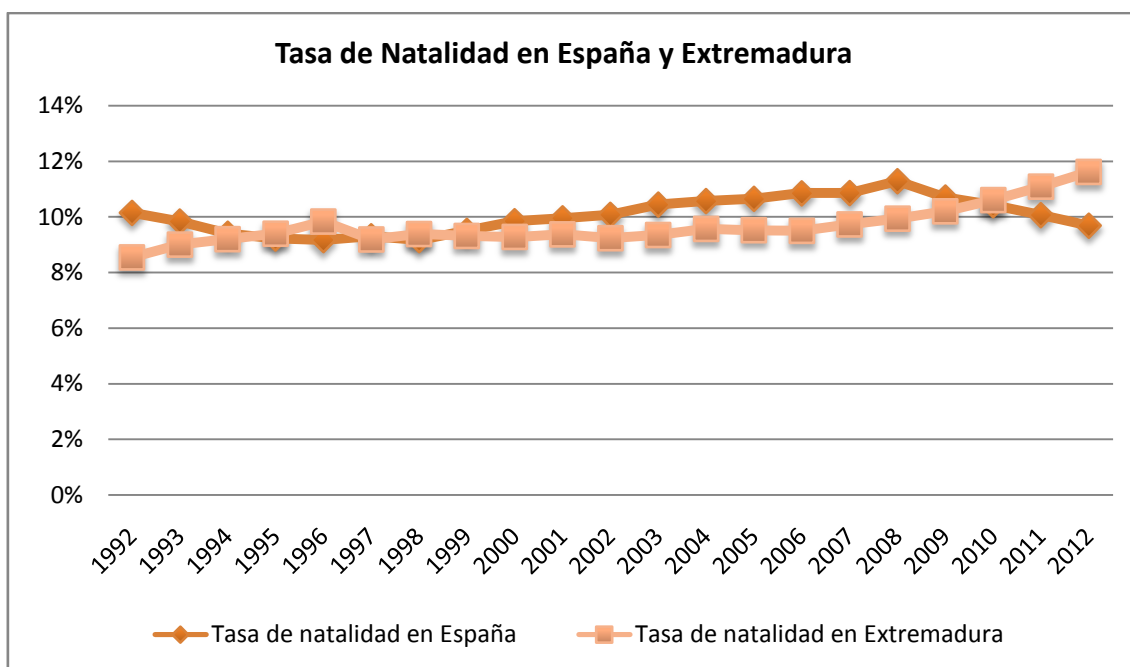


*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.*

Nuevamente cabe destacar que el número medio de alumnos/as de centros de Educación Infantil de segundo ciclo es mayor que el número medio de alumnos/as de primer ciclo de Educación Infantil.

En la evolución de este sector, 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.

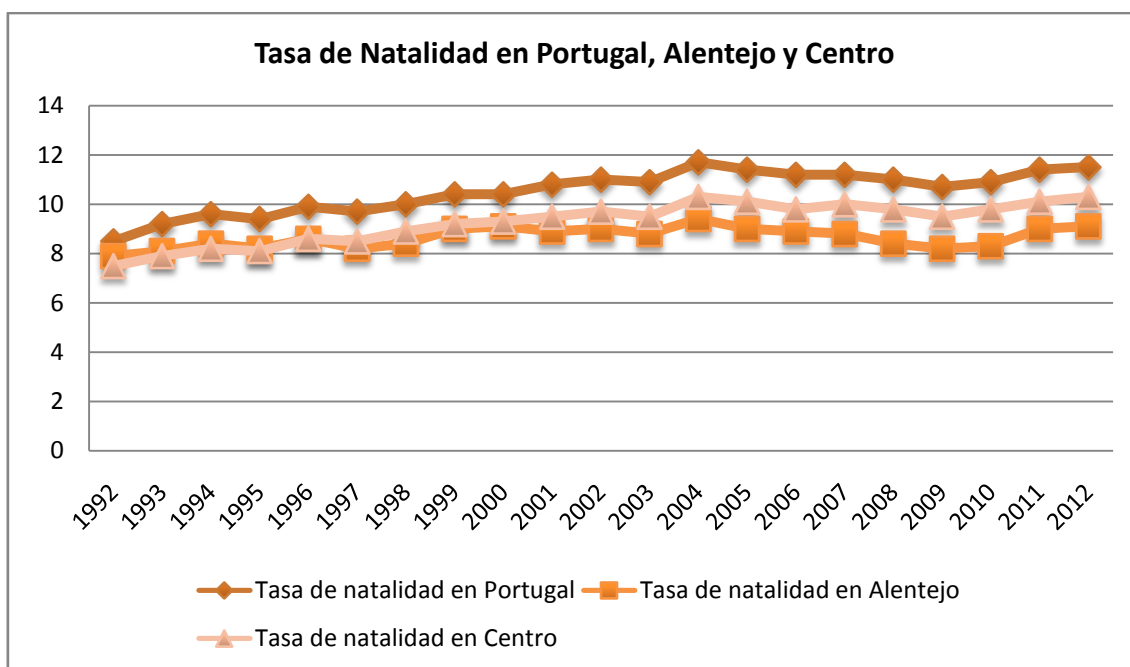
En el gráfico que se muestra a continuación se puede apreciar la evolución de la tasa de natalidad en España y en Extremadura entre 1992 y 2012.



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 registró 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 %.

Como conclusión, se puede decir que las Escuelas Infantiles permiten la conciliación de la actividad laboral y la vida familiar, lo que supone un impulso para la participación de la mujer en el mercado laboral. Tiempo atrás, las guarderías se entendían como servicios que cuentan con un papel únicamente asistencial, pero en los últimos tiempos, este carácter se está ampliando adquiriendo una perspectiva educativa, de modo que fomentan el desarrollo socio-emocional de los niños y niñas. Es por ello, que el papel de las Escuelas Infantiles se está ampliando, constituyéndose en un ámbito educativo más, lo que conlleva muchas consecuencias, entre ellas una mayor demanda de centros especializados por las Administraciones Públicas correspondientes.

## 5.2. Análisis del entorno

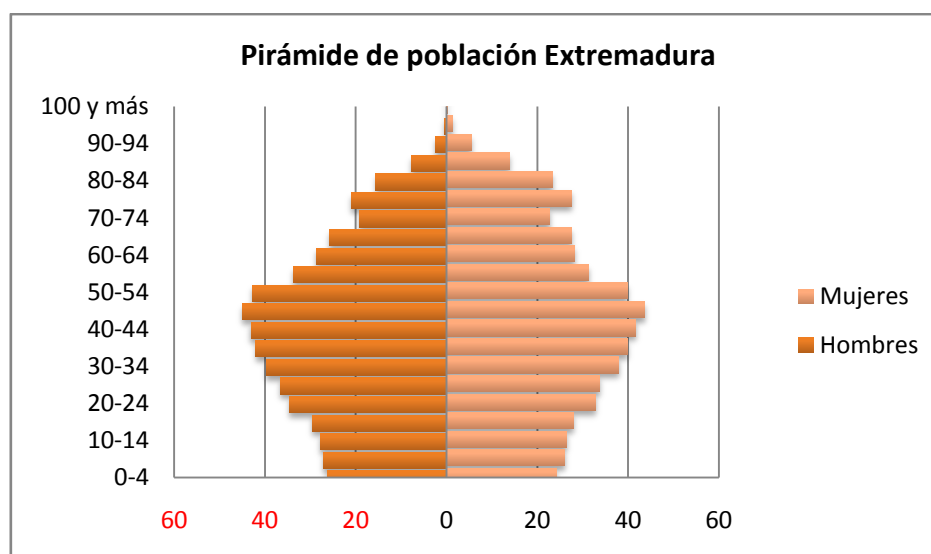
La eutorregión EUROACE se extiende al espacio geográfico de las regiones de Alentejo y Centro de Portugal y Extremadura. Cuenta con una extensión aproximada de 92.500 km<sup>2</sup> en la que residen 3.388.563 personas (6 % de la población peninsular). El territorio EUROACE equivale casi a la quinta 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, 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 vacíos en España y Portugal.

La sociedad extremeña presenta unas características generalmente muy parecidas a las del resto de España. Muestra una pirámide de población con forma de urna, lo que significa que tiene una población envejecida y una tasa de natalidad y de mortalidad bajas.



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE Revisión del Padrón de Habitantes a 1 de Enero de 2013.*

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

### **Normativa aplicable**

La principal normativa que se tendrá en cuenta para el desarrollo de este negocio es el 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.

