



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



# UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

**Facultad de Administración y Dirección de Empresas**

## TRABAJO FINAL DE CARRERA

“Plan de Empresa de la Escuela Infantil Xip i Xop  
de Catarroja (Valencia)”

**Autora:** M<sup>a</sup> Amparo Castilla Navarro

**Directora:** Elena de la Poza Plaza

Valencia 2012

## **INDICE**

1.- INTRODUCCIÓN.....	7
1.1.- Resumen.....	7
1.2.- Objeto del TFC y asignaturas relacionadas.....	8
1.3.- Objetivos.....	9
2.- ANÁLISIS DEL MERCADO.....	11
2.1.- Análisis demográficos.....	11
2.2.- Reglamentación y normativa para crear una Escuela Infantil.....	12
2.3.- Análisis PEST (político, económico, social y tecnológico).....	16
2.4.- Análisis de la competencia.....	19
2.5.- Análisis de la demanda.....	20
2.6.- Análisis DAFO.....	22
3.- GESTIÓN DE LA OBRA NECESARIA.....	23
3.1.- Localización de la empresa.....	23
3.2.- Permisos necesarios.....	24
3.3.- Planos y presupuestos.....	27
3.4.- Contratación de la obra.....	28
3.5.- Control de la obra.....	29
3.6.- Alta de los servicios.....	30
4.- ESTRUCTURA LEGAL.....	31
4.1.- Elegir la forma jurídica idónea.....	31
4.2.- Trámites necesarios para crear la sociedad.....	31
4.3.- Trámites necesarios para conseguir la autorización y subvención de Consellería.....	33
5.- PLAN DE MARKETING.....	34
5.1.- Líneas de negocio a ofrecer.....	34
5.2.- Política de precios.....	44
5.3.- Estrategias de promoción.....	46

5.4.- Plan de ventas.....	47
6.- ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	48
6.1.- Organigrama y funciones.....	48
6.2.- Costes de personal.....	52
7.- PLAN DE OPERACIONES.....	54
7.1.- Localización.....	54
7.2.- Distribución en planta.....	55
7.3.- Flujo de operaciones.....	56
7.4.- Detalle del producto.....	58
8.- PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO.....	59
8.1.- Inversión inicial.....	59
8.2.- Fuentes de financiación.....	60
8.3.- Análisis de la rentabilidad del proyecto.....	60
8.4.- Balance de situación.....	65
8.5.- Plan de tesorería.....	68
9.- CONCLUSIONES.....	69
10.- BIBLIOGRAFIA.....	70
11.- ANEXOS.....	71

## **INDICE DE GRÁFICOS**

- Gráfico 2.1.1. Pirámide de población 2009. Población por sexo y edad....11

## **INDICE DE FIGURAS**

- Figura 2.3.1. Análisis PEST.....18
- Figura 2.6.1. Matriz DAFO .....22
- Figura 3.2.1. Diagrama de tiempo de presentación de documentación.....27
- Figura 6.1.1. Organigrama Escuela Infantil Xip i Xop.....50
- Figura 7.1.1. Mapa de localización.....54

## **INDICE DE TABLAS**

- Tabla 2.5.1. Población por grupos de edad y zonas de residencia en Catarroja (2008).....21
- Tabla 5.1.1. Costes de Sublínea de negocio: Aula 0-1 año.....35
- Tabla 5.1.2. Política de precios Sublínea de negocio: Aula 0-1 año.....35
- Tabla 5.1.3. Costes Sublínea de negocio: Aula 1-2 años.....36
- Tabla 5.1.4. Política de precios Sublínea de negocio: Aula 1-2 años.....36
- Tabla 5.1.5. Costes Sublínea de negocio: Aulas 2-3 años.....37
- Tabla 5.1.6. Política de precios Sublínea de negocio: Aulas 2-3 años.....37
- Tabla 5.1.7. Costes Sublínea de negocio: servicio comedor.....38
- Tabla 5.1.8. Política de precios Sublínea de negocio: servicio comedor...39
- Tabla 5.1.9. Costes Sublínea de negocio: horas extras.....40
- Tabla 5.1.10. Política de precios Sublínea de negocio: horas extras.....40
- Tabla 5.1.11. Costes Línea de negocio: Escola d'Estiu.....41
- Tabla 5.1.12. Política de precios Línea de negocio: Escola d'Estiu.....41
- Tabla 5.1.13 Costes Sublínea de negocio: servicio comedor Escola d'Estiu.....42
- Tabla 5.1.14. Política de precios Sublínea de negocio: servicio comedor Escola d'Estiu.....42
- Tabla 5.1.15. Costes Línea de negocio: Servicio de canguros.....43
- Tabla 5.1.16. Política de precios Línea de negocio: Servicio de canguros.43
- Tabla 5.4.1. Plan de ventas.....48

- Tabla 6.2.1. Costes de personal (Septiembre-Junio).....	53
- Tabla 6.2.2. Costes de personal (Julio).....	53
- Tabla 7.4.1. Productos ofrecidos.....	58
- Tabla 8.1.1. Cuadro de inversión inicial.....	59
- Tabla 8.3.1. Cálculo de cobros.....	60
- Tabla 8.3.2. Cálculo de pagos.....	61
- Tabla 8.3.3. Cálculo de flujos de caja.....	61
- Tabla 8.3.4. Cálculo del VAN y TIR.....	62
- Tabla 8.3.5. Escenario optimista.....	63
- Tabla 8.3.6. Escenario pesimista.....	64
- Tabla 8.4.1. Cuenta de Pérdidas y Ganancias.....	65
- Tabla 8.4.2. Balance de situación.....	65
- Tabla 8.4.2.1. Cuadro de amortización.....	66
- Tabla 8.4.3. Ratios de liquidez.....	66
- Tabla 8.4.4. Ratios de endeudamiento.....	66
- Tabla 8.4.5. Rentabilidad Económica.....	67
- Tabla 8.4.6. Rentabilidad Financiera.....	67
- Tabla 8.5.1. Plan de tesorería.....	68

## **INDICE DE ANEXOS**

- Anexo 2.2.1. Solicitud de autorización administrativa para la aprobación de la propuesta de instalaciones y uso educativo de los espacios de un centro privado. 1ª fase.....	72
- Anexo 2.2.2. Solicitud de autorización administrativa, o su modificación, para la apertura y funcionamiento de un centro docente privado. 2ª fase.....	73
- Anexo 2.2.3. Resolución de 28 de mayo de 2010 de la Conselleria d'Educació, por la que se concede la autorización de apertura y funcionamiento al centro docente de nueva creación de Educación Infantil de primer ciclo, denominado Xip i Xop, en Catarroja (Valencia) (2010/7719).....	74
- Anexo 5.1.1. Tarifa de precios Escolarización.....	76
- Anexo 5.1.2. Documentación Escola d'Estiu.....	77
- Anexo 5.1.3. Documentación Servicio de canguros.....	78
- Anexo 5.3.1. Portada página web Escuela Infantil Xip i Xop.....	79

**PLAN DE EMPRESA DE LA ESCUELA INFANTIL XIP I XOP // 2012**

- *Anexo 5.3.2. Portada página Facebook Escuela Infantil Xip i Xop.....80*
- *Anexo 7.2.1. Plano de distribución del local.....81*
- *Anexo 7.3.1. Documentación información del centro.....82*
- *Anexo 7.3.2. Hoja matrícula .....86*

## **1.- INTRODUCCION**

### **1.1.- Resumen**

Este TFC pretende mostrar y demostrar cómo puede ponerse en práctica todo lo aprendido durante los cinco cursos de la Licenciatura de Administración y Dirección de Empresas que he estudiado. Gracias a todos estos conocimientos hoy en día soy la administradora de mi propia empresa y en este TFC voy a describir mi experiencia como emprendedora explicando cómo lo he conseguido.

Lo primero que describiré será el nacimiento de la idea y el por qué de la rama educativa continuando con los análisis previos tanto demográficos como de la competencia, entorno, demanda, etc.... Ya que es un sector que depende tanto de las instituciones (sobre todo de la Consellería d'Educació) habrá que explicar detalladamente toda la reglamentación y normativa exigida para iniciar una actividad como es una Escuela Infantil. Estas exigencias van a marcar tanto la elección del local como las obras a realizar en él y, por lo tanto, la gestión de ellas.

Otro apartado importante que se destaca en este TFC y que es parte primordial para la creación de cualquier empresa son los trámites para su creación así como la elección de su forma jurídica. De ella dependerán cantidad de condiciones exigidas y que se estudian en asignaturas como Gestión Fiscal o Derecho de la empresa.

Antes de poner en marcha la Escuela Infantil hay que tener en cuenta las líneas de negocio que se van a llevar a cabo, por lo que es importante explicar el Plan de Marketing con las políticas de precios, estrategias de promoción y el plan de ventas que detallaré.

Una de las condiciones exigidas por la Consellería d'Educació para gestionar una Escuela Infantil es el personal contratado. Han de tenerse en

cuenta la titulación, el número de horas, etc.... por lo que la estructura organizativa de la empresa se ve muy afectada. Los costes de personal y el organigrama son casi “impuestos” por la normativa y han de analizarse detalladamente porque van a suponer parte muy importante de los costes totales.

Por último realizaré el Plan económico-financiero del proyecto en el que se analizará concretamente la viabilidad y rentabilidad financiera a través de una cuenta de pérdidas y ganancias y un balance de situación previsional.

La principal finalidad de este TFC es dar a conocer mi experiencia para que otros alumnos de ADE tengan una pequeña noción de cómo se pueden conseguir los objetivos que te marques y que con una buena formación todo es más sencillo.

## **1.2.- Objeto del TFC y asignaturas relacionadas**

A través de este Trabajo Final de Carrera se pretende mostrar el trabajo llevado a cabo para poder crear la Escuela Infantil de Primer Ciclo autorizada y subvencionada por la Consellería d'Educació Xip i Xop sita en Catarroja (Valencia). A través de todo lo aprendido en los años cursando la Licenciatura de Administración y Dirección de Empresas en la Universidad Politécnica de Valencia he adquirido los conocimientos necesarios para poder emprender esta aventura con la suficiente tranquilidad.

En el punto 2 “Análisis del mercado”, las principales asignaturas relacionadas serán Economía de la Empresa (I) que pretende dar una idea general sobre gestión y marketing teniendo en cuenta aspectos generales como particulares y Economía Española y Regional para poder ofrecer una visión general de los factores de crecimiento económico, de población, etc...

Para hablar de la “Gestión de la obra necesaria” será imprescindible echar mano de lo aprendido en la intensificación de Empresa Constructora. A través de

asignaturas como Gestión de obras, Legislación Urbanística o Presupuestos, Mediciones y Control de Costes se puede explicar perfectamente este punto.

La “Estructura legal” en la que se elegirá la forma jurídica idónea o la normativa legal para la creación de una sociedad hemos de tener en cuenta asignaturas como Derecho de la Empresa, Gestión Fiscal o Contabilidad de Sociedades.

La asignatura de Dirección Comercial será necesaria para desarrollar correctamente el “Plan de Marketing” donde se estudiarán las variables comerciales y las líneas de negocio que se van a ofrecer.

La “Estructura organizativa” ha sido estudiada a través de asignaturas como Derecho de la Empresa, Legislación laboral y de empresa o Dirección de Recursos Humanos que nos han permitido tener conocimientos sobre contratos de trabajo y sus características, relaciones con el personal o proceso de contratación.

El “Plan de operaciones” se ha realizado gracias a lo aprendido en la asignatura de Dirección de producción y logística en la que se muestra el proceso de planificación con el diseño del producto.

La Contabilidad general y analítica y la Economía de la Empresa (II) nos van a permitir estudiar la rentabilidad de la inversión y obtener el balance y el plan de tesorería previsional de la empresa.

### **1.3.- Objetivos**

El primer punto a analizar será el Análisis de mercado realizado previamente. Este análisis ha tenido en cuenta todos los aspectos demográficos de la localización a elegir y fueron determinantes para elegir Catarroja como sede de la Escuela. Una vez determinada la zona donde se ubicará el Escuela, el

siguiente paso es analizar la competencia y la demanda de la población concluyendo con un Análisis DAFO. La reglamentación y normativa necesaria para su puesta en funcionamiento está regida por la Conselleria d'Educació, por lo que el margen de actuación es muy limitado. La Orden correspondiente nos marcará casi todos los pasos a seguir a partir de ahora.

El siguiente gran punto a analizar es la Gestión de la obra a realizar. Los permisos necesarios, tanto municipales como de la Consellería, los planos, presupuestos y control de la obra se realizará con las herramientas pertinentes estudiadas durante la Licenciatura.

Mientras se realizan las obras pertinentes en el local que albergará la Escuela, se llevan a cabo los trámites necesarios para crear la Sociedad mercantil que gestionará el Centro de Educación y los correspondientes a la autorización y subvención de la Escuela por parte de Consellería d'Educació.

Para tener especificadas las líneas de negocio que va llevar a cabo la Escuela, la política de precios y las estrategias de promoción y ventas se realizará un Plan de Marketing en el que se detallará todos los servicios a ofrecer y la previsión de ventas.

Ya que una de las condiciones exigidas por la Consellería d'Educació para gestionar una Escuela Infantil es el personal contratado, el organigrama y los costes de personal se merecen un apartado especial en este Trabajo porque van a suponer uno de los principales gastos a tener en cuenta. La titulación específica y el número mínimo de horas que han de estar contratadas por ley las educadoras habrá que analizarlas detalladamente.

El plan de operaciones va a permitir tener una visión más clara del funcionamiento diario de la Escuela y de sus instalaciones y el Plan económico-financiero de la viabilidad y rentabilidad del proyecto empresarial a través del análisis del VAN y del TIR.

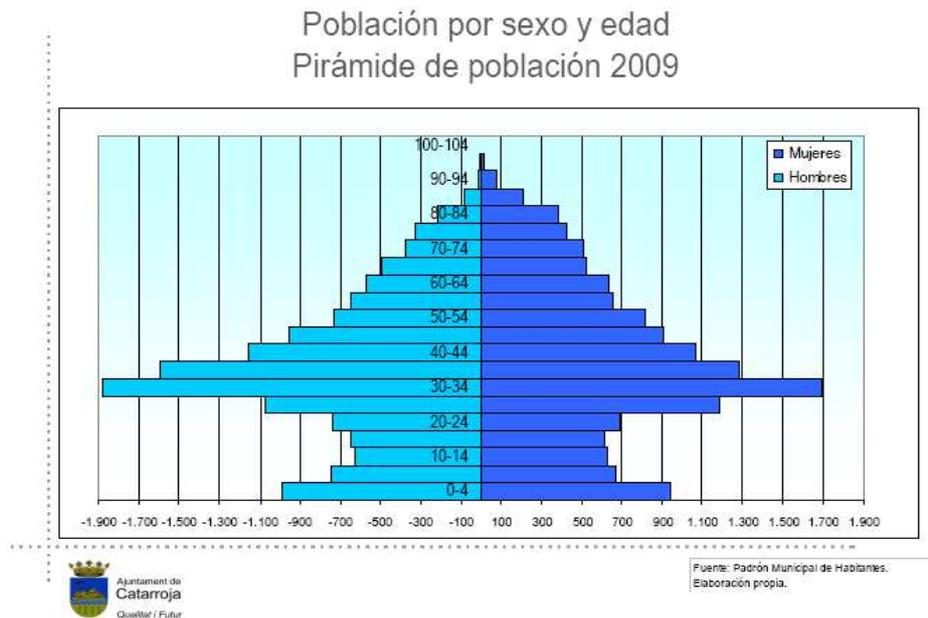
## 2.- ANALISIS DEL MERCADO

### 2.1.- Análisis demográficos

Catarroja es un municipio de la comarca de L'Horta Sud a 8 kilómetros de Valencia. En 2008 su población era de 27.675 habitantes siendo el municipio con mayor aumento de población en los últimos diez años de toda la comarca. Este incremento de población unido a una pirámide poblacional en la que el mayor porcentaje se concentra en el intervalo de edad entre 30 y 40 años propician un entorno favorable para el negocio. Actualmente, la edad en la que la mujer tiene su primer hijo se ha retrasado como consecuencia de los estilos de vida, conciliación entre la vida personal y laboral, etc., y es fundamentalmente en la franja de edad 30-40 años donde se concentra fundamentalmente la edad de los padres de niños entre 0 y 4 años. Por tanto, dado que el intervalo de edad entre [30,40] años es el más representativo en Catarroja, también es elevado el número de habitantes de 0 a 4 años, ambos son datos a tener muy en cuenta para nuestro negocio.

Gráfico 2.1.1.- Pirámide de población 2009. Población por sexo y edad

Estudio Socioeconómico de Catarroja 2009



## **2.2.- Reglamentación y normativa para crear una Escuela Infantil**

El primer paso para crear una escuela infantil autorizada por la Conselleria d'Educació es presentar la denominada "Solicitud de autorización de centros docentes privados" entre los que se encuentran los de educación infantil de primer ciclo (0-3 años). Esta solicitud puede encontrarse en la página web del PROP y su objeto es la apertura y funcionamiento de los centros privados docentes siempre que cumplan los requisitos mínimos legalmente exigidos.

La solicitud de autorización está dividida en dos fases. En la primera fase se aprueba la propuesta de las instalaciones y el uso educativo de los espacios del centro docente, mientras que en la segunda fase se procede a la autorización administrativa por parte de la Conselleria para la apertura y el funcionamiento del centro docente privado. A continuación explicaré detalladamente cada una de estas fases y toda la documentación que conllevan.

### ***DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA LA PRIMERA FASE:***

**1.-** Solicitud de autorización administrativa para la aprobación de la propuesta de instalaciones y uso educativo de los espacios de un centro privado (1ª fase) dirigida a la Conselleria de Educación de acuerdo con el impreso asociado a este procedimiento. *(Anexo 2.2.1)*

**2.-** En el caso de que la persona promotora del centro sea persona jurídica, como es nuestro caso, se presentarán las siguientes declaraciones:

- Declaraciones individuales de que ningún cargo rector, ni accionista poseedor del 20%, o más, del capital social, está incurso en alguno de los supuestos anteriores.
- Declaración del representante de la titularidad de que la entidad no se encuentra incurso en el siguiente supuesto: ser persona jurídica expresamente privada del ejercicio del derecho a ser titular de un centro docente por sentencia judicial firme.
- Fotocopia cotejada de la escritura de constitución y los estatutos de la sociedad,

debidamente inscritos en el Registro Mercantil correspondiente, así como documento acreditativo de otorgamiento de poder de representación.

**3.-** Acreditación de la posibilidad de uso del inmueble. Se deberá presentar copia compulsada del documento que acredita la posibilidad de uso del inmueble afectado (arrendamiento, usufructo, cesión, propiedad). Dicho documento deberá reflejar el uso educativo que se le va a dar al inmueble.

**4.-** Documentación técnica:

La documentación técnica que a continuación se relaciona se presentará debidamente encarpeta, por triplicado y firmada por técnico competente y por el titular o representante de la titularidad del centro docente:

1.- Memoria explicativa de la intervención objeto del proyecto para la solicitud de autorización.

2.- Relación de todos los espacios docentes de que consta el centro, indicando sus superficies.

3.- Memoria justificativa de la Orden de 25 de mayo de 2004, de la Conselleria de Infraestructuras y Transporte, por la que se desarrolla el Decreto 39/2004 de 5 de marzo del Gobierno Valenciano en materia de accesibilidad en la edificación de pública concurrencia, indicando si se trata de obra de nueva planta, ampliación, reforma o rehabilitación, así como el año de construcción del edificio.

4.- Planos:

- PLANO DE SITUACION

- PLANO DE EMPLAZAMIENTO, del edificio o edificios de que consta el centro respecto al solar a escala 1/200-500, con definición de los espacios exteriores (pistas polideportivas, zonas de juegos diferenciadas por niveles educativos o conjuntas, especificándolo en cada caso, jardinería, aparcamientos, almacenes, etc.)

- PLANTAS del o de los edificios que integren la totalidad del centro educativo a escala 1/100 o 1/200, con especificación en cada dependencia de: Superficie, usos y nivel educativo.

-ALZADOS de todas las fachadas a escala 1/100-200.

