



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



# PLAN DE EMPRESA CENTRO DE EDUCACIÓN INFANTIL "MON PETIT"

Trabajo Final de Carrera 2016-2017

Valencia, Julio 2017

**Autor: Ana M. Rubio Navarro**

**Director: Aurelio Herrero Blasco**



Agradecimientos.

A mi hijo, Mateo, por ser fuente de inspiración en este proyecto.

A mi marido, Paco, por su amor y apoyo incondicional.

Y a mis padres y hermano, por estar siempre a mi lado.



## **ÍNDICE GENERAL**

<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>11</b>
<b>1.1. Resumen</b>	<b>12</b>
<b>1.2. Objeto y justificación de las asignaturas</b>	<b>14</b>
<b>1.3. Objetivos</b>	<b>16</b>
<b>1.4. Metodología</b>	<b>17</b>
<b>2. IDEA DE NEGOCIO</b>	<b>19</b>
<b>2.1. Justificación de la idea</b>	<b>20</b>
<b>2.1.1. Análisis de la demanda</b>	<b>20</b>
<b>2.1.2. Estudio demográfico</b>	<b>22</b>
<b>2.2. Aproximación al sector</b>	<b>31</b>
<b>2.2.1. Descripción e identificación del sector</b>	<b>31</b>
<b>2.2.2. Datos económicos del sector</b>	<b>33</b>
<b>2.2.3. Perspectivas futuras del sector</b>	<b>40</b>
<b>3. ANALISIS ESTRATÉGICO</b>	<b>43</b>
<b>3.1. Estudio de la competencia</b>	<b>44</b>
<b>3.2. Análisis del entorno</b>	<b>52</b>
<b>3.2.1. Análisis Pestel</b>	<b>52</b>
<b>3.2.2. Análisis Porter</b>	<b>62</b>
<b>3.3. Análisis interno</b>	<b>66</b>
<b>3.3.1. Forma jurídica y legislación</b>	<b>66</b>
<b>3.3.2. Misión- Visión</b>	<b>73</b>
<b>3.3.3. Slogan de la empresa</b>	<b>73</b>
<b>3.3.4. Logotipo</b>	<b>73</b>
<b>3.3.5. Localización</b>	<b>74</b>

3.3.6. <i>Análisis DAFO</i>	77
<b>4. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS</b>	<b>79</b>
4.1. <i>Organigrama y funciones</i>	80
4.2. <i>Coste de personal</i>	83
<b>5. PLAN DE MARKETING</b>	<b>85</b>
5.1. <i>Publico objetivo</i>	86
5.2. <i>Segmentación de mercado</i>	91
<b>6. PLAN ECONOMICO-FINANCIERO</b>	<b>93</b>
6.1. <i>Inversiones necesarias</i>	94
6.2. <i>Estudio de la financiación</i>	100
6.3. <i>Estados financieros provisionales</i>	110
6.4. <i>Criterios de eval. proyecto de inv. (VAN) (TIR)</i>	125
6.5. <i>Análisis de sensibilidad</i>	128
6.5.1. <i>Visión optimista</i>	128
6.5.2. <i>Visión probable</i>	132
6.5.3. <i>Visión pesimista</i>	133
<b>7. CONCLUSIONES</b>	<b>139</b>
<b>BIBILOGRAFIA</b>	<b>143</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>151</b>

## **ÍNDICE DE TABLAS**

<b><i>Tabla 1. Nacimientos según edad de la madre, 2014.</i></b>	<b>26</b>
<b><i>Tabla 2. Tabla según estado civil en el barrio de Patraix.</i></b>	<b>29</b>
<b><i>Tabla 3. Tabla población según profesión Valencia y barrio, 2011.</i></b>	<b>30</b>
<b><i>Tabla 4. Cantidades destinadas a la educación.</i></b>	<b>33</b>
<b><i>Tabla 5. Cantidades destinadas a la educación en la C.V.</i></b>	<b>34</b>
<b><i>Tabla 6. Gasto Público en centros concertados (miles de €).</i></b>	<b>35</b>
<b><i>Tabla 7. Porcentaje alumno según tipo de centro.</i></b>	<b>38</b>
<b><i>Tabla 8. Nac. y defunciones según sexo. Crec. vegetativo.</i></b>	<b>40</b>
<b><i>Tabla 9. Comparativa con otros centros de Educación Infantil.</i></b>	<b>49</b>
<b><i>Tabla 10. Formas jurídicas de constitución de la empresa.</i></b>	<b>66</b>
<b><i>Tabla 11. Coste salarial según cargo.</i></b>	<b>83</b>
<b><i>Tabla 12. Tabla de precios por servicio.</i></b>	<b>88</b>
<b><i>Tabla 13. Gasto mobiliario del centro.</i></b>	<b>95</b>
<b><i>Tabla 14. Gasto mobiliario exterior del centro.</i></b>	<b>96</b>
<b><i>Tabla 15. Gasto equipos informáticos del centro.</i></b>	<b>97</b>
<b><i>Tabla 16. Gasto equipos electrónicos del centro.</i></b>	<b>98</b>
<b><i>Tabla 17. Gasto notaría y registro de marca.</i></b>	<b>99</b>
<b><i>Tabla 18. Resumen inversión inicial.</i></b>	<b>99</b>
<b><i>Tabla 19. Gastos corrientes de gestión.</i></b>	<b>103</b>
<b><i>Tabla 20. Gasto imputado en años.</i></b>	<b>103</b>
<b><i>Tabla 21. Ingresos mensuales previstos por curso.</i></b>	<b>104</b>
<b><i>Tabla 22. Tesorería prevista de 2017- 2021.</i></b>	<b>105</b>
<b><i>Tabla 23. Características principales del préstamo.</i></b>	<b>107</b>
<b><i>Tabla 24. Cálculo tipo interés fraccionado.</i></b>	<b>107</b>
<b><i>Tabla 25. Cuadro de amortización del préstamo.</i></b>	<b>108</b>

<b>Tabla 26. Tabla amortización inmovilizado material.</b>	<b>110</b>
<b>Tabla 27. Balance de Situación.</b>	<b>112</b>
<b>Tabla 28. Pérdidas y ganancias.</b>	<b>116</b>
<b>Tabla 29. Ratios de liquidez y solvencia.</b>	<b>118</b>
<b>Tabla 30. Ratios de estructura de Activo.</b>	<b>120</b>
<b>Tabla 31. Ratios de estructura de Pasivo.</b>	<b>121</b>
<b>Tabla 32. Ratios de cobertura o financiación.</b>	<b>122</b>
<b>Tabla 33. Ratios de rentabilidad y riesgo.</b>	<b>124</b>
<b>Tabla 34. Flujos de caja.</b>	<b>125</b>
<b>Tabla 35. Cálculo VAN por periodos.</b>	<b>126</b>
<b>Tabla 36. Cálculo TIR por periodos.</b>	<b>126</b>
<b>Tabla 37. Tesorería visión optimista.</b>	<b>129</b>
<b>Tabla 38. Pérdidas y ganancias visión optimista.</b>	<b>130</b>
<b>Tabla 39. Cálculo VAN visión optimista.</b>	<b>131</b>
<b>Tabla 40. Cálculo TIR visión optimista.</b>	<b>132</b>
<b>Tabla 41. Tesorería visión pesimista.</b>	<b>134</b>
<b>Tabla 42. Pérdidas y ganancias visión pesimista.</b>	<b>135</b>
<b>Tabla 43. Cálculo VAN visión pesimista.</b>	<b>136</b>
<b>Tabla 44. Cálculo TIR visión pesimista.</b>	<b>137</b>

### **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

<b>Gráfico 1. Nacimientos según edad de la madre, 2014.</b>	<b>27</b>
<b>Gráfico 2. Media edades de las madres al nac. Año 1981-2014.</b>	<b>27</b>
<b>Gráfico 3. Evolución Gasto Público en Educación.</b>	<b>33</b>
<b>Gráfico 4. Evol. Gasto Público en Educación en la Com. Val.</b>	<b>34</b>

<b>Gráfico 5. Evolución del gasto público en educación infantil y primaria (miles de euros)</b>	<b>35</b>
<b>Gráfico 6. Alumnado escolarizado en centros autorizados por las Administraciones Educativas.</b>	<b>36</b>
<b>Gráfico 7. Evolución alumnado extranjero.</b>	<b>37</b>
<b>Gráfico 8. Modelo PEST.</b>	<b>52</b>
<b>Gráfico 9. Evol. del paro registrado Jul 2012- Jun 2017.</b>	<b>55</b>
<b>Gráfico 10. Paro reg. sectores. Comp. Mayo-Junio 2017.</b>	<b>56</b>
<b>Gráfico 11. Evolución anual del IPC, base 2016. Índice General.</b>	<b>57</b>
<b>Gráfico 12. Producto Interior Bruto. Tasas trimestrales.</b>	<b>58</b>
<b>Gráfico 13. Producto Interior Bruto. Tasas anuales.</b>	<b>58</b>
<b>Gráfico 14. Pirámide poblacional de España.</b>	<b>60</b>
<b>Gráfico 15. Modelo de las cinco fuerzas de PORTER.</b>	<b>62</b>
<b>Gráfico 16: Organigrama de la empresa “Mon Petit”.</b>	<b>80</b>
<b>Gráfico 17. Evolución de los ingresos.</b>	<b>117</b>
<b>Gráfico 18. Detalle de los gastos.</b>	<b>117</b>
<b>Gráfico 19. Detalle gastos visión optimista.</b>	<b>131</b>
<b>Gráfico 20. Detalle gastos visión pesimista.</b>	<b>136</b>

### **ÍNDICE DE IMÁGENES**

<b>Imagen 1. Vista aérea de la parcela elegida para el CEI.</b>	<b>24</b>
<b>Imagen 2. Fotos del Centro Infantil Febes.</b>	<b>45</b>
<b>Imagen 3. Fotos del Centro Infantil El Cabirol.</b>	<b>46</b>
<b>Imagen 4. Fotos del Centro de Educación Infantil Sambori.</b>	<b>47</b>
<b>Imagen 5. Fotos del Centro de Educación Infantil El Niu.</b>	<b>48</b>
<b>Imagen 6. Logo del centro “Mon Petit”.</b>	<b>73</b>
<b>Imagen 7. Plano general de la distribución del centro.</b>	<b>76</b>



*CAPÍTULO 1*  
*INTRODUCCIÓN*

## 1.1. RESUMEN

El presente Trabajo Final de Carrera ha consistido en la elaboración de un plan de empresa para un centro de educación infantil en la ciudad de Valencia. Para llevar a cabo el mismo he aplicado los conocimientos adquiridos a lo largo de mi trayectoria universitaria y profesional.

Este proyecto tiene una estructura de siete capítulos. El primero de ellos, en el que nos encontramos, dará una visión global del proyecto en sí. Se justificará las asignaturas relacionadas y se explicará la metodología para llevar a cabo el mismo.

En el capítulo dos hemos desarrollado la idea de negocio. Por una parte hemos analizado la demanda y la composición demográfica haciéndonos ver que nuestros consumidores potenciales estarán compuestos por mujeres y hombres de entre 28 y 40 años con una clase social medio-alta o alta, en situación laboral activa y residentes en el barrio de Patraix. El estudio demográfico nos indica que el lugar escogido para el centro es el adecuado ya que nos encontramos en una zona de nueva construcción y con un alto grado de familias jóvenes.

En cuanto al sector podemos decir, que la tasa de escolarización temprana ha aumentado. La causa principal es la incorporación de los padres al mundo laboral por lo que se requiere escolarizar a una temprana edad.

Respecto al capítulo tres podemos decir que una vez analizados nuestros competidores directos nos encontramos en una situación ventajosa por la diferenciación creada por la novedad del centro, metodología de enseñanza, incursión de idioma y servicio de comedor con concina propia.

En el capítulo cuarto mostramos la estructura funcional del centro, donde se detalla la labor que llevará a cabo cada miembro del equipo. También detallamos el coste que supone para la empresa la contratación de cada uno de ellos.

En el capítulo quinto ha quedado detallado los servicios que ofreceremos y la política de precios de la empresa. Abordaremos también la manera de darnos a conocer a través de la publicidad (página web, redes sociales, dípticos informativos, etc.)

En este capítulo sexto se ha analizado la viabilidad del proyecto a través del análisis de los estados financieros y sus ratios. Hemos llegado a la conclusión que el proyecto es rentable, no obstante, se analiza también un escenario pesimista el cual nos indica que el proyecto sigue siendo rentable, pero a más largo plazo.

Finalmente, en el capítulo séptimo aportaremos las principales conclusiones a las que hemos llegado al finalizar todo el plan de empresa.

## 1.2. OBJETO Y JUSTIFICACION DE LAS ASIGNATURAS RELACIONADAS

El principal objeto de este trabajo es la elaboración de un plan de empresa para un nuevo centro de Educación Infantil en la ciudad de Valencia

Este plan de empresa es un documento que identifica, desarrolla y analiza nuestra idea de negocio para convertirla en un proyecto empresarial.

A continuación, se detalla la relación de cada capítulo con las asignaturas estudiadas a lo largo de la Licenciatura de Administración y Dirección de empresas, y que han servido de apoyo en la realización del proyecto.

Capítulo del TFC.	CAPITULO 2. IDEA DE NEGOCIO.
Asignaturas relacionadas	Introducción a los sectores empresariales. Economía española y regional. Economía española y mundial.
Breve justificación	Con el apoyo de estas asignaturas se consigue obtener una visión general del sector, así como de la economía regional y española.  Asignaturas útiles para la búsqueda de las características más significativas y principales del sector en el que se incorpora la nueva empresa.

Capítulo del TFC.	CAPITULO 3. ANALISIS ESTRATEGICO.
Asignaturas relacionadas.	Dirección comercial. Microeconomía. Dirección estratégica y política de la empresa. Derecho de la empresa
Breve justificación.	Con estas asignaturas estudiaremos y entenderemos el entorno en el que nos encontramos, para minimizar riesgos en la empresa.

	Por otra parte, gracias a la asignatura de Derecho de la empresa, seremos capaces de determinar la forma jurídica de la empresa, así como la legislación que la rige.
--	---

Capítulo del TFC.	CAPITULO 4. ORGANIZACIÓN Y RR.HH
Asignaturas relacionadas.	Legislación laboral y de la empresa Dirección de Recursos humanos
Breve justificación.	Con estas asignaturas determinaremos que tipo de contratos, obligaciones y responsabilidades adquiriremos con los trabajadores y la seguridad social. Estudiaremos los recursos humanos necesarios como factor estratégico.
Capítulo del TFC.	CAPITULO 5. PLAN DE MARKETING.
Asignaturas relacionadas.	Dirección comercial. Marketing en empresas de servicios. Gestión de calidad.
Breve justificación.	Estas asignaturas nos ayudarán a la hora de localizar nuestro público objetivo. Serán de gran utilidad para definir nuestro plan de marketing y para introducirnos en el mercado siendo competitivos y con valor añadido

Capítulo del TFC	CAPITULO 6. ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO
Asignaturas relacionadas.	Contabilidad general y analítica. Contabilidad financiera. Contabilidad de sociedades. Gestión fiscal. Dirección financiera. Economía de la empresa II. Matemáticas financieras.

### 1.3. OBJETIVOS

El objetivo principal es ser capaces de establecer correctamente los parámetros para la implementación de un Centro de Educación Infantil que sea capaz de satisfacer las necesidades de sus usuarios/clientes. Para ello se necesita disponer de recursos humanos, recursos técnicos, económicos y tecnológicos que hagan que todo esto sea posible.

Así mismo, otro objetivo es analizar la viabilidad de la creación de un Centro de Educación Infantil. Se pretende que dicho negocio ofrezca sus servicios a través de una diferenciación y una enseñanza individualizada.

Mediante este plan de empresa se define y planifica la estrategia a seguir para conseguir que el proyecto sea viable a la vez que rentable. Se pretende justificar la elección de este tipo de negocio y del entorno seleccionado, entendiendo el porqué de la elección del mismo.

También tenemos como objetivo evaluar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades para obtener unas pautas a seguir.

Este proyecto nace de la necesidad de cubrir un segmento de mercado en una ubicación concreta.

Este plan de empresa podría servir en un futuro para llevar a cabo este proyecto de apertura de un Centro de Educación Infantil, y a su vez como instrumento para la búsqueda de financiación ajena.

## 1.4. METODOLOGÍA

Las pautas llevadas a cabo para la elaboración de este trabajo se basan en la normativa establecida por la Comisión de trabajos de Final de Carrera de la Facultad de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia

Para el desarrollo de este trabajo han sido fundamentales los conocimientos adquiridos a lo largo de mis estudios de Administración y Dirección de Empresas. También ha jugado un papel fundamental la experiencia que me han dado mis casi siete años de trabajo en una asesoría de gestión fiscal y contable.

Este trabajo se ha elaborado de manera individual, con un tema previamente aprobado por la Comisión Coordinadora de TFC.

El título del TFC es “Plan de Empresa Centro de Educación Infantil Mon Petit”, el cual contiene los siguientes puntos:

- Índice de contenidos.
- Índice de tablas y gráficos.
- Páginas numeradas.

Apartados distribuidos de la siguiente manera: Introducción, Idea de negocio, Análisis estratégico, Organización y recursos humanos, Plan de marketing, Plan económico-financiero, Conclusiones, Bibliografía y Anexos.

En primer lugar, se procederá a hacer un análisis de la demanda, así como un estudio demográfico para establecer quién es nuestro público objetivo. A continuación analizaremos el sector y sus perspectivas de futuro para ver si el proyecto va a ser viable. Después haremos un análisis estratégico, gracias a Pestel y Porter. También veremos la organización de la empresa, así como los recursos humanos necesarios para llevar a cabo este proyecto. Y por último, elaboraremos un plan de marketing y un plan económico-financiero completo, para poder tomar las decisiones pertinentes.



*CAPÍTULO 2*  
*IDEA DE NEGOCIO*

## 2.1. JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA

### 2.1.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

En este apartado cabe destacar que en un centro con estas características tenemos dos tipos de clientes, por un lado los usuarios, que son niños de entre 0 a 3 años, y por otro lado los contratantes, que son sus padres. La segmentación de clientes nos sirve para identificar grupos de consumidores con requisitos semejantes, de forma que se les pueda atender de forma eficaz y rentable, partiendo de que el grupo tiene tamaño suficiente para que se le provea de un servicio.

El perfil de los clientes, en este caso contratantes, es de padres y madres que, por diferentes motivos, necesiten escolarizar a sus hijos en una escuela infantil. Ambos sexos, ya que en la época en la que estamos tanto padres como madres tienen la misma responsabilidad frente a sus hijos y el mismo derecho a elegir el centro al que debe ir su hijo. También se dará el caso de aquellos padres que escolaricen a sus hijos porque es importante que se relacionen con otros niños, para que el paso a educaciones posteriores sea menos traumático.