La Educación Infantil constituye una etapa educativa con identidad propia que atiende a niñas y niños desde el nacimiento hasta los seis años de edad. La etapa de Educación Infantil se ordena en dos ciclos, el primero comprende desde el nacimiento hasta los tres años, el segundo ciclo de tres a seis.

De conformidad con la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, modificada por la Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa, los centros podrán ofrecer el primer ciclo de la educación infantil, el segundo o ambos. El primer ciclo de la Educación Infantil podrá ofrecerse en centros que impartan el ciclo completo o una parte del mismo.

Algunos aspectos a destacar son los siguientes:

La Consejería de Educación autorizará el centro identificándolo con un sello educativo.

En cuanto al equipo de profesionales del centro, habrá que tener en cuenta lo siguiente:

- Los/as profesionales del centro deberán poseer el título de maestro/a con la especialización en Educación Infantil o el título de Grado equivalente y, en su caso, de otro personal con la debida titulación para la atención a las niñas y niños de esta edad. En todo caso, la elaboración y seguimiento de la propuesta pedagógica estarán bajo la responsabilidad de un profesional con el título de Maestro de Educación Infantil o Educación Preescolar o título de Grado equivalente.
- Los centros deberán contar con personal cualificado igual, como mínimo, al número de unidades en funcionamiento, más uno. Por cada seis unidades en funcionamiento o fracción, al menos uno de los profesionales debe tener el



título de Maestro con la especialidad en Educación Infantil o Educación Preescolar o el de grado equivalente.

- Los niños y niñas serán atendidos en todo momento por el personal cualificado a que se refiere el apartado primero a fin de garantizar una educación de calidad acorde con su edad.

En cuanto al número de alumnos/as, el centro deberá tener, como máximo, el siguiente número de niños y niñas por unidad escolar:

- a) Unidad o grupo de 0 a 1 año: 8 niños/as.
- b) Unidad o grupo de 1 a 2 años: 13 niños/as.
- c) Unidad o grupo de 2 a 3 años: 18 niños/as.

Con respecto a las instalaciones y las condiciones materiales:

Los centros docentes que impartan Educación Infantil deberán ubicarse en locales de uso exclusivamente educativo, con acceso independiente desde el exterior y contar, como mínimo, con las siguientes instalaciones y condiciones materiales:

- a) Un aula por cada unidad con una superficie de 2 metros cuadrados por puesto escolar, y que tendrá, como mínimo, 30 metros cuadrados.
- b) Un espacio adecuado para la preparación de alimento.
- c) Un patio de juegos, de uso exclusivo del centro, con una superficie que, en ningún caso, podrá ser inferior a 75 metros cuadrados.
- d) Un aseo por aula que contará con las instalaciones adecuadas en función del número de alumnos y alumnas.
- e) Una sala de usos múltiples de 30 metros cuadrados, que contará con las instalaciones adecuadas en función del número de alumnos y alumnas.
- f) Aseo para el personal, separado de las unidades y de los servicios de los niños, que debe constar como mínimo de lavabo, inodoro y ducha en número proporcional al personal del centro.
- g) Un despacho de dirección, una secretaría y una sala para el personal educativo de centros con seis o más unidades.

h) Las aulas destinadas a niños y niñas menores de 2 años dispondrán de áreas diferenciadas que les faciliten el descanso y la higiene.

i) Las aulas destinadas a niños y niñas de 2 a 3 años dispondrán de aseos asequibles y visibles en número acorde con el número total de puestos escolares autorizados.

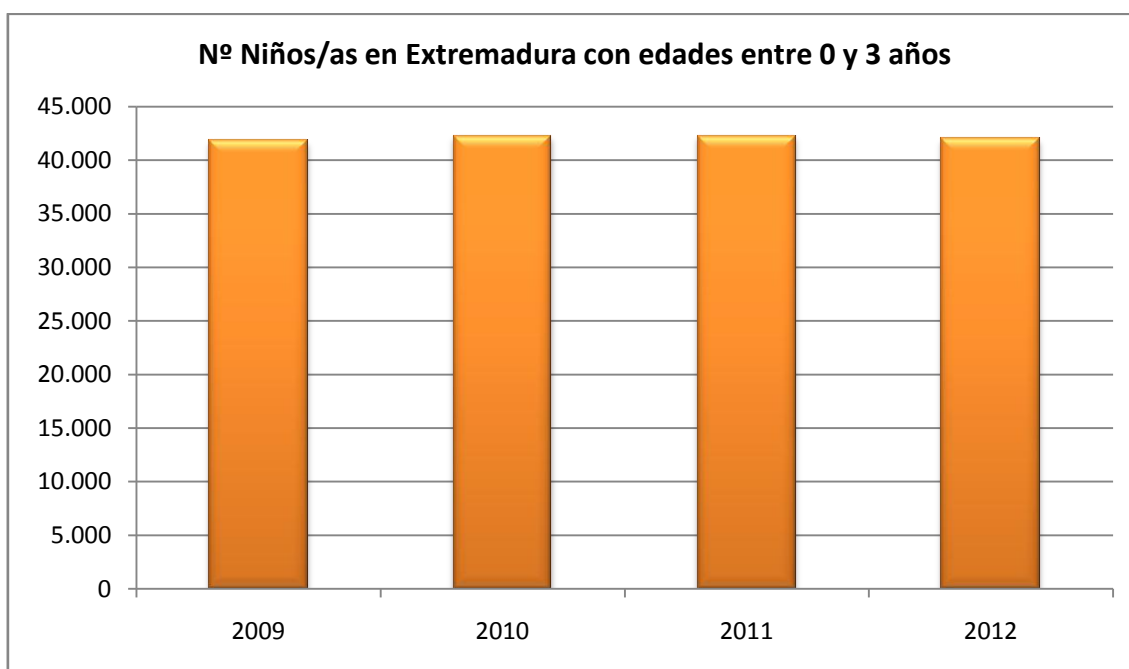
En los centros docentes situados en el mismo edificio o recinto escolar, el patio de recreo de los centros de Educación Primaria cubre la exigencia del patio de juegos para Educación Infantil, siempre que se garantice, para el alumnado de este nivel, el uso de dicha dependencia en horario independiente. Asimismo, el despacho de dirección, la secretaría y la sala de profesores/as de los centros de Educación Primaria cubren las exigencias de estas instalaciones en Educación Infantil.

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 padres y madres con niños/as en edades comprendidas entre 0 y 3 años de la zona en la que se va a ubicar el negocio, en este caso, en una ciudad perteneciente a la región EUROACE. Aunque los niños y niñas sean los/as usuarios/as de los Centros de Educación 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 formación, la seguridad 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, etc.

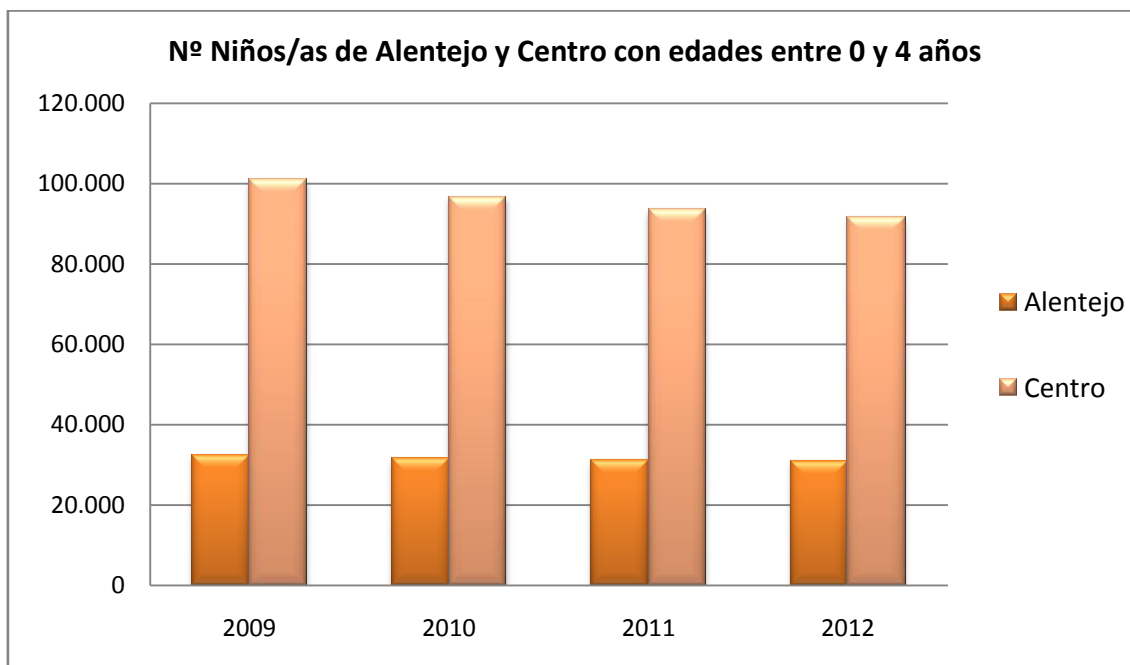
La demanda se calculará, no obstante, en función del número de niños/as. A continuación se muestra un gráfico en el que se detalla la evolución del número de niños/as de entre 0 y 3 años en Extremadura entre los años 2009 y 2012.