- SECCIONES de cada edificio que integra el centro educativo con especificación de la altura útil de las dependencias a escala 1/100-200.
- En los planos de EMPLAZAMIENTO, PLANTAS, ALZADOS Y SECCIÓN se justificará el cumplimiento de la Orden de 25 de mayo de 2004, de la Consellería de Infraestructuras y Transporte, por la que se desarrolla el Decreto 39/2004 de 5 de marzo del Gobierno Valenciano en materia de accesibilidad en la edificación de pública concurrencia, indicando las dimensiones y parámetros exigidos en la citada normativa (ancho, altura, círculos justificativos de espacios de maniobra, pendientes en rampas, etc.) en los siguientes elementos:
  - a) Accesos al edificio desde el exterior
  - b) Pasillos
  - c) Rampas
  - d) Ascensor
  - e) Escaleras
  - f) Puertas
  - g) Aseo adaptado
  - h) Vestuarios

Mediante la presentación de esta documentación se demostrará que se cumplen los requisitos mínimos de las instalaciones establecidos en la normativa específica de cada nivel de enseñanza, normativa que se refleja en el Decreto 2/2009, de 9 de enero de 2009, por el que se regulan los requisitos mínimos que deben cumplir los centros que impartan el Primer Ciclo de la Educación Infantil en la Comunitat Valenciana (DOCV 14/01/09)

**5.** -Licencia municipal de apertura de establecimiento, para aquellos centros que atienden a niños menores de tres años y no estén autorizados como centros de Educación Infantil, y quieran acogerse a lo dispuesto en la Disposición Transitoria Segunda del Decreto 2/2009, de 9 de enero, por el que establecen los requisitos mínimos que deben cumplir los centros que impartan el Primer Ciclo de la Educación Infantil en la Comunitat Valenciana.

Una vez presentada toda esta documentación en la Dirección General de Ordenación y Centros Docentes de Valencia, el Servicio de Centros junto con el

Servicio de Proyectos y Construcciones Educativas estudia, valora y emite un informe técnico que ha de ser favorable. Con dicho informe favorable se cierra la primera fase del procedimiento mediante la resolución por la que se aprueba la propuesta de instalaciones y uso educativo de los espacios a autorizar. Una vez notificada esta resolución (*RESOLUCIÓ D.G.ORDENACIÓ I CENTRES DOCENTS de 08-02-2010, APROVACIÓ PROJECTE OBRES 4 UNITATS E.INFANTIL (1) 54 LLOCS. CENTRE PRIVAT D'EDUCACIÓ INFANTIL DE PRIMER CICLE XIP I XOP. ADREÇA: CL. FCO. LARRODE ARTOLA, 6. CATARROJA. TITULAR: ARDIXOP, SL. ) (Anexo 2.2.2)*) y finalizada ya la obra para que las instalaciones estén en las mismas condiciones que los planos visados y aprobados, se procede a preparar la segunda fase.

### **DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA LA SEGUNDA FASE:**

**1.-** Solicitud de autorización administrativa para la apertura y funcionamiento de un centro docente privado (2ª fase), de acuerdo con el impreso asociado a este procedimiento.(*anexo 2.2.3*)

**2.-** Relación del profesorado que dispondrá el centro, nivel, enseñanzas o unidades, en el momento del inicio de su actividad, con indicación de sus titulaciones respectivas y justificación documental, debidamente cotejada ( o compromiso de aportar esta relación antes del inicio de las actividades educativas dirigida a la Dirección Territorial de Educación correspondiente). En nuestro caso, y debido a que la actividad todavía no ha comenzado y no se la determinado el personal definitivo con el que contará la escuela, se presenta un compromiso de presentar la relación en el momento del inicio del curso escolar.

**3.-** Certificado emitido por técnico competente (Arquitecto Técnico) de que el centro reúne las condiciones higiénicas, acústicas de habitabilidad, de seguridad y normativa vigente, visado por el Colegio Profesional correspondiente.

**4.-** Como en nuestro caso se han efectuado obras mayores en el local:  
- Fotocopia compulsada de la licencia de obras otorgada por la Administración Local.

- Certificado final de obras emitido por el director facultativo, visado por el Colegio Profesional correspondiente.

Toda esta documentación se presenta en la Dirección Territorial de Educación donde la Sección de Centros estudia y valora el expediente pasando los correspondientes informes a la Inspección de Educación y a la Unidad Técnica quien realizará una visita a las instalaciones para comprobar que se ajustan a la documentación técnica presentada y aprobada en la primera fase. Si estos informes son favorables se emite el informe y propuesta de autorización definitiva ante el Conseller d'Educació que concede la autorización de apertura y funcionamiento definitiva que será publicada en el D.O.C.V ( *RESOLUCIÓ CONSELLERIA EDUCACIÓ de 28-05-2010, (D.O.C.V. de 16-07-2010) AUTORITZACIÓ OBERTURA I FUNCIONAMENT CENTRE PRIVAT D'EDUCACIO INFANTIL DE PRIMER CICLE XIP I XOP. ADREÇA: CL. FRANCESC LARRODÉ ARTOLA, 6. CATARROJA. TITULAR: ARDIXOP, SL).* (Anexo 2.2.4)

Una vez conseguida la autorización definitiva y para obtener las ayudas económicas destinadas a la escolarización en las escuelas y centros de Educación Infantil de primer ciclo de titularidad privada en el curso 2010/2011 hemos de seguir las instrucciones marcadas por la Orden 18/2010, de 8 de marzo de 2010 de la Conselleria de Educación publicada en el D.O.C.V. núm. 6.234, de 26 de marzo de 2010. En ella nos indican los requerimientos y condiciones que hemos de cumplir para que concedan la ayuda económica que va a beneficiar a los padres a la hora de pagar las mensualidades correspondientes.

### **2.3- Análisis PEST (Político, Económico, Social y Tecnológico)**

El análisis PEST identifica los factores del entorno general que van a afectar a nuestra empresa. Estos factores se clasifican en cuatro bloques principalmente:

- Político: Los factores políticos que más han influenciado en la creación de nuestra empresa han sido las ayudas prometidas en ese momento por la administración para la creación de nuevas empresas, promocionando la actividad empresarial, sobretodo de emprendedores. Estas facilidades, que más tarde hemos podido comprobar que se han quedado en promesas, fueron un impulso importante ante una situación de desempleo por parte de la emprendedora y propulsora de la idea inicial. Aun así, y a pesar de la cantidad de impuestos y tasas que han de tenerse en cuenta en cualquier actividad empresarial, la reticencia por parte de la administración local a que un foráneo de la localidad creara un negocio en el pueblo y la cantidad de burocracia necesaria para crear un negocio tan regulado como éste, nos hemos podido beneficiar de alguna subvención para el empleo de trabajadoras y la empresa ha salido adelante.
  
- Económico: En el momento de la creación de la empresa, la actividad económica del país comenzaba un proceso de recesión que ha acabado en una crisis profunda que ha afectado a la mayoría de nuestros clientes potenciales. Ya que nuestro principal objeto es proporcionar un servicio a los padres que no pueden hacerse cargo de sus hijos mientras trabajan, el nivel de paro de la sociedad es uno de nuestros principales factores indicadores. De ahí que la tasa de desempleo en la localidad sea uno de nuestras mayores preocupaciones. Cuando la idea de la sociedad se fraguó, el paro en la localidad de Catarroja rayaba la media, tanto de la comunidad como del país.
  
- Social: Los cambios en los estilos de vida llevados a cabo a partir de la crisis económica que atraviesa el país ha provocado cambios también en la actitud consumista de las familias. Es cierto que, en pocos años, la tendencia del desempleo ha ido al alza estrepitosamente, pero aun así, y gracias a las subvenciones recibidas por las administraciones, este aspecto ha afectado en poca medida a la evolución de la Escuela. El

principal motivo es que los padres desempleados han de tener también tiempo libre para poder buscar trabajo y ese tiempo es el que los niños permanecen en la Escuela. Es cierto que, al no trabajar tienen menos ingresos y por eso dejan al niño menos tiempo conllevando una pérdida de beneficios para el negocio, pero no ha afectado tanto como en otros sectores. Otro factor social importante es la migración de la población de la capital a las localidades cercanas. Esto es un factor positivo ya que la población en edad fértil de Catarroja es la más numerosa y por lo tanto, son clientes potenciales de nuestra Escuela.

- Tecnológico: Los factores tecnológicos que puedan afectar a este tipo de negocio son casi inexistentes ya que el producto ofrecido no requiere de tecnología alguna. El único factor tecnológico que puede tenerse en cuenta es la creación de redes sociales que pueden dar a conocer el negocio a un mayor número de personas considerándolo como una estrategia de promoción del negocio.

Figura 2.3.1.- Análisis PEST



Fuente: Elaboración propia

## **2.4.- Análisis de la competencia**

A pesar de que la competencia en este sector puede depender de factores tan diversos como la cercanía al trabajo de alguno de los padres, la residencia de los abuelos o recomendaciones de familiares y/o amigos, el análisis de nuestra competencia lo vamos a centrar en la localidad de Catarroja. En todo el municipio podemos contabilizar un total de siete Escuelas Infantiles autorizadas por la Consellería d'Educació, dos Colegios que también imparten Educación Infantil de Primer Ciclo y una guardería sin autorización oficial pendiente de su cierre, pero que de momento hemos de considerarla como competencia. Estas siete Escuelas están repartidas por toda la localidad, lo que nos descarta cierto número de clientes de algunos de los barrios más alejados. En nuestro entorno más cercano contamos con dos Escuelas Infantiles y un Colegio con Educación Infantil de Primer Ciclo y es con éstos con quienes hemos de hacer nuestro estudio de competencia más exhaustivo.

El principal punto a analizar va a ser los precios. Con la economía familiar actual, y teniendo en cuenta que al estar autorizadas todas por la Consellería cumplen con la misma normativa, el precio de los servicios a ofrecer va a ser una estrategia fundamental. En este aspecto, y con las tarifas de la competencia en la mano, podemos comprobar que los precios entre ellas varían en poco más de 20€ en la escolarización y otros 15-20€ en servicios extras como el comedor mensual. Para poder captar clientes por esta vía se decide ajustar los precios al máximo abaratándolos en una media de 5-10€ en todos los servicios ofrecidos.

El resto de servicios ofrecidos, prácticamente los mismos en todas las Escuelas, han de promocionarse de la mejor manera posible para captar a los clientes. Las instalaciones, que todas cumplen por normativa, son las más nuevas y el personal, joven, vital y con experiencia, proporcionará un método de trabajo mucho más ameno y divertido donde los niños aprenderán y se divertirán. El personal de las otras Escuelas es veterano y, la mayoría de los casos, más mayor, lo que conlleva una cierta pasividad en algunas actividades a realizar con los niños.

Nuestro patio de juegos es otra de las ventajas ante la competencia. Contamos con un espacio de más de 300 m<sup>2</sup> habilitado con más de 150 m<sup>2</sup> de césped artificial y una zona reservada y acotada para el juego y estancia de los más pequeños del centro que todavía no andan. El resto de Escuelas, a excepción del Colegio que cuenta con un gran patio de juegos porque alberga a Primer y Segundo Ciclo de Educación Infantil, no superan los 200 m<sup>2</sup> de patio de juegos.

Un punto desfavorable con la competencia son los años de experiencia. A excepción de dos Escuelas en todo el pueblo que son también nuevas, el resto son muy conocidas en la localidad porque llevan muchos años ejerciendo la enseñanza. Esto provoca que el principal factor de elección de una Escuela Infantil, que son las referencias obtenidas de esa Escuela por conocidos y familiares esté en nuestra contra.

## **2.5.- Análisis de la demanda**

Los principales factores a la hora de elegir una Escuela Infantil son la cercanía al domicilio habitual y las referencias de la Escuela. Teniendo en cuenta que la zona donde está ubicada la Escuela es una de las más jóvenes de la localidad y con mayor concentración de edificios de nueva construcción, la cercanía a los domicilios de los posibles clientes es aceptable.

Prácticamente un 15% de la población total reside en el barrio donde está ubicada nuestra Escuela (Zona 4) y más de un 14% en el barrio colindante. Si analizamos el hecho de que casi un 45% del total de habitantes del municipio tiene entre 24 y 49 años (edad fértil) y hay 1.860 niños entre 0 y 4 años en 2008 los cuales la mayoría pueden ser clientes potenciales, podemos deducir que la zona es idónea para la creación de un negocio de este estilo.

*Tabla 2.5.1.- Población por grupos de edad y zonas de residencia (2008)*

<b>CARACTERISTICAS</b>	<b>NUMERO</b>	<b>%</b>
Nº Habitantes (2008)	27.675	
<b>EDAD (2008)</b>		
Menos de 5 años	1.860	6,72
Entre 5 y 14 años	2.570	9,29
Entre 15 y 24 años	2.770	10,01
Entre 25 y 34 años	6.180	22,33
Entre 35 y 49 años	6.147	22,21
50 años y más	8.148	29,44
<b>DISTRIBUCION DE LA</b>	<b>POBLACION POR ZONA</b>	<b>DE RESIDENCIA (2008)</b>
Zona 1	3.591	12,98
Zona 2	2.749	9,93
Zona 3	2.904	10,49
Zona 4	4.138	14,95
Zona 5	3.943	14,25
Zona 6-8	6.077	21,96
Zona 7	4.273	15,44

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos correspondientes al Plan de Acción Comercial realizado por el Ayuntamiento de Catarroja.*

Una vez definida la zona y el perfil de los habitantes de ésta, la demanda se centrará en las necesidades de los futuros clientes. Entre las más solicitadas estarán tales como la amplitud de horarios, el servicio de comedor, el servicio psicopedagógico integrado en el proyecto educativo del centro y unas instalaciones de su agrado.

## 2.6.- Análisis DAFO

Figura 2.6.1. Matriz DAFO

<b><u>ANÁLISIS INTERNO</u></b>	<b><u>ANÁLISIS EXTERNO</u></b>
<b><u>Debilidades</u></b>	<b><u>Amenazas</u></b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Falta de experiencia en el sector</li><li>- Elevada inversión inicial a base de todos los ahorros de los socios</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Competencia cercana</li><li>- Retraso en el pago de las subvenciones</li></ul>
<b><u>Fortalezas</u></b>	<b><u>Oportunidades</u></b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Amplitud instalaciones</li><li>- Instalaciones nuevas y arreglo a normativa</li><li>- Ganas de trabajar</li><li>- Personal joven y dinámico</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Aumento natalidad en la localidad</li><li>- Posibilidad de hacer descuentos en cuota por subvenciones de Conselleria y Ayuntamiento</li></ul>

La matriz DAFO nos permite conocer la situación real en la que se encuentra la empresa y planificar su futuro. Pretende plantear las acciones a poner en marcha para aprovechar las oportunidades detectadas y preparar la empresa contra las amenazas siempre teniendo en cuenta nuestras debilidades y fortalezas.

Las principales amenazas para el negocio se basan en el retraso en el pago de las subvenciones por parte de la Consellería y del Ayuntamiento de Catarroja que pueden provocar un desajuste en nuestros flujos de caja y en la elevada y cercana competencia que existe en la zona. Esta última amenaza se ve paliada por los estudios realizados del aumento de natalidad en la zona y los rangos de edad (fértil) que habita alrededor del negocio. Otra de las oportunidades a destacar es el descuento que se puede hacer en las mensualidades gracias a las subvenciones que reciben los alumnos y provoca que los padres desembolsen menos cantidad de dinero mensual y anime a más clientes.

A pesar de la falta de experiencia en el sector, el local amplio y con unas instalaciones adaptadas a la normativa y el joven pero cualificado personal contratado contrarrestan todas las posibles debilidades y amenazas que puedan inquietar la inversión.

### **3.- Gestión de la obra necesaria**

#### **3.1- Localización de la empresa**

Tras un detallado estudio de la zona y de los locales disponibles que cumplen las condiciones exigidas por la Conselleria de Educación en cuanto a luminosidad, ventilación y, sobretodo, patio de juegos de un mínimo de 75m<sup>2</sup>, la actividad se ubica en la C/ Francesc Larrode Artolà, 6-Bajo de la localidad de Catarroja (Valencia).

Se trata de un local comercial situado en un edificio de viviendas y que puede obedecer a todos los requisitos exigidos. Tiene un total de 251'25 m<sup>2</sup> de superficie construida con un patio de manzana de uso exclusivo del bajo comercial de 329'08 m<sup>2</sup> el cual se utilizará como patio de juegos. Dado que parte de ese local era una tienda dispone de cuatro escaparates que, tras un arreglo para facilitarles ventilación, nos permitirán tener gran luminosidad en todas las aulas. Cuenta con una salida de humos también exigida por normativa ya que se trata de una actividad calificada y dispone de todos los servicios urbanísticos como son acometida de red de saneamiento, acometida de agua potable, acometida de energía eléctrica de baja tensión, teléfonos, asfalto de viales y pavimentación de la acera.

El único reparo a la hora de decidrnos por este local ha sido el precio que nos pide el propietario por el alquiler. Es bastante elevado y, como se detallará específicamente en el plan económico-financiero, conllevará una parte muy

importante de gastos. Una vez analizados todos los pros y los contras, y esperando que las previsiones de matriculaciones se cumplan, nos decidimos por este local ya que requiere un menor desembolso en la obra a realizar y cumple perfectamente con todos los requisitos.

### **3.2.- Permisos necesarios**

Son gran cantidad de permisos municipales los necesarios para iniciar una actividad, por lo que voy a explicarlos detalladamente por orden los que exige en este caso, el Ayuntamiento de Catarroja.

#### *1.- Documento de nombramiento del constructor.*

Nuestra sociedad Ardixop, S.L. como promotora de la obra ha de nombrar formalmente a una empresa constructora, que en nuestro caso es Integra, S.L., que sea la que realice y se responsabilice, de las obras a realizar de adecuación del local.

#### *2.- Certificado de compatibilidad urbanística.*

Este certificado será concedido después de presentar el correspondiente informe en el que se especifique si la actividad que pretende instalar se adecua al planeamiento existente y a las ordenanzas vigentes. Este trámite es necesario para determinar si es una actividad de comunicación ambiental o es necesaria una licencia ambiental como es nuestro caso ya que se dispone de cocina propia.

#### *3.- Licencia ambiental.*

Una vez emitido por el ayuntamiento el certificado acreditativo de la compatibilidad urbanística se presenta la solicitud de licencia ambiental. Este procedimiento tiene por objeto autorizar la modificación de las instalaciones consideradas, en nuestro caso, en el Nomenclátor de actividades molestas, insalubres, nocivas o peligrosas aprobado por el Decreto 54/1990, de 26 de marzo, del Consell de la Generalitat. Para ello se presentan documentos acreditativos, tales como el proyecto básico de la instalación, el estudio acústico,

el estudio de impacto ambiental y los programas de mantenimiento de instalaciones industriales (sistema de ventilación y extracción).

*4.- Licencia de obra mayor.*

El acondicionamiento de nuestro local requiere este tipo de licencia de obra mayor porque supone la demolición de tabiques y nueva distribución, colocación de falsos techos y nuevos pavimentos, reforma de la fachada exterior así como la variación del uso principal de las instalaciones.

Para solicitar esta licencia hemos de presentar el impreso relleno facilitado por el ayuntamiento de Catarroja y toda la documentación técnica que ésta exige. El Proyecto de actividad con acondicionamiento del local ha sido llevado a cabo por el estudio de arquitectura y edificación Arteasval, S.L. en el que dos facultativos colegiados han redactado, visado y supervisado todos los aspectos técnicos de la obra. Este proyecto consta de todas las partes necesarias exigidas por una obra mayor: memoria, planos, mediciones y presupuesto, pliego de condiciones y estudio básico de seguridad y salud y ha sido visado a efectos estatutarios por el Colegio Oficial de Aparejadores, Arquitectos Técnicos e Ingenieros de Edificación de Valencia.

Junto con toda la documentación de la sociedad promotora, de los constructores, de los técnicos y del proyecto, es imprescindible pagar las tasas municipales correspondientes. Éstas se calculan en función del importe que figura como presupuesto de la obra y de la tasación del ayuntamiento del inmueble en concreto.

La concesión de esta licencia permite comenzar las obras de acondicionamiento del local y será necesaria su presentación ante cualquier reclamación de vecinos, solicitud por parte de la policía local para inspección o para solicitar el permiso de ocupación de vía pública por cuestiones propias de la ejecución de la obra.