La edad de los mismos estará entre los 28-40 años, ya que es en este momento cuando algunas personas dejan de estudiar y empiezan a pensar en su futuro, y a contemplar la idea de aumentar la familia. El nivel de renta de los mismos se situará en media-alta y alta, que tengan unos ingresos suficientes, ya que al ser una escuela privada tienen que pagar una cuota mensual además de las necesidades de material dentro del centro. Por lo tanto, su situación laboral será de empleados, ya que necesitan recibir un sueldo para costearse este centro.

A parte de la clase social a la que pertenezcan, nosotros nos dirigimos a familias jóvenes con hijos que residan en el barrio de Patraix y los barrios adyacentes, ya que la guardería estará instalada en este barrio. En cuanto a su comportamiento de compra son personas que analizan mucho o soportan la decisión de compra con gran cantidad de información. Las

personas con estas características dedican mucho tiempo a obtener información y se apoyan en la opinión de familiares, amigos o personas que consideran expertos. En resumen, el perfil de estos consumidores potenciales es:

- Hombres y mujeres.
- Edad: entre 28 - 40 años.
- Clase social: media-alta y alta.
- Situación laboral: empleados.
- Residencia: Valencia, barrio de Patraix.

Realizado por Ana M. Rubio y con el objetivo de conocer en profundidad a los consumidores potenciales del barrio de Patraix, hemos realizado una encuesta a 30 personas del barrio, padres y madres con edades comprendidas entre 30 y 45 años. A continuación, pasaremos a explicar las conclusiones sacadas de esta investigación. Para más información consultar el (ver Anexo 1).

Las conclusiones que se sacan del análisis de la encuesta son:

Los clientes potenciales identifican una necesidad que no está cubierta en Patraix hasta el momento, pues un 46,67% indica que las necesidades de Educación Infantil de Primer Ciclo no están cubiertas en el barrio. A la hora de exponer a los padres una serie de características entre las que establecer un orden de preferencia (método educativo, idioma, profesorado, comedor y horario), el método educativo ocupa el primer lugar, el horario el segundo y el comedor el tercer, tres puntos fuertes o pilares en los que se basa la escuela infantil Mon Petit. Debemos destacar en este punto que el idioma ha obtenido una puntuación de importancia muy baja, a nuestro entender en una edad tan temprana los padres valoran otros factores antes que el idioma ya que durante su formación académica en los siguientes años ya recibirán educación en idioma extranjero.

Los padres dan mucha importancia a que el centro les facilite información de sus hijos, todos los encuestados (100%) han contestado que lo creen necesario.

La relación familia-centro es otro de los fundamentos de nuestra escuela. A la hora de seleccionar entre un método educativo tradicional, en el que los niños reciben la educación de manera frontal, o un método educativo innovador, en el que se manejan varios grados en cada grupo, un 73,33% de los padres escoge el innovador, frente al 26,67% de los que escogen tradicional.

En cuanto al precio del servicio, el 86.67% de los padres estaría dispuesto a pagar un precio superior por una enseñanza con un valor añadido superior al de los demás centros.

El 86.67% de los padres piensan que las instalaciones son un factor decisivo a la hora de elegir una guardería u otra.

El horario más demandado es el del horario escolar ampliado (07:30 h. a 17:30 h.) con un 36,67%, entendemos que esta preferencia es debida a que la mayoría de los padres de este tipo de centros su situación laboral es ocupados, por lo que un horario amplio les favorecerá su conciliación familiar con la laboral.

Seguido a este horario muestran una preferencia con un horario con la misma hora de entrada pero terminando a las 16:00 h. con un 26,67%, este dato confirma que la hora de entrada si es significativa para la mayoría ya que un 63,34% prefieren como entrada las 07:30 h. para seguidamente poder desplazarse a sus lugares de trabajo.

### 2.1.2. ESTUDIO DEMOGRÁFICO

La población de Valencia el pasado año 2016 ascendía a 791.632 habitantes según Padrón Municipal de Habitantes a 01/01/2016 recopilado por la Oficina de Estadística del Ayuntamiento de Valencia.

En el barrio de Patraix donde se ubicará nuestro Centro Educación Infantil que pertenece al distrito número ocho y mismo nombre que el barrio, distrito de Patraix, la población es de 24.581 habitantes. Esto representa un 3,10% de la población de la ciudad, lo que nos indica que nos encontramos frente a uno de los barrios más grandes de la ciudad en cuanto a número de habitantes (superado únicamente por los barrios de Nou Moles, Aiora, Torrefiel i Benicalap). Dicho distrito formado por Patraix, San Isidro, Vara de Quart, Safranar y Favara, tiene una población de 57.573 habitantes lo que representa el 7,27% de la población total de Valencia i lo sitúa en tercer lugar en el ranking de distritos de un total de diecinueve a la par con el distrito de Poblats Marítims. (ver Anexo 2).

Este barrio está constituido en gran mayoría por fincas de varios pisos. Su ubicación al suroeste de la ciudad y limita al norte con Nou Moles, al este con Arrancapins, al sur con La Raiosa y Safranar y al oeste con Vara de Quart. Tiene muchos supermercados a su alcance, como Mercadona, que se encuentra a una distancia aproximada de 300 m, Aldi San Isidro a 400 m, Vidal, Makro Vara de Quart, Lidl Supermercados. Además, se encuentra la Asociación Asperger de Valencia (TEA) a escasos 300 m y la Asociación Valenciana de Astronomía.

En cuanto a centros educativos los más próximos son el colegio público Eliseo Vidal está situado a 140 m aprox., a 150 metros se encuentra el colegio de Educación Infantil y Primaria Rodríguez Fornos, colegio público Humanista Mariner aprox. 250 m, Colegio público Jesús, Colegio público Ciudad de Bolonia, Colegio público Sant Isidre, Colegio público Nicolau Primitiu Gómez Serrano y el colegio público Juan de Garay.

Los hospitales cercanos son: Hospital Universitario Doctor Peset, Hospital El Consuelo, Hospital Universitario y Politécnico La Fe. Asimismo, dispone de ambulatorios, farmacias, panaderías, bancos, bares, cafeterías, restaurantes, entre otros servicios.

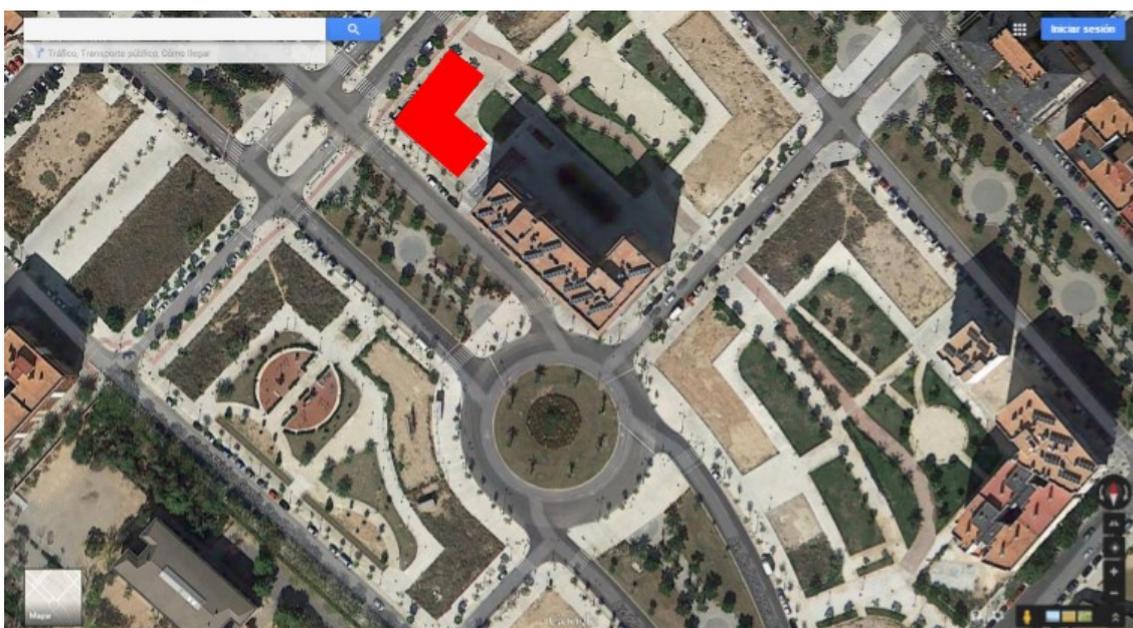
En lo relativo a las zonas de ocio colindantes encontramos la Escuela de Danza Sara Guirado a 290 m, Parque Infantil Rey Neptuno,

Agrupació Musical Sant Isidre, Club Deportivo Zafranar, Parque de Enrique Granados, McDonald's, Burger king, 100 Montaditos y el Centro Comercial Gran Turia.

La ubicación elegida está comunicada con el transporte público ya que se encuentra muy próximo a las paradas de metro Safranar y Patraix, así mismo el metrorbital hace su parada a 400 m del futuro centro. Además, existe un área de estacionamiento público en las calles adyacentes y una zona de carga y descarga delante de la nueva escuela, para que las familias dispongan de la tranquilidad necesaria para colocar a los menores dentro del vehículo sujetos con los sistemas de retención de forma segura y cómoda, evitando que las familias estacionen en doble fila y se produzca una retención innecesaria mientras otros coches esperan. De esta forma las familias podrán llevar a sus hijos en automóvil, andando o utilizando el transporte público.

En los alrededores próximos al futuro centro hay unos jardines y parques en los cuales las familias podrán disfrutar de su tiempo de ocio fuera del horario escolar. También cuenta con numerosos pasos de peatones y semáforos fomentando así la seguridad vial en los niños.

**Imagen 1. Vista aérea de la parcela elegida para el CEI.**



**Fuente: Google Maps, 2017.**

Como se puede observar en la imagen, en los alrededores donde está ubicado el centro, señalado en color rojo, se puede apreciar la cantidad de espacios verdes, el parque mencionado, localizado en la imagen como dos semicírculos divididos entre sí por un camino, los numerosos pasos de peatones que se encuentran a su alrededor y las zonas de futura urbanización.

Una vez ubicado y definidas las principales características del barrio nos centraremos en el análisis demográfico de la población potencial y de interés para nuestra actividad.

Como hemos indicado en el análisis de la demanda los principales clientes de nuestro negocio son los usuarios y los contratantes, para la ciudad de Valencia los usuarios son 26.479 niños/niñas comprendidos entre los 0 y los 3 años. Representan un 3,34% de la población total de la ciudad.

Por otra parte los clientes como contratantes ascienden a 148.268 habitantes y representan el 18,72% de la población de la ciudad. Corresponden a los padres entre 28-40 años y se sitúan en la mayor amplitud de la pirámide poblacional (ver Anexo 3).

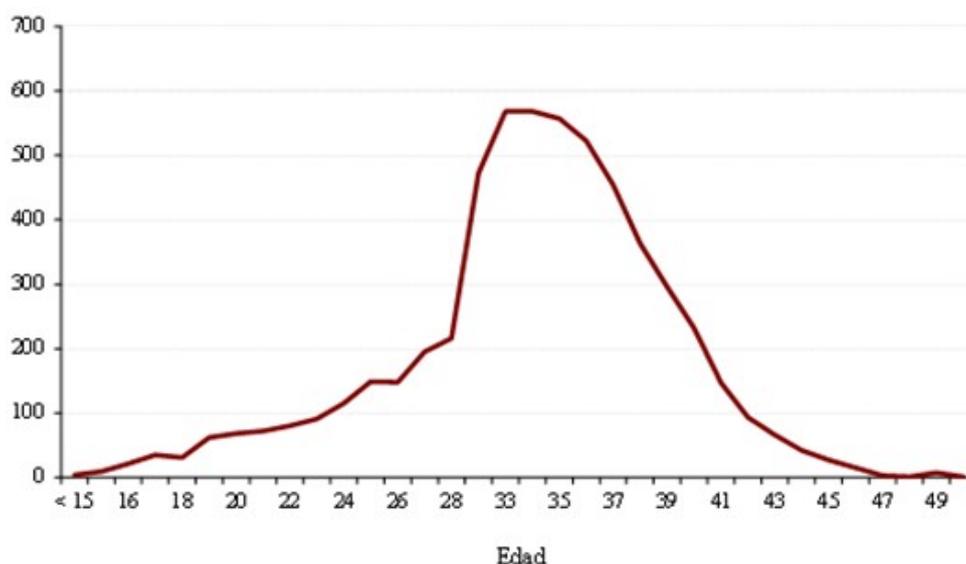
A forma de esclarecer el porqué de acotar entre estas edades, 28-40 años, como principales contratantes nos remitimos a las cifras del INE (última referencia año 2014). Podemos observar como los nacimientos según la edad de la madre se incrementan de forma muy notoria desde los 28 hasta los 34-35 años para empezar a decrecer:

**Tabla 1. Nacimientos según edad de la madre, 2014.**

<b>Edad</b>	<b>Nacimientos</b>
< 15	4
15	9
16	21
17	35
18	31
19	62
20	68
21	72
22	80
23	91
24	115
25	149
26	148
27	195
28	216
29	270
30	367
31	376
32	472
33	568
34	568
35	557
36	522
37	454
38	363
39	296
40	232
41	147
42	93
43	66
44	42
45	27
46	15
47	3
48	1
49	7
≥ 50	1
<b>Total</b>	<b>6.743</b>

**Fuente: INE, 2014.**

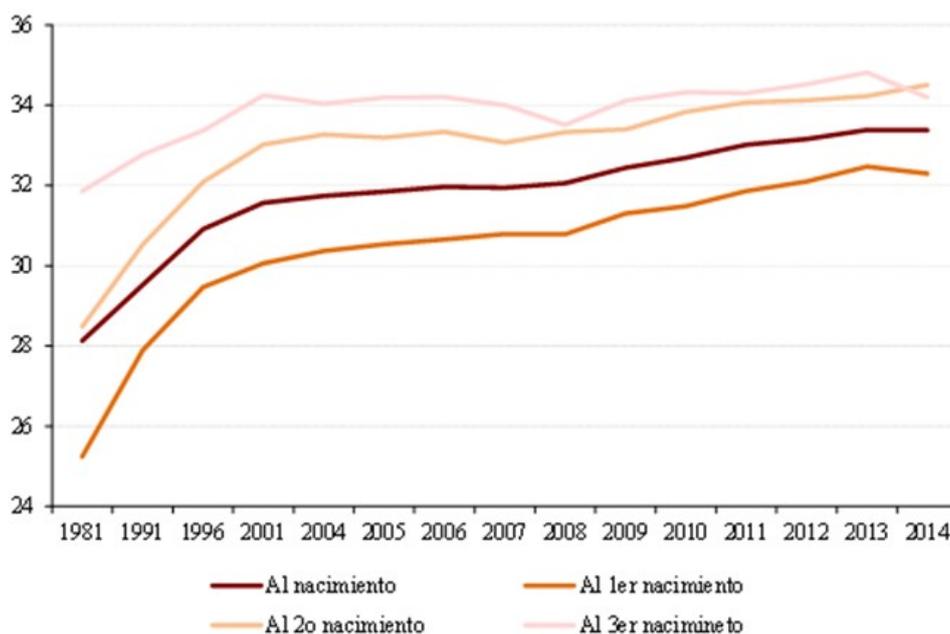
**Gráfico 1. Nacimientos según edad de la madre, 2014.**



**Fuente: INE, 2014.**

Esta información junto a la evolución creciente en la edad de tener el primer hijo y sucesivos como podemos ver en el gráfico a continuación nos han llevado a realizar la delimitación indicada:

**Gráfico 2. Media edades de las madres al nacimiento. Año 1981-2014.**



**Fuente: INE, 2014.**

Vamos profundizar toda esta información centrándonos en el distrito y barrio de Patraix.

Como hemos indicado anteriormente el distrito que nos ocupa tiene 57.573 habitantes la gran mayoría de Valencia (32.557 habitantes, 56,54%) y procedentes del resto del estado (17.530 habitantes, 30,44%), quedando un 13,02% representado por extranjeros (un 5,63% del total de habitantes extranjeros de la ciudad y por encima de bastantes distritos). Este último dato refleja que, aunque no representen un gran número los habitantes extranjeros frente los nacionales si son un número significativo respecto a la misma condición en la ciudad, por tal motivo hay que tener muy presente a la hora de desarrollar el plan de marketing para llegar al mayor número de clientes posibles. La mayoría de gente extranjera proviene de la Unión Europea (28,16%) y América del Sur (28,4%) quedando en tercer lugar procedencia asiática (17,84%) (ver Anexo 4).

Ahondando en el análisis por grupos de edad (abarca los datos de 0-4 años) tenemos que en el distrito los niños representan un 3,8% (2.188 habitantes) del total. Este dato lo debemos analizar no sólo como el porcentaje en sí al valorar si es alto o bajo, este 3% (ya que debemos descontar los niños de 4 años) aproximadamente nos indica el número de clientes potenciales que tenemos cada año (considerando que la natalidad no varíe bruscamente en el distrito), ya que tenemos que llegar al mayor número posible dada la competencia que veremos en puntos posteriores. Al desgregar entre sexo tenemos una similitud entre el número de niños y niñas ya que se observan 1.139 y 1.049 respectivamente (ver Anexo 5).

Indagando ya en la composición de las familias del distrito podemos observar una superioridad en el número de personas casadas frente a solteras, quedando de forma residual personas viudas, separadas y divorciadas:

**Tabla 2. Tabla según estado civil en el barrio de Patraix.**

	<b>Total</b>	<b>Solteras</b>	<b>Casadas</b>	<b>Viudas</b>	<b>Separadas</b>	<b>Divorciadas</b>
Valencia	790.755	344.905	341.925	57.715	14.140	32.065
Patraix	57.300	24.075	26.110	3.795	935	2.380
Varones	27.315	12.530	12.845	720	405	810
Mujeres	29.985	11.545	13.265	3.075	535	1.570

**Fuente: INE. Censo de población y vivienda, 2011.**

Según la composición de las hojas familiares en 2016, en el distrito de Patraix se registraron 3.585 hojas con un menor, 2.399 hojas con dos menores, 294 hojas con tres menores y 47 hojas con 4 o más menores. Dentro del barrio los datos son 2.875 hojas de dos personas, 1.979 hojas de tres personas, 1.525 hojas de cuatro personas, 384 hojas de cinco personas y 219 hojas de seis o más personas. Esta información nos aporta más datos favorables sobre la composición demográfica del distrito y del barrio de Patraix. Existen un gran número de familias con menores (ver Anexo 6).

En cuanto a la situación laboral de la población del distrito, según los datos disponibles un 64,10% es población activa y un 35,90 inactivos. Este indicador es bueno ya que una de las necesidades que pretende cubrir el centro es la necesidad de que las familias tengan que trabajar y necesiten que cuiden de sus hijos durante la jornada laboral. Desglasando estos datos del distrito tenemos que un 45,80% (22.265 habitantes) es población ocupada, 2,69% población parada buscando trabajo por primera vez y 15,60% corresponde a población parada que ha trabajado antes (ver Anexo 7).