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

Se puede apreciar cómo la evolución del número de niños y niñas de entre 1 y 3 años en Extremadura presenta dos tendencias en los últimos años; por un lado, de 2009 a 2011 la tendencia es creciente pasando de 41.848 a 42.251 niños y niñas de entre 0 a 3 años de edad. En el año 2012, se registraron 42.029 niños y niñas de entre 0 y 3 años en la Comunidad Autónoma de Extremadura, con lo cual, la tendencia actual es decreciente.

En el siguiente gráfico se puede contemplar la evolución del número de niños/as de 0 a 4 años en Alentejo y región Centro de Portugal, entre el año 2009 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 0 y 4 años en Alentejo y Centro, presenta una tendencia general negativa entre los años 2009 y 2012. El decrecimiento del número de niños/as es más acusado en la región Centro que en la zona de Alentejo. En el año 2012, se registraron 30.971 niños y niñas en Alentejo y 91.631 niños y niñas en la región Centro.

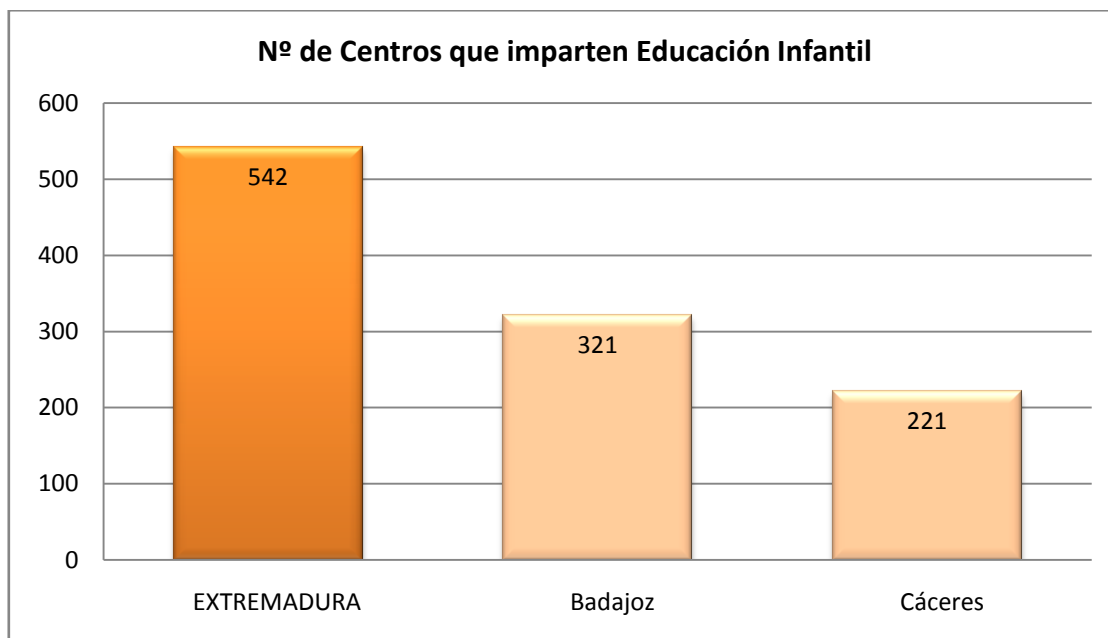
## 5.4. Análisis de la competencia

Se puede considerar como competencia de este negocio a:

1. Otras guarderías o escuelas privadas ubicadas en la ciudad: Son centros de educación infantil para niños y niñas de entre 0 y 3 años de edad, situados en una zona cercana al negocio en la que ejercen cierta influencia, además de contar con una clientela fija y cierta reputación.

2. Escuelas públicas o semipúblicas: Este tipo de centros suelen ofrecer plazas limitadas y establecen varios criterios y preferencias en el proceso de admisión. Por ejemplo, no superar cierta renta familiar, empadronamiento en el municipio, proximidad al domicilio, situación laboral de padres y/o madres, características familiares, niños/as con necesidades educativas especiales o minusvalías, etc. También ofrecen un precio más bajo que las privadas.

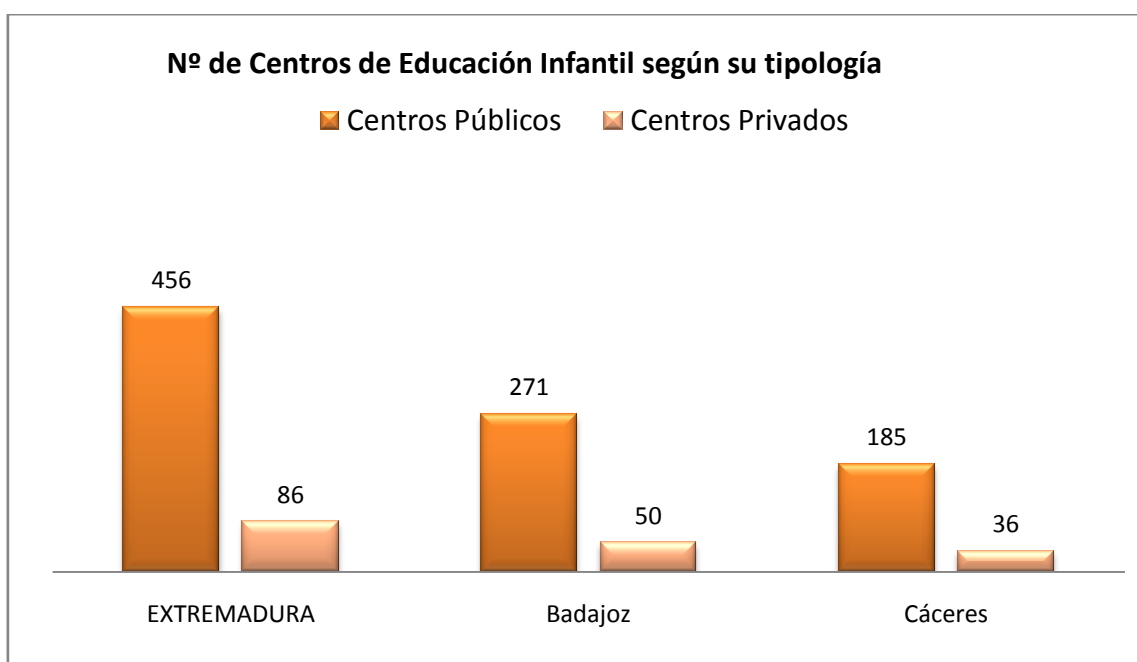
En el gráfico que se muestra a continuación, se puede apreciar el número de centros que imparten Educación Infantil en la Comunidad Autónoma de Extremadura durante el curso académico 2012-2013:



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

Como se puede apreciar en el mismo, el número de centros que imparten la Educación Infantil es mayor en la provincia de Badajoz (321), que en la provincia de Cáceres (221). Tal y como se estudió en el apartado 5 “Análisis del Mercado”, el número de centros que imparten en exclusividad Educación Infantil en Badajoz es de 48, mientras que el mismo para Cáceres es 28.

En el siguiente gráfico se puede observar el número de centros que imparten la Educación Infantil según su tipología (públicos o privados) en la Comunidad Autónoma de Extremadura durante el curso académico 2012-2013:



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

Tal y como se puede observar, en la Comunidad Autónoma de Extremadura predominan por amplia mayoría los Centros de Educación Infantil públicos, ya que tanto en la provincia de Badajoz como en la de Cáceres, el número de este tipo de centros es mayor al de los centros privados.