En el momento de la finalización de la obra, se solicita la denominada acta de recepción de obra terminada que tendrá que ir firmado y sellado tanto por los técnicos facultativos como por el promotor y por el constructor y que será necesario para el siguiente paso: la licencia de apertura para actividades.

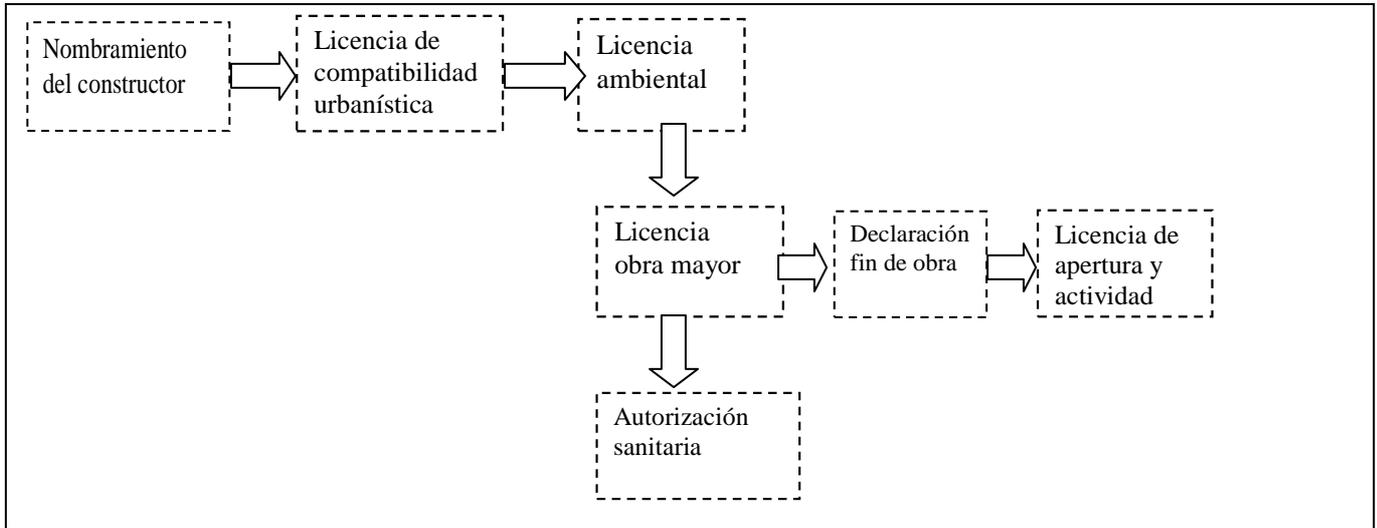
*5.- Licencia de apertura de actividad.*

La tramitación de esta licencia es el punto final a los trámites con el ayuntamiento. Es necesario presentar el documento acreditativo de que la obra es fiel imagen a lo propuesto en el proyecto aprobado por los técnicos municipales, pero su resolución es bastante lenta. Por ese motivo, y con permiso del propio ayuntamiento, el inicio de la actividad se produce antes de la concesión definitiva de esta licencia ya que dan por válido la presentación de toda la documentación.

*6.- Informe y autorización sanitaria.*

La autorización sanitaria se solicita en el Departamento de Salud Pública de Alzira dependiente de la Conselleria de Sanitat. Se considera que la cocina propia donde se elaborarán los menús diarios es una actividad sanitaria de establecimientos menores y por lo tanto requiere de la autorización correspondiente. Esta autorización conllevará una serie de inspecciones regulares por parte de este departamento en el que se regularán las condiciones higiénico-sanitarias del propio establecimiento (titulación del personal, control de los alimentos, medidas de higiene, etc....)

*Figura 3.2.1.- Diagrama de tiempo de presentación de documentación*



*Fuente: Elaboración propia*

### **3.3.- Planos y presupuestos**

Dado que el local ya estaba anteriormente ocupado por una guardería sin autorización oficial de la Conselleria d'Educació y por lo tanto tenía algunos espacios ya habilitados para ello, se ha trabajado con lo ya existente y se ha acomodado a la normativa oficial. Este hecho ha facilitado el trabajo y ahorrado bastante dinero en la obra.

El proyecto de actividad ha sido encargado a un estudio técnico especializado y han sido ellos quienes han preparado toda la documentación tal como planos, memoria y pliego de condiciones. Los planos necesarios para esta obra son:

- Plano de situación, en el que se dispone la ubicación exacta del inmueble en el planeamiento urbano.
- Plano del estado actual, donde se muestra el local tal y como está antes de comenzar la obra siendo una guardería no autorizada.
- Plano de distribución, mobiliario y accesibilidad, en el cual se apunta el resultado final de la obra con la distribución de todas las estancias, la ubicación del mobiliario fijo (saneamientos) y el cumplimiento de la accesibilidad en los pasillos, baños y distribuidores.

- Plano de cotas y superficies, es el plano en el que se exponen todas las mediciones exactas de las diferentes habitaciones.

- Plano de alzado y secciones, mostrando las medidas de todas las fachadas tanto internas como externas.

- Protección contra incendios, donde se explica la señalización, los aparatos de protección, su ubicación y la densidad de ocupación del local así como el recorrido de evacuación en caso de incendio.

- Planos de instalación (fontanería, saneamiento, ventilación, aire acondicionado, eléctrica).

El proyecto de actividad incluye también la memoria explicativa cuyo objeto es aportar los datos técnicos necesarios para la realización de las obras de adecuación y actividad del local, así como cumplir todo lo establecido en el Decreto 2/2009, de 9 de enero (DOCV 14/07/09) por el que se regulan los requisitos mínimos que deben cumplir los centros que impartan Primer Ciclo de Educación Infantil en la Comunitat Valenciana con el fin de conseguir la autorización y posterior subvención del centro por la Consellería de Educación.

Otro documento que forma el proyecto de actividad es el pliego de condiciones que tiene por finalidad regular la ejecución de las obras fijando los niveles técnicos y de calidad exigibles, precisando las intervenciones que corresponden al promotor, al constructor y a los técnicos, así como las relaciones entre todos y sus correspondientes obligaciones en orden al cumplimiento del contrato.

El último escrito que compone el proyecto de actividad es el denominado estudio básico de seguridad y salud que establece, durante la construcción de la obra, las previsiones respecto a prevención de riesgos y accidentes laborales, así como los servicios sanitarios comunes a los trabajadores. Servirá para dar unas directrices básicas al contratista para llevar a cabo sus obligaciones en el campo de la prevención de riesgos facilitando su desarrollo durante la ejecución de la obra, de acuerdo con el Real Decreto 1627 de 24 de Octubre de 1997 que establece las Disposiciones Mínimas en materia de Seguridad y Salud.

### **3.4.- Contratación de la obra**

Con todo el proyecto realizado se procede a las entrevistas con diferentes empresas constructoras para mostrárselo y que puedan preparar el presupuesto correspondiente. El tiempo transcurrido para la elaboración de estos presupuestos ronda las dos semanas de duración y el siguiente paso es decidirse por una de ellas para que realice la obra.

Esta decisión se basa en varias condicionantes a tener en cuenta:

- El tiempo de realización de la obra estimado: es muy importante porque el plazo para presentar la documentación ante la Conselleria y pasar la inspección facultativa correspondiente es muy estricto.

- El precio del total del presupuesto, así como los elementos incluidos y excluidos de éste: se presentan unos presupuestos en los que todos los materiales, terminaciones y detalles van incluidos y otros en los que no se incluyen ciertas partidas que corren a cargo de los promotores y puede llegar a resultar más caro.

- La seriedad y confianza que desprenden unos y otros constructores: es un tema intuitivo, pero es una de las partes más importantes y más influyentes en la decisión final. El modo en que unos constructores te ofrecen la realización de la obra y la formalidad a la hora de trabajar es fundamental para que la obra transcurra sin problemas y acorde a lo pactado.

### **3.5.- Control de la obra**

Una vez comenzada la obra el control de la obra corre a cargo del encargado designado por la empresa constructora. Esta planificación debe examinar los recursos humanos, la maquinaria y materiales utilizados, las instalaciones y la seguridad y salud. No obstante, es a la persona encargada de la promotora a la que se le consulta cualquier duda, modificación o elección de

materiales. En este aspecto el control se limita a comprobar que los materiales colocados coinciden con los solicitados y presupuestados.

Otra parte importante del control de la obra la realiza en equipo técnico del proyecto. Mediante visitas continuas a la obra, llevan a cabo las correspondientes actuaciones de supervisión e inspección que se hubieran planificado y apuntado en el estudio básico de seguridad y salud. También vigilan que el contratista aporte los medios necesarios para la correcta ejecución de la obra con el personal cualificado para ello.

### **3.6.- Alta de los servicios**

Al tratarse de un local que ya ejercía la actividad de guardería y nuestra obra ha constado simplemente de una ampliación, los principales servicios estaban ya contratados y únicamente hemos tenido que encargarnos de acudir a los órganos correspondientes para cambiar la titularidad o ampliar las potencias:

- En el caso del agua, el suministro ya estaba contratado y se ha realizado el cambio de titularidad uniendo las altas correspondientes a los dos bajos comerciales que se han empleado para la obra.

- Para la electricidad, únicamente se ha modificado la potencia contratada porque con la existente no era suficiente para la cantidad de metros cuadrados resultantes. Junto con el boletín de la instalación, es el mismo electricista el que presenta ante la Consellería de Indústria, la documentación exigida.

- Sistemas de autoprotección: tanto la señalización interior como los extintores han sido colocados por la empresa suministradora elegida. Esta selección se ha realizado tras la comparativa de varias empresas tanto en cuestión de precios como de garantías ofrecidas. Este servicio será renovado anualmente.

- Sistema de control de plagas: está exigido por la Consellería de Sanitat y su contratación se ha realizado tras la petición de varios presupuestos a varias empresas autorizadas para realizar el servicio. Al igual que los sistemas de autoprotección, este servicio será renovado anualmente pasando a realizar el correspondiente estudio de precios y condiciones.

## **4.- ESTRUCTURA LEGAL**

### **4.1.- Elegir la forma jurídica idónea**

Para elegir la forma jurídica idónea y poder comenzar nuestra actividad legal, hemos tenido en cuenta todos los aspectos posibles como el número de socios, el capital necesario para constituir la sociedad, el volumen de negocio que se pretende alcanzar, etc. Ya que es la misma Conselleria de Educación la que imposibilita el hecho de que sea una Sociedad Civil por su normativa, la Sociedad mercantil es nuestra única opción.

Descartada la Sociedad Anónima por el elevado capital inicial necesario y dado que los socios elegimos no responder personalmente de las deudas sociales, la opción más viable se convierte en la Sociedad de Responsabilidad Limitada. En este tipo de sociedades la aportación es como mínimo de 3.005'05 € dividido en participaciones sociales e integrado en las aportaciones de los socios.

### **4.2.- Trámites necesarios para crear la sociedad**

A continuación detallaré todos los pasos necesarios para crear la Sociedad Limitada:

El primer documento a solicitar en el Registro Mercantil Central es la certificación acreditativa de que la denominación social que se pretende obtener

para la Sociedad no figura inscrita anteriormente. Es necesario presentar una instancia oficial con los tres nombres elegidos por orden de preferencia antes de acudir al notario ya que esta certificación tiene una validez de dos meses. En nuestro caso, de los tres nombres propuestos, el único disponible ha sido ARDIXOP, S.L.

Una vez obtenido el certificado de denominación, hay que depositar en la entidad bancaria elegida el importe del capital social de 3.005 €. El banco entrega un certificado acreditativo del importe desembolsado que habrá que presentar al Notario para escriturar la Sociedad. La misma gestoría independiente que se encarga de toda la gestión inicial y que llevará toda la parte fiscal y laboral de la sociedad se encarga de redactar los estatutos que la van a regir. Para proceder a la escritura de la Sociedad ante el Notario se presentarán los estatutos redactados y los datos personales de los socios constituyentes así como las acreditaciones bancarias y el certificado de denominación anteriormente indicado.

Con la escritura registrada, pedimos el CIF provisional a través del modelo 036 y en un plazo máximo de 6 meses de podrá retirar el CIF definitivo.

A partir de este momento comienzan nuestras obligaciones fiscales, y el primer tributo a pagar es el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales que grava la creación de una sociedad con el 1% del capital inicial que pone en los estatutos. El modelo a presentar en este caso es el 600. Abonado ante Hacienda el modelo 600 y junto al certificado de denominación y copia de la escritura se solicita la inscripción en el Registro Mercantil.

Otro tributo de carácter local es el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) y se tramita presentando el modelo 036. El siguiente paso es el alta en la Seguridad Social para solicitar una Código de Cuenta de Cotización y en nuestro caso, sólo dar de alta, en un principio a la autónoma porque en el momento en el que se gestiona toda la documentación todavía no hay empleados. Cuando se inicie la actividad con los trabajadores se procederá a darles de alta en la Seguridad Social y presentar ante el INEM sus contratos de trabajo.

El último paso será comunicar ante la Dirección Provincial de Trabajo la apertura del centro de trabajo sito en c/ Francesc Larrode, 6-B de Catarroja (Valencia) y solicitar el libro de visitas necesario para cualquier inspección de trabajo que podamos sufrir.

#### **4.3.- Tramites necesarios para conseguir la autorización y subvención de Conselleria**

Tal y como se ha explicado en el punto 2.2 “Reglamentación y normativa para crear una Escuela Infantil”, los trámites necesarios para conseguir la autorización por parte de la Conselleria d’Educació requieren mucha documentación.

Una vez conseguida la autorización definitiva y para obtener las ayudas económicas destinadas a la escolarización en las escuelas y centros de Educación Infantil de primer ciclo de titularidad privada en el curso 2010/2011 hemos de seguir las instrucciones marcadas por la Orden 18/2010, de 8 de marzo de 2010 de la Conselleria de Educación publicada en el D.O.C.V. núm. 6.234, de 26 de marzo de 2010. En ella nos indican los requerimientos y condiciones que hemos de cumplir para que concedan la ayuda económica que va a beneficiar a los padres a la hora de pagar las mensualidades correspondientes. El principal requisito es disponer de las unidades autorizadas para el siguiente curso, así como respetar el ratio autorizado y presentar la documentación requerida en los plazos estipulados. Una vez tramitados y revisados todos los expedientes se emite la resolución con el importe definitivo de la subvención concedida a cada tramo de edad para ese curso. Este importe concedido es el que se descuenta de la mensualidad que han de abonar los padres.

Cuando ya se ha recibido la publicación con la concesión de la subvención, el centro escolar recibe los talonarios nominativos de cada alumno concesionario y éstos han de devolverse firmados y sellados por el centro en las fechas de la

justificación que la Consellería marca. De este modo, tienen constancia de los alumnos que han asistido y por lo tanto, de los cuales han de pagar sus subvenciones. El pago de estas cantidades está marcado en la Orden correspondiente, pero el factor que limita su efectivo es la disponibilidad de capital de la Generalitat. Esto plazos no suelen cumplirse y se retrasan varios meses causando un importante problema para la mayoría de las Escuelas tal y como se explicará en los siguientes puntos económicos.

## **5.- PLAN DE MARKETING**

### **5.1.- Líneas de negocio a ofrecer**

Dentro de la labor esencial ofrecida en una Escuela Infantil del cuidado, atención y el proceso de enseñanza-aprendizaje de los niños, también han de ofrecerse una serie de servicios extraordinarios para cubrir las necesidades laborales y personales de las familias. Atendiendo a la demanda solicitada por los mismos padres a la hora de pedir información y gracias a los resultados de un estudio previo de las necesidades y lo que ofertaba la competencia, se ha decidido optar por las siguientes líneas de negocio:

- **ESCUELA INFANTIL (Escolarización):** Es la principal línea de negocio y viene establecida por la normativa de la Consellería d'Educació. Su horario es de 9'00h a 12'30h y de 15'00h a 17'00h y pretende fomentar el desarrollo de cada niño y de su personalidad a través de la educación activa. Esta línea de negocio ha de dividirse en diferentes sublíneas de negocio para poder explicar claramente la actividad de la Escuela. (*anexo 5.1.1*)
  - **Aula 0-1 año:** En esta aula el ratio máximo permitido por Consellería es de 8 alumnos, por lo que el cálculo del precio de venta ha de tener en cuenta tanto el importe más elevado

de la subvención concedida como el reparto del gasto entre un número menor de alumnos.

*Tabla 5.1.1. Costes SUBLINEA DE NEGOCIO: Aula 0-1 año  
Unidades: 8 niños*

Unidades de producto final	8	
COSTES	Importe mensual	Coste unitario
Materias primas y similares	20,00	2,50
Publicidad y promoción		0,00
Distribución		0,00
Servicios y otros gastos		0,00
Gastos generales	289,88	36,24
Amortización Inmovilizado	0,00	0,00
Gastos de personal	1108,50	138,56
<b>COSTE TOTAL</b>	<b>1418,38</b>	<b>177,30</b>

*Tabla 5.1.2. Política de precios*

Coste total por unidad de producto	177,30
Margen unitario deseado (Beneficio / Ud.)	80,00
P.V.P. Deseado / Ud.	257,30
Precio medio unitario de referencia del mercado	380,00
P.V.P. Definitivo / Ud.	<b>365,00</b>
Beneficio obtenido/Ud.	<b>187,70</b>

*Fuente: Elaboración propia*

- **Aula 1-2 años:** En este caso el ratio autorizado es de 13 alumnos, y como se ha explicado anteriormente, tanto la subvención como el coste es dependiente de este ratio.

Tabla 5.1.3. Costes SUBLINEA DE NEGOCIO: Aula 1-2 años

Unidades: 13 niños

Unidades de producto final	13	
COSTES	Importe mensual	Coste unitario
Materias primas y similares	25,00	1,92
Publicidad y promoción		0,00
Distribución		0,00
Servicios y otros gastos		0,00
Gastos generales	289,88	22,30
Amortización Inmovilizado	0,00	0,00
Gastos de personal	1567,44	120,57
<b>COSTE TOTAL</b>	<b>1882,32</b>	<b>144,79</b>

Tabla 5.1.4. Política de precios

Coste total por unidad de producto	144,79
Margen unitario deseado (Beneficio / Ud.)	80,00
P.V.P. Deseado / Ud.	224,79
Precio medio unitario de referencia del mercado	280,00
P.V.P. Definitivo / Ud.	<b>261,00</b>
Beneficio obtenido/Ud.	<b>116,21</b>

Fuente: Elaboración propia

- **Aulas 2-3 años:** La Escuela tiene dos aulas de este tramo de edad con un total autorizado de 33 alumnos (16 alumnos en un aula y 17 alumnos en la otra). Es la edad que menos subvención recibe por el hecho de que se permiten más alumnos por aula y, por lo tanto, el coste del alumno es menor.

*Tabla 5.1.5. Costes SUBLINEA DE NEGOCIO: Aulas 2-3 años  
Unidades: 33 niños*

<b>Unidades de producto final</b>	<b>33</b>	
<b>COSTES</b>	<b>Importe mensual</b>	<b>Coste unitario</b>
Materias primas y similares	30,00	0,91
Publicidad y promoción		0,00
Distribución		0,00
Servicios y otros gastos		0,00
Gastos generales	289,88	8,78
Amortización Inmovilizado	0,00	0,00
Gastos de personal	3031,89	91,88
<b>COSTE TOTAL</b>	<b>3351,77</b>	<b>101,57</b>

*Tabla 5.1.6. Política de precios*

<b>Coste total por unidad de producto</b>	101,57
<b>Margen unitario deseado (Beneficio / Ud.)</b>	80,00
<b>P.V.P. Deseado / Ud.</b>	181,57
<b>Precio medio unitario de referencia del mercado</b>	100,00
<b>P.V.P. Definitivo / Ud.</b>	<b>240,00</b>
<b>Beneficio obtenido/Ud.</b>	<b>138,43</b>

*Fuente: Elaboración propia*

- **Servicio de comedor:** Se trata de un servicio opcional en el cual se proporciona la posibilidad de que los alumnos se queden en el centro durante el horario extraescolar de 12'30h a 15'00h y durante el cual se les sirve un menú diario adaptado a su edad y sus necesidades. Este menú equilibrado, elaborado de forma casera en la cocina del centro autorizada por la Conselleria de Sanitat está supervisado por una nutricionista infantil. Esto permite que los niños adquieran unos hábitos de alimentación correctos y que

los padres que trabajan todo el día no tengan que preocuparse de dónde y qué comen sus hijos. El tener cocina propia facilita la opción de que se elaboren los menús acordes a las edades de los niños, es decir, se elaboran un mínimo de dos menús: uno con alimentos sólidos para los más mayores y otro a base de purés para los más pequeños. También se dispone de la posibilidad de realizar menús especiales para dietas, alergias (celíacos, alérgicos a la lactosa,...) o enfermedades temporales. De este servicio depende tanto la cocinera como el resto de personal que da de comer y ayuda en las labores propias del servicio. En esta función está incluido el servicio de siesta, el cual se presta de 13'00h a 15'00h y que consta del descanso y supervisión de los alumnos en una de las aulas del centro.