Esta población ocupada si atendemos a su profesión podemos observar como la tercera parte de ella se centra las siguientes profesiones por orden de habitantes ocupados:

- Hostelería y servicios
- Personal administrativo
- Personal técnico profesional
- Personal técnico profesional de apoyo

**Tabla 3. Tabla población según profesión Valencia y barrio, 2011.**

Total		Fuerzas Armadas	Directivo empr. y Ad. Púb.	Técnico profes.	Técnico profes. de apoyo	Administrat.	Hostelería y servicios	Agricultura y pesca	Construcción. Industria	Instalaciones y maquinaria	Ocupaciones elementales
<b>Total</b>	<b>401.510</b>	<b>2.120</b>	<b>18.015</b>	<b>80.945</b>	<b>51.450</b>	<b>58.505</b>	<b>80.150</b>	<b>3.790</b>	<b>38.365</b>	<b>21.995</b>	<b>46.170</b>
Patraix	29.850	135	1.010	4.610	3.635	5.505	6.755	270	2.875	1.790	3.270

**Fuente: INE. Censo de población y vivienda, 2011.**

Finalmente podemos concluir que nos encontramos frente a uno de los barrios más grandes de la ciudad con 24.581 habitantes que pertenece a la vez a uno de los distritos más importantes.

En dicho distrito existen 2.188 habitantes con edades entre los 0-4 años, que son los clientes-usuarios principales de nuestro centro. Existen un gran número de hojas familiares (exactamente 6.325) que van desde un menor a cuatro o más.

Un alto porcentaje de los habitantes se encuentran ocupados y en sectores cualificados como hemos visto anteriormente, lo que refuerza la hipótesis de la necesidad de contratación de los servicios prestados por el centro.

## 2.2. APROXIMACIÓN AL SECTOR

### 2.2.1. DESCRIPCIÓN E IDENTIFICACIÓN DEL SECTOR

El sector al que pertenece nuestra actividad es el terciario, de servicios, y dentro de este al subsector de servicios socioculturales y a la comunidad.

La Educación Infantil se encuentra regida por la LOE como explicaremos en el Capítulo 3. Comprende hasta los 6 años de edad y es de carácter no obligatorio. Su finalidad es la de contribuir al desarrollo físico, afectivo, social e intelectual de los niños. También se reconoce el marcado carácter preventivo de este nivel, dada la importancia de la intervención temprana para evitar que los problemas en el desarrollo se intensifiquen, y el carácter compensador de posibles carencias relacionadas con el entorno social, cultural y económico. En este sentido, la educación inicial debe contribuir al desarrollo afectivo, físico, intelectual, social y moral del niño.

El intervalo de edad que atiende va de 0 a 6, dividido en dos ciclos: el primero para los niños de hasta 3 años de edad. En esta fase se acentúan el desarrollo del movimiento, el control corporal, las primeras manifestaciones de la comunicación y del lenguaje, el descubrimiento de la identidad personal y las pautas elementales de convivencia y relación. El segundo, para los niños de entre 3 y 6 años de edad; este ciclo atiende al desarrollo del lenguaje como instrumento del conocimiento e inserción en el mundo en el que el niño vive de hábitos de convivencia encaminados a la consecución de la autonomía personal y a una progresiva ampliación de la relación con sus iguales.

Los centros de educación infantil pueden impartir el primer ciclo (0-3 años), el segundo (3-6 años) o ambos. El segundo ciclo puede estar integrado en centros de educación primaria. En cualquier caso, se asegurará la relación entre los equipos pedagógicos de los centros que imparten distintos ciclos y la estrecha coordinación de la Educación Infantil con la etapa de educación primaria para garantizar un tránsito adecuado a la misma.

Estos centros de educación infantil pueden ser:

Públicos: Se denominan escuelas de Educación Infantil. El titular es una administración pública.

Privados o Autorizados por las administraciones competentes y se denominan Centros de Educación Infantil, o Autorizados que reciben el nombre de centros educativos. Estos últimos son denominados habitualmente guarderías.

Dentro del sector educativo en España los idiomas se postulan cada vez más como una de las bases de la formación, sobre todo a una edad temprana como es el periodo que abarca desde los cuatro meses hasta los seis años de edad, donde los niños son capaces de asimilar con mayor facilidad el aprendizaje de un segundo idioma. Independientemente de esta referencia hemos visto en la encuesta realizada para estudiar la necesidad de cubrir este servicio en el barrio como los padres valoraban otros factores como el horario o el comedor o el método educativo por encima del idioma, esto no significa que vaya a ser una faceta descuidada por nuestro centro ya que es importante.

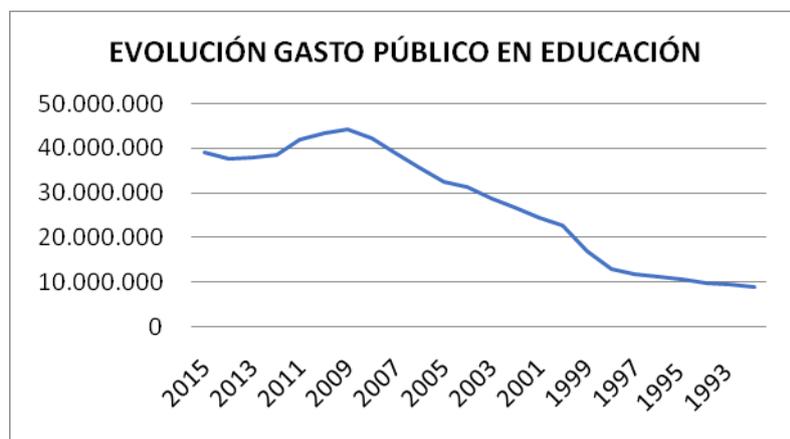
Es por esto el auge de las escuelas infantiles bilingües en los últimos años tanto en Valencia como por todo el territorio nacional, algo que por el momento no ocurre con escuelas infantiles en las que solo se imparta la formación en inglés. Como se verá más adelante no cuenta con una oferta en nuestro país.

Dentro de los colegios bilingües, la oferta va desde escuelas infantiles que cuentan con programas educativos que mezclan el castellano y el inglés a partes iguales y sus docentes son nativos hasta las que ofrecen alguna actividad concreta impartida por una persona no nativa que domine el idioma. Es decir, el término bilingüe es muy amplio y no excesivamente riguroso, dependiendo la oferta de la escuela en concreto más que el sector en sí.

### 2.2.2 DATOS ECONÓMICOS DEL SECTOR

La tendencia del gasto público en educación ha sido claramente creciente desde el año 1992 en adelante, como podemos ver en el gráfico:

**Gráfico 3. Evolución Gasto Público en Educación.**



**Fuente: Estadísticas Ministerio Educación (miles de €), 2017.**

Cabe remarcar que en los años posteriores al inicio de la crisis del año 2007 se produjo un descenso en la cantidad destinada a educación, pero se estabiliza durante 2012-2014 para producirse una recuperación a partir del año 2015:

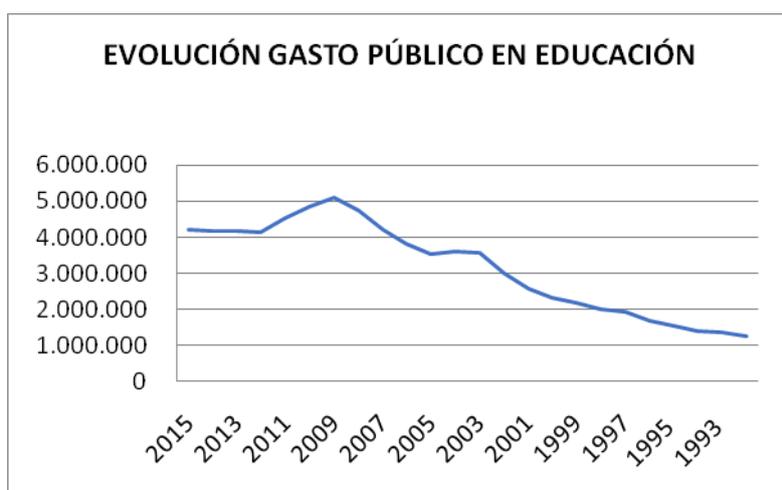
**Tabla 4. Cantidades destinadas a la educación.**

	2015	2014	2013
Administraciones Educativas de las CC.AA.	39.146.058	37.611.777	37.906.731

**Fuente: Estadísticas Ministerio Educación, cultura y deporte (miles de €), 2017.**

Como podemos observar en el gráfico a continuación la tendencia en la Comunidad Valenciana ha sido la similar al conjunto del país.

#### Gráfico 4. Evolución Gasto Público en Educación en la Com. Valenciana.



**Fuente: Estadísticas Ministerio Educación (miles de €), 2017.**

No obstante haber sufrido un período de ralentización y posterior estancamiento el gasto público tiene una tendencia creciente en este período, llegando a estar a niveles por cuadruplicado desde 1992.

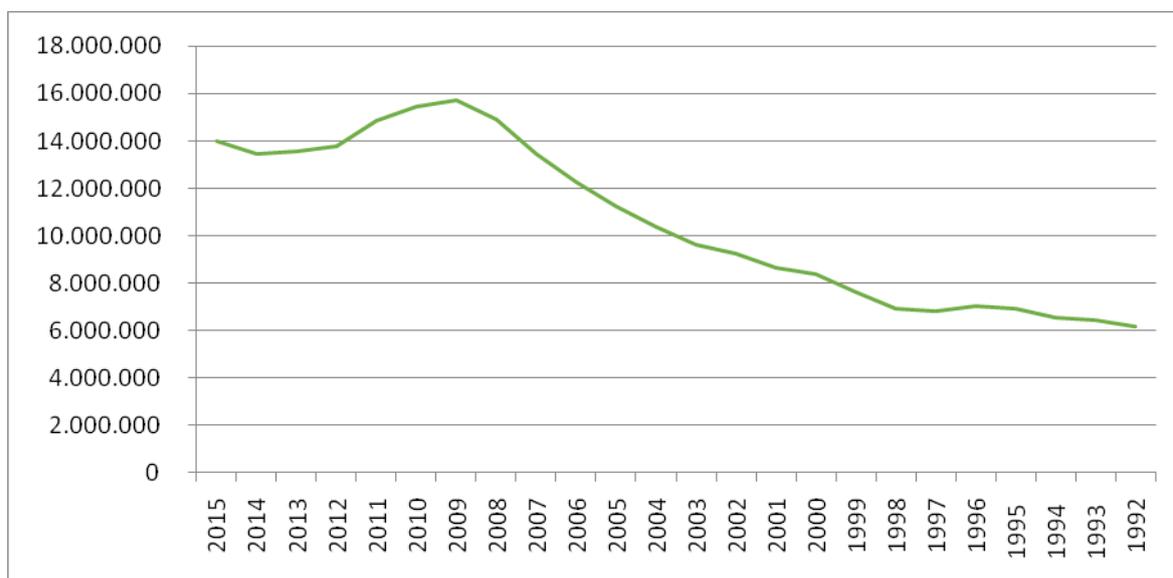
**Tabla 5. Cantidades destinadas a la educación en la C.V.**

	2015	2005	2000	1995	1992
Comunidad Valenciana	4.210.757	3.522.238	2.331.224	1.553.545	1.269.759

**Fuente: Estadísticas Ministerio Educación (miles de €), 2017.**

Al profundizar en los grupos de educación infantil y primaria la evolución del gasto público se ha duplicado desde las cantidades destinadas en el año 1992 a las destinadas en el año 2015, esto indica que el sector es creciente y necesita cada vez más gasto para cubrir sus diferentes facetas. Dentro de esto no debemos olvidar que parte de esta inversión se repercute en los centros concertados como es nuestro caso.

**Gráfico 5. Evolución del gasto público en educación infantil y primaria (miles de euros)**



**Fuente: Estadísticas Ministerio Educación, cultura y deporte, 2017.**

Como hemos indicado en párrafos anteriores dentro de este gasto público en educación un parte se destina a los centros públicos concertados y se está produciendo, al menos en la Comunidad Valenciana, un crecimiento en esta partida. Destacar que para el total de las administraciones también se produce crecimiento acumulado pero en 2013 hubo un ligero retroceso.

**Tabla 6. Gasto Público en centros concertados (miles de €).**

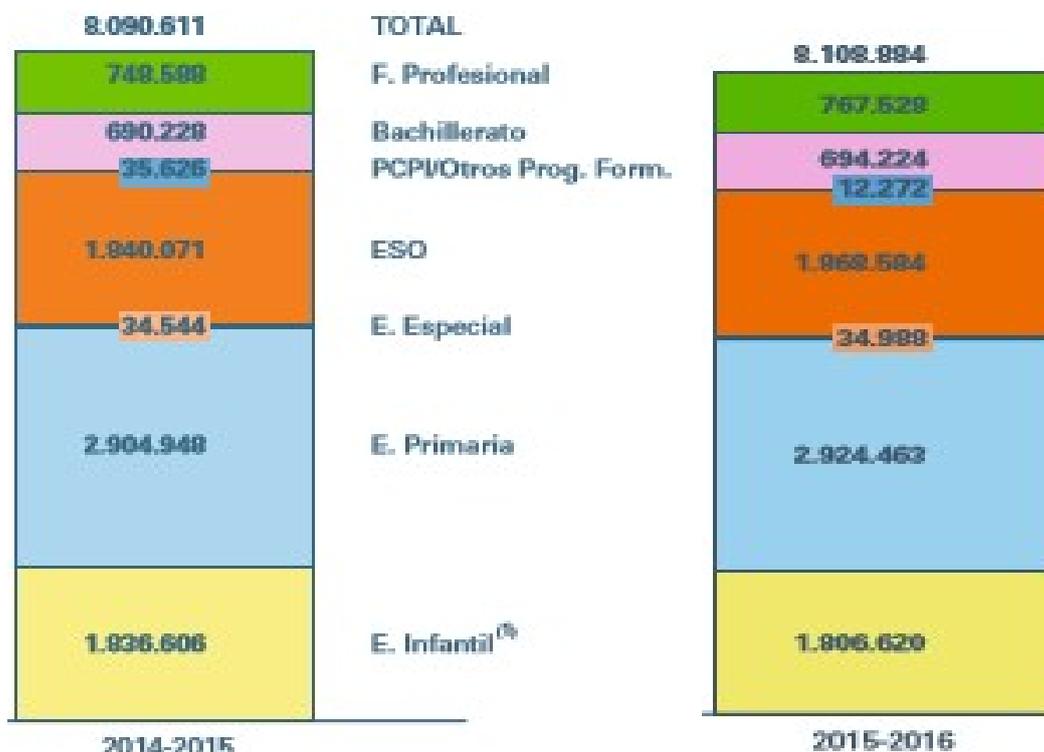
	2015	2014	2013	2012
Administraciones Educativas de las CC.AA.	5.902.248	5.750.498	5.632.505	5.687.707
Comunidad Valenciana	673.062	661.529	655.259	628.985

**Fuente: Ministerio Educación, cultura y deporte, 2017.**

Dejando a un lado los datos económicos más generales en materia de educación pasamos a la determinación de los clientes potenciales de nuestra empresa.

La educación infantil representa un 22% del número de alumnos en enseñanza de régimen general no universitaria durante los cursos 2014-2015 y 2015-2016.

**Gráfico 6. Alumnado escolarizado en centros autorizados por las Administraciones Educativas.**



**Fuente: Ministerio de Educación, cultura y deporte, 2017.**

Respecto a la educación infantil de primer ciclo que sería nuestro público objetivo tenemos que en el curso 2014-2015 fueron escolarizados 440.593 niños y en el curso escolar 2015-2016 fueron 444.492 niños. La variación interanual entre cursos escolares ha sido positiva con un incremento de 3.899 alumnos. Esta variación es más significativa si comparamos la evolución sufrida desde el curso escolar 2005-2006 donde el alumnado matriculado en educación infantil de primer ciclo (0-3 años) era de 226.656 alumnos.

Al indagar más en estos datos observamos que de estos niños escolarizados un 52% son hombres y un 48% son mujeres para el curso 2015-2016 (51,9% y 48,1% respectivamente para el curso 2014-2015).

Un dato más que debemos tener en cuenta es la procedencia del alumnado. Si observamos la evolución del número de alumnado extranjero

podemos observar en la siguiente gráfica la evolución ha sido creciente desde el curso 2005-2006 y llega a su punto más álgido en el curso 2011-2012.

**Gráfico 7. Evolución alumnado extranjero.**



**Fuente: Ministerio de Educación, cultura y deporte, 2017.**

La Comunidad Valenciana con un 10% de su alumnado extranjero se sitúa por encima de la media española que es del 8,4% y aunque es superada por otras siete comunidades autónomas debemos tener muy presente esta información ya que debemos intentar llegar al máximo número de niños.

Al profundizar este criterio de procedencia en la enseñanza infantil, el porcentaje de alumnado extranjero para el curso escolar 2005-2006 era de 18,17% (94.162 alumnos) y ha pasado a ser más significativo llegando al 21,64% (148.018 alumnos).

Enfatizando este dato en la Comunidad Valenciana la procedencia más frecuente es la Unión Europea con aproximadamente 47%, seguido de un 25% de África, 24% de América y un 4% de Asia y Oceanía.

Cuanto a la distribución porcentual del alumnado por comunidades autónomas nos encontramos que la Comunidad Valenciana representa en educación infantil un 10,2% para el curso 2014-2015 y 2015-2016. Lo que significa que del total de los alumnados de educación infantil de primer ciclo matriculados en España, un total de 44.960 alumnos para el curso 2014-2015

(45.332 alumnos curso 2015-2016), lo hacen en nuestra comunidad. Estas cifras son muy buenas ya que en primer lugar se ha producido un incremento entre los dos últimos cursos escolares para los que se disponen de datos para nuestro estudio y en segundo lugar sólo hemos sido superados en porcentaje del total de matriculados en educación infantil por tres comunidades autónomas. Dichas comunidades referenciadas son Andalucía con 19,9%, Cataluña con 17,2% y Comunidad de Madrid con 16,1%.

Este buen indicador se reafirma al contrastar la variación del alumnado en educación y enseñanza general no universitaria entre los cursos 2004-2005 y 2015-2016 donde nos situamos con un 19,9% (octava comunidad autónoma) y por encima de la media Española que está en un 16,1%. Por otro lado y atendiendo a la titularidad/financiación del centro donde han elegido ser escolarizados (centros autorizados por las Administraciones Educativas) y acotando enseñanza concertada como enseñanza que recibe algún tipo de subvención podemos evaluar según:

**Tabla 7. Porcentaje alumno según tipo de centro.**

	<b>2014/2015</b>	<b>2015/2016</b>	<b>VARIACIÓN</b>
<b>Centros públicos</b>	52,00%	51,40%	-0,60%
<b>Enseñanza concertada</b>	15,10%	15,40%	0,30%
<b>Privada no concertada</b>	32,90%	33,30%	0,40%

**Fuente: Ministerio de Educación, cultura y deporte, 2017.**

Como podemos observar en la tabla anterior la mitad del alumnado se ha decantado por centros públicos pero se ha producido un descenso interanual y por lo tanto una mejora en el porcentaje de alumnados en enseñanza concertada y privada no concertada.