También ha de tenerse en cuenta a los/as canguros a domicilio, que representan un duro competidor. Es difícil cuantificarlos puesto que gran parte de este colectivo ejerce la actividad de manera no declarada. En este grupo se deben incluir los/as *au pair* (canguros extranjeros/as), que son personas llegadas del extranjero que se alojan en la casa de una familia y se ocupan del cuidado de los/as niños/as mientras aprenden el idioma.

Por otra parte, hay que tener en cuenta la competencia indirecta ejercida por los/as familiares que asumen tareas de guardería. En general este papel suele ser asumido por los/as abuelos/as que están jubilados/as y tienen el tiempo suficiente para dedicarse a sus nietos/as.

## 6. Plan de Marketing

### 6.1. Establecimiento de precios

Se exponen los precios en la siguiente tabla:

PRECIOS	
Matrícula	90 €
Mensualidad sin comedor	210 €
Mensualidad con comedor	310 €
Ampliación de horarios	13 €/ hora (7 € ½ hora)
Materiales	40 € (Trimestre)

DESCUENTOS	
Otro/a hermano/a matriculado/a con anterioridad	15%
Más de un hijo/a matriculado/a al mismo tiempo	20%



## 6.2. Canales de distribución

Los servicios se prestan exclusivamente en el centro. No obstante, se ofrecen los siguientes medios para la contratación de los mismos:

1. Venta directa al/la cliente/a: Las personas pueden desplazarse al centro de educación 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 centros de educación infantil establecidos en cada provincia. A través de estos directorios, el/la usuario/a puede elegir el centro que mejor se adapte a sus necesidades y ponerse en contacto con el mismo. 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 lo componen:

- Padres y madres de niños/as con edades comprendidas entre 0 y 3 años.

### 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 formarse, divertirse y aprender en un entorno seguro 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 aprendizaje y 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 acudan 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. Hay que tener en cuenta la normativa referente a los centros de educación infantil, para disponer de todos los requisitos necesarios en cuanto a infraestructuras e instalaciones e este tipo de centros. De conformidad con la misma, los centros docentes que impartan Educación Infantil deberán ubicarse en locales de uso exclusivamente educativo, con acceso independiente desde el exterior.

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.

Por lo tanto, teniendo en cuenta estas indicaciones, las personas promotoras deciden situar la guardería en un barrio del extrarradio de la ciudad extremeña de Plasencia. 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 300 m<sup>2</sup>, repartidos entre tres aulas, un espacio de usos múltiples, un espacio abierto de recreo, aseos y servicios higiénico-sanitarios, un despacho de dirección y secretaría que podrá ser utilizado como sala para el personal educativo, un aseo para el personal y un espacio para la preparación de alimentos.

#### 7.1.2. Equipamiento

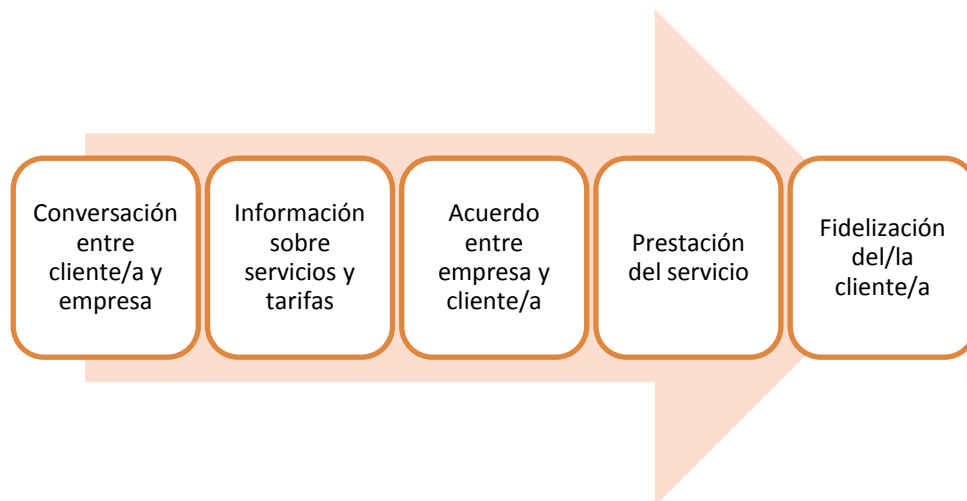
El equipamiento necesario para la actividad diaria de la empresa es el siguiente:

- Mobiliario (mesas, sillas, estanterías, armarios, cunas, elementos de decoración...).

- Equipamiento para el espacio de preparación y mantenimiento de alimentos: frigorífico, microondas, batidora.
- 1 equipo informático (un ordenador completo, impresora multifunción, fax).
- 1 equipo de sonido.
- 1 proyector de video
- Artículos de papelería (folios, archivadores, bolígrafos,...).
- Juguetes.

### 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 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 3 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.
- Área de servicios: se incluirá en esta área la prestación de los servicios y la planificación de las actividades lúdico educativas.

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, formación de niños y niñas, 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.
- Educadores/as: Serán los/as encargados/as de la formación y el entretenimiento de los niños y niñas que acudan al centro. Respecto a su titulación, la ley establece que la plantilla estará compuesta por maestros/as especialistas de Educación Infantil o profesores/as de preescolar, técnicos/as superiores en Educación Infantil o técnicos/as especialistas en Jardín de Infancia.
- 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 los/as tres promotores/as serán los/as educadores/as y contratarán a una persona en plantilla que asumirá además del puesto de recepcionista, atención a los/as niños/as cuando se le requiera. Se le requerirá titulación en formación profesional en la rama de educación infantil.

La limpieza de las instalaciones será un servicio subcontratado a una empresa especializada.

La conformación de los menús y su supervisión por parte de nutricionistas será contratada a una empresa de catering especializada en nutrición infantil y con la que la empresa ya ha empezado a mantener negociaciones.

### **7.2.3. Gestión de los recursos humanos**

La gestión de los recursos humanos es un factor clave en esta empresa, ya que dependiendo de la formación, de las aptitudes, de la experiencia, de la capacidad de coordinación y del trabajo cada uno de los/as empleados/as, se llevará a cabo de forma exitosa o no cada uno de los servicios prestados por la empresa.

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. Además de ello, es importante la formación de los/as trabajadores/as en el ámbito de la educación.

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 contratar a una persona para que lleve a cabo varias de las tareas requeridas en el centro. Para ello, la empresa llevará a cabo la selección y contratación de cada trabajador/a siguiendo unas pautas determinadas:

Como regla general, se publicarán ofertas en portales de empleo especializados, en redes profesionales y en la propia página web de la empresa. Para poder acceder a ella, los/as candidatos/as deberán enviar sus respectivos curriculums. Cuando se haya recibido un determinado número de curriculums, la empresa seleccionará a los/as candidatos/as más adecuados/as al perfil requerido por el puesto y les concertará una entrevista personal. Si el/la candidato/a supera la entrevista y todo lo que ella conlleva, se procederá a la contratación del/la mismo/a.



### 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 ella 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 el 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"> <li>- La empresa es desconocida.</li> <li>- Recursos económicos escasos en el inicio.</li> <li>- Relación con la coyuntura económica.</li> <li>- Alta inversión necesaria para crear estos centros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nuevas estructuras familiares.</li> <li>- Prolongación de la esperanza de vida.</li> <li>- Medidas de conciliación de la vida laboral y familiar.</li> </ul>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alta seguridad ofrecida.</li> <li>- Precios competitivos.</li> <li>- Experiencia en el sector.</li> <li>- Trato personalizado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Incremento de la natalidad.</li> <li>- Abundancia de personal cualificado.</li> <li>- Creciente incorporación de la mujer al mercado laboral.</li> </ul>

## 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

- Alta seguridad ofrecida: La seguridad es un factor fundamental en los centros de educación 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 centros. 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 centros de educación 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 usuarios/as de este tipo de centros. 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 en que se viven crisis económicas como la 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.
- En los últimos años se ha observado un creciente incremento de la mujer al mercado laboral, lo que incide en la necesidad de centros de educación infantil, ya que necesitan de un espacio donde dejar a sus hijos/as.

#### AFRONTAR LAS AMENAZAS

- 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.
- Prolongación de la esperanza de vida. El envejecimiento de la población deriva en la existencia de muchas personas jubiladas con tiempo suficiente para cuidar de sus nietos y nietas. Ellos suponen una amenaza en cuanto que se posicionan como un sustituto de los servicios de guardería. Para afrontar esta amenaza es necesario incidir en los servicios que se aportan y en el precio bajo.
- 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.