*Tabla 5.1.7. SUBLINEA DE NEGOCIO: Servicio comedor*

Unidades. 25 niños/mensuales

<b>Unidades de producto final</b>	<b>25</b>	
<b>COSTES</b>	<b>Importe mensual</b>	<b>Coste unitario</b>
Materias primas y similares	400,00	16,00
Publicidad y promoción		0,00
Distribución		0,00
Servicios y otros gastos		0,00
Gastos generales	289,88	11,60
Amortización Inmovilizado	0,00	0,00
Gastos de personal	919,13	36,77
<b>COSTE TOTAL</b>	<b>1609,01</b>	<b>64,36</b>

Tabla 5.1.8. Política de precios

<b>Coste total por unidad de producto</b>	64,36
<b>Margen unitario deseado (Beneficio / Ud.)</b>	20,00
<b>P.V.P. Deseado / Ud.</b>	84,36
<b>Precio medio unitario de referencia del mercado</b>	100,00
<b>P.V.P. Definitivo / Ud.</b>	<b>90,00</b>
<b>Beneficio obtenido/Ud.</b>	<b>25,64</b>

Fuente: Elaboración propia

- **Horas extras:** Se considera hora extra toda aquella anterior o posterior al horario escolar estipulado por la Consellería, es decir, anterior a las 9'00h y/o posterior a las 17'00h. Este servicio se ofrece para aquellas familias cuyos turnos de trabajo no les permiten acatar el horario estrictamente escolar y facilita la conciliación laboral y familiar. El horario extra es totalmente flexible y permite dejar a los alumnos desde las 7'30h y recogerlos hasta las 19'00h. Para realizar este servicio se cuenta con una de las empleadas que, dependiendo de la demanda de los padres, realiza el turno matinal o vespertino pudiendo recurrir a alguna otra empleada en caso de que la demanda sea tanto por la mañana como por la tarde.

Tabla 5.1.9. *SUBLINEA DE NEGOCIO: Horas extras*

Unidades: 2 horas/día = 44 horas mensuales

Unidades de producto final	44	
COSTES	Importe mensual	Coste unitario
Materias primas y similares		0,00
Publicidad y promoción		0,00
Distribución		0,00
Servicios y otros gastos		0,00
Gastos generales	289,88	6,59
Amortización Inmovilizado	0,00	0,00
Gastos de personal	886,80	20,15
<b>COSTE TOTAL</b>	<b>1176,68</b>	<b>26,74</b>

Tabla 5.1.10 *Política de precios*

<b>Coste total por unidad de producto</b>	26,74
<b>Margen unitario deseado (Beneficio / Ud.)</b>	5,00
<b>P.V.P. Deseado / Ud.</b>	31,74
<b>Precio medio unitario de referencia del mercado</b>	30,00
<b>P.V.P. Definitivo / Ud.</b>	<b>30,00</b>
<b>Beneficio obtenido/Ud.</b>	<b>3,26</b>

Fuente: *Elaboración propia*

- **ESCOLA D'ESTIU:** Se trata del servicio ofrecido durante el mes de Julio. Este período no se considera curso escolar, pero es necesario cubrir las necesidades de muchos padres que trabajan y tienen el inconveniente de que no hay clases. Durante este mes, ya que el trabajo no está regulado por la Consellería, la edad admitida es de 4 meses a 7 años haciendo los grupos necesarios en función de las edades. El horario ofertado es en jornada intensiva, por lo que la entrada es a las 9'00h y la salida a las 15'00h en caso de que elijan la opción de comedor o a las 12'30h en caso contrario. En l'Escola d'Estiu el precio ha de ajustarse más ya que no se concede ninguna

subvención y todo el gasto corre a cargo de los padres. En este caso el comedor ha de bajar considerablemente su precio para poder ser más competitivo y atractivo, pero aún así es un servicio que únicamente es utilizado por aquellos alumnos cuyos padres trabajan durante ese mes y no pueden compatibilizar los horarios. (anexo 5.1.2.)

Tabla 5.1.11. LINEA DE NEGOCIO: Escola d'Estiu

Unidades: 30 niños

Unidades de producto final	30	
COSTES	Importe mensual	Coste unitario
Materias primas y similares	50,00	1,67
Publicidad y promoción		0,00
Distribución		0,00
Servicios y otros gastos		0,00
Gastos generales	289,88	9,66
Amortización Inmovilizado	0,00	0,00
Gastos de personal	2807,94	93,60
<b>COSTE TOTAL</b>	<b>3147,82</b>	<b>104,93</b>

Tabla 5.1.12. Política de precios

Coste total por unidad de producto	104,93
Margen unitario deseado (Beneficio / Ud.)	20,00
P.V.P. Deseado / Ud.	124,93
Precio medio unitario de referencia del mercado	100,00
P.V.P. Definitivo / Ud.	<b>155,00</b>
Beneficio obtenido/Ud.	<b>50,07</b>

Fuente: Elaboración propia

- o **Servicio comedor:** es el mismo servicio opcional que se ofrece a lo largo del curso escolar, pero durante el mes de Julio. Los precios de este servicio han de ser muy competitivos para poder captar los suficientes clientes, lo que

nos provoca tener pérdidas en esta sublínea de negocio, pero la compensaremos con los beneficios obtenidos en la línea de Escola d'Estiu.

*Tabla 5.1.13. SUBLINEA DE NEGOCIO: Servicio comedor Escola d'Estiu*

Unidades: 12 niños

Unidades de producto final	12	
COSTES	Importe mensual	Coste unitario
Materias primas y similares	150,00	12,50
Publicidad y promoción		0,00
Distribución		0,00
Servicios y otros gastos		0,00
Gastos generales	289,88	24,16
Amortización Inmovilizado	0,00	0,00
Gastos de personal	732,63	61,05
<b>COSTE TOTAL</b>	<b>1172,51</b>	<b>97,71</b>

*Tabla 5.1.14. Política de precios*

Coste total por unidad de producto	97,71
Margen unitario deseado (Beneficio / Ud.)	20,00
P.V.P. Deseado / Ud.	117,71
Precio medio unitario de referencia del mercado	90,00
P.V.P. Definitivo / Ud.	<b>75,00</b>
Beneficio obtenido/Ud.	<b>22,71</b>

*Fuente: Elaboración propia*

- **SERVICIO DE CANGUROS:** Es un servicio ideado para dar libertad a los padres y puedan acudir a cenas, fiestas y otros eventos sin tener que preocuparse de dónde dejar a sus hijos. Se ofrece en la misma Escuela para festivos y vísperas de festivos tanto en un servicio diurno como nocturno. Ambos han de ser por un mínimo de

3 horas y mientras que el diurno no tiene un horario establecido, el nocturno comienza a las 20'00h y finaliza a las 3'00h de la madrugada. En este servicio se ofrece el cuidado de los niños de cualquier edad en el centro, dar la comida/cena en su horario y realizar actividades divertidas o de repaso (en caso necesario). Se facilita a los padres la opción de poder traer la comida o cena de casa con el fin de abaratar el precio cobrando solo por el hecho de calentarla y dársela y en caso contrario se cobrará un importe más elevado ya que habría que prepararla (anexo 5.1.3). El servicio ofrecido no provoca unos beneficios elevados pero su principal objetivo es prestar un servicio complementario a los padres para que dejen a sus hijos con personas de confianza. Este servicio solo resultará rentable en caso de que la afluencia de niños sea elevada o mínimo haya más de un niño por servicio ya que los costes se reparten entre más niños y el beneficio aumenta.

*Tabla 5.1.15. LINEA DE NEGOCIO: Servicio de canguros*

UNIDADES: 15 horas/mes

Unidades de producto final	15	
COSTES	Importe mensual	Coste unitario
Materias primas y similares	0,00	0,00
Publicidad y promoción	0,00	0,00
Distribución	0,00	0,00
Servicios y otros gastos	0,00	0,00
Gastos generales	57,98	3,87
Amortización Inmovilizado		0,00
Gastos de personal	7,00	7,00
<b>COSTE TOTAL</b>	<b>64,98</b>	<b>10,87</b>

*Tabla 5.1.16. Política de precios*

Coste total por unidad de producto	10,87
Margen unitario deseado (Beneficio / Ud.)	3,00
P.V.P. Deseado / Ud.	13,00
Precio medio unitario de referencia del mercado	15,00
P.V.P. Definitivo / Ud.	<b>11,00</b>
Beneficio obtenido/Ud.	<b>0,13</b>

Fuente: Elaboración propia

## **5.2.- Política de precios**

La política de precios está determinada por el estudio realizado de la zona y de la competencia, así como por el precio máximo del puesto escolar exigido por la Conselleria de Educació y que hay que acatar como cumplimiento de las bases para recibir la correspondiente subvención.

El estudio de los precios de los mayores competidores (dos escuelas cercanas), del resto de competidores de la zona (el resto de escuelas autorizadas del pueblo) y de los competidores externos (escuelas infantiles de pueblos cercanos o Valencia capital) nos revela que los precios entre la capital y los pueblos difieren en una cantidad que oscila entre 80€ y 100€, por lo que, a excepción de algún caso aislado por cercanía al trabajo de los padres o a familiares, no las podemos considerar como competencia directa.

Sin embargo, el resto de competidores como son las escuelas infantiles autorizadas de Catarroja (un total de 7) son las que nos han de interesar por sus precios tan similares. En éstas la diferencia de precios de la mensualidad no difiere en más de 40 €, pero si que discrepan en el resto de servicios ofrecidos como pueden ser el comedor, el material escolar o las horas extraordinarias. (Anexo 5.2.1)

Habiendo hecho una media de precios de la competencia y analizando los costes previstos que se detallaran explícitamente en el plan económico-financiero, se determina una tarifa de precios a la baja con el fin de captar más clientes. De este modo, y como método de captación de clientes, se opta por tener menos beneficios los primeros ejercicios e ir adaptando los precios año tras año para igualarse a la competencia. Trascurridos unos años, y tras la correspondiente eficacia del método “boca a boca” de captación de clientes, los precios se incrementarán paulatinamente.

Otra estrategia en la política de precios es realizar descuentos. Estos descuentos se aplicarán en todas las líneas de negocio:

- Escolarización: se realizará un 7% de descuento en el caso de que haya dos hermanos en el centro.
- Escola d'Estiu: se realizarán varias promociones como un 20% de descuento para el segundo hermano en el centro, un 5% de descuento para las inscripciones realizadas antes de una fecha estipulada y un 10% de descuento para antiguos alumnos de la Escuela.
- Servicio de canguros: se realizará un descuentos dependiendo de la cantidad de horas contratadas, así como del número de niños que formen el grupo (a mayor número en el grupo, mayor descuento)

La política de precios también se verá afectada por la cantidad de subvención recibida por los alumnos tanto del Ayuntamiento de Catarroja como de la Consellería. La primera será tramitada por los padres en las fechas y condiciones estipuladas por el propio Ayuntamiento presentando únicamente por parte del centro un justificante de matriculación del alumno para el curso presente. La cantidad concedida la determina el consistorio en pleno y puede variar de un curso a otro siendo la misma cantidad a todos los alumnos, independientemente de la fecha de nacimiento.

Por otro lado, la subvención de Consellería ha de ser tramitada por la misma Escuela en los plazos y con la documentación acreditativa correspondiente. En este caso las cantidades concedidas sí que varían dependiendo del año de nacimiento y del aula en la que se matriculará al alumno. El cobro de estas subvenciones se realiza directamente por parte del centro y, mientras que el Ayuntamiento requiere una factura mensual con el listado de los alumnos que haya asistido ese mes a la Escuela y abonándose a mes vencido, la Consellería marca unos plazos de pago. La justificación de la asistencia se realizará en los meses de diciembre y junio y el pago se efectuará entre los meses de enero y marzo el primer cuatrimestre, y en junio el siguiente semestre. El abono en las fechas correctas de estas subvenciones va a condicionar toda la

economía interna de la Escuela ya que suponen importantes cantidades que se han de descontar previamente a los padres y no se recuperan hasta que se abonan por parte de la Consellería.

### **5.3.- Estrategias de promoción**

La principal estrategia de promoción seguida en la puesta en marcha de este negocio ha sido la publicidad y las ventas personales. La publicidad, que es la forma de presentación y promoción no personal de ideas o servicios, se ha estudiado detalladamente porque tenía que dar una imagen de un nuevo negocio en el que la confianza es primordial. De ahí que ésta fuese enfocada a destacar, sobretudo, los servicios ofrecidos y que nos distinguían de las demás Escuelas Infantiles. La intención era intentar captar al mayor número de personas para que se acercaran a la Escuela y poder conversar con ellas y ofrecerles la otra parte: la confianza.

Así llevamos a cabo la otra estrategia de promoción: las ventas personales. Estas presentaciones personales y particulares permiten establecer una relación entre cliente-escuela en la que se escuchan sus necesidades y se proponen las soluciones necesarias para cubrirlas. De este modo se adquiere esa confianza necesaria en este sector en el que los clientes potenciales son niños tan pequeños. La parte primordial para adquirir esta confianza es mostrar, sin problemas, todas las instalaciones, sistemas de seguridad, metodologías y rutinas con las que se trabaja para que los padres, que en este caso, no están en la escuela, puedan saber perfectamente y en todo momento, cómo y qué están haciendo sus hijos.

Como no podía ser de otra manera, y teniendo en cuenta la actual sociedad, las nuevas tecnologías debían estar presentes como estrategia de promoción. La creación de una página web en la que se den a conocer todos los servicios ofrecidos por la Escuela, se muestren imágenes de las instalaciones y se faciliten nuestros medios de comunicación puede abrir un mercado nuevo de

clientes ([www.escuelainfantilxipixop.es](http://www.escuelainfantilxipixop.es)) (anexo 5.3.1.). Otro medio de comunicación muy importante es la creación de una página en Facebook. A través de esta página se mantiene un contacto continuo con los padres indicándoles cualquier novedad o noticia relacionada con la Escuela. En ella, y siempre después de haber solicitado la autorización correspondiente a los padres, se publicarán fotos de la vida de los niños en la Escuela (fiestas, rutinas, disfraces, etc...). Estas fotos conllevan comentarios tanto de familiares como de amigos de los niños y de los padres, dando a conocer la Escuela a mucha más gente ([www.facebook.es/escuelainfantilxipixop](http://www.facebook.es/escuelainfantilxipixop)) (anexo 5.3.2.).

#### **5.4.- Plan de ventas**

En el plan de ventas se explica con detalle cada una de las líneas y sublíneas de negocio y las ventas obtenidas mensualmente en ellas, así como los cobros realizados por estas ventas.

Cabe destacar que en la línea de negocio de la escolarización y en sus sublíneas se añaden también los beneficios obtenidos por la venta de material escolar de forma trimestral (meses de enero, abril y octubre), así como de la venta de uniformes (en septiembre). Estos complementos son obligatorios para los padres de los alumnos y suponen un ingreso extra a la Escuela ya que siempre se obtiene un beneficio por estas operaciones.

*Tabla 5.4.1.-Plan de ventas*

VENTAS	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	sept.	octubre	nov.	dic.	TOTAL
Línea 1 (Escolarización)	17.118 €	15.658 €	15.608 €	17.208 €	15.788 €	15.858 €			20.048 €	17.008 €	15.498 €	15.588 €	165.380 €
Sublínea 1.1 (aula 0-1 año)	3.160 €	2.920 €	2.920 €	3.160 €	2.920 €	2.920 €			3.640 €	3.160 €	2.920 €	2.920 €	30.640 €
Sublínea 1.2 (aula 1-2 años)	3.783 €	3.393 €	3.393 €	3.783 €	3.393 €	3.393 €			4.563 €	3.783 €	3.393 €	3.393 €	36.270 €
Sublínea 1.3 (aulas 2-3 años)	8.085 €	7.095 €	7.095 €	8.085 €	7.095 €	7.095 €			10.065 €	8.085 €	7.095 €	7.095 €	76.890 €
Sublínea 1.4 (comedor)	1.890 €	2.070 €	1.980 €	1.980 €	2.160 €	2.250 €			1.620 €	1.800 €	1.890 €	1.980 €	19.620 €
Sublínea 1.5 (h.extras)	200 €	180 €	220 €	200 €	220 €	200 €			160 €	180 €	200 €	200 €	1.960 €
Línea 2 (Escola d'Estiu)							4.075 €						4.975 €
Sublínea 2.1 (comedor)							900 €						900 €
Línea 3 (Serv. Cangüeros)	67 €	80 €		107 €	80 €	89 €				129 €	89 €	254 €	895 €
<b>TOTAL</b>												171.250 €	

COBROS	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	sept.	octubre	nov.	dic.	TOTAL
Línea 1 (Escolarización)	17.118 €	15.658 €	15.608 €	17.208 €	15.788 €	15.858 €			20.048 €	17.008 €	15.498 €	15.588 €	165.380 €
Línea 2 (Escola d'Estiu)							4.975 €						4.975 €
Línea 3 (Serv. Cangüeros)	67 €	80 €		107 €	80 €	89 €				129 €	89 €	254 €	895 €
<b>TOTAL</b>	17.185 €	15.738 €	15.608 €	17.315 €	15.868 €	15.947 €	4.975 €	- €	20.048 €	17.137 €	15.587 €	15.842 €	171.250 €

*Fuente: Elaboración propia*

## **6.- ESTRUCTURA ORGANIZATIVA**

### **6.1.- Organigrama y funciones**

La estructura organizativa de la Escuela es otro de los apartados que ha de cumplir las exigencias requeridas por la Conselleria de Educación. En cuanto al personal docente y según el DECRETO 2/2009, de 9 de enero, del Consell, por el que se establecen los requisitos mínimos que deben cumplir los centros que

imparten Primer Ciclo de la Educación Infantil en la Comunitat Valenciana, y más en concreto su artículo 11. Profesorado:

*1. En los centros de Educación Infantil en los que se imparta exclusivamente el primer ciclo, las niñas y los niños en todo momento serán atendidos por personal cualificado. El carácter educativo del primer ciclo de la Educación Infantil será recogido por el centro en una propuesta pedagógica, cuya elaboración y seguimiento estará bajo la responsabilidad de un profesor con el título de maestro en Educación Infantil o título de Grado equivalente.*