Cabe destacar en este análisis que la gran mayoría, 83,6% del alumnado extranjero, eligen centros públicos para su enseñanza, 11,1% para enseñanza concertada y 5,4% enseñanza privada no concertada.

Con referencia al número de centros existentes según la titularidad que hemos visto anteriormente el número de centros para educación en

régimen general no universitaria para el curso 2016-2017 asciende 27.812 centros, de los que 8.475 centros son de educación infantil.

Estos centros de educación infantil se dividen en 4.205 centros de enseñanza pública (49,6%) y 4.270 centros de enseñanza concertada y privada (50,4%). Un dato relevante para nuestro proyecto con el fin de ofrecer un mejor servicio es la oferta en servicios complementarios y por tipo de centro. Nos centraremos en dos servicios que valoran muy positivamente los padres como es la disponibilidad de transporte escolar y comedor escolar. En el caso de este último tenemos que un 67,6% centros públicos ofrecen comedor escolar mientras que este porcentaje es mayor en los centros privados con un 84,4% para los centros de enseñanza concertada y un 68,9% para los centros de enseñanza no concertada. Es significativo que los centros privados de enseñanza concertada casi el 85% disponen de comedor por lo que deberemos ofrecer este servicio con algún valor añadido para diferenciarnos del resto. Para el transporte escolar tenemos que sólo un 1,5% de los centros públicos ofrecen este servicio, un 7%, para los centros de enseñanza concertada y un 3,6% para los centros de enseñanza no concertada. Estos bajos porcentajes nos indican que este servicio no es tan valorado por los padres ya que sólo un porcentaje residual lo ofrecen. Este servicio por el contrario si es más demandado para la educación primaria y ESO donde los porcentajes se sitúan entorno al 35% y 57%.

Finalmente destacaremos la evolución de la tasa de escolaridad en educación infantil. La tasa de escolaridad para niños de 3 años es del 94,9%, este dato para el curso 2005-2006 era del 95,7%, lo que significa que no ha sufrido variación en este período de tiempo y que a los tres años antes de pasar al segundo ciclo prácticamente la totalidad de los niños están escolarizados. A los dos años de edad tasa de escolaridad para el curso 2014-2015 era del 55,4%, este dato para el curso 2005-2006 era del 29,6%. En este caso la tasa ha sufrido un crecimiento importante, pero queda un gran porcentaje de niños por escolarizar que debería ser un nicho a intentar captar. Esta tasa de escolaridad aún es menor para la edad de un año y menores de un año, 35,6% y 9,7% respectivamente. Como podemos observar en las

edades más tempranas hay menos niños escolarizados por lo que habrá que intentar averiguar de qué forma podemos hacer atractivo nuestro centro para que las familias intenten escolarizar a los niños lo antes posible.

### 2.2.3. PERSPECTIVAS FUTURAS DEL SECTOR

Un factor importante para evaluar la perspectiva del sector es analizar el crecimiento vegetativo de la población:

**Tabla 8. Nacimientos y defunciones según sexo. Crecimiento vegetativo.**

	Nacimientos			Defunciones			Crecimiento Vegetativo
	Total	Varones	Mujeres	Total	Varones	Mujeres	
2004	8.198	4.218	3.980	7.259	3.684	3.575	939
2005	8.444	4.278	4.166	7.508	3.709	3.799	936
2006	8.578	4.410	4.168	7.231	3.616	3.615	1.347
2007	8.766	4.549	4.217	7.282	3.586	3.696	1.484
2008	8.939	4.643	4.296	7.246	3.575	3.671	1.693
2009	8.035	4.250	3.785	7.112	3.559	3.553	923
2010	7.812	4.011	3.801	7.173	3.623	3.550	639
2011	7.596	3.866	3.730	7.220	3.563	3.657	376
2012	7.344	3.804	3.540	7.139	3.439	3.700	205
2013	6.743	3.453	3.290	7.021	3.331	3.690	-278
2014	6.743	3.494	3.249	7.277	3.455	3.822	-534

**Fuente: MNP. INE, 2017.**

En este caso desde 2007 se está produciendo una ralentización en el número de nacimientos y observamos un estancamiento ya para los años 2013-2014. No obstante, esta disminución desde el año 2007 el crecimiento vegetativo es positivo lo que significa que se producen más nacimientos que muertes. Esta tendencia se revierte a partir del año 2013 y 2014 donde empiezan a producirse más defunciones que nacimientos. Esta situación es perjudicial ya que se producen pocos nacimientos en los últimos años.

Para el caso concreto de Valencia, con datos de la Oficina de Estadística del Ayuntamiento de Valencia para 2014-2015, el crecimiento vegetativo fue también negativo para el año 2014-2015. Sin embargo, en el barrio donde nos ubicamos, Patraix, para el año 2014 este crecimiento fue positivo para pasar a seguir la tendencia de la ciudad y el país en 2015. Concretamente en el año 2014 se produjeron 432 nacimientos y 419 defunciones y en el año 2015 por el contrario 383 nacimientos y 470 defunciones. De esta información nos debemos centrar en que cada año se producen por lo menos 390 nacimientos en el barrio, lo que nos informa del número de clientes potenciales.

La tasa bruta de natalidad se ha mantenido en Valencia entre 8%-9%, 8,6% en 2014 y 8% en 2015. Este estancamiento nos puede indicar que la tendencia sea estable para la ciudad de Valencia. Nuestro barrio de ubicación, Patraix, dispone de una tasa bruta de natalidad del 6,7% en 2015, lo que indica que está por debajo de la media de la ciudad, pero no muy distante.

La previsión para el curso 2016-2017 (aún no está elaborado el informe definitivo de "Datos y cifras curso escolar" por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte), es un incremento en el número total de alumnado en enseñanzas de régimen general no universitarias. Este indicador es positivo para el sector en general, aunque debemos destacar que para el grupo de educación infantil la previsión era de un descenso en aproximadamente 51.420 alumnos. De este descenso en el grupo de educación infantil de primer ciclo, que es el que nos afecta principalmente, la previsión de descenso es del 0,2% (unos 975 alumnos). Esta disminución para todo el país no es muy significativa.

La previsión de gasto público en educación es creciente para estos años (debemos tener en cuenta que se acaban de aprobar recientemente los presupuestos del 2016) y que un 15% del total de gasto en educación va destinado a conciertos y subvención a la enseñanza concertada.

Aunque para nuestro caso se vea mermada la previsión de alumnado cabe destacar que en el global el sector mejor y progresa. El gasto

público en inversión va aumentando progresivamente a medida que la economía se va mejorando. Un factor clave es que la evolución de la tasa de escolaridad ha crecido y para el grupo de edad 0-2 años lo ha hecho de forma muy notoria. Estamos situados en una tasa de escolarización a los tres años de los 95,8%, solamente superados por Francia y Bélgica, con lo cual nos situamos entre los mejores de Europa.

*CAPÍTULO 3*

*ANÁLISIS ESTRATÉGICO*

### 3.1. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Para que una empresa de nueva creación haga su puesta en marcha de manera segura es fundamental hacer un estudio de la competencia.

Analizar la competencia es conocer quiénes pueden ser nuestros competidores, cuántos son en el momento de nuestra incursión en el mercado, qué posibilidades hay de que otros centros de educación infantil se introduzcan en el sector y cuáles son las ventajas competitivas con las que cuenta cada uno. Todo esto nos dará una visión de si nuestro proyecto es viable y tiene cabida en el mercado.

A parte de nuestros competidores directos, como pueden ser otros centros de educación infantil con las mismas características, hay que recordar que también competimos con ludotecas y guarderías.

Para hacer una comparativa real con nuestros competidores vamos a tener en cuenta aspectos que nos parecen relevantes como pueden ser el precio, la experiencia en el sector, las clases de iniciación al inglés, la flexibilidad horaria, que disponga de cocina propia, horarios especiales adaptados a la necesidades de los padres, instalaciones adecuadas, atención pedagógica y psicológica etc.

Las escuelas infantiles que vamos a analizar son las siguientes;

#### Escuela Infantil Febes



La Escuela Infantil Febes está situada en la Calle de la Vall d'Uixó 6, 46014 Valencia. Es una escuela de nueva creación, ya que abrió sus puertas en el año 2013. Imparten 1º y 2º ciclo de educación infantil. Ofrecen servicios

especiales de recogida y traslado del niño al colegio, programación personalizada, tardes en inglés para niños de 3 a 7 años, gabinete psicopedagógico, horarios flexibles con servicio matutina de 7.30 a 9.00 horas y vespertina de 17.00 a 19.00 horas. Cuenta con amplios patios soleados y aulas específicas de descanso, biblioteca, juegos y talleres. Sus instalaciones son nuevas así como la totalidad del mobiliario del centro. Ofrece el pago de días sueltos adaptándose a las necesidades de los usuarios.

**Imagen 2. Fotos del Centro Infantil Febes.**



**Fuente: [www.febes.es](http://www.febes.es), 2017.**

*Escuela Infantil El Cabirol*



La Escuela Infantil El Cabirol está situada en la Calle Alquería de Benlloch 11, 46014 Valencia. Cuenta con más de 30 años de experiencia. La escuela está subvencionada por la Consellería de Educación. También se acoge al cheque escolar y beca de comedor. El centro posee cocina propia, con menús adaptados a cada edad y en su caso menús especiales para niños con problemas de intolerancia alimentaria. El horario escolar es de 9.30 a 12.30 horas y 15.00 a 17.00 horas. Ofrecen un horario especial: 7.30 a 9.30 y 17.00 a 20.00 horas.

Por otra parte ofrece un diagnóstico de las posibles alteraciones y dificultades de aprendizaje de los niños.

**Imagen 3. Fotos del Centro Infantil El Cabirol.**



**Fuente: [www.escuelainfantilelcabirol.com](http://www.escuelainfantilelcabirol.com), 2017.**

Centro de Educación Infantil Sambori



El Centro de Educación Infantil Sambori está situado en la Calle Cuenca 119, 46007, Valencia. Sambori es un centro de educación infantil de 0

a 3 años autorizado por Consellería. Cuenta con más de una década de experiencia. Las instalaciones y las aulas han sido totalmente reformadas. Cuenta con cocina propia y huerto para los pequeños. El horario del centro es de horario de 7.30 a 18.30 horas.

**Imagen 4. Fotos del Centro de Educación Infantil Sambori.**



**Fuente: [www.facebook.com/educacioninfantilsambori/](http://www.facebook.com/educacioninfantilsambori/), 2017.**

Centro Educación Infantil El Niu de Sant Isidre



El Centro Educación Infantil El Niu de Sant Isidre está situado la Calle del Professor Ángel Lacalle 16, 46014 Valencia, en el barrio de San Isidro. El centro fue creado en 1986 y cuenta con una amplia experiencia en el sector. Sus instalaciones han sido reformadas. Cuentan con 1º y 2º ciclo de educación infantil. El primer ciclo (de 1 a 3 años) está subvencionado, y el 2º ciclo (de 3 a 6 años) es concertado.

Ofrece ayudas a la escolarización; bono infantil, cheque escolar, beca comedor y ticket de guardería.

Cuentan con cocina propia, ofreciendo 30 menús en verano y 30 menús en invierno.

En cuanto al horario escolar es de 9.00 a 12.00 horas y de 15.00 a 17.00 horas, aunque el centro permanece abierto de 7.30 a 20.00 horas.

Lo clientes pueden disponer de actividades extraescolares y escuela de verano las 4 semanas siguientes desde el ultimo día lectivo de Junio de los colegios. También disponen de servicio de recogida y traslado del niño al colegio.

### **Imagen 5. Fotos del Centro de Educación Infantil El Niu.**



**Fuente: [www.elniu.es/](http://www.elniu.es/), 2017.**

### Conclusiones de la comparativa:

A continuación hemos realizado una tabla resumen donde sintetizamos lo expuesto anteriormente. Como criterios relevantes a la hora de una posible elección de donde dejar a nuestros hijos creemos que es de vital importancia los cinco criterios siguientes: precio del servicio, flexibilidad horaria, experiencia de la empresa en el sector, instalaciones adecuadas y que el centro disponga de cocina propia.

**Tabla 9. Comparativa con otros centros de Educación Infantil.**

	<b>Precio/mes (9 a 17 h)</b>	<b>Flexibilidad horaria</b>	<b>Experiencia en sector</b>	<b>Instalaciones y espacios</b>	<b>Cocina propia</b>
	323 € + (126 € comedor)	Sí (de 7.30 a 19.00 h)	4 años	Nueva adquisición	No (Catering)
	250 € + (90 € comedor)	Sí (de 7.30 a 20.00 h)	33 años	Antiguas	Sí
	240 € + (80 € comedor)	Sí (de 7.30 a 18.30 h)	10 años	Reformadas	Sí
	220 € + (80 € comedor)	Sí (de 7.30 a 20.00 h)	32 años	Reformadas	Sí

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

*NOTA. Hay que tener en cuenta que a la hora de comparar precios hemos elegido la opción de un niño de 1 año, en horario de 9.00 a 17.00 y con la opción de comedor incluida. Ya que las ayudas y subvenciones son personales de cada familia, no las hemos contemplado dentro del precio.*

En cuanto a horario, los cuatro centros abren sus puertas a las 7.30 horas de la mañana, es decir, que disponen de “servicio matutina” para las familias que entran temprano a trabajar y necesitan dejar a los niños antes de las 9.00 horas, que es el horario habitual de inicio. En cuanto a cierre, el C.E.I.

Cabirol y el C.E.I. El Niu cierran más tarde sus centros, a las 20.00 horas, lo que da la posibilidad a las familias de recoger a sus pequeños más tarde del horario normal, contratando el “servicio vespertina”. Todos los centros se amoldan a las necesidades de los clientes haciendo sus horarios adaptados a cada familia.

Como en todos los sectores, la experiencia es fundamental, ya que proporciona unos conocimientos y unas habilidades, que conjuntamente con los estudios garantiza el buen funcionamiento del centro. En el caso de los cuatro centros infantiles estudiados encontramos mucha disparidad entre ellos. Mientras Febes apenas lleva 4 años en el sector, El Cabirol y El Niu tienen un bagaje de más de 30 años en la enseñanza y cuidado de los pequeños.

Otro factor a tener en cuenta son las instalaciones y espacios del centro. En este caso, Febes cuenta con el mobiliario e instalaciones totalmente nuevas, ya que es el centro con la apertura más reciente. Por el contrario, El Cabirol, cuenta con unas instalaciones que no han sido renovadas prácticamente desde sus inicios. Y los otros dos centros han ido haciendo reformas para que las zonas y el mobiliario del centro no se queden obsoletos.

Hemos destacado la importancia de que los centros dispongan de cocina propia en sus instalaciones. Damos importancia a este tema ya que la alimentación es fundamental para el desarrollo tanto físico como emocional. Valoramos que la comida sea elaborada en el mismo centro, y no contratada a un catering que previamente la ha cocinado fuera de las instalaciones y la ha llevado al centro infantil. De los cuatro centros, Febes es el único que no dispone de cocina propia, sino que es una empresa externa la que les sirve la comida ya cocinada.

Y por último hay que hablar del factor precio, ya que en muchos casos es lo que hace decantarse al cliente por una opción u otra. Cuando se trata de la educación y el cuidado de nuestros hijos considero que hay que tener en cuenta el resto de factores, ya que a veces un precio un poco superior hace que nos aporte más valor y cubra de manera satisfactoria la totalidad de nuestras necesidades.

Con todo esto, y teniendo en cuenta las características de los cuatro centros, si tuviésemos que decantarnos por uno de ellos lo haríamos por el Centro de Educación Infantil El Niu. Es el centro que tiene mejor precio, y ofrece un horario más amplio, con servicio de matinera y vespertina. Posee cocina propia para preparar los alimentos a los pequeños, sus instalaciones han sido totalmente reformadas y, sobre todo, cuenta con una experiencia de 32 años en el sector.

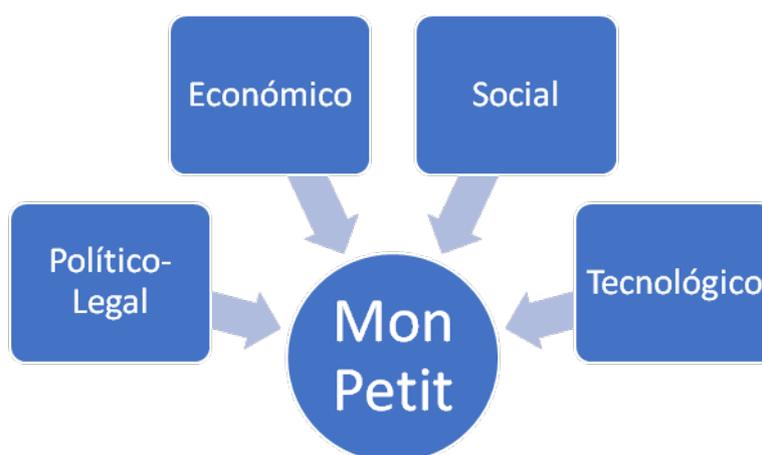
El Niu sería nuestra competencia más directa, pero afortunadamente, de los cuatro centros que hemos analizado, éste es el que tenemos a mayor distancia de la ubicación destinada a nuestro centro Mon Petit.

## 3.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO

### 3.2.1. ANÁLISIS PEST

En este apartado haremos un estudio del macroentorno de la empresa, mediante el estudio del modelo Pest. Gracias a esta herramienta tendremos una visión global de cómo pueden influir los agentes externos en un posible fracaso o éxito de nuestra empresa. Pest es la suma de las iniciales de; Político, Económico, Social y Tecnológico.

**Gráfico 8. Modelo PEST.**



**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

### FACTOR POLÍTICO LEGAL

El factor político legal pone de manifiesto el papel fundamental que juegan los poderes políticos, así como la situación política nacional actual. Los diferentes gobiernos pueden hacer que el sector se mantenga estable o por el contrario entre en una inestabilidad para la cual debemos estar preparados.

El riesgo político pesa cada vez más sobre la economía española. Esa creciente incertidumbre, sumada a las graves turbulencias financieras y

bursátiles que ha registrado medio mundo en los últimos meses, amenaza con frenar el crecimiento potencial del PIB y, por tanto, la creación de empleo.

España hasta hace unos años era un país claramente bipartidista, donde el Partido Popular y el PSOE iban alternando el poder en ciclos de cuatro y ocho años. En los últimos tiempos, partidos emergentes como Ciudadanos y Podemos han hecho que esto cambie. Desde el pasado 29 de Octubre de 2016 el país está gobernado por el PP, con Mariano Rajoy como presidente del Gobierno. España permaneció más de diez meses sin gobierno, debido a una falta de cultura de negociación por parte de los líderes de los diferentes partidos, a tener un parlamento claramente fragmentado, a existir escollos políticos que dificultan un consenso y a la feroz competencia por los mismos espacios electorales.