## 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 300 m<sup>2</sup>, repartidos entre tres aulas, un espacio de usos múltiples, un espacio abierto de recreo, aseos y servicios higiénicos-sanitarios, un despacho de dirección y secretaría que podrá ser utilizado como sala para el personal educativo, un aseo para el personal y un espacio para la preparación de alimentos. La inversión requerida para las obras de acondicionamiento de las instalaciones es de 15.000 €.

**Equipamiento:** Será necesario adquirir una serie de elementos para la formación, el cuidado y entretenimiento de los/as pequeños/as, como juguetes, utensilios, frigoríficos, microondas, equipo de sonido, etc. Este importe corresponde a 7.800 €.

**Utillaje y Mobiliario:** En cuanto al mobiliario, será necesario adquirir mesas, sillas, estanterías, elementos decorativos, etc. El valor de esta partida es de 10.250 €.

**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 1.500 €.

**Fianzas:** El/la arrendatario/a pide como fianza dos meses de alquiler del local, por lo que esta cuantía asciende a 4.500 €.

### 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 1.500 €.

**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	15.000	21%	15.000
Instalaciones		21%	0
Maquinaria		21%	0
Equipamiento	7.800	21%	7.800
Mobiliario	10.250	21%	10.250
Utillaje		21%	0
Vehículos de transporte		21%	0
Equipos informáticos	2.000	21%	2.000
Otros (proyectos técnicos)		21%	0
<b>Total Inmovilizado Material</b>	<b>35.050</b>		<b>35.050</b>
Gastos de I+D (*)		21%	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%	0
Aplicaciones informáticas	1.500	21%	1.500
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	4.500	21%	4.500
<b>Total Inmovilizado Inmaterial</b>	<b>6.000</b>		<b>6.000</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>41.050</b>		<b>41.050</b>
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases...)	1.500	10%	1.500
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)			22.680
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1.500</b>		<b>1.500</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>42.550</b>		<b>42.550</b>
Total IVA SOPORTADO	8.771		8.771
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)			0
<b>Total Necesidades Iniciales</b>	<b>51.321</b>		<b>51.321</b>
			<b>74.000</b>

## 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	54.000
En Especie	0
Dinerario	54.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
<b>Recursos Propios</b>	<b>54.000</b>
Deudas bancarias a L/P	20.000
Otras deudas Bancarias	
<b>Recursos Ajenos a L/P</b>	<b>20.000</b>
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
<b>Recursos Ajenos a C/P</b>	<b>0</b>
<b>NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES</b>	<b>74.000</b>

#### 1. Recursos propios

Para la financiación del proyecto, las tres personas promotoras van a aportar 18.000 euros 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	20.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	400
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	20.000,00
Importe de Intereses:	7.142,42
Coste total operación:	<u>27.142,42</u>
Cuota Mensual (a):	282,73
Cuota Anual	3.392,80
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 35 % 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. 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/as.

Desde el séptimo al octavo mes, la capacidad productiva del centro será del 65%, debido a que se corresponde con los meses de verano en los que muchos/as de los/as clientes/as viajan fuera por vacaciones. Con lo cual, la empresa es más conocida debido a que ha pasado tiempo suficiente desde su apertura y las herramientas de marketing que se llevaron a cabo dan sus frutos, pero la capacidad productiva no crece en gran medida a causa del periodo estival.

Desde el noveno al duodécimo mes, la cartera de clientes/as va ampliándose y se puede prever que la capacidad productiva del rondará el 100%. Conforme van pasando los meses, la empresa se va dando a conocer, con lo que el número de clientes/as va aumentando. Además de ello, este periodo se corresponde con la vuelta de las vacaciones de los niños y niñas después del verano, por lo que muchos/as padres y madres decidirán inscribir a sus hijos e hijas en este centro.

Para simplificar los cálculos y, dado que toda la clientela sería nueva, no se van a tener en cuenta los descuentos especificados en el apartado 6.1.

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

PRECIOS	
Matrícula	90 €
Mensualidad sin comedor	210 €
Mensualidad con comedor	310 €
Ampliación de horarios	13 €/ hora (7 € ½ hora)
Materiales	40 € (Trimestre)

Ponderación según datos reales		35% capacidad	50% capacidad	65% capacidad	100% capacidad
Mensualidad sin comedor	65% (25 niños/as)	8,75 ≈ 9 niños/as	12,5 ≈ 13 niños/as	16,25 ≈ 16 niños/as	25 niños/as
Mensualidad con comedor	35% (14 niños/as)	4.9 ≈ 5 niños/as	7 niños/as	9,1 ≈ 9 niños/as	14 niños/as

Tipo de Pago		
Matrícula	Pago único	Irá en función de los/as nuevos/as alumnos/as que se matriculen
Materiales	Pago trimestral	Irá en función de los/as nuevos/as alumnos/as que se matriculen (acumulado)

Ponderación según previsiones		35% capacidad	50% capacidad	65% capacidad	100% capacidad
Ampliación Horarios					
2 Horas	10% (4 niños/as)	36,4 €	52 €	67,60 €	104 €
1 Hora y ½	20%	56 €	80 €	104 €	160 €

1 Hora	(8 niños/as)				
	30 %	54,6 €	78 €	101,04 €	156 €
	(12 niños/as)				
½ Hora	40%	36,75 €	52,5 €	68,25 €	105 €
	(15 niños/as)				

\* En la ampliación de horarios se hace una estimación del 30% de los días laborables mensuales.

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

**PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS**

HIPOTESIS DE PARTIDA	Servicio 1	Producto 2	Servicio 3	Servicio 4	Servicio 5
N° medio de servicios prestados al mes	3	8	17	9	6
Precio medio por Producto/Servicio	30,00	40,00	210,00	315,00	330,25
IVA repercutido	21%	21%	21%	21%	21%

**PREVISIÓN DE INGRESOS**

DATOS ESTIMADOS	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
Matrícula													
N° Servicios	14	0	0	6	0	0	5	0	14	0	0	0	39,00
Precio	90,00	0,00	0,00	90,00	0,00	0,00	90,00	0,00	90,00	0,00	0,00	0,00	
Ingresos	1.260,00	0,00	0,00	540,00	0,00	0,00	450,00	0,00	1.260,00	0,00	0,00	0,00	3.510,00
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Materiales													
N° Productos	14	0	0	20	0	0	25	0	0	39	0	0	98,00
Precio	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	
Ingresos	560,00	0,00	0,00	800,00	0,00	0,00	1.000,00	0,00	0,00	1.560,00	0,00	0,00	3.920,00
Coste Producto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mensualidad sin comedor													
N° Servicios	9	9	9	13	13	13	16	16	25	25	25	25	198,00
Precio	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	
Ingresos	1.890,00	1.890,00	1.890,00	2.730,00	2.730,00	2.730,00	3.360,00	3.360,00	5.250,00	5.250,00	5.250,00	5.250,00	41.580,00
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mensualidad con comedor													
N° Servicios	5	5	5	7	7	7	9	9	14	14	14	14	110,00
Precio	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	
Ingresos	1.575,00	1.575,00	1.575,00	2.205,00	2.205,00	2.205,00	2.835,00	2.835,00	4.410,00	4.410,00	4.410,00	4.410,00	34.650,00
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ampliación horarios													
N° Servicios	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72,00
Precio	131,25	131,25	131,25	262,50	262,50	262,50	340,89	340,89	525,00	525,00	525,00	525,00	
Ingresos	787,50	787,50	787,50	1.575,00	1.575,00	1.575,00	2.045,34	2.045,34	3.150,00	3.150,00	3.150,00	3.150,00	23.778,18
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

INGRESOS POR VENTAS	6.072,50	4.252,50	4.252,50	7.850,00	6.510,00	6.510,00	9.690,34	8.240,34	14.070,00	14.370,00	12.810,00	12.810,00	107.438,18
Iva repercutido	1.275,23	893,03	893,03	1.648,50	1.367,10	1.367,10	2.034,97	1.730,47	2.954,70	3.017,70	2.690,10	2.690,10	22.562,02
Facturado a clientes	7.347,73	5.145,53	5.145,53	9.498,50	7.877,10	7.877,10	11.725,31	9.970,81	17.024,70	17.387,70	15.500,10	15.500,10	130.000,20
Cobros del periodo	7.347,73	5.145,53	5.145,53	9.498,50	7.877,10	7.877,10	11.725,31	9.970,81	17.024,70	17.387,70	15.500,10	15.500,10	130.000,20
Cobros periodos anteriores		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL COBROS	7.347,73	5.145,53	5.145,53	9.498,50	7.877,10	7.877,10	11.725,31	9.970,81	17.024,70	17.387,70	15.500,10	15.500,10	130.000,20

Perfil de cobro de	Franja de tiempo	Porcentaje (%) de las
El Porcentaje (%) del	1. al contado	100%
Importe facturado A	2. a los 30 días	
CLIENTES cada mes que	3. a los 60 días	
se COBRA en las franjas	4. a los 90 días	

#### 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 del gasto por el servicio de catering de comedor.

## 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 300 m<sup>2</sup> es de 2.250 €.
- 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 800 € 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 70 €.
- Limpieza: la cuantía mensual estimada para este tipo de gastos es de 450 €.