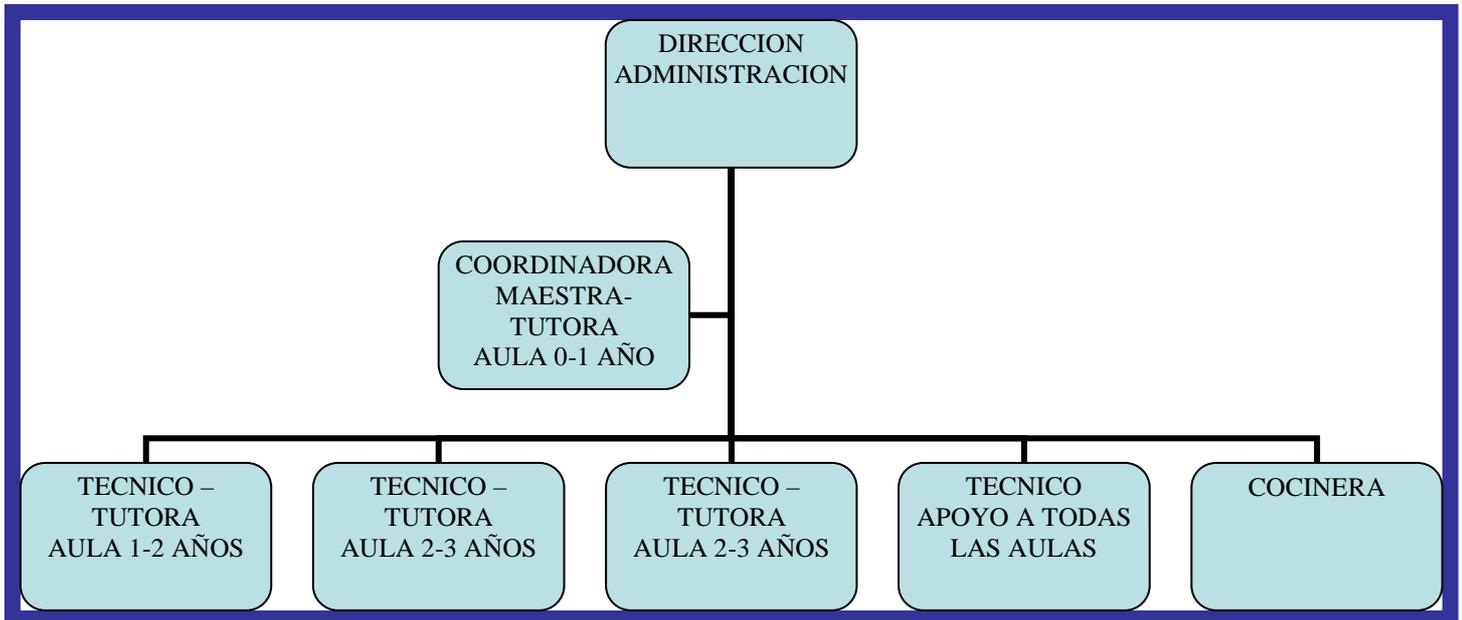
*2. La atención educativa directa al alumnado correrá a cargo de profesionales que dispongan de alguna de las siguientes titulaciones:*

- a) Título de Maestro con la especialización en Educación Infantil, o título de Grado equivalente.*
- b) Técnico especialista en Jardín de Infancia.*
- c) Técnico superior en Educación Infantil.*

Para cumplir esta normativa y cubrir las necesidades de nuestra Escuela, el personal necesario será el siguiente:

- Una Directora-Gerente que se encargará también de la administración.
- Una Maestra con especialización en Educación Infantil que hará las funciones de tutora de una de las aulas
- Tres Técnicos superiores en Educación Infantil como educadoras infantiles y tutoras de aula
- Una Técnico superior en Educación Infantil como profesora de apoyo
- Una Cocinera

Figura 6.1.1.: Organigrama Escuela Infantil Xip i Xop



Fuente: Elaboración propia

A pesar de tratarse de un negocio pequeño en el que la colaboración de todas las empleadas es crucial, las funciones de cada uno de los puestos vienen delimitadas explícitamente en el Convenio Colectivo y son las siguientes:

**Director Gerente:** Es el encargado por el titular de dirigir las actividades del Centro.

**Maestro:** Es la persona que, reuniendo la titulación requerida y con la especialización – o acreditación- correspondiente, elabora y ejecuta la programación de aula; ejerce la actividad educativa integral en su unidad, desarrollando las programaciones curriculares, incluyendo las actividades relacionadas con la salud, higiene y alimentación

**Educador Infantil:** Es quien, poseyendo la titulación académica mínima requerida por la legislación vigente, diseña y desempeña su función elaborando y ejecutando la programación de su aula y ejerciendo la actividad educativa integral en su unidad, desarrollando las programaciones curriculares, incluyendo las actividades relacionadas con la salud, higiene y alimentación.

**Titulado superior (personal de apoyo):** Es la persona que, en posesión de titulación mínima universitaria superior, o equivalente, realiza, en el Centro, las funciones de apoyo encomendadas atendiendo a dicha titulación.

**Personal de cocina.-** Es la persona encargada de la confección de menús, compra, preparación de los alimentos, responsabilizándose de su buen estado y preparación, así como de la limpieza del local y utensilios de cocina.

El tema de los tipos de contratos a realizar a las empleadas es la única cuestión libre y sin condiciones por parte de la Consellería. Dado que la actividad productiva de la Escuela consta de diez meses estipulados por el calendario escolar, la mejor opción de todas la estudiadas es hacer contratos “Indefinidos discontinuos”.

La otra opción planteada en un principio es hacer contratos temporales por el curso escolar, pero según la ley laboral, éstos no pueden hacerse de manera continuada durante más de dos años consecutivos, lo que significa tener que prescindir de la empleada cada dos años. Dada la política de la empresa en la que se intentará mantener la armonía en el centro de trabajo sin hacer más que los cambios de personal necesarios y trabajando con la idea de que un empleo estable proporciona a la empleada una mayor motivación en su puesto, se decide optar por contratos indefinidos discontinuos. Este tipo de contratos se caracterizan porque desarrollan trabajos fijos y periódicos que se repiten en fechas ciertas como es nuestro caso.

En la Escuela, el trabajo se realiza siempre de Septiembre a Junio por lo que la mayoría de contratos se realizarán por ese período. Se dice la mayoría porque durante el mes de Julio, y dependiendo de la cantidad de alumnos que se matriculen para l'Escola d'estiu, el personal necesario puede variar. A algunas de las empleadas se les podrá modificar el período de inactividad de acuerdo a las necesidades de la Escuela pudiendo ser de uno o dos meses. Durante este período de inactividad, las empleadas pasan a estar en situación legal de

desempleo, lo que les da opción a recibir la correspondiente prestación. Durante esta inactividad no se rompe el contrato con la empresa, simplemente está en suspenso y permite que la empresa tampoco tenga un gasto extra en cotizaciones a la Seguridad Social por empleadas que no están trabajando.

El ahorro de costes durante los meses de Julio y Agosto es el principal motivo por el que se elige esta modalidad de contrato para las empleadas.

Otra cuestión que también viene estipulada por normativa es la cantidad de horas mínimas que han de realizar en su jornada laboral, por lo tanto, hemos de tener en cuenta esto y ajustaremos las horas estipuladas con las realmente necesarias para la empresa. Ya que el gasto de personal es una de las partidas más importantes de la Escuela, hemos de organizar los horarios para que cubran el horario escolar y no excedan en desembolso.

De este modo, se opta por tener a tan sólo una de las Técnico con la jornada completa de ocho horas al día, es decir, de 9'00h a 17'00h. La Maestra hará las cinco horas mínimas exigidas por la normativa más una hora más de coordinación pedagógica haciendo un total de seis horas diarias. Las otras tres Técnicos harán un total de cinco horas diarias y la Cocinera será suficiente con que haga una jornada de cuatro horas al día. Así, en caso de que sea necesario realizar alguna hora extraordinaria se podrá optar por hacerla la Directora o delegarla en alguna de las empleadas como tal.

## **6.2.- Costes de personal**

Los costes de personal es la partida de mayor desembolso en la contabilidad de la sociedad, por lo que hemos de ajustar al máximo todas las condiciones de los contratos con las empleadas. Los salarios, arreglo al Convenio Colectivo y a la categoría profesional de cada una de las trabajadoras, dependerán también de las retenciones de IRPF que les correspondan a cada una de ellas, lo que explica que, ante una misma categoría profesional y horas, el

sueldo difiera en cantidad. En el siguiente cuadro se explican los gastos mensuales detallados de cada una de las empleadas:

*Tabla 6.2.1.- Costes de personal (Septiembre-Junio)*

<b>Categoría Profesional</b>	<b>Horas/día</b>	<b>Base CC</b>	<b>C. Bruto S.S.</b>	<b>Coste Total</b>	<b>Total Líquido</b>
<b>Director-Gerente</b>	8,00			1.541,42 €	<b>1.418,11 €</b>
<b>Maestra Ed. Infantil</b>	6,00	1.469,36 €	454,03 €	1.923,39 €	<b>1.199,73 €</b>
<b>Técnico Superior</b>	8,00	1.028,07 €	317,67 €	1.345,74 €	<b>931,94 €</b>
<b>Técnico Superior</b>	5,00	681,01 €	210,44 €	886,80 €	<b>633,11 €</b>
<b>Técnico Superior</b>	5,00	681,01 €	210,44 €	886,80 €	<b>619,58 €</b>
<b>Técnico Superior</b>	5,00	681,01 €	210,44 €	886,80 €	<b>619,58 €</b>
<b>Cocinera</b>	4,00	534,00 €	165,00 €	564,41 €	<b>357,51 €</b>
<b>TOTALES</b>				<b>8.035,36 €</b>	<b>5.779,56 €</b>

*Fuente: Elaboración propia*

Durante el mes de Julio (Escola d'Estiu), el personal disminuye debido al menor número de alumnos matriculados por lo que la tabla correspondiente a los costes durante este período es la siguiente:

*Tabla 6.2.2.- Costes de personal Julio*

<b>Categoría Profesional</b>	<b>Horas/día</b>	<b>Base CC</b>	<b>C. Bruto S.S.</b>	<b>Coste Total</b>	<b>Total Líquido</b>
<b>Director-Gerente</b>	8			1.462,20 €	<b>1.202,20 €</b>
<b>Técnico Superior</b>	8	1.028,07 €	317,67 €	1.345,74 €	<b>931,94 €</b>
<b>Cocinera</b>	4	534,00 €	165,00 €	564,41 €	<b>357,51 €</b>
<b>TOTALES</b>				<b>3.372,35 €</b>	<b>2.491,65 €</b>

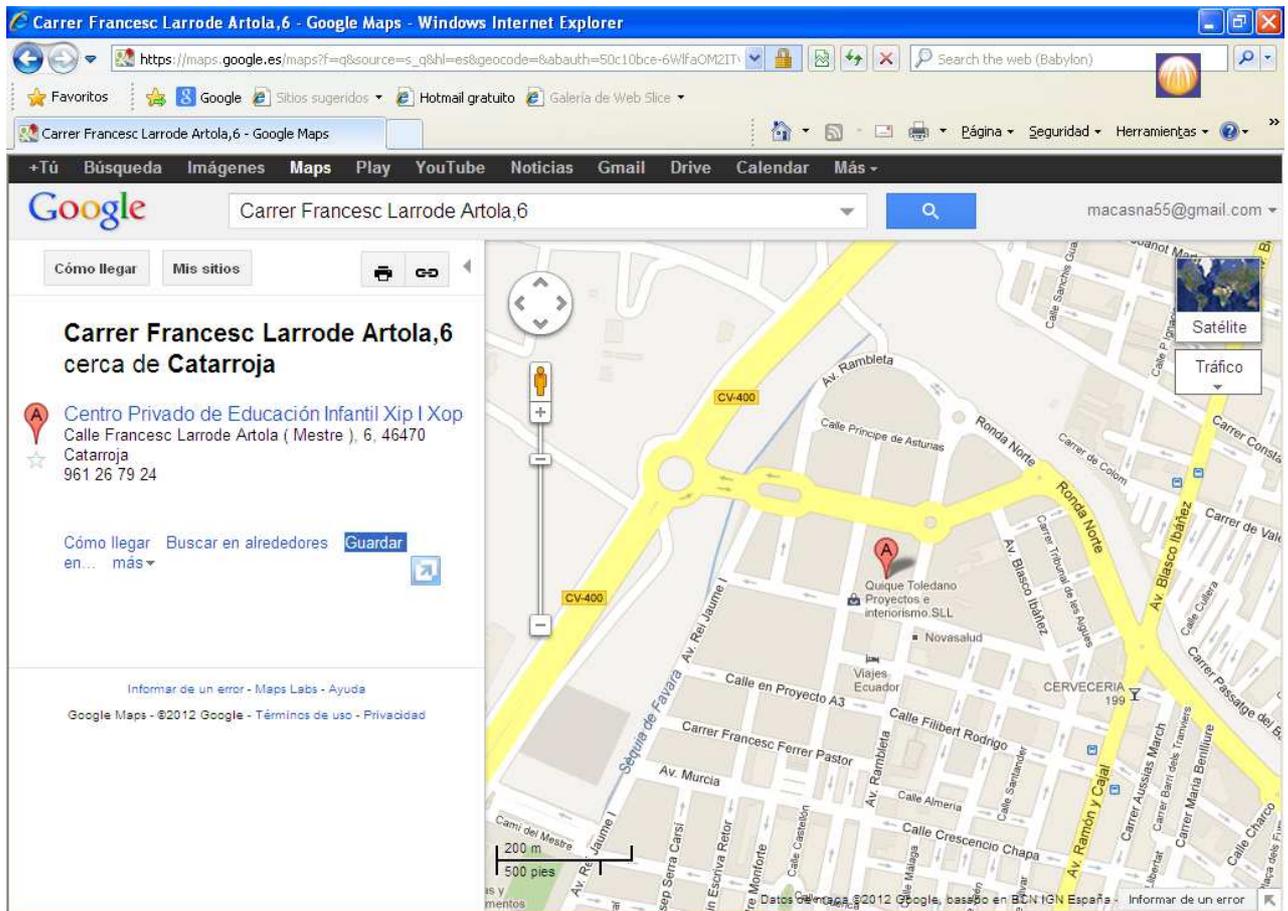
*Fuente: Elaboración propia*

## **7.- PLAN DE OPERACIONES**

### **7.1.- Localización**

La Escuela Infantil Xip i Xop está situada en el casco urbano de la población de Catarroja, a 8 kilómetros de Valencia capital. Más concretamente está emplazada en la calle Francesc Larrode Artola número 6 y cuenta con unos accesos impecables desde Valencia a través de la CV-4002 (antiguo Camí Real de Madrid) o por la circunvalación CV-400. También dispone de una estación de ferrocarril de la línea de Cercanías de C-1 y C-2 de RENFE que está a unos diez minutos andando de la Escuela y cuatro paradas de la línea de autobuses que une Valencia-centro con Albal estando la más cercana a cinco minutos caminando de la Escuela.

*Figura 7.1.1.- Mapa de localización*



Fuente: Google Maps

Enfrente de la Escuela está situado el Centro de Educación Infantil y Primaria Vila Romana y en un radio inferior a 100 metros podemos encontrar el Centro de Educación y Primaria Larrodé y el Instituto de Educación Secundaria Berenguer Dalmau, el Centro de Salud Primaria de Catarroja, un Mercadona y un Consum. Este enclave rodeado de centros de enseñanza, sanitario y comercios provocan un gran tránsito de personas en la zona que sirven para dar a conocer el negocio.

## **7.2.- Distribución en planta**

La Escuela Infantil dispone de las siguientes zonas o áreas funcionales claramente diferenciadas entre sí:

- Aula 1 (0-1 año): Aula destinada a los niños de 0 a 1 año.
- Aula 2 (1-2 años): Aula destinada a los niños de 1 a 2 años.
- Aula 3 (2-3 años): Aula destinada a los niños de 2 a 3 años.
- Aula 4 (2-3 años): Aula destinada a los niños de 2 a 3 años.
- Sala de usos múltiples: Se trata del lugar donde realizar distintas actividades (también utilizado como comedor)
- Sala de profesores-despacho: Sala de atención a los padres.
- Baño personal: Baño destinado al personal y para el uso público, por lo que cumple la normativa de accesibilidad.
- Baño niños: Baño preparado para los niños, integrado en el aula 3.
- Baño niños: Baño preparado para los niños, integrado en el aula 4.
- Cocina: En ella se prepara la comida para los niños.
- Patio de juegos exterior: Se trata del patio donde juegan los niños y se realizan las actividades exteriores (fiestas, festivales,...)

El local cuenta con una superficie de 251,25 m<sup>2</sup>, a excepción de la superficie del patio exterior que cuenta con 329,08 m<sup>2</sup>. Todas las instalaciones están adaptadas al nivel de accesibilidad tipo *D1, Uso docente especial para niños hasta tres años de edad*, así como todo el mobiliario y material necesario para realizar las actividades diarias. La ocupación máxima del local, sin tener en

cuenta el patio exterior y calculándola según la densidad de ocupación que indica el CTE-DB, será de 85 personas. (anexo 7.2.1)

### **7.3.- Flujo de operaciones**

El trabajo en la Escuela ha de estar muy bien organizado ya que no se puede desatender en ningún momento a los niños. Para ello, tanto el trabajo realizado con ellos como el realizado en la Escuela se ajustará a los horarios estrictos en la medida de lo posible. Este horario se verá alterado los días en los que se celebre alguna fiesta privada en la Escuela (cumpleaños, fiestas de los colores, Halloween, Carnaval, etc...) o algún festival al que puedan acudir los familiares (Navidad, Fallas o Fin de curso). La rutina que se sigue en las actividades dentro de cada aula será la siguiente:

9'00h-9'15h: Entrada

9'15h-9'30h: Asamblea inicial y canción de bienvenida

9'30h-10'00h: Actividades en el aula: psicomotricidad fina y gruesa, fichas del proyecto educativo, puzzles, plastilina, ...

10'00h-10'20h: Almuerzo

10'20h-11'00h: Patio exterior

11'00h-11'30h: Juego libre

11'30h-12'00h: Aseo personal

12'00h-12'30h: Salida (para los que tienen horario escolar)

12'00h-12'45h: Comedor

12'45h-13'00h: Aseo personal

13'00h-15'00h: Siesta

15'00h-15'15h: Entrada vespertina

15'15h-16'00h: Actividades en el aula: cuentos, juegos, expresión corporal, psicomotricidad fina y gruesa...

16'00h-16'30h: Merienda

16'30h-17'00h: Aseo personal y salida

En caso de que se celebre alguna fiesta, la alteración principal se produce en los horarios de las actividades en el aula y el patio ya que se centra en el tema concreto a celebrar normalmente con más juegos en el exterior (si las condiciones meteorológicas lo permiten). El resto de rutinas importantes como son la comida y el descanso no se verán afectadas ni siquiera en la celebración de los festivales con afluencia familiar. En este caso, y teniendo en cuenta la alteración que provoca en los niños el hecho de que sus familiares estén dentro de la Escuela, la rutina del centro se altera por completo. La preparación del espectáculo correspondiente, los protocolos de entrada y seguridad para evitar que ningún niño pueda salir del centro sin permiso y el nerviosismo de los niños dificulta mucho mantener el orden en la Escuela.

Por otra parte, la rutina de las empleadas se organizará dependiendo de sus días de tutorías con los padres y si tienen visitas concertadas. En caso contrario, el horario de éstas será el siguiente:

9'00h-12'00h: Atención en su aula correspondiente

12'00'13'00h: Comedor y aseo personal o salida niños (por turnos en días alternos)

12'30h-13'00h: Las empleadas que se ocupan de la salida de los niños recogen y limpian las aulas mientras las demás se encargan de asear y dormir a los niños después de la comida. En caso de tener alguna tutoría con algún padre se le atenderá en este horario.

13'00h-15'00h: Se quedan en la Escuela únicamente dos empleadas y mientras una de ellas hace su descanso para comer, la otra supervisa a los niños que están durmiendo y viceversa.

15'00h-17'00h: Atención a su aula correspondiente y repaso de limpieza a su aula (barrerla y fregarla después de la merienda)

Del resto de tareas como puedan ser la contratación de servicios externos, compra de suministros o alimentos o atención a los padres (ya sean futuros clientes o dudas de los actuales) es responsabilidad de la Directora que se

organizará su agenda dependiendo de la situación requerida sin un horario fijo. (anexo 7.3.1 y anexo 7.3.2.).

#### **7.4.- Detalle del producto**

Como se ha explicado anteriormente, el principal producto ofrecido en este negocio es la escolarización de los niños de 0 a 3 años en un Centro de Educación Infantil de Primer Ciclo autorizado y subvencionado por la Consellería d'Educació. Así mismo añadimos valor ofreciendo un mayor número de servicios tales como servicio de comedor con cocina casera propia, horas extraordinarias con un horario flexible, servicio de canguros para festivos y noches, Escola d'estiu para el mes de julio y todos los complementos necesarios para desarrollar una labor educativa correcta como estimulación temprana, iniciación al inglés o psicomotricidad.