Por lo que respecta a la ciudad de Valencia, podemos decir que el 23 de Mayo de 2015 se vive un auténtico vuelco político tras más de dos décadas de hegemonía del PP. Los populares pierden la mitad de ediles y no consiguen mantenerse en el gobierno ni siquiera con el apoyo de Ciudadanos. Compromís, con 9 ediles, el PSPV-PSOE, con 5 y València en Comú, con 3, consiguen la mayoría absoluta y pasan a dirigir el Ayuntamiento de la ciudad.

Todos estos cambios políticos llevan tras sí modificaciones en materia de educación, implantándose diferentes planes de estudio dependiendo del partido político gobernante. Debemos tener en cuenta que algunas competencias de educación están cedidas a las Comunidades Autónomas, y en muchos casos no coincide con el partido del gobierno central. Esto ha provocado numerosas movilizaciones dentro del sector, haciéndose oír en diferentes medios de comunicación, y produciéndose por ello un deterioro de la imagen del sistema educativo.

En lo que al factor legal se refiere, cabe mencionar que España es uno de los países más complejos en cuanto a la burocracia requerida para la creación de empresas. Esto frena a muchos emprendedores a la hora de tomar la decisión de llevar a cabo un nuevo proyecto.

En nuestro sector en concreto, como ya mencionaremos de manera más detallada en el punto “Forma Jurídica y Legislación”, contamos con una legislación muy exigente que hace que tengamos que cuidar al detalle cada paso que damos. Esto es de entender ya que nuestros usuarios son niños y es un público al que se debe proteger de manera sistemática.

### FACTOR ECONÓMICO

En la historia del país se han vivido numerosas crisis que han hecho que cambie el rumbo de la economía notablemente. La economía española pasó en 1993 uno de los momentos más difíciles de las últimas décadas. La recesión se instaló en España y su traducción fue un crecimiento espectacular del desempleo del 16% al 24% (A finales de noviembre de 1993, había en España 3.545.950 parados), una caída notable de los beneficios y de la inversión de las empresas, un volumen de deuda pública cercano a los 30 billones de pesetas, un 68% del PIB y un déficit del conjunto de las Administraciones Públicas superior al 7% del Producto Interior Bruto (PIB).

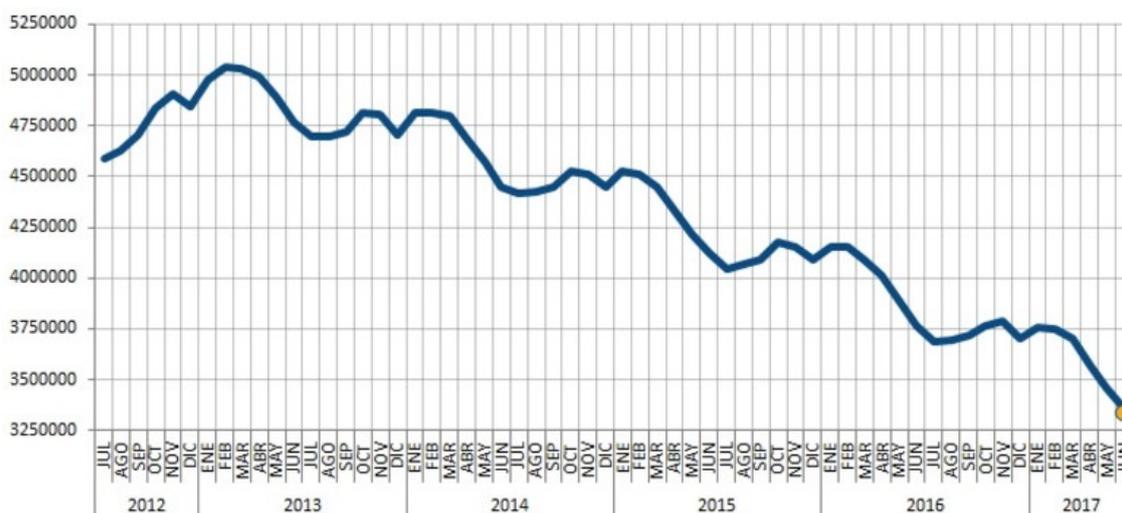
Actualmente, la también llamada depresión económica española, se refiere a la crisis económica que se inició en 2008 y, según la contabilidad nacional, concluyó en 2014. Sin embargo, hasta la actualidad (2017) la economía española no ha recuperado los valores previos a la crisis, en particular en cuanto a desempleo, por lo que existe división de opiniones sobre en qué fecha situar el final de la crisis. En 2008 los principales indicadores macroeconómicos tuvieron una evolución adversa. Los efectos se han prolongado durante más de seis años hasta la actualidad, no sólo en el plano económico sino también en el político y el social.

### Empleo

El empleo es un indicador económico que refleja la situación económica que está atravesando nuestro país. Durante las épocas más notables de la crisis que actualmente vivimos se han alcanzado cifras históricas en la tasa de paro.

A continuación mostramos un gráfico extraído del Servicio Público de Empleo Estatal donde se refleja la evolución de las tasas de paro de Julio 2012 a Junio 2017.

**Gráfico 9. Evolución del paro registrado Julio 2012- Junio 2017.**



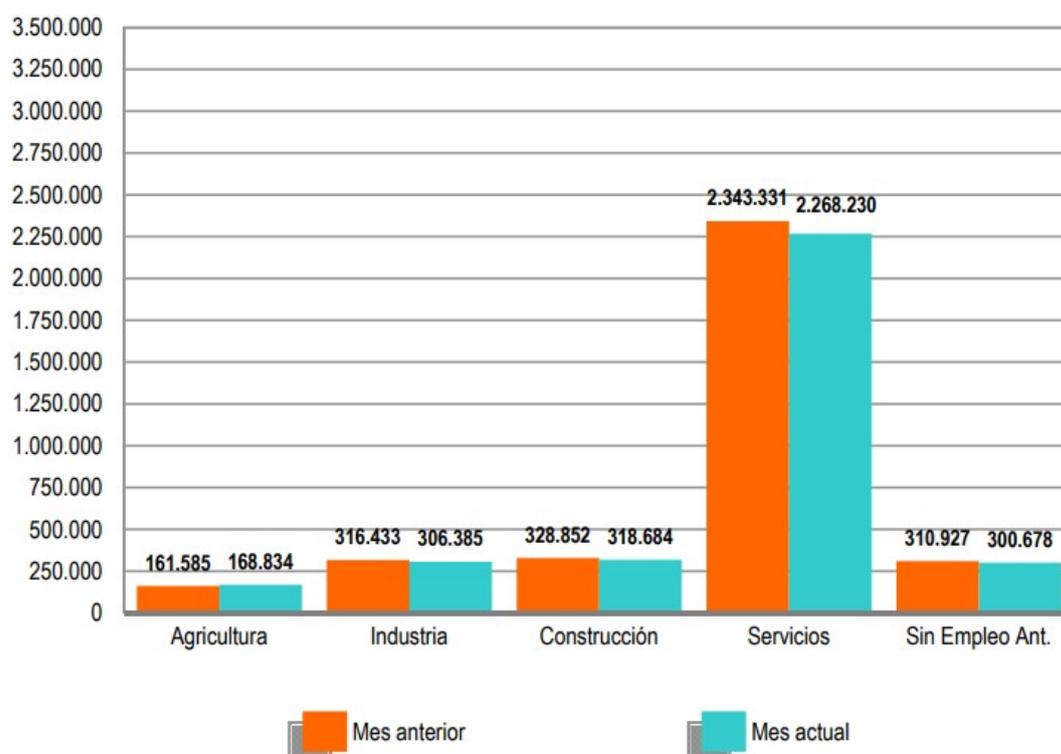
**Fuente: Informe Mensual de Datos Registrados del SEPE. Junio 2017**

El número de parados del mes de junio de 2017 descendió en 98.317 personas en relación con las cifras del mes de mayo. En total el paro registrado en junio fue de 3.362.811 personas lo que significa una reducción del 2,84 por ciento. Si lo comparamos con los datos del año pasado, el paro bajó en 404.243 personas en relación con junio de 2016. En términos desestacionalizados, el paro bajó en 21.668 personas.

Como comprobamos en la siguiente tabla, por sectores económicos el paro se incrementó en Agricultura en 7.249 personas (un 4,49 por ciento más) y descendió en Industria con 10.048 personas (un 3,18 por ciento menos), Construcción con 10.168 personas (un 3,09 por ciento menos) y Servicios con 75.101 personas (un 3,20 por ciento menos). El colectivo “sin empleo anterior” se reduce en 10.249 personas lo que supone un 3,30 por ciento menos.

Posteriormente, mostramos un gráfico donde se ve claramente la variación de paro respecto al mes anterior diferenciándolo por sectores.

**Gráfico 10. Paro registrado por sectores. Comparación Mayo-Junio 2017.**



**Fuente: Informe Mensual de Datos Registrados del SEPE, 2017.**

Por sectores económicos, el paro registrado presenta las siguientes variaciones respecto a mayo: En Agricultura se incrementa en 7.249 (4,49%); en Industria baja en 10.048 (-3,18%); en Construcción se reduce en 10.168 (-3,09%); en Servicios baja en 75.101 (-3,20%). Por último, el colectivo Sin Empleo Anterior se reduce en 10.249 personas (-3,30%).

La crisis actual nos afecta de manera notable ya que las familias disponen de menos renta para destinarla a contratar el servicio que nosotros ofrecemos. La alta tasa de paro hace que, las familias que se deciden a tener hijos, sean ellos mismos quienes se queden al cuidado de sus hijos.

### Inflación

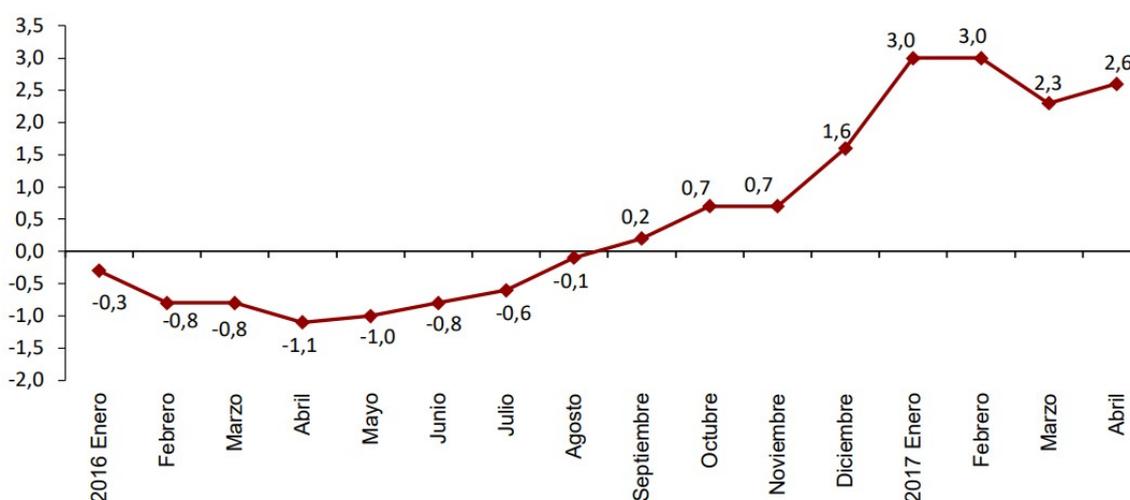
La inflación es el proceso económico provocado por el desequilibrio existente entre la oferta y la demanda. Causa una subida continuada de los precios de la mayor parte de los productos y servicios, y una pérdida del valor

del dinero para poder adquirirlo o hacer uso de ellos. Es decir, con el mismo dinero pueden adquirir menos productos/servicios.

El Índice de Precios al Consumo mide la inflación valorando el porcentaje de incremento o decremento de los precios de un conjunto de productos básicos que adquiere en su cesta de la compra un consumidor básico en nuestro país.

A continuación, se muestra un gráfico con la evolución mensual del IPC desde principios del año anterior hasta Abril de este mismo año.

**Gráfico 11. Evolución anual del IPC, base 2016. Índice General.**



**Fuente: INE, 2017.**

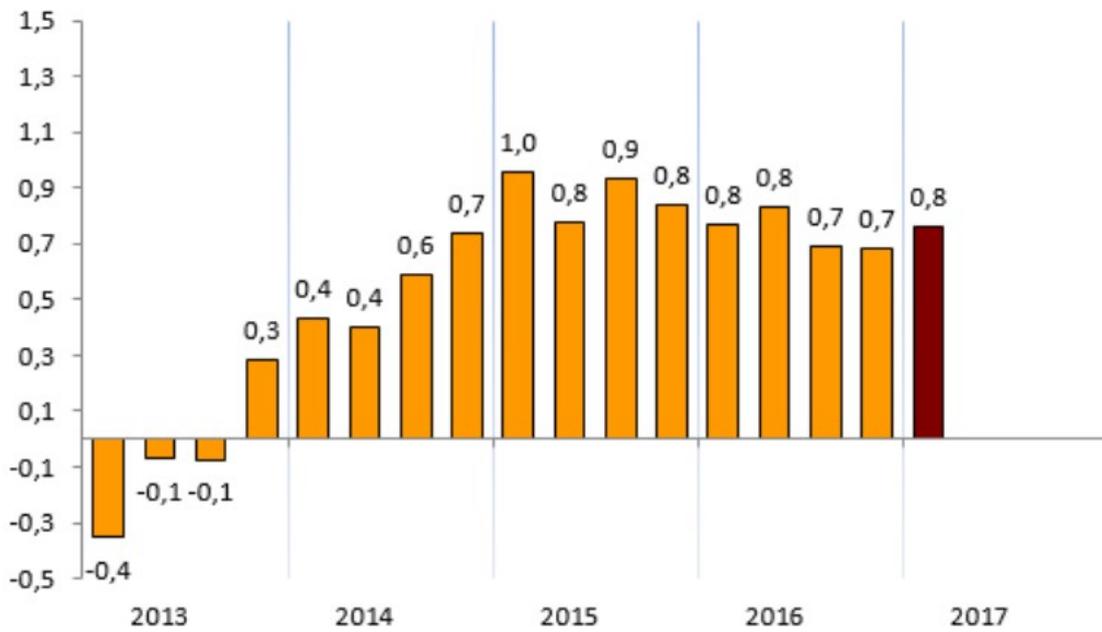
Como se observa en el gráfico, El IPC ha aumentado un 3,7% si comparamos el valor de Abril de este año respecto al mismo mes del año anterior. En los meses de Enero y Febrero de 2017 se incrementó hasta alcanzar el valor de 3,5%, máximo del periodo estudiado. Desde que ha comenzado el año los valores se mueven entre el 2 y el 3%.

### Producto Interior Bruto

El PIB expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios en el interior de un país durante un periodo de tiempo determinado, generalmente un año. Este indicador se utiliza para valorar la riqueza de un

país o de indicador del nivel de vida de la población si se emplea el PIB per cápita que es el PIB dividido por el número de habitantes.

**Gráfico 12. Producto Interior Bruto. Tasas trimestrales.**



Fuente: INE, 2017.

**Gráfico 13. Producto Interior Bruto. Tasas anuales.**



Fuente: INE, 2017.

El producto interior bruto de España en el primer trimestre de 2017 ha crecido un 0,8% respecto al trimestre anterior. Esta tasa es 1 décima mayor que la del cuarto trimestre de 2016, que fue del 0,7%.

La variación interanual del PIB ha sido del 3%, luego no se ha producido variación desde el trimestre anterior.

La cifra del PIB en el primer trimestre de 2017 fue de 285.293 millones de euros. España tiene un PIB Per cápita trimestral de 6.132€ euros, 231 euros mayor que el del mismo trimestre del año anterior, que fue de 5.901 euros.

### FACTOR SOCIAL

Entre estos factores cabe destacar la demografía, la distribución de la renta, la movilidad social, los cambios en el estilo de vida, el consumismo, los niveles educativos, etc. Éstos se encuentran relacionados con los económicos y legales ya que la débil situación económica española provoca cambios en las políticas económicas y en la legislación vigente.

El Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) es un organismo autónomo que tiene la función de contribuir al conocimiento científico de la sociedad española. De esta forma realiza diagnósticos para ayudar a los poderes públicos responsables de las distintas administraciones. A través de encuestas intenta conocer a la sociedad española y muestra su evolución. Además también desarrolla otras tareas de apoyo a la formación y a la investigación en el ámbito de las ciencias sociales.

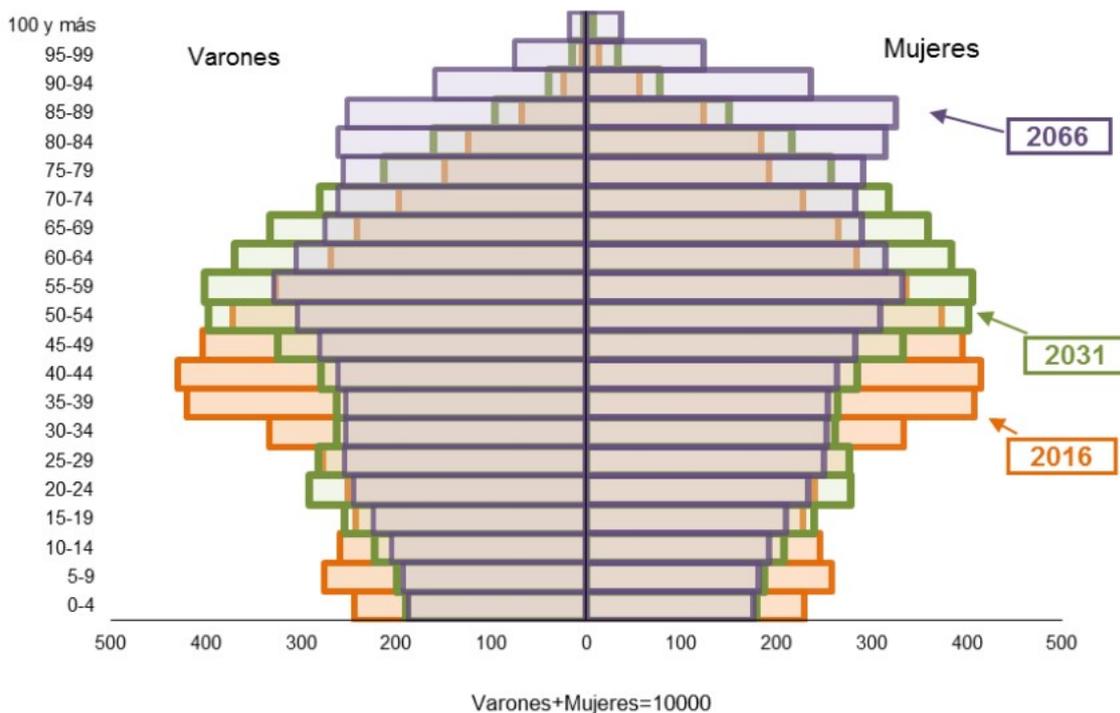
Con los datos consultados en el CIS (Junio 2017) vemos que la valoración actual que dan los españoles de la situación económica que atraviesa España es mala (36,1% de los encuestados). Respecto a la valoración futura (en un año) piensan que será igual (44,3% de los encuestados).