### Gastos variables

Dentro de este apartado se encuentran los gastos asociados al consumo mensual de consumibles como pueden ser folios, plastilinas, lápices, etc. Se estiman en un 1% de los ingresos mensuales.

También se encuentran aquí los gastos asociados al servicio de catering para los/as alumnos/as que tienen contratado el servicio de comedor, por lo que esta cuantía variará según el número de alumnos/as que hayan contratado el mismo. El gasto mensual por alumno/a es de 70 euros.

Además, también se tendrán en cuenta los gastos asociados a las compras de materiales, que dependerán del número de alumnos/as que se encuentren matriculados/as en el centro. Estos gastos son esencialmente la compra de libros y manuales para cada alumno/a. Los gastos asociados a las compras de materiales serán de 25 € por alumno/a.

**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
<b>Gastos variables:</b>	<b>760,7</b>	<b>392,5</b>	<b>392,5</b>	<b>1.068,5</b>	<b>555,1</b>	<b>555,1</b>	<b>1.351,9</b>	<b>712,4</b>	<b>1.120,7</b>	<b>2.098,7</b>	<b>1.108,1</b>	<b>1.108,1</b>	<b>11.224,4</b>
Consumibles	60,7	42,5	42,5	78,5	65,1	65,1	96,9	82,4	140,7	143,7	128,1	128,1	1.074,4
Materiales	350,0	0,0	0,0	500,0	0,0	0,0	625,0	0,0	0,0	975,0	0,0	0,0	2.450,0
Subcontrataciones	350,0	350,0	350,0	490,0	490,0	490,0	630,0	630,0	980,0	980,0	980,0	980,0	
<b>Gastos fijos:</b>	<b>4.550,0</b>	<b>3.800,0</b>	<b>3.800,0</b>	<b>3.800,0</b>	<b>3.800,0</b>	<b>3.800,0</b>	<b>3.800,0</b>	<b>3.800,0</b>	<b>4.200,0</b>	<b>3.800,0</b>	<b>3.800,0</b>	<b>3.800,0</b>	<b>46.750,0</b>
Promoción comercial	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	500,0	100,0	100,0	100,0	1.600,0
Servicios Exteriores (gestoría)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	1.200,0
Suministros	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	9.600,0
Tributos	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	360,0
Seguros	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	840,0
Gastos de constitución	750,0												750,0
Alquileres	2.250,0	2.250,0	2.250,0	2.250,0	2.250,0	2.250,0	2.250,0	2.250,0	2.250,0	2.250,0	2.250,0	2.250,0	27.000,0
Limpieza	450,0	450,0	450,0	450,0	450,0	450,0	450,0	450,0	450,0	450,0	450,0	450,0	5.400,0
<b>TOTAL GASTOS y compras</b>	<b>5.310,7</b>	<b>4.192,5</b>	<b>4.192,5</b>	<b>4.868,5</b>	<b>4.355,1</b>	<b>4.355,1</b>	<b>5.151,9</b>	<b>4.512,4</b>	<b>5.320,7</b>	<b>5.898,7</b>	<b>4.908,1</b>	<b>4.908,1</b>	<b>57.974,4</b>
Iva soportado	913,5	682,5	682,5	816,9	711,9	711,9	872,6	741,3	898,8	1.019,6	814,8	814,8	9.681,0
Total Pagos	6.224,2	4.875,0	4.875,0	5.685,4	5.067,0	5.067,0	6.024,5	5.253,7	6.219,5	6.918,3	5.722,9	5.722,9	67.655,4





### 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	1.500	5	300
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	4.500	5	900
<b>TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL</b>			<b>1.200</b>
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	15.000	50	300
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	0	12	0
Equipamiento	7.800	15	520
Mobiliario	10.250	15	683
Uillaje	0	4	0
Vehículos de transporte	0	8	0
Equipos informáticos	2.000	5	400
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
<b>TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL</b>			<b>1.903</b>

## 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
<b>COBROS:</b>													
Cobros de las ventas		7.348	5.146	5.146	9.499	7.877	7.877	11.725	9.971	17.025	17.388	15.500	15.500
Prestamo a Corto Plazo		9.050											
Préstamo a Largo Plazo	20.000												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones de los socios (Capital)	54.000												
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>74.000</b>	<b>16.398</b>	<b>5.146</b>	<b>5.146</b>	<b>9.499</b>	<b>7.877</b>	<b>7.877</b>	<b>11.725</b>	<b>9.971</b>	<b>17.025</b>	<b>17.388</b>	<b>15.500</b>	<b>15.500</b>
<b>PAGOS:</b>													
Pagos sueldos		5.985	5.985	5.985	5.985	5.985	5.985	5.985	5.985	5.985	5.985	5.985	5.985
Pago compras y gastos generales		6.224	4.875	4.875	5.685	5.067	5.067	6.024	5.254	6.220	6.918	5.723	5.723
Pago IVA a Hacienda								2.142			4.207		
Devolución capital préstamos		149	150	151	152	153	154	155	157	158	159	160	9.211
Pago intereses	400	367	181	176	170	165	160	154	149	143	138	132	127
Pago de las inversiones	51.321	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>51.721</b>	<b>12.726</b>	<b>11.191</b>	<b>11.187</b>	<b>11.993</b>	<b>11.370</b>	<b>11.366</b>	<b>14.461</b>	<b>11.544</b>	<b>12.505</b>	<b>17.407</b>	<b>12.000</b>	<b>21.045</b>
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>22.280</b>	<b>3.672</b>	<b>-6.046</b>	<b>-6.041</b>	<b>-2.495</b>	<b>-3.493</b>	<b>-3.489</b>	<b>-2.736</b>	<b>-1.573</b>	<b>4.519</b>	<b>-19</b>	<b>3.500</b>	<b>-5.545</b>
<b>SALDO FINAL DE TESORERÍA</b>	<b>22.280</b>	<b>25.951</b>	<b>19.906</b>	<b>13.864</b>	<b>11.370</b>	<b>7.876</b>	<b>4.388</b>	<b>1.652</b>	<b>79</b>	<b>4.598</b>	<b>4.579</b>	<b>8.079</b>	<b>2.534</b>

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	9.050
Años	1 años
Euribor	2,50%
Diferencial	4,50%
Gastos de Formalización (2%)	181
Tipo Interés nominal	7,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	9.050,00
Importe de Intereses:	346,80
Coste total operación:	<b>9.396,80</b>
Cuota Mensual (a):	783,07
Cuota Anual	9.396,80
Num. Cuotas:	12
Tipo Interés Anual (TAE):	7,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,58%