*Tabla 7.4.1. Productos ofrecidos*

<b>1.- ESCOLARIZACIÓN</b> 1.1.- Aula 0-1 año 1.2.- Aula 1-2 años 1.3.- 2 Aulas 2-3 años 1.4.- Servicio de comedor 1.5.- Horas extras
<b>2.- Escola d'Estiu</b> 2.1.- Servicio de comedor estival
<b>3.- Servicio de canguros</b>

*Fuente: Elaboración propia*

## 8.- PLAN ECONOMICO-FINANCIERO

### 8.1.- Inversión Inicial

La inversión inicial necesaria para iniciar el negocio ha estado influenciada por el aprovechamiento del negocio anterior ubicado en el local elegido. Este hecho ha provocado que la inversión necesaria sea inferior a la realizada en el caso de que el negocio hubiese sido puesto en funcionamiento en otra localización.

Teniendo en cuenta que hemos podido aprovechar gran parte de las instalaciones del local y que la reforma de éste no ha necesitado ser tan elevada, el importe de la inversión inicial no supera los 40.000 €. Este importe se divide en unos 30.000 € destinados al pago de la obra realizada para la reforma, 5.000 € invertidos en el mobiliario y material necesarios y otros 4.000 € para el pago de las tasas y permisos necesarios para la obra y para crear la sociedad.

*Tabla 8.1.1.- Cuadro de la inversión inicial*

<b>Elemento de inmovilizado</b>	<b>Compra al contado</b>
REFORMA	70.000
MOBILIARIO	5.000
PERMISOS	4.000
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>79.000</b>

*Fuente: Elaboración propia*

## 8.2.- Fuentes de financiación

La principal financiación para realizar la inversión inicial del negocio ha provenido del capital aportado por los socios gracias a sus ahorros. Estos ahorros con los que han participado ambos socios a partes iguales han sido generados gracias a sus años anteriores de trabajo por cuenta ajena y han permitido el pago prácticamente al contado del desembolso inicial.

## 8.3.- Análisis sobre la rentabilidad del proyecto

Para analizar la rentabilidad del proyecto son necesarios los flujos de caja y así poder analizar si la inversión es adecuada. Como cobros se van a tener en cuenta los ingresos obtenidos de todas las líneas de negocio de la Escuela debido a la política de empresa de no permitir demora en el pago de las mensualidades por parte de los padres. De esta forma se reduce el riesgo de problemas de tesorería el cual se encuentra agravado por los retrasos en el pago de las subvenciones por parte de Consellería y del Ayuntamiento de Catarroja. En los PAGOS se incluyen los salarios, gastos fijos de mantenimiento y existencias necesarias para el negocio.

- COBROS: Para una evolución realista, los cobros de los próximos 5 años se incrementarán en un 3% debido al efecto de la inflación.

Tabla 8.3.1. Cálculo de cobros

	COBROS ANUALES
AÑO 1	171.250,00 €
AÑO 2	176.387,50 €
AÑO 3	181.679,13 €
AÑO 4	187.129,50 €
AÑO 5	192.743,38 €

Fuente: Elaboración propia

- **PAGOS:** En la evolución de los pagos se han tenido en cuenta los posibles incrementos del IPC en las diferentes partidas:
  - o Salarios: una subida de un 2% anual
  - o Existencias: un incremento del 1'5% anual
  - o Suministros: un aumento del 2% anual

*Tabla 8.3.2. Cálculo de pagos*

	<b>SALARIOS</b>	<b>EXISTENCIAS</b>	<b>SUMINISTROS</b>	<b>TOTAL PAGOS ANUAL</b>
<b>AÑO 1</b>	83.725,95 €	4.150,00 €	24.350,00 €	<b>112.225,95 €</b>
<b>AÑO 2</b>	85.400,47 €	4.212,25 €	24.837,00 €	<b>114.449,72 €</b>
<b>AÑO 3</b>	87.108,48 €	4.275,43 €	25.333,74 €	<b>116.717,65 €</b>
<b>AÑO 4</b>	88.850,65 €	4.339,57 €	25.840,41 €	<b>119.030,63 €</b>
<b>AÑO 5</b>	90.627,66 €	4.404,66 €	26.357,22 €	<b>121.389,54 €</b>

*Fuente: Elaboración propia*

- **FLUJOS DE CAJA:** Una vez obtenidos los resultados del cálculo de cobros y del cálculo de pagos, se procede a calcular los flujos de caja para posteriormente poder analizar el VAN y la TIR.

*Tabla 8.3.3. Cálculo de flujos de caja*

	<b>COBROS</b>	<b>PAGOS</b>	<b>FLUJO DE CAJA</b>
<b>AÑO 1</b>	171.250,00 €	112.225,95 €	<b>59.024,05 €</b>
<b>AÑO 2</b>	176.387,50 €	114.449,72 €	<b>61.937,78 €</b>
<b>AÑO 3</b>	181.679,13 €	116.717,65 €	<b>64.961,47 €</b>
<b>AÑO 4</b>	187.129,50 €	119.030,63 €	<b>68.098,87 €</b>
<b>AÑO 5</b>	192.743,38 €	121.389,54 €	<b>71.353,84 €</b>

*Fuente: Elaboración propia*

Como se puede apreciar, los flujos de caja son positivos generando más dinero del que absorbe para desarrollar la actividad. Un dato a tener en cuenta es que este flujo de caja es positivo desde el inicio de la actividad, a diferencia de lo que generalmente ocurre en las empresas que inician su actividad.

Para poder analizar la rentabilidad del proyecto se recurre a los procedimientos del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). El cálculo del VAN nos permite obtener la rentabilidad absoluta y neta mediante el cálculo del valor presente de los flujos de caja futuros, originados por una inversión. Este valor deberá ser positivo, y el mayor posible, para que la inversión sea aceptada.

La TIR es un indicador de la rentabilidad relativa, bruta y anual de la inversión, es la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero. Esta tasa ha de ser mayor al coste de capital asociado para que la inversión sea aceptada, así a mayor TIR mayor rentabilidad.

Asumiendo que el coste de capital es del 8% TAE, que sería el coste del capital inicial (79.000 Euros) exigido por una entidad bancaria (línea crédito ICO) en caso de solicitar un préstamo, vamos a calcular el VAN y la TIR estimados a partir de los flujos de caja a 5 años. Consideramos un tiempo de 5 años por la incertidumbre económica que existe en el país y porque no se sabe realmente si las subvenciones serán concedidas durante mucho más tiempo debido a las nuevas políticas implantadas por la Administración.

*Tabla 8.3.4. Cálculo del VAN y la TIR*

<b>K</b>	8%
<b>DESEMBOLSO</b>	79.000,00 €
<b>FLUJOS DE CAJA</b>	59.024,05€
	61.937,78€
	64.961,47€
	68.098,87€
	71.353,84€
<b>VAN</b>	<b>178.939,00€</b>
<b>TIR</b>	<b>74%</b>
<b>TIR NETO</b>	66%

*Fuente: Elaboración propia*

Como análisis de estos datos podemos concluir que al obtener un VAN muy positivo, la inversión será muy rentable y ocasionará ingresos mayores a la rentabilidad exigida del 8%. Tanto la TIR como el TIR NETO también tienen un resultado muy superior al coste de capital que habíamos considerado, lo que nos vuelve a ratificar la buena inversión realizada.

Ahora que ya hemos obtenido los resultados del VAN y la TIR para un escenario realista de 5 años, vamos a realizar un análisis de sensibilidad a distintos escenarios cambiando determinadas variables.

- Escenario optimista: Los parámetros que han variado en este escenario son un incremento de 3 niños al mes en el servicio de comedor de la escolarización y un aumento del 5% en los ingresos por la línea de l'Escola d'Estiu. Con estas variaciones los flujos de caja quedarían de la siguiente forma:

*Tabla 8.3.5. Escenario Optimista*

	<b>COBROS</b>	<b>PAGOS</b>	<b>FLUJO DE CAJA</b>
<b>AÑO 1</b>	174.198,75 €	112.225,95 €	61.972,80 €
<b>AÑO 2</b>	179.424,71 €	114.449,72 €	64.974,99 €
<b>AÑO 3</b>	184.807,45 €	116.717,65 €	68.089,80 €
<b>AÑO 4</b>	190.351,68 €	119.030,63 €	71.321,05 €
<b>AÑO 5</b>	196.062,23 €	121.389,54 €	74.672,69 €

<b>K</b>	8%
<b>DESEMBOLSO</b>	79.000,00 €
<b>FLUJOS DE CAJA</b>	61.972,80€
	64.974,99€
	68.089,80€
	71.321,05€
	74.672,69€
<b>VAN</b>	<b>191.383,76€</b>
<b>TIR</b>	<b>78%</b>

*Fuente: Elaboración propia*

En este primer escenario tanto el VAN como la TIR continúan dando valores positivos corroborando así la teoría de la buena inversión realizada obteniendo unos valores muy elevados.

- Escenario pesimista: En esta ocasión vamos a proceder al análisis de la rentabilidad en un escenario crítico en el que la cuota de negocio desciende hasta un 20% anual:

*Tabla 8.3.6. Escenario Pesimista*

	<b>COBROS</b>	<b>PAGOS</b>	<b>FLUJO DE CAJA</b>
<b>AÑO 1</b>	140.610,00 €	103.360,95 €	37.249,05 €
<b>AÑO 2</b>	112.488,00 €	82.688,76 €	29.799,24 €
<b>AÑO 3</b>	89.990,40 €	66.151,01 €	23.839,39 €
<b>AÑO 4</b>	71.992,32 €	52.920,81 €	19.071,51 €
<b>AÑO 5</b>	57.593,86 €	42.336,65 €	15.257,21 €

<b>K</b>	8%
<b>DESEMBOLSO</b>	79.000,00 €
<b>FLUJOS DE CAJA</b>	29.799,24 €
	23.839,39 €
	19.071,51 €
	15.257,21 €
	15.258,01 €
<b>VAN</b>	5.768,76€
<b>TIR</b>	11%

*Fuente: Elaboración propia*

A pesar de crear una situación extrema con una pérdida importante de la cuota de negocio el VAN y la TIR confirman que la inversión es rentable ya que ambos continúan con valores positivos y muy elevados al coste de capital. Este hecho nos lleva a concluir que, independientemente de la situación, la inversión realizada en este negocio es muy rentable porque la inversión inicial es muy pequeña y los flujos de caja nos muestran que el endeudamiento es casi inexistente obteniendo una rentabilidad muy elevada.

**8.4.- Balance de situación**

*Tabla 8.4.1.- Cuenta de Pérdidas y Ganancias*

DEBE		HABER	
GASTOS		INGRESOS	
Compras	4.150	Ventas	171.250
Gastos generales	24.350	Otros ingresos	0,00
Gastos personal	83.725,95		
Dotación a la amortización del inmovilizado	0,00		
<b>BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN</b>	59.024,05	<b>PERDIDAS DE EXPLOTACION</b>	0,00
Gastos financieros	0,00		
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>59.024,05</b>		
<b>Impuestos sobre beneficios</b>	<b>17.707,22</b>		
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>41.316,83</b>		

*Fuente: Elaboración propia*

*Tabla 8.4.2.- Balance de situación*

ACTIVO		PASIVO+PATRIMONIO NETO	
Inmovilizado	79.000,00	Capital social	79.000,00
Amortización acumulada	4.500,00	Reservas	7.633,36
		Resultados pendientes de aplicación	30.533,47
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>74.500,00</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>117.166,83</b>
Existencias	7.633,36	Acreeedores de inmovilizado a C.P.	0
Clientes	0	Proveedores	0
Tesorería	51.390,69	H.P. acreedora por impuesto de scdes.	16.357,22
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>59.024,05</b>	<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>16.357,22</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>133.524,05</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>133.524,05</b>
<b>FONDO DE MANIOBRA</b>	<b>42.666,83</b>		

*Fuente: Elaboración propia*

8.4.2.1. Cuadro de amortización

	INVERSION INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>MOBILIARIO</b>	<b>4.000</b>	800	800	800	800	800
<b>EQUIPO INFORMÁTICO</b>	<b>1.000</b>	200	200	200	200	200
<b>REFORMA</b>	<b>70.000</b>	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500

El análisis del Balance de situación nos permite conocer la situación de liquidez y endeudamiento de la sociedad, así como la capitalización y gestión de los activos de ésta. Tanto el análisis patrimonial como el financiero nos dan la situación de equilibrio financiero. En este caso, la liquidez de la empresa es elevada porque el Fondo de Maniobra es superior a cero ya que el cobro de todos los servicios se realiza al contado (ingresos=cobros) provocando un nivel de endeudamiento mínimo. Como política de empresa se decide reinvertir en la sociedad un 20% de los beneficios obtenidos en el año pasando a formar parte de las existencias incrementando así el capital circulante.

➤ Análisis de Ratios:

*Tabla 8.4.3. Ratios de liquidez*

Liquidez	3,61
Tesorería	3,14
Disponibilidad	3,14
FM/A	0,32
FM/PC	2,61

*Fuente: Elaboración propia*

*Tabla 8.4.4. Ratios de endeudamiento*

Endeudamiento	0,14
Autonomía	7,16
Solvencia	3,61
Calidad de la deuda	0,12

*Fuente: Elaboración propia*

➤ Análisis Rentabilidad Financiera

*Tabla 8.4.5. Rentabilidad Económica*

Rentabilidad Económica	0,44
Rotación	1,28
Margen	0,34

*Fuente: Elaboración propia*

*Tabla 8.4.6. Rentabilidad Financiera*

Rentabilidad. Financiera	0,50
ROI	0,44
Apalancamiento	0,12
A/Pn	1,14
BAI/BAII	1,00
Efecto Fiscal	0,70

*Fuente: Elaboración propia*

Todos los resultados obtenidos nos confirman que la empresa tiene una solvencia y autonomía señalada ya que sus resultados son positivos y muy elevados. Esto es debido a que la inversión realizada es mínima en comparación con los ingresos obtenidos y proporciona la suficiente estabilidad para que cualquier retraso en el pago de las subvenciones por parte de la Conselleria o del Ayuntamiento no suponga un problema ya que posee el suficiente disponible para hacer frente a los pagos corrientes. El principal inconveniente de esta situación es que hay una baja rotación de activos y una baja rentabilidad financiera ya que no se genera más capital perdiendo así posibilidades de inversión. Si bien, con el excedente de liquidez del que se dispone podemos elegir varias opciones como la inversión de esta liquidez en un plazo fijo a corto plazo (entre 6 y 12 meses) o la posibilidad de la compra del local, que recordamos que está en alquiler, para poder incrementar el patrimonio de la sociedad.

**8.5.- Plan de Tesorería**

*Tabla 8.5.1. Plan de tesorería*

PAGOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciembre	TOTAL
Salarios	8035,36	8035,36	8035,36	8035,36	8035,36	8035,36	3375,35		8035,36	8035,36	8035,36	8035,36	83.725,95
Existencias	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	150,00	0,00	400,00	400,00	400,00	400,00	4150,00
Servicios de profesionales y otros gastos												0,00	0,00
Material de oficina	60,00	20,00	20,00	100,00	20,00	50,00	130,00		20,00	60,00	10,00	30,00	510,00
Publicidad y promoción	0,00	0,00	25,00	25,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Distribución	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
Alquileres	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	18000,00
Agua	110,00	0,00	0,00	110,00	0,00	0,00	110,00	0,00	0,00	110,00	0,00	0,00	260,00
Luz	230,00	0,00	220,00	0,00	210,00	0,00	220,00	0,00	180,00	0,00	220,00	0,00	1200,00
Correos													0,00
Teléfono	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	480,00
Desplazamientos													0,00
Asesoría fiscal, laboral, etc.	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2400,00
Seguros									1350,00				1500,00
Intereses préstamos	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
Tributos locales													0,00
<b>TOTAL</b>	11570,36	11190,36	11435,36	11405,36	11400,36	11220,36	6720,35	2735,00	12720,36	11340,36	11400,36	11200,36	112225,95
<b>ACUMULADO</b>	11570,36	22760,72	34196,08	45601,44	57001,80	68222,16	74942,51	77677,51	90397,87	101738,23	113138,59	124338,95	

COBROS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciembre	TOTAL
Capital Social													
Ventas	17185,00	15738,00	15608,00	17315,00	15868,00	15947,00	4975,00	0,00	20048,00	17137,00	15587,00	15842,00	171250,00
<b>TOTAL</b>	17185,00	15738,00	15608,00	17315,00	15868,00	15947,00	4975,00	0,00	20048,00	17137,00	15587,00	15842,00	171250,00
<b>ACUMULADO</b>	17185,00	32923,00	48531,00	65846,00	81714,00	97661,00	102636,00	102636,00	122684,00	139821,00	155408,00	171250,00	

SALDO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciembre	TOTAL
COBROS-PAGOS	5614,64	4547,64	4172,64	5909,64	4467,64	4726,64	-1745,35	-2735,00	7327,64	5796,64	4186,64	4641,64	59024,05
<b>ACUMULADO</b>	5614,64	10162,28	14334,92	20244,56	24712,20	29438,84	27693,49	24958,49	32286,13	38082,77	42269,41	46911,05	

Fuente: Elaboración propia

## **9.- CONCLUSIONES**

La creación y puesta en funcionamiento de un primer negocio siempre es difícil pero con este proyecto, y gracias sobretodo a los conocimientos adquiridos durante los estudios de Administración y Dirección de Empresas en la Universidad Politécnica de Valencia, he conseguido paliar estas dificultades. Desde la idea inicial hasta la creación de la sociedad se han necesitado muchos esfuerzos.

Llevar a cabo una actividad en la que los únicos clientes son los niños requiere de una elevada cantidad de documentación y permisos que cualquier otro negocio no necesita, de ahí que los trámites con la Administración hayan ocupado parte de este Plan de empresa y de las preocupaciones de los socios. Esto incluye desde unas instalaciones adecuadas a la normativa a la contratación de todo tipo de seguros para tener cubiertos tanto las instalaciones como cualquier accidente o contratiempo que pueda surgir en el día a día del negocio.

Tampoco ha sido sencillo introducirse en una zona en la que la competencia era tan elevada, pero con los correspondientes análisis que se consideraban positivos y la consecución de un local que se adecuaba a toda la normativa el proyecto ha podido llevarse a cabo el proyecto. Las exigencias en cuanto a la normativa para adecuar el local son muy estrictas y la localización de éste con las dimensiones, luminosidad, ventilación, etc... necesarias ha supuesto un condicionante del lugar a elegir.

Otro aspecto a destacar ha sido fijar una política de precios lo suficientemente competitiva para ganar una cuota de mercado amplia para poder enfrentarnos a una competencia ya arraigada en la zona. Haciendo una política de precios ajustados y ofreciendo, ante todo, confianza y cercanía a nuestros clientes esta cuota va aumentando progresivamente año tras año.

En cuanto a los análisis financieros hemos podido comprobar que la rentabilidad del negocio supera con creces la esperada, lo que nos permite poder optar a un abanico más amplio de posibilidades en la gestión de la sociedad y en

futuras estrategias. Sí que hay que destacar que esta rentabilidad puede verse afectada por la gestión que la Administración tanto local como de autonomía realice de las subvenciones concedidas. El pago de estas subvenciones fuera de los plazos establecidos puede suponer un pequeño estado de intranquilidad pero ha de resolverse con ajustes temporales y gracias a los elevados ratios de disponible y tesorería obtenidos nos permite tener una cierta calma financiera.

Para finalizar esta conclusión he de decir que, después de varios años en funcionamiento, la Escuela Infantil Xip i Xop es un claro ejemplo de una iniciativa joven y emprendedora que ha conseguido hacerse fuerte e importante en el sector gracias al esfuerzo y el trabajo tanto de su equipo directivo como de sus trabajadoras.