El actual consumo también se ha visto influido por la actual situación de crisis provocando una gran disminución en el mismo. La población, ante la

pérdida de sus empleos, la disminución de su poder adquisitivo y la sensación de desconfianza sobre la recuperación económica hacen que pongan freno al consumo indiscriminado que venía haciéndose en tiempos de bonanza económica.

Como ya hemos comentado anteriormente, nos encontramos ante una situación de envejecimiento poblacional, es decir, se producen más muertes que nacimientos. La tasa de mortalidad es mucho más elevada que la de natalidad, y esto nos influye de manera muy negativa en el sector, ya que nuestros usuarios son niños y las familias cada vez se lo piensan más a la hora de tener descendencia.

**Gráfico 14. Pirámide poblacional de España.**



**Fuente: INE, 2017.**

Como podemos apreciar en la gráfica, las predicciones auguran que la tendencia de envejecimiento poblacional será todavía más acusada.

## FACTOR TECNOLÓGICO

Entre los factores tecnológicos podemos destacar; los gastos gubernamentales en investigación, el interés del Gobierno y la industria en el esfuerzo tecnológico, nuevos descubrimientos y desarrollos, la velocidad de transferencia tecnológica, las tasas de obsolescencia, etc.

En el caso concreto de nuestro centro, el aspecto tecnológico es un factor importante pero no fundamental para el desarrollo de nuestra actividad.

Para dar un valor añadido a nuestra empresa, el centro contará con una tecnología avanzada mediante webcams por las que los padres, con una cuenta que se les proporciona al inicio de curso, podrán ver en cualquier momento, en directo, la escuela y lo que está haciendo su hijo.

Por otra parte, el centro contará con un equipo informático mediante el cual llevará el registro de alumnos y todas las gestiones pertinentes, así como horarios, menús, fichas y datos personales etc.

También hemos destinado un aula de audiovisuales y nuevas tecnologías donde los pequeños podrán tener al alcance de su mano la tecnología adaptada a su edad. Tablets infantiles, pantallas digitales, equipos audiovisuales para ver dibujos y una pantalla gigante donde se proyectaran películas infantiles y se dará uso para apoyar algunos juegos didácticos.

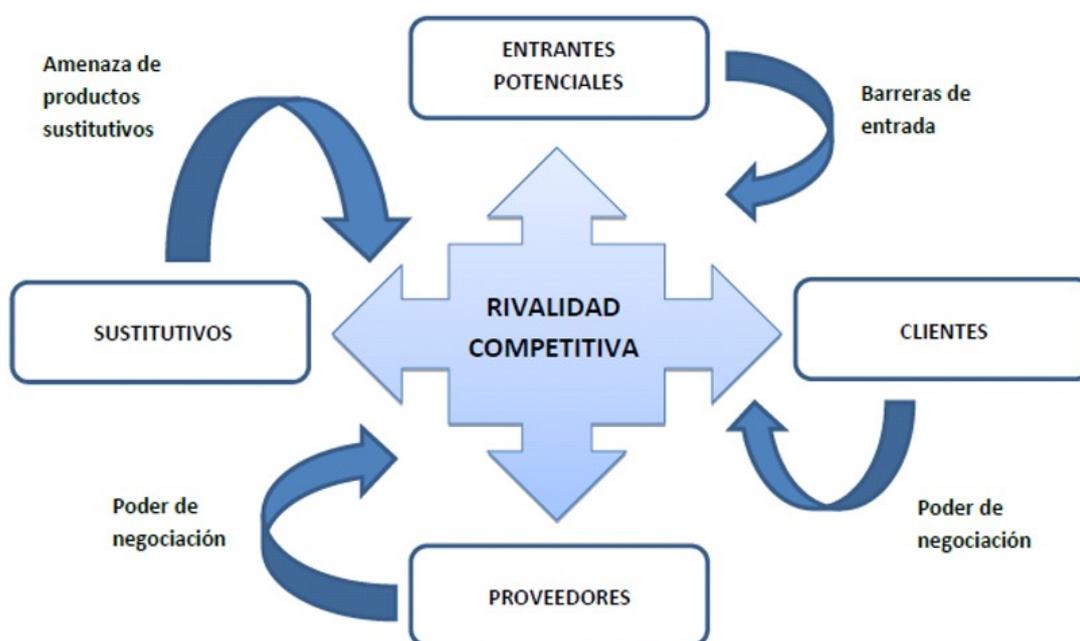
En el área de la cocina también contamos con el mejor equipamiento necesario para poder cocinar diariamente una comida saludable y variada a nuestros pequeños.

Y por último, queremos hacer referencia a la importancia de las redes sociales. Pensamos que es una herramienta muy útil, de fácil manejo y que llega a prácticamente toda la población. Es una forma fácil y gratuita de darse a conocer y que la gente conozca tus servicios. En nuestro caso, crearemos una cuenta en Facebook y Twitter.

### 3.2.2. ANÁLISIS PORTER

Este modelo estratégico fue creado por el economista Michael Porter (profesor de Harvard Business School en 1979). Es de gran utilidad para analizar el microentorno de la empresa y poder elaborar así estrategias. Según este modelo, hay cinco fuerzas competitivas básicas, que se muestran en el siguiente gráfico:

**Gráfico 15. Modelo de las cinco fuerzas de PORTER.**



**Fuente: Dirección estratégica. G. Jonhson, K. Scholes, R. Whittington.**

#### Rivalidad entre competidores existentes

El sector de la educación, en concreto, los centros educativos infantiles, por desgracia, tienen muchos competidores en el mercado, lo que supone una amenaza directa para la empresa.

Existen competidores de diferente naturaleza. Por una parte, tenemos como competidores directos, los centros infantiles que ofrecen la

mayoría o parte de sus clases en inglés, ya que al ofrecer este servicio rivalizamos con el valor añadido que tiene nuestro centro.

Por otra parte, tenemos como competidores el resto de escuelas infantiles que, aunque no ofrezcan la enseñanza en inglés, también son competencia de Mon Petit.

La posición estratégica en el sector es clave. Nosotros nos diferenciamos del resto de centro por nuestra manera personalizada de trabajar con cada alumno, por impartir la mayor parte de clases en inglés, y por tener nuestra cocina propia con comida sana y saludable para nuestros pequeños. Se intentará encontrar un posicionamiento sólido para así poder competir con otras empresas del sector que han realizado importantes inversiones para alcanzar dicha posición en el mercado.

#### *Poder de negociación de los proveedores*

Mon Petit es una empresa de servicios, por lo que se considera que no va a depender de una manera notable de ningún proveedor específico, ya que no dependemos directamente de ningún producto para el desarrollo de nuestra actividad. Esto es un punto a favor, ya que nos da una independencia que otros sectores no pueden beneficiarse.

Los proveedores que el centro necesitará son; proveedores de material de limpieza y mantenimiento, material escolar y contenidos digitales, juguetes y juegos didácticos, material de oficina, uniformes y prendas textiles, recursos tecnológicos y productos alimenticios para la cocina.

#### *Poder de negociación de los clientes*

En el sector de la educación infantil privada cada centro fija sus precios, es decir, el cliente no tiene ningún poder de negociación sobre el precio, ya que viene estipulado y definido única y exclusivamente por el centro.

También es cierto que a la hora de seguir una estrategia nos tenemos que hacer competitivos en precio, para poder diferenciarnos del resto, ofreciendo siempre un servicio diferenciado y de calidad.

Como hemos dicho, el cliente no tiene ningún poder de negociación sobre el precio, pero sí que es verdad que hay que tener en cuenta la presión que éstos ejercen a la hora de fijar los precios de los diferentes servicios.

Un factor importante en este sector es que los clientes se implican de una manera entregada al proyecto y se sienten parte del mismo. La enseñanza no solamente depende de maestros y educadores, sino también de la entrega y colaboración de los padres. En el centro hacemos que los padres colaboren en proyectos y talleres, lo que hace que se involucren y se cree un vínculo con el centro fomentando así la fidelización de los clientes.

#### *Amenaza de posibles productos/servicios sustitutos*

En el sector de la educación infantil no obligatoria podemos encontrar algunos servicios sustitutos, pero no lo consideramos del todo comparables al servicio que nosotros prestamos.

Como alternativa al centro, los clientes pueden llevar a sus hijos a ludotecas, espacio donde se realizan actividades con juegos y juguetes, con el fin de estimular el desarrollo físico y mental de los pequeños. Se puede considerar como semi-sustitutivo, ya que en las ludotecas trabajan monitores y cuidadores, pero no maestros con la formación necesaria para que los niños aprendan.

Otra alternativa es que los padres contraten a canguros a domicilio que cuiden de sus hijos el tiempo que ellos están trabajando fuera de casa.

Y por último, y la opción que creemos que puede aparecer como sustitutivo de nuestro centro es que los padres dejen a los pequeños a cargo de familiares o personas de confianza. Algunos padres optan por esta opción ya que es económica, y los pequeños están en un entorno totalmente familiar.

#### *Amenaza de entrada de nuevos competidores*

La amenaza de entrada depende del número e importancia de las barreras de entrada, que son factores que necesitan ser superados por los nuevos entrantes para poder competir con éxito. Las barreras de entrada son

beneficiosas para las empresas que ya están instauradas en el sector, ya que lo ponen más difícil a la creación de nuevas empresas. Un ejemplo de barreras de entrada son las siguientes;

- Costes elevados para iniciar la actividad: En nuestro caso, tendremos que hacer obras de adecuación al espacio, así como la creación de la cocina y baños.

- Falta de experiencia en el sector: al emprender un nuevo negocio no cuentas con la experiencia necesaria para hacer ver donde están las oportunidades o las amenazas que presenta la actividad. La experiencia te proporciona la manera de hacer las cosas de una manera más eficiente.

- Elección de proveedores: al iniciar actividad no conocemos con exactitud los proveedores que el mercado ofrece, de esta manera podemos cometer algún error que desestabilice nuestro negocio.

- Dificultades en la financiación: para emprender un negocio es necesario, en la gran mayoría de los casos, disponer de financiación externa. Esto se hace complicado por la difícil situación económica que sufren la mayoría de las entidades bancarias, junto con la desconfianza hacia los nuevos proyectos, ya que siempre genera una gran incertidumbre.

### 3.3. ANÁLISIS INTERNO

#### 3.2.1. FORMA JURÍDICA Y LEGISLACIÓN

##### Forma jurídica

La elección de la forma jurídica de la empresa es un aspecto fundamental a tener en cuenta. A continuación, mostramos un cuadro con las distintas opciones;

**Tabla 10. Formas jurídicas de constitución de la empresa.**

TIPO	Nº DE SOCIOS	CAPITAL	RESPONSABILIDAD
AUTÓNOMO	1	No existe mínimo inicial	Ilimitada
SOCIEDAD CIVIL	2 o más	No existe mínimo inicial	Ilimitada
COMUNIDAD DE BIENES	2 o más	No existe mínimo inicial	Ilimitada
SOCIEDAD LIMITADA	Mínimo 1	3.000 €	Limitada al capital aportado
SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA	Mínimo 1-Máximo 5	Mín. 3.012 €Máx. 120.202 €	Limitada al capital aportado
SOCIEDAD ANÓNIMA	Mínimo 1	60.000 €	Limitada al capital aportado
SOCIEDAD LIMITADA LABORAL	Mínimo 3	3.000 €	Limitada al capital aportado
SOCIEDAD ANÓNIMA LABORAL	Mínimo 3	60.000 €	Limitada al capital aportado
COOPERATIVA	Mínimo 3	1.803 €	Limitada al capital aportado

**Fuente: crear-empresas.com, 2017.**

Una vez estudiadas las distintas formas jurídicas posibles para la creación del Centro de Educación Infantil Mon Petit nos decantamos por la constitución de una Sociedad Limitada. Descartamos la constitución de una Sociedad Anónima por el elevado capital necesario, ya que debe tener como mínimo un capital de 60.000 € que deberá estar desembolsado, al menos, en un 25 por ciento; es decir con 15.000 €.

También estudiamos la posibilidad de comenzar como autónomos, pero la descartamos ya que un autónomo puede llegar a pagar hasta un 48 % de IRPF. Otro punto por el que no seguimos con esta opción es que un autónomo respondería con todos sus bienes ante una posible marcha negativa de la empresa, lo que quiere decir que está más desprotegido.

El hecho de comenzar como S.L. nos daría la ventaja de contar con una mayor facilidad para obtener créditos, ya que la mayoría de bancos y cajas consideran a los autónomos como particulares y, por lo tanto, no les ofrecen los productos financieros adecuados.

Una Sociedad Limitada se define como una Sociedad mercantil con personalidad jurídica cuyo capital está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden incorporarse a títulos negociables ni denominarse acciones y en la que los socios no responden personalmente por las deudas sociales.

Por todos estos aspectos mencionados en este punto, nuestra opción sería la constitución de una Sociedad Limitada.

### Legislación

Para la apertura de nuestro Centro de Educación Infantil debemos tener en cuenta la siguiente legislación vigente.

**Ley Orgánica 8/1985, de 3 de julio**, reguladora del Derecho a la Educación.

En esta Ley se regula el derecho que tienen todos los españoles a una educación básica que les permita el desarrollo de su propia personalidad y la realización de una actividad útil a la sociedad. Esta educación será obligatoria y gratuita en el nivel de educación general básica y, en su caso, en la formación profesional de primer grado, así como en los demás niveles que la ley establezca.

**Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio.**

Se establecen los requisitos mínimos de los centros que impartan enseñanzas de régimen general no universitarias.

**Real Decreto 332/1992, de 3 de abril.**

Sobre autorizaciones de Centros docentes privados, para impartir enseñanzas de régimen general no universitarias.

**Ley Orgánica 8/2013, de 9 de Diciembre**

Establece los principios generales de la Educación Infantil. Entre ellos:

La regulación de los requisitos que hayan de cumplir los centros que impartan el primer ciclo de Educación Infantil y que, en todo caso, se referirán a la relación numérica alumnado - profesor, a las instalaciones y número de puestos escolares.

La atención educativa directa a los niños de primer ciclo de Educación Infantil correrá a cargo de profesionales que posean el título de Maestro con la especialización en Educación Infantil o el título de Grado equivalente y, en su caso, de otro personal con la debida titulación para la atención a las niñas y los niños de esta edad.

**ORDEN ECI/3960/2007 de 19 de diciembre.**

La que se establece el currículo y se regula la ordenación de la educación infantil. En el que dice:" La Educación infantil constituye una etapa educativa con identidad propia. Esta orden establece los objetivos, fines, principios generales y currículo referidos al conjunto de la etapa, si bien el tratamiento que debe darse a estos elementos que tienen características diferenciadas a lo largo en la etapa se orientará a favorecer una atención individualizada."

**Decreto 37/2008 del 28 de marzo.**

Este decreto será de aplicación en el ámbito territorial de la Comunidad Valenciana. Determinar los contenidos educativos para el primer ciclo, de forma que garantice al conjunto de niñas y niños de éste territorio una enseñanza de calidad. En la cual se establecen los siguientes principios generales:

La Educación Infantil constituye una etapa educativa con identidad propia que atiende a niñas y niños hasta los seis años de edad. Esta etapa se ordena en dos ciclos.

El primero desde el nacimiento hasta los tres años y el segundo desde los tres a los seis años de edad.

La Educación Infantil tiene carácter voluntario. El segundo ciclo de esta etapa educativa será gratuito.

La Educación Infantil tiene como finalidad la de contribuir al desarrollo físico, afectivo, social e intelectual de las niñas y de los niños. En ambos ciclos se atenderá al desarrollo del movimiento y de los hábitos de control corporal, a la comunicación y representación por medio de los diferentes lenguajes, a las pautas elementales de convivencia y relación social, así como al descubrimiento de las características físicas y sociales del medio. Además se facilitará que las niñas y los niños elaboren una imagen de sí mismos positiva y equilibrada, adquieran autonomía personal e incrementen sus capacidades afectivas.

En este ciclo, la acción tutorial orientará el proceso educativo individual y colectivo del alumnado. Para ello, cada grupo-clase tendrá un profesional que ejercerá de tutor y colaborará, en su caso, en la intervención educativa del personal que participe en la atención individualizada y con el resto de profesionales que intervengan en el diagnóstico y rehabilitación del alumnado con necesidades específicas de apoyo educativo y mantendrán una relación permanente con las familias para facilitarles la información necesaria sobre el proceso educativo de cada niño y de cada niña.

**Decreto 2/2009, de 9 de enero.**

Se establecen los requisitos mínimos que deben cumplir los centros que impartan 1º ciclo de Educación Infantil.

En referente a los centros privados:

Los centros docentes de titularidad privada que impartan exclusivamente el primer ciclo de la Educación Infantil se denominarán Centros de Educación Infantil de Primer Ciclo.

Refiriéndose al ratio. Número máximo de alumnos por unidad en primer ciclo es el siguiente:

- Unidades para alumnado menor de un año: 1/8.
- Unidades para alumnado de uno a dos años: 1/13.
- Unidades para alumnado de dos a tres años: 1/20.

#### Instalaciones:

Ubicación en locales de uso exclusivo educativo y con acceso independiente desde el exterior.

Un aula por cada unidad, con una superficie mínima de 30 metros cuadrados útiles. Las aulas que escolaricen alumnado de dos a tres años deberán contar con una superficie de 2 metros cuadrados por cada puesto escolar. Cuando las aulas estén destinadas a menores de 2 años, dispondrán de áreas diferenciadas para el descanso e higiene del alumnado, que contará con pileta y cambiador.

El centro dispondrá de un espacio con capacidad y con los equipamientos adecuados para la preparación de alimentos para el alumnado menor de un año.

Una sala de usos múltiples con una superficie mínima de 30 metros cuadrados útiles. Este espacio podrá ser usado como comedor.

Un patio de juegos de uso exclusivo del centro, por cada nueve unidades o fracción, con una superficie que, en ningún caso, podrá ser inferior a 75 metros cuadrados útiles.

Un aseo por cada unidad que escolarice alumnado de dos a tres años, que constará de dos lavabos y dos inodoros de tamaño adecuado y un cambiador. El aseo deberá ser visible y accesible desde la misma aula.

Un aseo para el personal del centro, separado de las unidades y de los servicios del alumnado, que contará con un lavabo, un inodoro y una ducha.

Una sala polivalente, de tamaño adecuado, para usos administrativos, visitas, dirección y reuniones del profesorado.

#### Profesorado:

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.