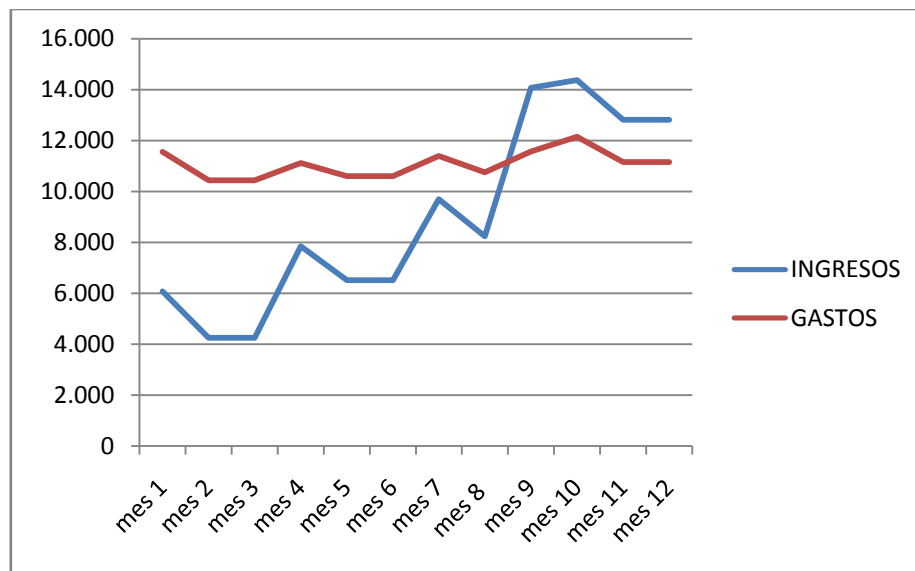
## 9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

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	6.073	4.253	4.253	7.850	6.510	6.510	9.690	8.240	14.070	14.370	12.810	12.810	107.438
CONSUMOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
margen bruto	0	6.073	4.253	4.253	7.850	6.510	6.510	9.690	8.240	14.070	14.370	12.810	12.810	107.438
Gastos de personal	0	5.985	5.985	5.985	5.985	5.985	5.985	5.985	5.985	5.985	5.985	5.985	5.985	71.820
Gastos variables	0	761	393	393	1.069	555	555	1.352	712	1.121	2.099	1.108	1.108	11.224
Gastos fijos	0	4.550	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	4.200	3.800	3.800	3.800	46.750
Amortizaciones	0	259	259	259	259	259	259	259	259	259	259	259	259	3.103
Total gastos	0	11.554	10.436	10.436	11.112	10.599	10.599	11.396	10.756	11.564	12.142	11.152	11.152	132.898
Beneficio antes de impuestos e intereses	0	-5.482	-6.184	-6.184	-3.262	-4.089	-4.089	-1.705	-2.516	2.506	2.228	1.658	1.658	-25.460
Gastos financieros	400	367	181	176	170	165	160	154	149	143	138	132	127	2.461
Beneficio antes de impuestos	-400	-5.849	-6.365	-6.359	-3.432	-4.254	-4.248	-1.859	-2.664	2.363	2.090	1.526	1.532	-27.920
IMPUESTO DE SOCIEDADES (al 15%)														0
RESULTADO DEL EJERCICIO	-400	-5.849	-6.365	-6.359	-3.432	-4.254	-4.248	-1.859	-2.664	2.363	2.090	1.526	1.532	-27.920

Gráfica relación ingresos y gastos del primer año:



El balance final del primer año es:

BALANCE FINAL			
ACTIVO		PASIVO	
		Capital Social	54.000
<u>Activo no corriente</u>	<u>37.947</u>	Resultado del Ejercicio	-27.920
		Reserva legal (10 % de PyG)	0
Adquisición del terreno	0	Subvenciones	0
Edificios y Construcciones	15.000	Otros (detallar)	0
Instalaciones	0	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>26.080</u>
Maquinaria	0		
Equipamiento	7.800	Préstamos bancarios a largo	16.126
Mobiliario	10.250	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>16.126</u>
Utilaje	0		
Vehículos de transporte	0		
Equipos informáticos	2.000		
Otros (proyectos técnicos)	0	Proveedores varios	0
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-1.903	Préstamos bancarios a corto plazo	2.014
<u>Inmovilizado material</u>	<u>33.147</u>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	5.749
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer	0		
Aplicaciones informáticas	1.500		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	4.500		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-1.200		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>4.800</u>		
Existencias, materias primas...	1.500		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	7.988		
Clientes	0		
Tesorería	2.534		
<u>Activo corriente</u>	<u>12.022</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>7.763</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>49.969</u>	<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>49.969</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	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,55
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	4.258,79
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0,92
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	-23,70%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	2,09
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	0,00%
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	-26%
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	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	135.867,85

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 135.867,85 €.

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	40%	19%	2%	2%
Crecimiento de la cifra de consumos	40%	19%	2%	2%
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	364%	61%	2%	2%

La utilización del 100% de la capacidad de la empresa supondría un crecimiento de las ventas en un 59% con respecto al primer año, lo cual es asumible en pocos años dado que un centro de educación infantil se caracteriza por la rápida ocupación de sus

plazas en los primeros años. Por ello, se ha establecido como objetivo de la empresa llegar en el tercer año de vida a la capacidad máxima productiva, que supondría la ocupación del 100% de las plazas que ofrece el centro.

Dicho esto, para el segundo año de vida de la empresa, se ha previsto un crecimiento de las ventas alrededor del 40%. Para el tercer año, dado que para el mismo se quiere alcanzar el 100% de la capacidad máxima productiva, se prevé un crecimiento de la cifra de ventas del 19%. Estos incrementos en el segundo y tercer año de vida del centro vendrán provocados por el crecimiento del número de niños y niñas en la zona y por un mayor crecimiento de la cuota de mercado, gracias a las acciones de comunicación y a las recomendaciones.

El crecimiento de la cifra de ventas para el cuarto y quinto año, se prevé que evolucione acorde con el IPC (2%), ya que la capacidad máxima productiva del centro se alcanzaría en el tercer año.

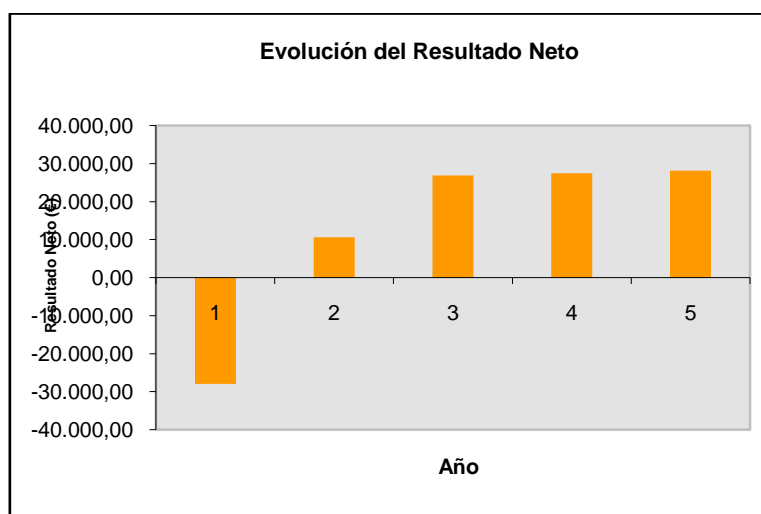
Las previsiones de perdidas/ganancias para los primeros cinco años son:

### **EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS**

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	107.438,18	150.413,45	178.992,01	182.571,85	186.223,28
Consumos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
margen bruto	107.438,18	150.413,45	178.992,01	182.571,85	186.223,28
% margen bruto sobre ventas	100%	100%	100%	100%	100%
Gastos de personal	71.820,00	73.256,40	74.721,53	76.215,96	77.740,28
Gastos variables mensualmente:	11.224,38	11.448,87	11.677,85	11.911,40	12.149,63
Amortización de activos	3.103,33	3.103,33	3.103,33	3.103,33	3.103,33
Gastos fijos:	46.750,00	47.685,00	48.638,70	49.611,47	50.603,70
Total gastos	132.897,72	135.493,60	138.141,41	140.842,17	143.596,95
Beneficio antes de impuestos e intereses	-25.459,54	14.919,85	40.850,60	41.729,68	42.626,34
Gastos financieros	2.460,59	2.460,59	2.460,59	2.460,59	2.460,59
Beneficio antes de impuestos	-27.920,12	12.459,26	38.390,01	39.269,09	40.165,75
IMPUESTO DE SOCIEDADES	0,00	1.868,89	11.517,00	11.780,73	12.049,73
RESULTADO DEL EJERCICIO	-27.920,12	10.590,37	26.873,01	27.488,36	28.116,03



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 Contratación de la elaboración de una página web: 2 meses
- 5 Campaña de marketing inicial: 5 meses.
- 6 Búsqueda y selección de empleado/a: 1 mes.

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	Contratación de la elaboración de una página web
5	Campaña de marketing inicial
6	Búsqueda y selección de empleado/a

Responsables de las actividades:

Las 3 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 obtenida la financiación.
- 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.
  - 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.
    - Afiliación y alta del/la empleado/a.