## **10.- BIBLIOGRAFIA**

### **SOPORTE FÍSICO**

- Dalmau, Juan Ignacio (1999): *Competencia y Estrategia*. Universidad Politécnica de Valencia (Ref. 2002.785)
- Juliá Igual, Juan Fco., Server Izquierdo, Ricardo J. (1998): *Contabilidad Financiera. Tomo I. Introducción a la Contabilidad*. Universidad Politécnica de Valencia (Ref. SPUPV-97.963)
- Llombart Bosch, Desamparados, Company Sanu, Julia (1999): *Temas de Derecho de la Empresa*. Universidad Politécnica de Valencia (SPUPV-99.4087)
- Pellicer Armiñana, Eugenio. *Apuntes Gestión de obras*. Universidad Politécnica de Valencia (Marzo 2003)
- Programa IDEAS. (Universidad Politécnica de Valencia). Curso on-line "Emprendedor con éxito". *Manual de ayuda para la realización del Plan de Empresa*

## SOPORTE INFORMÁTICO

- *Plan Acción Comercial de Catarroja (2009) Oficina PATECO:* [www.catarroja.es](http://www.catarroja.es) (Mayo 2012)
- *Estudio Socioeconómico Catarroja (2009:)* [www.catarroja.es](http://www.catarroja.es) (Mayo 2012)
- *Reglamentación y normativa para crear una Escuela Infantil:* [www.edu.gva.es](http://www.edu.gva.es) (Abril 2012)
- *Estudio del mercado:* [www.estudiodelmercado.blogspot.com](http://www.estudiodelmercado.blogspot.com) (Abril 2012)
- *Guía para la creación de empresas:* [www.guia.ceei.es](http://www.guia.ceei.es) (Junio 2012)
- *Documentación solicitud autorización Consellería d'Educació (PROP):* [www.gva.es/es/inicio/empresas/emp\\_sectores/emp\\_sec\\_educacion/em\\_p\\_sec\\_edu\\_centros\\_privados](http://www.gva.es/es/inicio/empresas/emp_sectores/emp_sec_educacion/em_p_sec_edu_centros_privados) (Abril 2012)
- *Costes capital:* [www.ico.es](http://www.ico.es) (Noviembre 2012)
- *Índices de población de Catarroja (2009):* [www.ine.es](http://www.ine.es) (Mayo 2012)
- *Ficha Municipal Catarroja (2009):* [www.ive.es](http://www.ive.es) (Mayo 2012)
- *Plan de empresa:* [www.servicios.ipyme.org/planempresa](http://www.servicios.ipyme.org/planempresa) (Junio 2012)

**11.- ANEXOS**

*Anexo 2.2.1. Solicitud de autorización administrativa para la aprobación de la propuesta de instalaciones y uso educativo de los espacios de un centro privado. 1ª fase.*

anexo 2.2.1.pdf - Adobe Reader

Archivo Edición Ver Documento Herramientas Ventana Ayuda

1 / 2 60% Buscar

Por favor, rellene el siguiente formulario. No se pueden guardar datos escritos en este formulario. Imprima el formulario completo si desea tener una copia de los registros. Resaltar campos



**GENERALITAT VALENCIANA**

**SOL·LICITUD D'AUTORITZACIÓ ADMINISTRATIVA PER A L'APROVACIÓ DE LA PROPOSTA D'INSTAL·LACIONS I US EDUCATIU DELS ESPAIS D'UN CENTRE PRIVAT. 1ª FASE**

**SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN ADMINISTRATIVA PARA LA APROBACIÓN DE LA PROPOSTA DE INSTALACIONES Y USO EDUCATIVO DE LOS ESPACIOS DE UN CENTRO PRIVADO. 1ª FASE**

---

**A DADES D'IDENTIFICACIÓ / DATOS DE IDENTIFICACIÓN**

COGNOM/APPELLIDOS / NOME/NOMBRE \_\_\_\_\_ NIF \_\_\_\_\_

EN REPRESENTACIÓ / EN REPRESENTACIÓN

Física  De feitura privada  De la entitat privada \_\_\_\_\_ CIF \_\_\_\_\_

**A L'EFECTE DE NOTIFICACIONS / A EFECTO DE NOTIFICACIONES**

DOMICILI (CARRER/PLAÇA, NÚMERO I PORTA) / DOMICILIO (CALLE/PLAZA, NÚMERO Y PUERTA) \_\_\_\_\_ CP \_\_\_\_\_ LOCALITAT / LOCALIDAD \_\_\_\_\_

PROVÍNCIA / PROVINCIA \_\_\_\_\_ TELÈFON / TELÉFONO \_\_\_\_\_ CORREU ELECTRÒNIC / CORREO ELECTRÓNICO \_\_\_\_\_

---

**B SOL·LICITUD / SOLICITUD**

**B1**  Centre nou  Centre nou Centre nou

**B2**  Modificació de centre privat  Modificació de centre privat  Modificació de centre privat concertat  Modificació de centre privat concertat

Codi del centre: \_\_\_\_\_ Codi del centre: \_\_\_\_\_

**1:** La instància de sol·licitud d'autorització del següent centre docent privat

**2:** La instància del expedient de autorització del següent centre docent privat

**INFORMACIÓ ESPECÍFICA / INFORMACIÓN ESPECÍFICA**

DOMICILI (CARRER/PLAÇA, NÚMERO I PORTA) / DOMICILIO (CALLE/PLAZA, NÚMERO Y PUERTA) \_\_\_\_\_ CP \_\_\_\_\_

LOCALITAT / LOCALIDAD \_\_\_\_\_ PROVÍNCIA / PROVINCIA \_\_\_\_\_ TELÈFON / TELÉFONO \_\_\_\_\_

ENSENYAMENTS QUE IMPARTIRÀ / ENSEÑANZAS QUE IMPARTIRÁ		
Etapes o cicles / Etapas y ciclos	Núm. unitats / Nº unidades	Interval d'edat (*) / Intervalo de edades (*)

(\*) A completar només en l'ítem: Cicle d'Educació Infantil.  
A completar sólo en el ítem: Ciclo de Educación Infantil.

1º: La aprobación de la propuesta de instalación y uso educativo de los espacios reflejados en este plan de ajustes.  
2º: La aprobación de la propuesta de instalaciones y uso educativo de los espacios reflejados en los planes adjuntos.

---

**C DOCUMENTACIÓ QUE S'APORTA / DOCUMENTACIÓN QUE SE APORTA**

Si el promotor és persona física, fotocòpia del DNI.  
Si el promotor és persona física, fotocòpia del DNI.

Si el promotor és persona jurídica, fotocòpia computada de:  
Escritura de constitució i estatuts registrats.  
Escritura de constitució i estatuts registrats.

Atribució de poder de representació.  
Atribución de poder de representación.

Declaració de no trobar-se en cap dels supòsits a què es refereix l'article 21.2 de la LOE.  
Declaración de no encontrarse en ninguno de los supuestos a que se refiere el artículo 21.2 de la LOE.

Fotocòpia computada del document que acredite la possibilitat d'ús de l'immoble afectat o compromís d'aportar-la quan se sol·licita l'autorització per a l'obertura i funcionament (2ª fase).

Fotocòpia computada del document que acredite la possibilitat de ús de l'immoble afectat o compromís de aportar-la cuando se solicita la autorización para la apertura y funcionamiento (2ª fase).

Documentació tècnica (en tres exemplars i signada pel representant del promotor/titular).  
Documentación técnica (por triplicado y firmada por el representante del promotor/titular).

Altres documents.

Otros documentos.

REGISTRAR IDENTIFICACIÓ  
REGISTRO DE ENTRADA

INICIO

muestra PR... anexo 2.2.1... TFC 2011 TFC FINAL.d... Microsoft Ex... 12:01

**Anexo 2.2.2. Solicitud de autorización administrativa, o su modificación, para la apertura y funcionamiento de un centro docente privado. 2ª fase.**

anexo 2.2.2.pdf - Adobe Reader

Archivo Edición Ver Documento Herramientas Ventana Ayuda

1 / 2 60% Buscar

Por favor, rellene el siguiente formulario. No se pueden guardar datos escritos en este formulario. Imprima el formulario completo si desea tener una copia de los registros. Resaltar campos

**GENERALITAT VALENCIANA** SOL·LICITUD D'AUTORITZACIÓ ADMINISTRATIVA, O LA SEUA MODIFICACIÓ, PER A L'OBERTURA I FUNCIONAMENT D'UN CENTRE DOCENT PRIVAT. 2ª FASE  
**SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN ADMINISTRATIVA, O SU MODIFICACIÓN, PARA LA APERTURA Y FUNCIONAMIENTO DE UN CENTRO DOCENTE PRIVADO. 2ª FASE**

**A DADES D'IDENTIFICACIÓ / DATOS DE IDENTIFICACIÓN**

COGNOMS / APELLIDOS NOM / NOMBRE NIF

EN REPRESENTACIÓ / EN REPRESENTACIÓN  
 Pròpia  De l'entitat privada  De la entitat privada

CIPI

A L'EFFECTE DE NOTIFICACIONS I A EFECTE DE NOTIFICACIONES

DOMICILI (CARRER/PLAÇA, NÚMERO I PORTA) / DOMICILIO (CALLE/PLAZA, NÚMERO Y PUERTA) CP LOCALITAT / LOCALIDAD

PROVÍNCIA / PROVINCIA TELÈFON / TELÉFONO CORREU ELECTRÒNIC / CORREO ELECTRÓNICO

**B EXPOSICIÓ / EXPOSICIÓN**

B1  Centre nou / Centro nuevo B2  Modificació de centre privat / Modificación de centro privado  Modificació de centre privat concertat / Modificación de centro privado concertado

Codi del centre / Código del centro:

1. Que per Resolució de la Direcció General d'Ordenació i Centres Docents de data \_\_\_\_\_ s'aprovà la proposta d'instal·lacions i de educació dels espais per a l'autorització del centre següent:  
 1º Que por Resolución de la Dirección General de Ordenación y Centros Docentes de fecha \_\_\_\_\_, se aprobó la propuesta de instalaciones y uso educativo de los espacios para la autorización del siguiente centro:

2. Que el conjunt d'instal·lacions del centre respecta fidelment al·l reflectit en els plans aprovats per la resolució esmentada.  
 2º Que el conjunto de instalaciones del centro coincide fielmente con los planes aprobados por la citada resolución.

**C SOL·LICITUD / SOLICITUD**

Se sol·licita l'autorització, o modificació d'aquesta, d'obertura i funcionament del centre.  
 Se solicita la autorización, o la modificación de la misma, de apertura y funcionamiento del centro.

**D DOCUMENTACIÓ QUE S'APORTA / DOCUMENTACIÓN QUE SE APORTA**

1. Relació del personal de qui disposarà el centre, a més de les seues titulacions respectives i justificació documental (o compromís d'aportar esta relació abans de l'inici de les activitats educatives).  
 Relación del personal que dispondrá el centro, con indicación de sus titulaciones y justificación documental (o compromiso de aportar dicha relación antes del inicio de las actividades educativas).

2. Certificat emès per tècnic competent (arquitecte o arquitecte tècnic, o bé enginyer o enginyer tècnic que estiga acreditat per a este tipus d'obres) que el centre reuneix les condicions higièniques, acústiques d'habitabilitat, de seguretat i normatives vigents, visat pel col·legi professional corresponent.  
 Certificado emitido por técnico competente (arquitecto o arquitecto técnico, o bien ingeniero o ingeniero técnico que esté acreditado para este tipo de obras) de que el centro reúne las condiciones higiénicas, acústicas de habitabilidad, de seguridad y normativas vigentes, visado por el colegio profesional correspondiente.

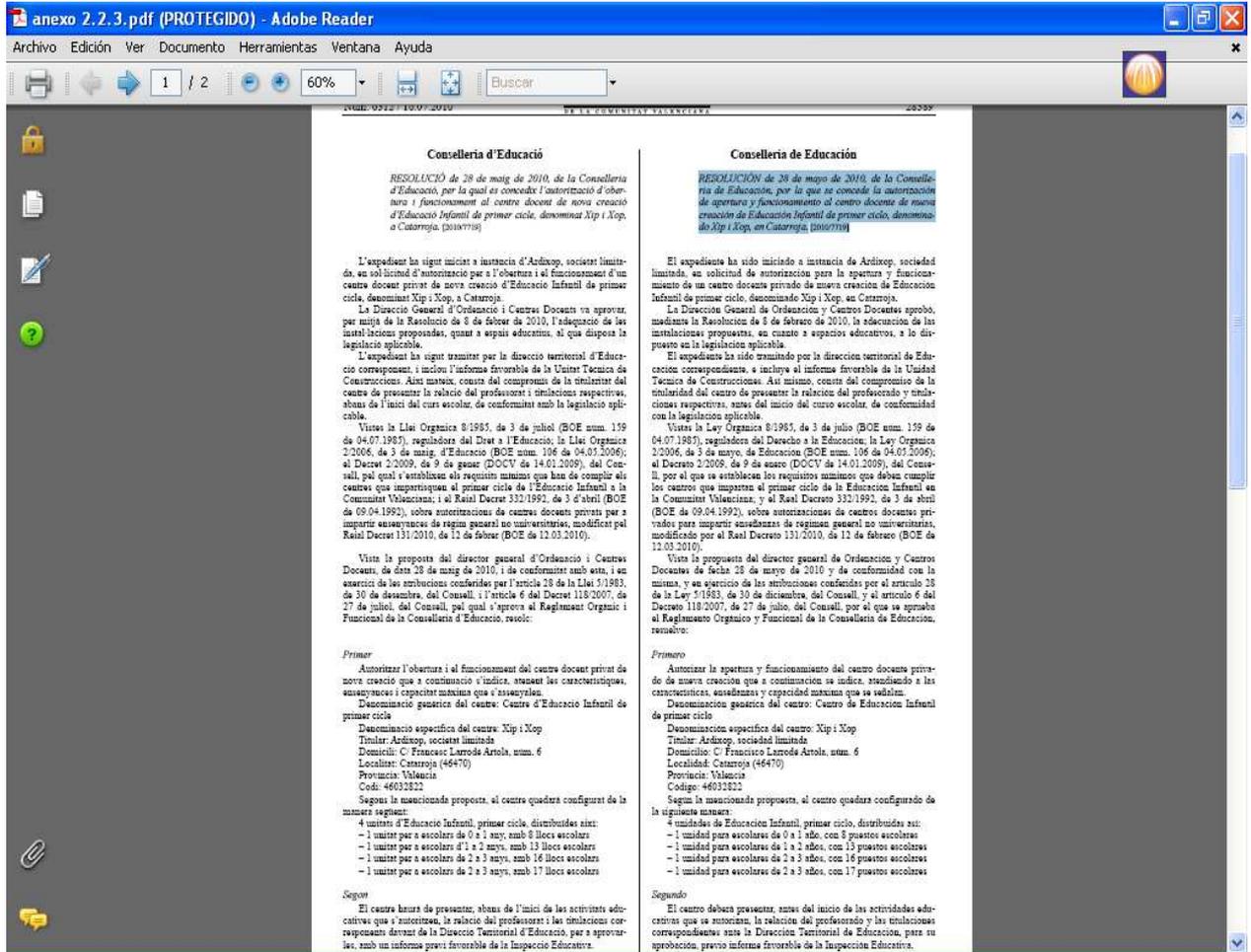
3. Només en cas que s'hagen efectuat obres:  
 Sólo en caso de que se hayan efectuado obras:  
 Fotocòpia computada de la llicència d'obres atorgada per l'Administració local.  
 Fotocòpia computada de la llicència de obres obtinguda per la Administració local.  
 Certificat final d'obres, si s'escau, emès pel director facultatiu, i visat pel col·legi professional corresponent.  
 Certificado final de obras, si escaeu, emitido por el director facultativo i visado por el colegio profesional correspondiente.

REGISTRE D'ENTRADA  
 REGISTRO DE ENTRADA

INICIO

muestra PR... anexo 2.2.2... TFC 2011 TFC FINAL.d... Microsoft Ex... 12:08

Anexo 2.2.3. Resolución de 28 de mayo de 2010 de la Conselleria d'Educació, por la que se concede la autorización de apertura y funcionamiento al centro docente de nueva creación de Educación Infantil de primer ciclo, denominado Xip i Xop, en Catarroja (Valencia) (2010/7719)



anexo 2.2.3.pdf (PROTEGIDO) - Adobe Reader

Archivo Edición Ver Documento Herramientas Ventana Ayuda

2 / 2 100% Buscar

Num. 6312 / 16.07.2010 **DIARI OFICIAL** DE LA COMUNITAT VALENCIANA 28390

**Quart**

La present resolució tindrà efectes des de la data en què es dicta; no obstant això, els seus efectes acadèmics es consideren que fan referència a l'inici del pròxim curs escolar.

De conformitat amb el que estableixen els articles 107, 116 i 117 de la Llei de Règim Jurídic de les Administracions Públiques i del Procediment Administratiu Comú, i 10, 14 i 46 de la Llei Reguladora de la Jurisdicció Contenciosa Administrativa, la present resolució esgota la via administrativa i contra esta es podrà interposar un recurs potestatiu de reposició o plantejar directament un recurs contenciós administratiu, en els terminis i davant dels òrgans que s'indiquen a continuació:

a) El recurs de reposició s'haurà d'interposar davant del conseller d'Educació en el termini d'un mes a comptar de l'endemà de ser notificada.

b) El recurs contenciós administratiu s'haurà de plantejar-se davant del Tribunal Superior de Justícia de la Comunitat Valenciana en el termini de dos mesos a comptar de l'endemà de ser notificada.

Per als interessats que no siguen objecte de notificació, els terminis començaran a comptar de l'endemà de ser publicada en el *Diari Oficial de la Comunitat Valenciana*.

València, 28 de maig de 2010.- El conseller d'Educació: Alejandro Font de Mora Turón.

**Cuarto**

La presente resolución tendrá efectos desde la fecha en que se dicta; no obstante, sus efectos académicos se entienden referidos al inicio del próximo curso escolar.

De conformidad con lo establecido en los artículos 107, 116 y 117 de la Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, y 10, 14 y 46 de la Ley Reguladora de la Jurisdicción Contenciosa Administrativa, la presente resolución agota la vía administrativa y contra la misma se podrá interponer un recurso potestativo de reposición o plantear directamente recurso contencioso-administrativo, en los plazos y ante los órganos que se indican a continuación:

a) El recurso de reposición deberá interponerse ante el conseller de Educación en el plazo de un mes a contar desde el día siguiente al de su notificación.

b) El recurso contencioso administrativo deberá plantearse ante el Tribunal Superior de Justicia de la Comunitat Valenciana en el plazo de dos meses a contar desde el día siguiente al de su notificación.

Para los interesados que no sean objeto de notificación, los plazos comenzarán a contar desde el día siguiente al de su publicación en el *Diari Oficial de la Comunitat Valenciana*.

Valencia, 28 de mayo de 2010.- El conseller de Educación: Alejandro Font de Mora Turón.

Inicio muestra PR... anexo 2.2.3... TFC 2011 TFC FINAL.d... Microsoft Ex... 12:12

*Anexo 5.1.1. Tarifa de precios Escolarización*

**TARIFA DE PRECIOS CURSO 2012/2013**

-	MATRICULA + SEGURO ESCOLAR .....	90 €
-	EDUCACIÓN: (horario de 9-12'30h y 15-17h) (incluido almuerzo y merienda)	
-	<b>PUESTO ESCOLAR NACIDOS 2010.....</b>	<b>215 €</b>
-	- BECA CONSELLERIA (2011/2012).....	- 65 €
-	- AYUDA AYUNTAMIENTO (2012/2013) .....	- 50 €
-	<b>TOTAL A PAGAR MENSUALIDAD NACIDOS 2010.....</b>	<b>100 €</b>
-	<b>PUESTO ESCOLAR NACIDOS 2011 .....</b>	<b>261 €</b>
-	- BECA CONSELLERIA (2011/2012) .....	- 99 €
-	- AYUDA AYUNTAMIENTO (2012/2013) .....	- 50 €
-	<b>TOTAL A PAGAR MENSUALIDAD NACIDOS 2011.....</b>	<b>112 €</b>
-	<b>PUESTO ESCOLAR NACIDOS 2012.....</b>	<b>365 €</b>
-	- BECA CONSELLERIA (2011/2012).....	- 164 €
-	- AYUDA AYUNTAMIENTO (2012/2013) .....	- 50 €
-	<b>TOTAL A PAGAR MENSUALIDAD NACIDOS 2012.....</b>	<b>151 €</b>
-	MATERIAL ESCOLAR (trimestral) (octubre/enero/abril) .....	30 €
-	AGENDA ESCOLAR (septiembre).....	12 €
-	LOTE UNIFORMES (incluye chándal de invierno, babero y camiseta m/c, camiseta m/l, pantalón corto y mochila) .....	78 €
-	SERVICIO COMEDOR MENSUAL .....	90 €
-	HORA EXTRA DIA .....	5 €
-	DIA COMEDOR EXTRA .....	6 €
-	- HORA EXTRA MES .....	35 €
-	- ½ HORA EXTRA MES .....	25 €

*Anexo 5.1.2. Documentación Escola d'Estiu*

ESCUELA INFANTIL XIP I XOP  
C/ FRANCESC LARRODE, 6 – CATARROJA  
TLF: 961267924

Se acerca el verano, y la Escuela Infantil Xip i Xop pone a vuestra disposición nuestra divertida ESCOLA D'ESTIU durante el mes de Julio. En ella haremos muchas actividades para aliviar el calor y pasárnoslo bien mientras los papas trabajan.