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.
- d) Los profesionales que hayan obtenido la especialización y la habilitación de acuerdo con la Orden de 11 de enero de 1996, del Ministerio de Educación y Ciencia.

e) Los profesionales que cumplan los requisitos contemplados en la Orden de 11 de octubre de 1994 para centros de Educación Infantil de primer ciclo.

f) Maestros que hayan adquirido la habilitación para la provisión de vacantes de naturaleza laboral en Escuelas Infantiles de la Generalitat.

g) Educadores que hayan adquirido la habilitación para la provisión de vacantes en Escuelas Infantiles de la Generalitat.

#### Dotación de personal cualificado:

Los centros completos de Educación Infantil de Primer Ciclo deberán contar con personal cualificado al que se refiere el artículo 11 de este decreto, al menos, en número igual al de unidades en funcionamiento, más uno.

Del personal a que hace referencia el apartado anterior, al menos uno de ellos deberá contar con la titulación de Maestro/a con la especialización de Educación Infantil o título de Grado equivalente.

#### **Norma UNE-EN 1729-2:2012:**

Relativa a las medidas de las sillas y mesas infantiles.

#### **La LOMCE 8/2013 del 9 de diciembre.**

Es una ley del ordenamiento jurídico español con carácter de ley orgánica que modifica la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación (LOE), y seis artículos y una disposición adicional de la Ley Orgánica 8/1985, de 3 de julio, reguladora del Derecho a la Educación (LODE). El ámbito de educación infantil no ha sido modificado por la LOMCE. Queda por tanto como se estableció en la LOE, con dos ciclos, el primero que aborda las edades de 0 a 3 años y el segundo que comprende las edades de 3 a 6 años.

### 3.3.2. MISION-VISION

Misión: La misión de nuestra empresa es contribuir en el desarrollo físico e integral del niño, en un ambiente sano y afectivo, es decir, potenciar que cada niño se auto desarrolle en un ambiente estructurado.

Visión: La visión de nuestra empresa consiste en ser, a largo plazo, el centro de referencia de escuelas infantiles en la zona de Patraix. Lo que pretendemos es tener un valor añadido y poder dar a cada niño la atención personalizada que precise. Para ello trabajaremos de forma individualizada con cada alumno.

### 3.3.3. ESLOGAN DE LA EMPRESA

#### **“Demos juntos el primer paso”**

Hemos decidido que este sea el eslogan de nuestro centro infantil, ya que junto a nosotros darán su primer paso hacia la enseñanza. No hay que olvidar que probablemente con nosotros tengan el primer contacto fuera de su familia y su círculo más cercano. También darán su primer paso relacionándose con pequeños de su edad, lo cual es muy importante de cara a desarrollar su comportamiento futuro.

### 3.3.4. LOGOTIPO

**Imagen 6. Logo del centro “Mon Petit”.**



**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

### 3.3.5. LOCALIZACIÓN

Como ya avanzamos en el estudio demográfico del Capítulo 2, el Centro de Educación Infantil “Mon Petit” va a tener su ubicación en el barrio de Patraix, perteneciente al distrito ocho de Valencia. Nos hemos decantado por esta localización ya que es uno de los barrios más grandes y poblados de la ciudad.

Para la creación de este proyecto se ha valorado la necesidad de un centro de estas características en el barrio, ya que nos encontramos ante una zona de reciente construcción, por lo que los núcleos familiares que residen están formados por parejas de mediana edad con hijos, o jóvenes en edad de tener descendencia. Se ha detectado la necesidad de este tipo de servicio en un futuro próximo, ya que al ser una zona nueva, con solares libres en vistas a construir, la población aumentará notablemente. Asimismo, también se ha tenido en cuenta el hecho de que existan tres colegios de cierta importancia en las proximidades, zonas ajardinadas con parques infantiles, comercios, y lugares de ocio y restauración.

Por otra parte, queremos aprovechar la posible afluencia de clientes de otras zonas de Valencia, gracias a la buena comunicación que posee la zona. En sus proximidades contamos con dos paradas de metro, Safranar y Patraix, varias líneas de autobús de EMT, e infraestructuras de carreteras y vías de acceso mejoradas recientemente.

Por ello pensamos que es un buen lugar donde iniciar nuestra actividad gracias al mercado potencial ante el que nos encontramos.

En principio no contemplamos la opción de adquisición del local, sino el pago mensual de un alquiler, ya que el coste es muy elevado.

El lugar exacto donde se encontraría localizado este centro de Educación Infantil sería la Calle Vall d’Uxo esquina con la Avenida José Roca Coll, dentro del barrio de Patraix.

### Distribución en planta:

El centro estará compuesto por las siguientes instalaciones:

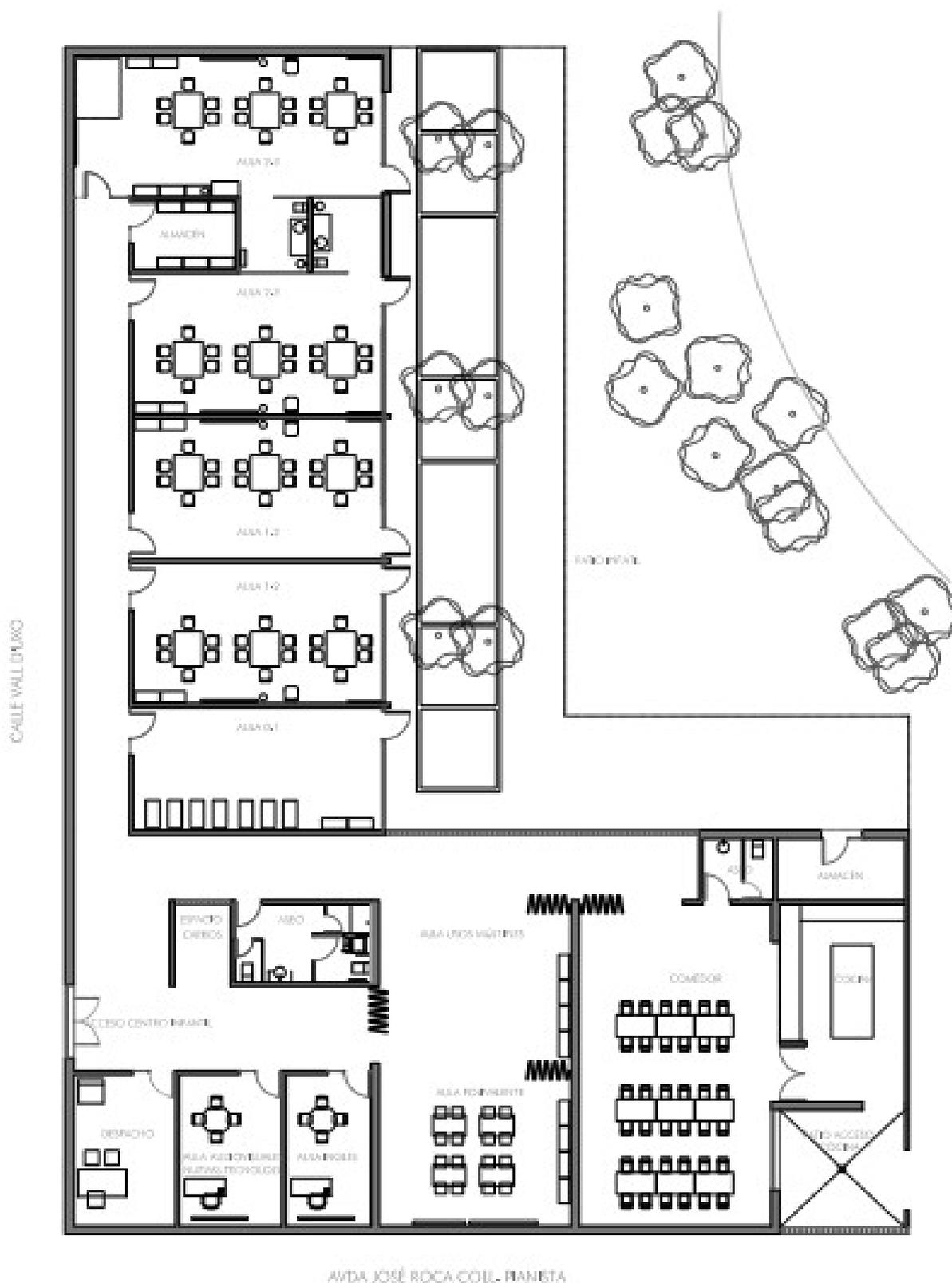
- Cocina.
- Cinco aulas (Una de 0 a 1 año, dos de 1 a 2 años y dos de 2 a 3 años).
- Aula usos múltiples (aula psicomotricidad, dormitorio).
- Dos patios (uno interior cubierto y otro exterior).
- Un baño para el aseo personal de los niños.
- Un baño para el aseo personal de los adultos.
- Sala polivalente (sala de reuniones).
- Hall.
- Zona de almacenamiento de material. Uso exclusivo del personal docente del centro.
- Zona de carritos.
- Comedor.
- Aula de audiovisuales y nuevas tecnologías.
- Aula de Inglés.
- Huerto escolar.

La ratio de niños/as por aulas será el siguiente:

- Aula de 0 a 1 año: 8 niños por aula.
- Aula de 1 a 2 años: 13 niños por aula.
- Aula de 2 a 3 años: 20 niños por aula.

Para la distribución en planta hemos contratado los servicios de un arquitecto, que ha sabido plasmar las necesidades del centro, teniendo en cuenta la legislación vigente. A continuación se muestra el plano;

Imagen 7. Plano general de la distribución del centro.



Fuente: Elaboración propia, 2017.

### 3.3.6. ANÁLISIS DAFO.

#### FACTORES INTERNOS;

- *Fortalezas:*

Equipo de profesionales altamente cualificados.

Capacidad de crecimiento en el sector.

Excelente ubicación del centro.

Cobertura de una necesidad real en la zona.

Servicio personalizado e individualizado.

Comedor especializado.

Introducción del inglés en las aulas.

- *Debilidades:*

Dificultad financiación externa.

Inversión inicial elevada.

#### FACTORES EXTERNOS;

- *Oportunidades:*

Incorporación de la mujer al mercado laboral.

Alta demanda de centros infantiles de primer ciclo.

Escolarización en guarderías a edades cada vez más tempranas.

Concienciación de la sociedad de los beneficios y desarrollos de los niños en los centros infantiles.

Ayudas municipales y estatales a la escolarización.

- *Amenazas:*

Niveles altos de paro en la sociedad.

Descenso de los niveles de natalidad.

Alto número de escuelas infantiles en la ciudad.

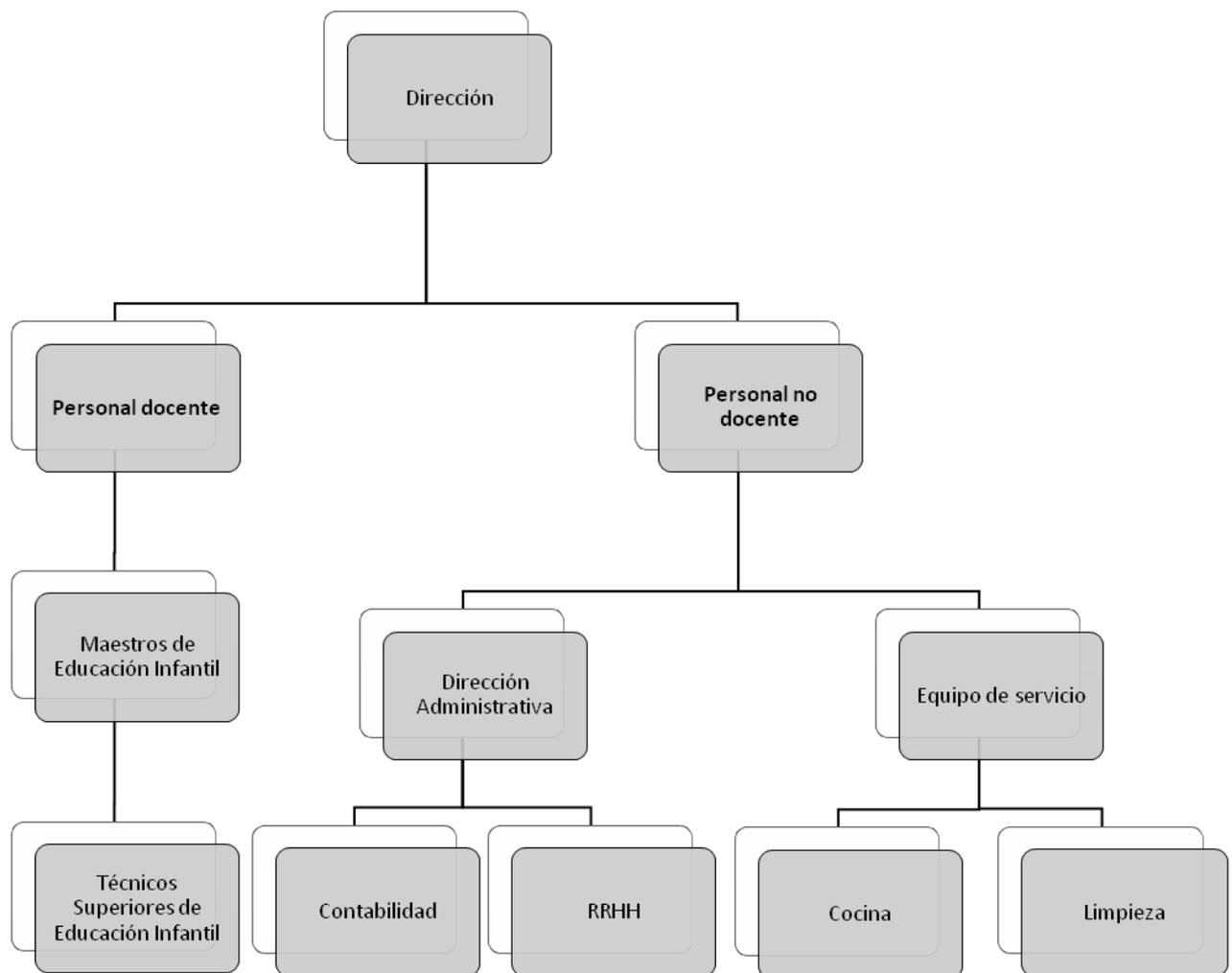
Disminución del nivel de renta de las familias.

*CAPÍTULO 4*  
*ORGANIZACIÓN*  
*Y RECURSOS HUMANOS*

#### 4.1. ORGANIGRAMA Y FUNCIONES

En este apartado vamos a abordar todo lo referente a los recursos humanos con los que cuenta el centro, y las funciones que desempeñan los mismos. Así mismo, a continuación mostramos el organigrama de “Mon Petit”.

**Gráfico 16: Organigrama de la empresa “Mon Petit”.**



**Fuente: Elaboración propia, 2017**

### Funciones:

El centro de educación infantil Mon Petit contará con una organización funcional con profesionales que desempeñaran las siguientes funciones:

- Dirección:

La dirección del centro tiene un papel fundamental. Es la que se encargara de asegurar el correcto funcionamiento de la escuela. Además, también se encargara de la función de gestión, administración y atender a las personas interesadas que puedan requerir información del centro. La directora en este caso, es maestra de educación infantil, así que también podrá impartir clases a la vez que hace las labores de dirección y administración. En este caso, se hará cargo del aula de niños de 1 a 2 años.

- Maestro de educación infantil:

Los maestros contribuyen al desarrollo físico y motor, afectivo, comunicativo, social y cognitivo de los niños de cero a tres años. Los maestros de educación infantil utilizan el juego estructurado como metodología de aprendizaje. El centro cuenta con 5 aulas, pero en el inicio de la actividad no van a estar todas las aulas abiertas, ya que el primer año de abrir nuestras puertas no esperamos que todas se llenen. Por lo tanto, en un principio solo abriremos 3 aulas (una de 0 a 1 años, una de 1 a 2 años, y una de 2 a 3 años). El maestro contratado deberá contar con un buen nivel de inglés avanzado, respaldado por un título oficial. El segundo año contrataremos un maestro, y el primer año será el director quien, por su titulación de maestro, desarrolle esta labor.

- Técnico superior de educación infantil:

Tendrán la labor de diseñar, implementar y evaluar proyectos educativos para los niños, siempre de acuerdo y bajo la supervisión de un maestro, generando entornos seguros, y fomentando el desarrollo físico y emocional de los niños. En nuestro centro, en un principio contrataremos tres

técnicos superior de educación infantil. Uno se hará cargo del aula de niños de 2 a 3 años, otro del aula de 0 a 1 año y otro técnico servirá de apoyo al resto de aulas.

- Dirección administrativa:

Las funciones de administración, gestión, contabilidad y recursos humanos las llevará a cabo el director del centro.

- Equipo de servicio:

Cocina; Nuestro centro cuenta con cocina propia, por lo que será necesario contratar una persona especializada que se encargue de la misma. Se le contratará durante tres horas al día, de 12.00 h. a 15.00 h., ya que sólo será necesaria a la hora de la comida, porque el desayuno y la merienda pueden servirlo los maestros, siempre que disponga de carnet de manipulador de alimentos.

Limpieza; Para que el centro mantenga siempre limpias sus instalaciones, contaremos con un servicio de limpieza durante dos horas al día. Será cuando el centro haya cerrado sus puertas, para no interrumpir el transcurso normal del día.

## 4.2. COSTES DE PERSONAL

En el centro Mon Petit vamos a seguir una política salarial fijándonos en lo que establece el Convenio colectivo de empresas de enseñanza, según “Resolución de 13 de marzo de 2017, de la Dirección General de Empleo, por la que se registra y publica el Acuerdo sobre tablas salariales del VI Convenio colectivo de empresas de enseñanza privada sostenidas total o parcialmente con fondos públicos”. A continuación, mostramos una tabla salarial desglosada por cargo desempeñado en el centro;

**Tabla 11. Coste salarial según cargo.**

Categoría	Salario bruto/mes	Trienios	Salario bruto/año	Seguridad Social	Salario bruto anual + Seg. Social
Director	1.800,00	47,08	25.200,00	7.560,00	32.760,00
Maestro	1.560,98	37,34	21.853,72	6.556,12	28.409,84
Técnico Educ. Inf.	1.191,85	32,34	16.685,90	5.005,77	21.691,67
Limpiadora	215,09	7,97	2.581,11	774,33	3.355,44
Cocinera	351,36	11,96	4.216,32	1.264,90	5.481,22

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

La partida de sueldos y salarios suele ser una de las más importantes dentro del total de gastos. En un principio, como hemos comentado anteriormente, vamos a empezar la actividad con dos de las cinco aulas cerradas, lo que hace que de momento optimicemos el coste salarial, que esperemos que con la marcha creciente del negocio logremos incrementar el número de alumnos y por tanto la contratación.

Cada trabajador tendrá su sueldo mensual, más dos pagas extra, una en el mes de Junio y otra en el mes de Diciembre, así como sus correspondientes trienios, según convenio.

La empresa pretende generar un buen clima de trabajo donde los empleados se sientan cómodos y estén a gusto en el centro. En todo momento queremos que se sientan realizados y tengan la inquietud de crecer

profesionalmente. Para ello, el centro ofrecerá continuamente cursos de formación y mejora en el trabajo.