## 10.2. Guía de trámites

### **GUÍA DE TRAMITACIÓN: GUARDERÍA.**

#### **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.

En este caso concreto se considera la opción sin calificación urbanística, es decir, actividades que se lleven a cabo en suelo urbano.

#### **ACTIVIDAD 931: ENSEÑANZA REGLADA**

Epígrafe 931.1 Guardería y Enseñanza de Educación Infantil, exclusivamente

Epígrafe 931.2 Enseñanza de Educación Básica: Educación Primaria y/o Secundaria Obligatoria, exclusivamente

Epígrafe 931.3 Enseñanza de Bachillerato, Orientación Universitaria, Formación Profesional y Ciclos Formativos de Formación Profesional Específica de Grado Medio y Grado Superior, exclusivamente

Epígrafe 931.4 Enseñanza de más de una modalidad de las recogidas en los epígrafes anteriores

Deberán someterse a Comunicación Ambiental los establecimientos dedicados a actividades tales como colegios, academias, auditorios, bibliotecas y otras de carácter docente o cultural.

Esta actividad no se recoge como tal en el Reglamento de Evaluación Ambiental de Extremadura, Decreto 54/2011, no debiendo someterse por tanto 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 NIF 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 NIF 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 NIF 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 NIF 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 NIF. 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](http://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](http://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, OGUVAT 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 urbanística: Licencia de obras, edificación e instalación**

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. En cuanto a la licencia de uso y actividad, en este caso, actividades no sujetas a autorizaciones ambientales, la presentación de la Declaración Responsable pondrá fin al procedimiento de Licencia Urbanística, siempre y cuando no existan razones imperiosas de interés general por las que el uso quede sujeto a licencia municipal.

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.

**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 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. Licencia urbanística de usos y actividad

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

La solicitud de licencia de uso y actividad será otorgada por el Ayuntamiento, previa comprobación de los requisitos exigibles tanto en materia medioambiental como los legalmente exigibles para el desarrollo del uso o de la actividad. Concluye así el procedimiento de Licencia Urbanística.

En aquellos casos en los cuales no haya sido necesaria la realización de obras y, consecuentemente, no haya sido iniciado con anterioridad el procedimiento de Licencia Urbanística, será necesaria la presentación de la documentación que se indica más adelante.

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

**Documentación para la Licencia Urbanística de Usos y Actividad:** Con carácter general (puede variar en función del Ayuntamiento):

- Modelo normalizado de solicitud.
- 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:** Ayuntamiento

**Plazo:** máximo 15 días.

**Resultado:** Licencia Urbanística: licencia de uso y actividad. Finaliza el procedimiento de Licencia Urbanística.

**Normativa:**

- Ordenanzas municipales.
- Ley 15/2001, LSOTEX.
- Ley 12/2010, de Impulso al Nacimiento y la Consolidación de Empresas.
- Ley 17/2009, del libre acceso de actividades de servicios y sus ejercicios (Ley PARAGUAS).
- Ley 25/2009, de adaptación de la Ley 17/2009 (Ley OMNIBUS).

## **5. 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.

## **6. Solicitud Hojas de Reclamaciones**

Este trámite es necesario para todas aquellas empresas que ofrezcan sus servicios o productos directamente a los consumidores. Quedan excluidas las siguientes actividades:

- La ejercida por profesionales liberales que lleven a término una actividad para cuyo ejercicio sea necesaria la colegiación previa en un Colegio Profesional legalmente reconocido.
- La enseñanza reglada.
- Los servicios públicos competencia de la Administración.
- La de los centros, servicios y establecimientos sanitarios públicos y privados.
- La relacionada con el suministro de gas y energía eléctrica.
- La del servicio de Telecomunicaciones.
- La de los servicios financieros.
- Entidades Aseguradoras.

**Documentación:** Modelo de Solicitud y copia del CIF del solicitante.

**Organismo:** Instituto de Consumo de Extremadura (Consejería de Salud y Política Social).

**Plazo:** Previo al inicio de la actividad.

### **B.1 Actividades e instalaciones sujetas a Reglamentos de Seguridad Industrial**

#### **1. Puesta en funcionamiento de actividades e instalaciones industriales e Inscripción en Registro Industrial**

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 Industrial.

**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.2 Trámites Específicos**

### **1. Autorización para la apertura y funcionamiento de centros docentes privados para impartir enseñanzas de régimen General**

La apertura y funcionamiento de centros privados que impartan enseñanzas de régimen general se someterán al principio de autorización administrativa. Es el caso de los centros de primer ciclo de educación infantil, que son aquellos en los que se presta un servicio educativo de manera regular, continuada y sistemática a niños y niñas de 0 a 3 años.

**Organismo:** Consejería de Educación y Cultura. Secretaría General de Educación.

**Documentación:** La solicitud contendrá los siguientes datos:

- Persona física o jurídica que promueve el centro.
- Denominación que se propone.
- Localización geográfica del centro.
- Enseñanzas para las que se solicita autorización.
- Número de unidades y puestos escolares que pretenden crearse.
- Declaración o manifestación de que la persona promotora del centro no se encuentra incurso en ninguno de los supuestos previstos.

- Proyecto de las obras que hayan de realizarse para la construcción del centro, que se ajustará a las instalaciones y condiciones mínimas establecidas en la legislación vigente. Si se trata de inmuebles ya existentes, deberán presentarse los planos de las instalaciones en su estado actual y, en su caso, el proyecto de las obras previstas para su acondicionamiento. En cualquier caso, se aportará el título jurídico que justifique la posibilidad de utilización de los inmuebles afectados.

Recibida la documentación anterior, se emitirá un informe preceptivo en el que se evaluará la adecuación a los requisitos mínimos de instalaciones del proyecto de las obras para la construcción del centro. Cuando se trate de instalaciones existentes, se evaluará la adecuación de las mismas, o en su caso, de las obras previstas para su acondicionamiento a los requisitos mínimos de instalaciones. El informe se evacuará en el plazo máximo de un mes desde la fecha en la que el promotor del centro presentó la solicitud, o en su caso, hubiese completado la documentación a la que se refiere el artículo anterior.

Emitido el informe favorable al que se refiere el apartado anterior, el interesado presentará a la Dirección Provincial correspondiente la relación del personal de que dispondrá el centro desde el momento del inicio de su actividad, con indicación de sus titulaciones respectivas; cuando hubieran sido necesarias obras, comunicará además (junto con la relación anterior) la finalización de las mismas. Esta relación podrá ser sustituida por el compromiso de aportarla antes del inicio de las actividades educativas.

**Plazo:** La solicitud deberá realizarse antes del inicio de la actividad. La resolución se dictará en el plazo máximo de 2 meses contados a partir del momento en el cual el interesado comunique la finalización de las obras (en su caso) y la relación de personal.

**Resultado:** Autorización administrativa, que supondrá la inscripción de oficio en el Registro de Centros Docentes no Universitarios de Extremadura, dependiente de la Consejería de Educación y Cultura, dándose traslado de las inscripciones registrales al Registro Estatal de Centros Docentes no Universitarios del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. Además, los centros privados autorizados se identificarán mediante un Sello Educativo.

Anualmente los centros establecerán la programación anual, que será remitida al inicio del curso escolar a la Delegación Provincial correspondiente para su aprobación.

**Normativa:**

- Real Decreto 332/1992 de 3 de abril sobre autorizaciones de centros privados para impartir enseñanzas de régimen general no universitario.
- Real Decreto 131/2010 de 2 de febrero, por el que se modifica el real decreto 332/1992 de 3 de abril de autorizaciones de centros privados para impartir enseñanza de régimen general, el Real Decreto 806/1993 de 28 de mayo de régimen de centros docentes extranjeros en España y el Real Decreto 321/1994 de 25 de febrero de autorización a centros docentes privados para impartir enseñanzas artísticas, para adecuarlas a la Ley 17/2009 de 22 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio.
- Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación.
- Orden de 1 de agosto de 2012 por la que se desarrollan determinados aspectos del decreto 91/2008 de 9 de mayo, por el que se establecen los requisitos de los centros que imparten el primer ciclo de la educación infantil en la Comunidad Autónoma de Extremadura y del decreto 4/2008 de 11 de enero por el que se establece el currículo de la Educación infantil para la comunidad Autónoma de Extremadura.

**GUARDERÍA actividad sujeta a COMUNICACIÓN AMBIENTAL -sin calificación urbanística- GRUPO 931: Enseñanza Reglada**