Pero como se trata de una época muy especial, tanto nuestros horarios como los precios son diferentes. Por ello, necesitaremos que nos confirméis vuestra asistencia.

**FECHAS:** del 1 de JULIO al 31 de JULIO

**HORARIO:** de 9'00h a 15'00h (horario extra desde 8'00h y hasta 16'00h)

**TARIFAS:**

- **MES COMPLETO:**

- de 9'00h a 12'30h (sin comedor): 155 €
- de 9'00h a 15'00h (con comedor): 230 €

- **QUINCENA:**

- de 9'00h a 12'30h (sin comedor): 85 €
- de 9'00h a 15'00h (con comedor): 125 €

- **HORA EXTRA (8'00h a 9'00h o 15'00 a 16'00h): 30 €**

**PROMOCIONES:**

**25% DESCUENTO PARA EL 2º HERMANO EN EL CENTRO**  
**5% DESCUENTO PARA INSCRIPCIONES ANTES DEL 4 DE JUNIO**  
**10% DESCUENTO PARA ANTIGUOS ALUMNOS**

---

Yo, ..... asistiré a l'Escola  
d'Estiu 2012 de la Escuela Infantil Xip i Xop  
durante..... en el horario.....

Anexo 5.1.3. Documentación Servicio de canguros



ESCUELA INFANTIL XIP I XOP  
C/ Francesc Larrode, 6 – CATARROJA  
Tlf: 961267924  
[escoletaxipixop@hotmail.com](mailto:escoletaxipixop@hotmail.com)

¡¡ Ha llegado vuestro momento !! Esa cena con amigos pendiente, vuestro aniversario, un cumpleaños....Hay ocasiones en las que toca desconectar de vuestros hijos y dedicaros un poquito de tiempo a vosotros. Pues Xip i Xop ha pensado en eso y os da la solución perfecta.

Os presentamos nuestro nuevo **SERVICIO DE CANGUROS**. El servicio se realiza en nuestra escuela y con un horario flexible que os permite divertir os mientras vuestros hijos también lo hacen.

**SERVICIO NOCTURNO (de 20'00h a 3'00h) (Viernes, Sábados y vísperas de festivos)**

<b>TIEMPO</b>	3 horas	4 horas	5 horas	6 horas	7 horas
<b>PRECIO</b>	32 €	40 €	49 €	58 €	67 €

- Cena opcional hecha en el centro: 6 €
- Cena traída de casa: 2 €

**SERVICIO DIURNO (Sábados y Domingos)**

<b>TIEMPO</b>	3 horas	4 horas	5 horas	6 horas	7 horas
<b>PRECIO</b>	29 €	37 €	45 €	53 €	60 €

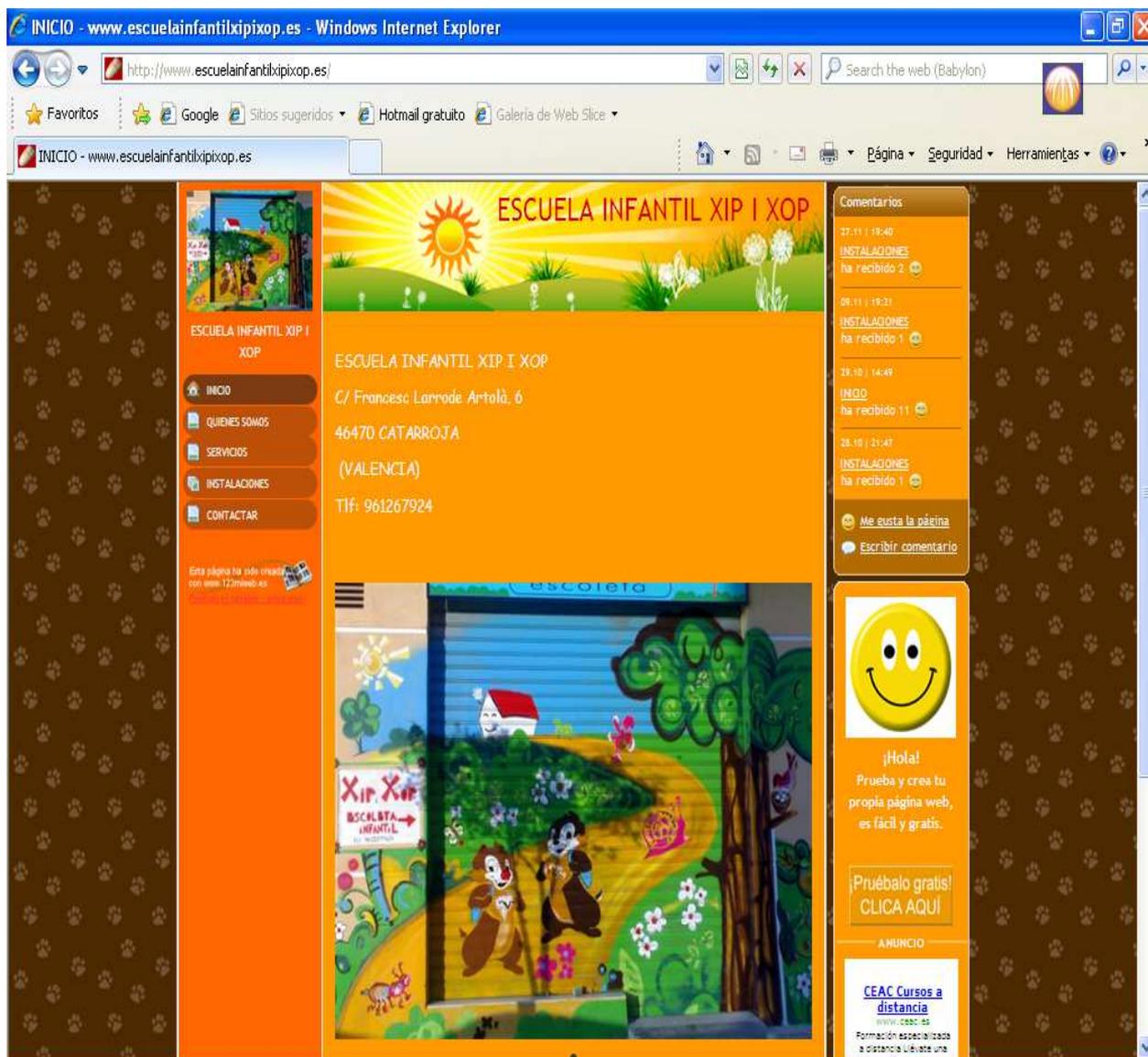
- Comida opcional hecha en el centro: 6 €
- Almuerzo y/o merienda: 2 €
- Comida traída de cada: 2 €

NOTA: Para otras opciones de horarios, consultar precios.

Contádselo también a vuestros amigos, porque... **¡¡ cuantos más niños, mayores descuentos!!**

Para cualquier aclaración, no dudéis en hablar con Amparo.

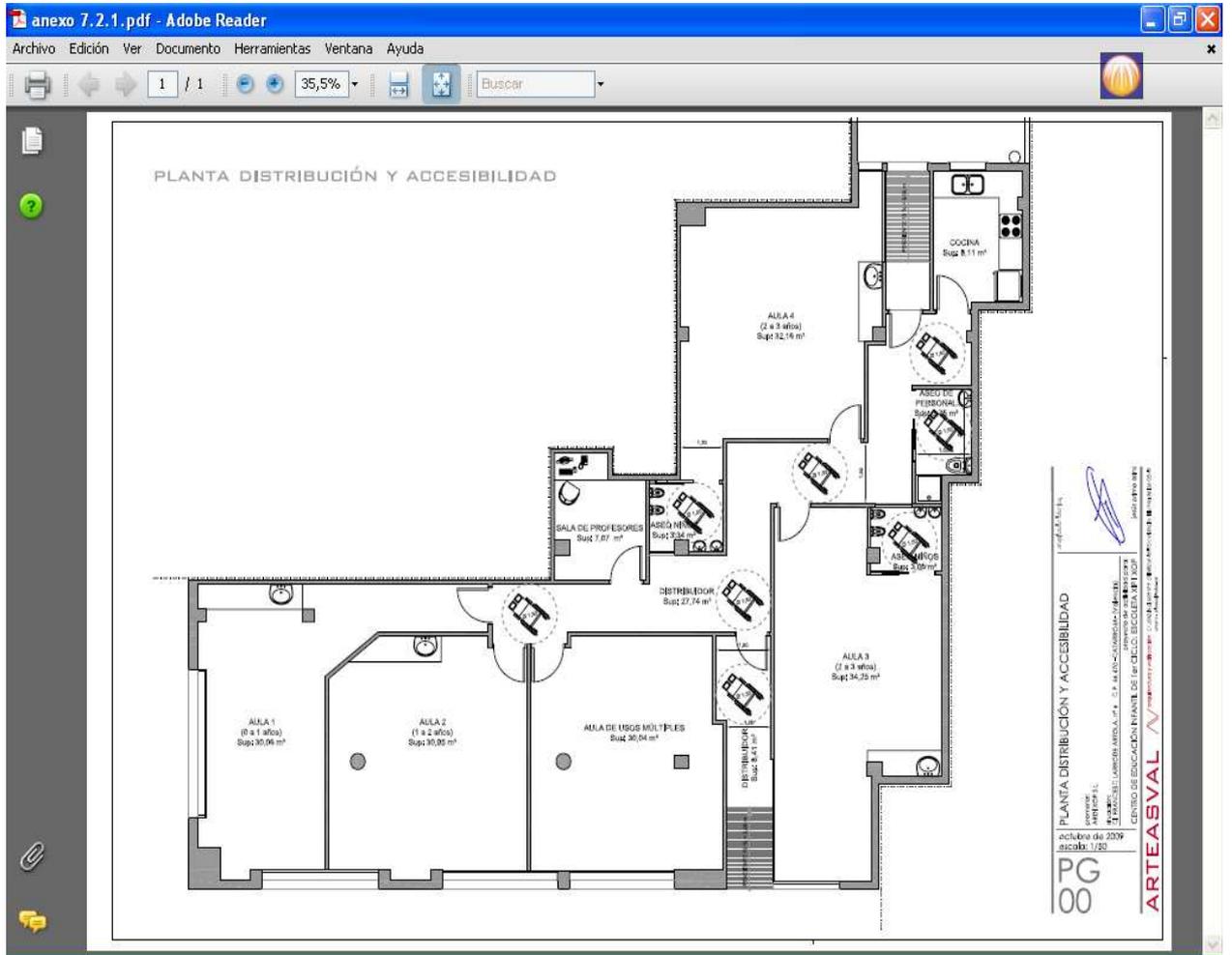
Anexo 5.3.1. Portada página web Escuela Infantil Xip i Xop



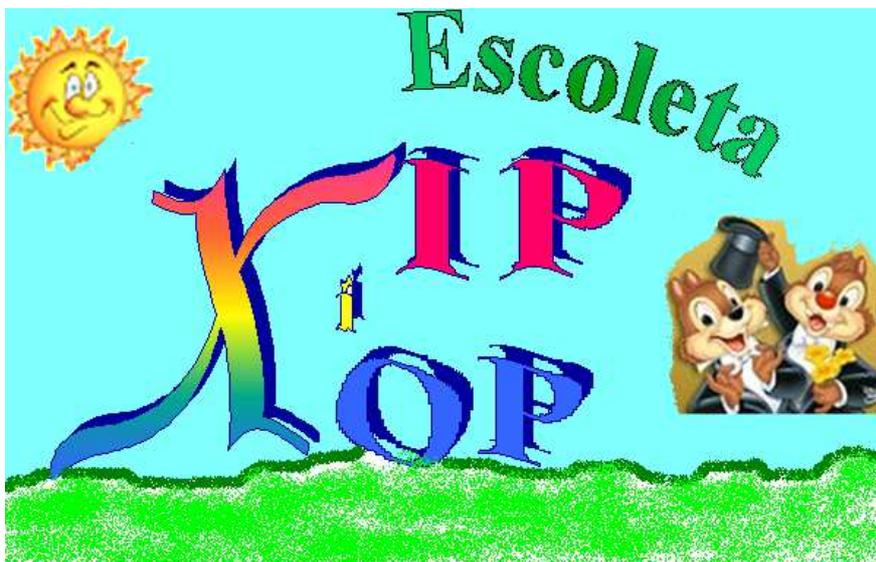
**Anexo 5.3.2. Portada página Facebook Escuela Infantil Xip i Xop**



Anexo 7.2.1. Plano de distribución del local



Anexo 7.3.1. Documentación información del centro



**ESCUELA INFANTIL  
XIP I XOP**

C/ FRANCESC LARRODE, 6  
46470 CATARROJA

TLF: 961267924

[escoletaxipixop@hotmail.com](mailto:escoletaxipixop@hotmail.com)

**AUTORIZADA Y SUBVENCIONADA POR LA CONSELLERIA DE  
EDUCACION**

## INTRODUCCIÓN

La Escuela Infantil Xip i Xop es un centro para alumnos de 4 meses a 3 años en la que todos los días nos divertimos con nuestras educadoras y compañeros aprendiendo cosas nuevas e interesantes que podremos compartir con nuestras familias. "En las acciones, actividades y juegos de la Escuela todo lo que aprendemos nos hace crecer."

## CARACTERÍSTICAS DEL CENTRO

La Escuela cuenta con 5 aulas adaptadas y equipadas para las necesidades educativas de los más pequeños:

- 1 aula de 0-2 años
- 1 aula de 1-2 años
- 2 aulas de 2-3 años
- 1 aula de usos múltiples

Además el centro cuenta con un comedor, cocina propia autorizada por Conselleria de Sanidad y un patio de 300 m2 soleado con zona de juegos con césped artificial.

## HORARIO DEL CENTRO

MAÑANAS: ENTRADA: 9'00 – 9'15 H  
SALIDA: 12'30 H  
13'30 H

TARDES: ENTRADA: 15'00 – 15'10 H  
SALIDA: 17'00 H

HORARIO EXTRAORDINARIO: 7'30 – 9'00 H  
17'00 – 19'00 H

## HORARIO DE ACTIVIDADES

9-9'15 h: Entrada

9'15-9'30 h: Asamblea y canción de bienvenida.

9'30-10'00 h: Actividades en aula: psicomotricidad fina y gruesa, fichas del proyecto educativo, puzzles, plastilina.....

10'00-10'25 h: Almuerzo

10'25-11'30 h: Patio

- 11'30-12'30 h: Aseo personal y salida.  
12'00-13'00 h: Comedor y aseo personal  
13'00-15'00 h: Siesta  
15'00-16'00 h: Actividades en aula: cuentos, juegos, psicomotricidad fina y gruesa, expresión corporal....  
16'00-16'30 h: Merienda  
16'30-17'00 h: Aseo personal, cuentos, canciones y salida

Estos horarios pueden modificarse dependiendo de las actividades del aula, la edad y las circunstancias del día.

## **EXCURSIONES Y FIESTAS**

La Escuela Infantil Xip i Xop organiza a lo largo del curso varias fiestas en las que se requerirá la máxima colaboración de los padres para que los niños disfruten de ellas lo máximo posible. Ya se os irán comunicando cada una de ellas mediante circulares o avisos generales.

- 1.- NAVIDAD
- 2.- CARNAVAL
- 3.- FALLAS
- 4.- FIN DE CURSO.....

\* Según la programación del curso se realizarán diversas fiestas en las que solo participaran los niños para reforzar los contenidos y los objetivos estudiados en cada trimestre (fiestas por colores, fiesta de los alimentos, fiestas de las estaciones,....)

Las excursiones únicamente las realizarán los alumnos de 2-3 años.

- Salida al teatro (visita de medio día)
- Visita a granja-escuela (visita de día completo)

## **NORMAS DEL CENTRO**

1.- Una vez formalizada y abonada la matrícula, el centro no se verá obligado a devolverla en caso de cualquier cambio de decisión por parte de los padres.

2.- Rogamos puntualidad a la hora de entrada y salida de [l@s niñ@s](#), ya que no se abrirá la puerta a nadie sin aviso previo.

3.- El niñ@ no acudirá enferm@ al centro para evitar cualquier tipo de contagio (congiuntivitis, diarreas, fiebre,....). En caso de que se pusiera enferm@ en el centro, se avisará a los padres y deberán recogerl@ lo antes posible. El centro no administrará ningún tipo de medicamentos sin autorización de los padres.

4.- El centro debe estar al corriente de cualquier alergia o enfermedad que sufran los niños/as para poder actuar de la manera correcta.

5.- El uso de los uniformes tanto de invierno (chándal y babero) como de verano es obligatorio. Toda la ropa deberá ir marcada con el nombre del niñ@ para evitar pérdidas y confusiones. Los abrigos deberán llevar una cinta de aprox. 15 cms con su nombre para colgarlos en las perchas.

6.- Todos los alumn@s del centro deberán traer a principio de cada mes un paquete de toallitas y una botella de agua grande. En caso de no traerlos el centro los comprará y pasará el cargo de su coste en el siguiente recibo (toallitas: 1€ y botella agua: 0'50€). Los pañales y la crema para el cambio se pedirán conforme se vayan gastando. Además deberán traer una muda completa de ropa que irá todos los días en la mochila.

6.- Queda terminantemente prohibido traer juguetes propios al centro. La escuela no se hace responsable de los accidentes que puedan causar dichos juguetes o su pérdida.

7.- El niñ@ no saldrá del centro con otra persona que no sea la habitual sin previo aviso.

8.- Todos los niñ@s que se queden a comedor deberán traer a principio de curso un pechito de plástico para que se quede en el centro.

9.- Todo cambio de horario, modificación de datos o baja del centro deberá notificarse al centro antes del día 30 del mes anterior.

10.- El pago de los recibos se efectuará del 1 al 5 de cada mes. Todos los recibos bancarios devueltos deberán ser abonados antes del día 15 de ese mes en efectivo con los correspondientes gastos ocasionados (3€ por recibo). Según código interno de la escuela, a todos aquellos que no hayan abonado el recibo transcurrido el mes se les notificará la penalización en cuyo caso corresponda.

11.- A todos aquellos padres beneficiarios de algún tipo de subvención, ésta se les abonará en cuanto sea recibida por la escuela, no haciéndose ésta responsable de los posibles retrasos.

Anexo 7.3.2. Hoja matrícula

**FICHA ALUMN@      CURSO 2012/2013**

**1.- DATOS PERSONALES**

NOMBRE ALUMN@.....  
FECHA NACIMIENTO..... LUGAR NACIMIENTO.....  
DOMICILIO..... TLF. CASA.....  
HORARIO PERMANENCIA CENTRO..... COMEDOR.....  
PERSONA QUE L@ RECOGERÁ HABITUALMENTE.....  
OTROS DATOS INTERÉS (alergias, ....).....

**2.- DATOS FAMILIARES**

NOMBRE PADRE..... PROFESIÓN.....  
TLF. TRABAJO..... TLF. MÓVIL.....  
correo electrónico:.....  
NOMBRE MADRE..... PROFESIÓN.....  
TLF. TRABAJO..... TLF. MÓVIL.....  
correo electrónico.....  
OTROS TELEFONOS INTERES (abuelos, tíos,..).....  
Nº HERMAN@S Y LUGAR QUE OCUPA.....

**3.- DOCUMENTACIÓN MATRICULA**

- 2 Fotocopias libro de familia .....
- Fotocopia libro de vacunas (y certificado médico en caso de alergias o enfermedades) .....
- 2 Fotocopia cartilla Seguridad Social.....
- 4 fotos tamaño carnet.....
- Fotocopia cartilla del banco.....
- Abono de la matrícula.....

**PARA ENTREGAR LA DOCUMENTACIÓN Y CUALQUIER CONSULTA EL HORARIO DE ATENCIÓN SERA DE LUNES A VIERNES DE 13'00h A 16'30h.**