Con todo esto también esperamos una implicación por parte de los trabajadores, con una comunicación fluida donde lleguemos a ser un gran equipo y crezcamos cada día para ser un referente en el sector.

*CAPÍTULO 5*  
*PLAN DE MARKETING*

## 5.1. PÚBLICO OBJETIVO

Podemos definir público objetivo como aquel colectivo de personas que reúnen unas características en común, y al cual va dirigido nuestro servicio. Para nosotros es muy importante saber quiénes son nuestros consumidores potenciales, para poder destinar todos nuestros recursos a la labor de captación de clientes.

En nuestro caso en concreto hay que hacer una puntualización importante. Tenemos por una parte los usuarios del servicio, que van a ser niños de entre 0 y 3 años, y por otra los contratantes de ese servicio, o clientes, que son sus padres.

Una vez estudiado en entorno, es más sencillo establecer quién es nuestro público objetivo. El perfil de los clientes de nuestra escuela de educación infantil son padres y madres que necesitan, por un motivo u otro, escolarizar a sus hijos antes de la edad establecida (3 años) para escolarizarse en el colegio.

La edad de los mismos estará comprendida entre 28 y 40 años, ya que este es el intervalo en el que, actualmente, las parejas se plantean formar una familia. Respecto al género, la contratación viene dada por ambos sexos indistintamente, tanto hombres como mujeres.

El nivel de renta de los clientes se situará en un nivel medio o medio-alto, ya que al tratarse de una escuela infantil privada, tienen que tener los recursos suficientes para el pago de la cuota mensual y demás gastos que conlleva el centro (uniforme, material escolar, comedor etc.)

En lo que a la situación laboral se refiere, podemos decir que tienen que estar empleados, para poder tener un salario y hacer frente a los gastos del centro.

Respecto a la procedencia de los clientes entendemos que serán familias que residen en el barrio de Patraix o alrededores (Tres Forques, Safranar, Vara de Quart, Sant Isidre, etc.)

Y por último decir que nos encontramos ante un público objetivo muy exigente, con una gran capacidad de analizar y comparar las diferentes oportunidades que el mercado les ofrece. Las personas con estas características tienen muy en cuenta la opinión de otros usuarios así como amigos y familiares.

Toda esta información está basada en la encuesta a la que ya hicimos referencia en el punto 2.1.1. (ver Anexo 1).

#### Precio del servicio:

La política de precios se establecerá basándose en los siguientes factores:

- Costes: para fijar el precio hay que tener en cuenta los costes de explotación que requiere la prestación de nuestro servicio.
- Competencia: se han analizado los principales competidores en la zona para la fijación del precio de nuestro centro.
- Valor: se considera que el servicio que ofrecemos posee un alto valor añadido para los posibles clientes, que estarían dispuestos a pagar un precio un poco más elevado justificado por la calidad del mismo.

A continuación mostramos una tabla de nuestros precios detallados;

**Tabla 12. Tabla de precios por servicio.**

<b>TABLA DE PRECIOS "Mon Petit"</b>			
<b>Mañanas</b>	9.00 h. a 12.00 h.	0 - 1 años	<b>287 €</b>
		1 - 2 años	<b>226 €</b>
		2 - 3 años	<b>194 €</b>
<b>Mañana - tarde</b>	9.00 h. a 12.00 h.	0 - 1 años	<b>334 €</b>
	15.00 h. a 17.00 h.	1 - 2 años	<b>273 €</b>
		2 - 3 años	<b>230 €</b>
<b>Tardes</b>	Castellano - Ingles 15.00 h. a 17.00 h.		<b>145 €</b>
<b>Comedor</b>	Cocina propia de 12.00 h. a 15.00 h.		<b>95 €</b>
<b>Extra mañanas</b>	7.30 h. a 9.00 h.		<b>60 €</b>
	8.00 h. a 9.00 h.		<b>50 €</b>
<b>Extra tardes</b>	17.00 h. a 18.00 h.		<b>50 €</b>
	17.00 h. a 19.00 h.		<b>60 €</b>
<b>Matrícula</b>	Anual		<b>100 €</b>
	Mensual		<b>12 €</b>
<b>Uniforme completo</b>	Equipo invierno, verano, chaqueta, babero y mochila		<b>115 €</b>
<b>Material de aula</b>	Mensual		<b>10 €</b>
<b>Seguro escolar</b>	Anual		<b>10 €</b>
<b>HORAS SUELTAS</b>			
	Una hora de 9.00 h. a 17.00 h.		<b>4 €</b>
	Una hora antes de las 9.00 h. ó a partir de las 17.00 h.		<b>6 €</b>
	Un día de comedor		<b>7 €</b>
<b>Escuela de verano</b>	Julio		<b>120 €</b>

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

Los precios indicados en la tabla son mensuales, salvo que se indique lo contrario.

*Estrategia del producto:*

En el centro Mon Petit queremos ofrecer al cliente un valor añadido que haga diferenciarnos del resto. Nuestro centro está enfocado a niños de entre 0 y 3 años. Aunque son edades tempranas, sabemos que los idiomas son importantes para el desarrollo personal y profesional en un futuro. En el centro se impartirán la mitad de clases en inglés, para que los pequeños vayan familiarizándose con el idioma, y adquiriendo conocimientos que desarrollarán más adelante.

A parte de este servicio, ofrecemos total flexibilidad en el horario, con servicio matutino, de 7.30 h. a 9.00 h., así como servicio vespertino de 17.00 h. a 19.00 h. Creemos que es importante tener un horario amplio para poder atender las necesidades de todos nuestros clientes.

Por otra parte queremos destacar el trabajo individualizado que ofreceremos a nuestros clientes, ya que consideramos que cada niño lleva un ritmo de aprendizaje y esto hay que tenerlo en cuenta.

Por último, el centro cuenta con el servicio de “escuela de verano”, donde los niños podrán seguir disfrutando del centro el mes de Julio.

Asimismo en el centro se potenciarán los siguientes valores:

- Autonomía personal.
- Desarrollo de las inteligencias múltiples.
- Creatividad.
- Curiosidad y Experimentación.
- Autoestima y autoconfianza.
- Habilidades sociales y autorregulación del comportamiento.
- Desarrollo psicomotor.

### Posicionamiento estratégico:

Uno de los puntos fuertes de este nuevo proyecto es la ubicación estratégica del centro. Hicimos un minucioso estudio de las zonas y barrios de la ciudad, para analizar donde se podía encontrar un nicho de mercado el cual no tuviese cubiertas las necesidades de los posibles clientes.

El punto exacto que hemos elegido para el centro es una avenida nueva, con viviendas de nueva construcción, donde residen familias jóvenes con hijos. Es una zona bien comunicada con línea de metro y varias líneas de autobús, zonas ajardinadas y colegios próximos a nuestro centro.

Creemos que elegir un posicionamiento adecuado es un factor fundamental para el éxito de una empresa.

### Política de comunicación:

El principal objetivo a corto plazo es darse a conocer en el mercado tras nuestra incursión, así como atraer clientela ganando su atención y curiosidad por el centro. Pretendemos atraer a clientes potenciales al centro para posteriormente convencerles de que somos su mejor opción.

Nuestro objetivo a medio y largo plazo es convertir la escuela infantil “Mon Petit” en una escuela de referencia en el barrio de Patraix, generando asimismo un aumento de nuestros clientes. Nuestro escenario ideal sería situar a nuestro centro como líder de los centros de educación infantil de la zona.

Nuestras vías de comunicación van a ser las siguientes;

- Internet: Una forma efectiva de llegar a todos los ciudadanos del barrio es publicitarnos en la página oficial <http://www.patraix.org/es/>. Esta página sirve para consultar noticias de Patraix, así como para ofrecer un directorio de empresas donde la mayoría están anunciadas.

- Redes sociales: Las redes sociales con una herramienta efectiva, útil y gratuita. Las usaremos para anunciarnos y darnos a conocer rápidamente entre los clientes potenciales. Lo haremos mediante cuentas en Twitter y

Facebook. Las usaremos como medio para publicar ofertas, promociones, talleres, actividades etc. Seremos nosotros mismos los que llevaremos la gestión de las cuentas.

- **Página web:** Como todos sabemos, internet es una herramienta que está al alcance de todos. Con el apoyo de una empresa externa, vamos a diseñar nuestra propia página web donde nos daremos a conocer a futuros clientes y mantendremos informados a los que ya lo son. Dentro de ella se podrá encontrar una descripción del centro, así como de nuestro proyecto educativo, equipo docente y fotos de nuestras instalaciones.

- **Dípticos publicitarios:** Elaboraremos dípticos del centro que repartiremos en los comercios de la zona. También entregaremos a la salida y entrada de los colegios, y buzonearemos por los vecindarios. Es otra forma de hacer que la información entre en las casas.

## 5.2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Por segmentación se entiende la división del mercado en grupos diferentes de clientes que comparten características similares, ya sea por sexo, edad, ámbito geográfico, gustos o preferencias etc.

Por tanto, la manera en la que se debe atender a cada segmento o grupo no puede ser igual. Y es aquí donde surge la diferenciación, gracias a la forma en que la empresa se especializa y satisface las necesidades de los diferentes grupos.

A cada uno de estos grupos se les denomina segmento de mercado. La segmentación se puede realizar siguiendo diferentes aspectos o criterios;

- **Geográficos:** Nuestros clientes mayoritariamente serán residentes en el barrio de Patraix o en sus alrededores.
- **Demográficos y socioeconómicos:** Serán personas de edades comprendidas entre los 28 y los 40 años aproximadamente, tanto hombres como mujeres, con estudio medios o superiores y de clase social media o media-alta.

- *Psicográficos:* Nuestros futuros clientes entendemos que serán personas trabajadoras, con una situación laboral estable y con una vida ordenada.
- *Económicos:* Creemos que las familias que contraten nuestro servicio contarán con una economía estable que les permita hacer frente a las cuotas mensuales de nuestro centro. Serán familias de clase media o media-alta.
- *Conductuales:* Esperamos que nuestros clientes tengan una conducta de contratación del servicio regular y constante. Queremos que los clientes estén satisfechos y generemos una fidelidad que les haga volver a contratarnos y sobre todo recomendarnos a familia y amigos.

*CAPÍTULO 6*  
*PLAN ECONOMICO -*  
*FINANCIERO*

## 6. PLAN ECONOMICO-FINANCIERO

El objetivo de este capítulo es el estudio de la viabilidad desde el punto económico-financiero del proyecto. Realizaremos un estudio de los gastos iniciales previos al funcionamiento del centro educativo. A continuación, con un análisis de los ingresos y gastos corrientes previstos y la tesorería generada se planteará la mejor opción de financiación para la empresa.

Con esta información ya podemos elaborar los estados financieros provisionales, como son el balance y Pérdidas y Ganancias, y estudiar la solvencia con el estudio de diversas ratios.

Finalmente concluiremos este estudio con el análisis de diferentes escenarios del proyecto, una visión optimista, visión probable (la contemplada en el estudio) y la visión pesimista.

### 6.1. INVERSIONES NECESARIAS

Previo al inicio de la actividad, septiembre 2017, el proyecto incurrirá en una serie de gastos que consideraremos como inversiones iniciales para la preparación del centro para su funcionamiento diario.

- Reforma del local.

Se ha descartado la opción de adquirir un local, por lo que optaremos como se ha indicado en puntos anteriores por alquilar y asumir los costes de acondicionamiento.

Dicha reforma acomete la compra de materiales sanitarios (lavabos, duchas, inodoros, etc.), mano de obra, honorarios por elaboración de proyectos, plan de seguridad, distribución del local, instalación eléctrica e instalación de aire acondicionado. La valoración de esta reforma asciende a 25.000€ (20.661,15€+IVA).

- Mobiliario escolar interior.

Se adquirirán una serie de muebles y estructuras para las aulas del centro, cabe destacar en este punto los materiales de fabricación del mobiliario ya que deben ser aptos para niños. Estos materiales serán no tóxicos ni inflamables, evitando salientes, astillas, etc.

Dadas las características descritas anteriormente se ha optado por la compra de todo este tipo de material a la empresa “Hermex Ibérica S.L.”. Dicha empresa tiene servicio de entrega en toda España y son especialistas en mobiliario escolar, psicomotricidad, biblioteca infantil, juegos simbólicos, material de aprendizaje, juegos de patio, etc. Detallamos mobiliario:

**Tabla 13. Gasto mobiliario del centro.**

	CUANTÍA	IVA	TOTAL
Tres mesas atlas con ruedas 1/3 de círculo y pies metalizados	895,69	188,09	1.083,78
Cuatro mesas despleglab. Rectángular de 16 asientos altura 61 cm.	5.720,00	1.201,20	6.921,20
Diez mesas citrus redondas diámetro 120 cm	1.704,96	358,04	2.063,00
Dos mesas rectangulares para dirección	410,00	86,10	496,10
Dos mesas bebe star2 colectivas con cuatro asientos	829,62	174,22	1.003,84
Dos armarios nordic 177 cm con estantes	424,36	89,12	513,48
Cinco mueble de mochilas y perchas pvc con frontal	1.204,05	252,85	1.456,90
Cuatro armarios medianos 110cm de 21 casillas	990,61	208,03	1.198,64
Cuatro pizarras verde marco aluminio de 150*122	632,40	132,80	765,20
Cuatro sillas adultos talla 6 multisalas	118,61	24,91	143,52
Veinticuatro sillas citrus talla 2	648,00	136,08	784,08
Ochenta sillas citrus talla 2	2.160,00	453,60	2.613,60
Cincuenta y dos sillas citrus talla 1	754,21	158,39	912,60
<b>TOTAL MOBILIARIO ESCOLAR INTERIOR</b>	<b>16.492,51</b>	<b>3.463,43</b>	<b>19.955,94</b>

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

- Mobiliario escolar exterior.

Para las zonas exteriores del centro como son el patio exterior descubierto y patio exterior cubierto se necesita una serie de mobiliario. Dicho mobiliario será adquirido al igual que hemos visto en el punto del mobiliario interior a la empresa “Hermex Iberica S.L.”.

Detallamos mobiliario exterior:

**Tabla 14. Gasto mobiliario exterior del centro.**

	<b>CUANTÍA</b>	<b>IVA</b>	<b>TOTAL</b>
Cinco puzzles de nueve cubos temática animal	84,55	17,75	102,30
Decomódulos glóbulos gigantes max	105,08	22,07	127,15
Diez bicicletas céfiro	1.147,44	240,96	1.388,40
Casita tobogán doble	414,59	87,06	501,65
Tobogán gigante	124,00	26,04	150,04
Juego cuatro en línea XL madera	140,50	29,50	170,00
Siete bancos con respaldo madera/metal para niños	1.641,24	344,66	1.985,90
Ocho camas supletorias para cama de barrotes sobreelevada	1.961,39	411,89	2.373,28
Cinco camas con barrotes básicos	766,36	160,94	927,30
Pórtico cesta	3.190,22	669,95	3.860,17
Ocho carretillas infantiles	97,98	20,58	118,56
Laberinto recorrido de suelo blanco	4.905,64	1.030,18	5.935,82
<b>TOTAL MOBILIARIO ESCOLAR EXTERIOR</b>	<b>14.578,98</b>	<b>3.061,59</b>	<b>17.640,57</b>

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

- Equipos informáticos.

Dentro del centro consideramos importante disponer de equipos informáticos con software para la gestión del negocio, impresora, escáner y fax. Por este motivo dispondremos de cinco ordenadores (uno para dirección, uno maestro y tres para los técnicos).

Los ordenadores serán comprados en la tienda Media Markt, así como la multifunción para impresora, escáner, fotocopidora y fax. De forma que el importe total desembolsado será:

**Tabla 15. Gasto equipos informáticos del centro.**

	CUANTÍA	IVA	TOTAL
Tres Portátiles Hacer 1TB y 4GB de RAM	944,63	198,37	1.143,00
Dos Portátiles HP 17 8GB de RAM	990,08	207,92	1.198,00
Multifunción HP LaserJet Pro	509,09	106,91	616,00
<b>TOTAL EQUIPOS INFORMÁTICOS</b>	<b>2.443,80</b>	<b>513,20</b>	<b>2.957,00</b>

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

- Equipos electrónicos.

En este punto nos centraremos en una serie de equipos para acondicionar la cocina del centro (ofreceremos este servicio con elaboración propia para distinguimos de la competencia), cámaras en aulas, pizarras y proyector.

Hoy en día es prácticamente imprescindible la instalación de un sistema cámaras de control parental para guarderías. Esto consiste en un sistema de cámaras en aulas y en algunas zonas comunes, como sería, el patio para que los padres a través de cualquier plataforma (PC, MAC, Iphone, Android) puedan conectarse y observar el desarrollo de las clases y puedan ver a su hijo/a. Esto crea un valor añadido al centro y ofrece una mayor tranquilidad para los papas. Este servicio será contratado a través de la empresa

“Pekecam”, esta empresa instala un sistema de última generación y siempre en cumplimiento de la normativa vigente. Es seguro, ya que está basado en servidor seguro con claves personalizadas para cada padre según marca la Ley Orgánica de Protección de Datos.

Los electrodomésticos imprescindibles para la cocina serán adquiridos en tienda Media Markt, así como las pizarras y el proyector.

Detallamos la inversión en equipos electrónicos:

**Tabla 16. Gasto equipos electrónicos del centro.**

	CUANTÍA	IVA	TOTAL
Siete camaras de sistema de control parental para guarderías	283,47	59,53	343,00
Pizarra interactiva Promethean Activboard	1.308,37	274,76	1.583,13
Pizarra digital Interactiva Smart Board de 77"	780,00	163,80	943,80
Proyector BenQ MS517H	234,70	49,29	283,99
Frigorifico americano Smeg- No frost, Inox, A+	1.237,19	259,81	1.497,00
Congelador Vertical-Indesit 150 cm-A+-194 litros	340,50	71,50	412,00
Microondas integrable Candy-grill. Inox 20L	98,35	20,65	119,00
Horno Siemens, multifunción, pirolítico, Clase A	371,07	77,93	449,00
Dos Encimeras Bosch inducción ancho 60 cm, biselada	808,26	169,74	978,00
Dos Campanas - Mepamsa Piramide 60cm 400m3/h. Inox	163,64	34,36	198,00
Lavavajillas Bosch Capacidad 12 servicios, 4 programas, Clase A+	247,11	51,89	299,00
<b>TOTAL EQUIPOS ELECTRÓNICOS</b>	<b>5.872,66</b>	<b>1.233,26</b>	<b>7.105,91</b>

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

- Gastos de constitución y puesta en marcha.

En este punto englobaremos las cantidades a desembolsar por la constitución de la empresa en su forma jurídica.

Destacaremos: gastos notariales, gestoría, tasas del Ayuntamiento (licencia de apertura), etc.

Se realizará también la creación y patente de la marca del centro educativo, esto será realizado por la empresa “Quickpatent”, dicha empresa se dedica en exclusiva al registro y defensa de marcas y patentes.

**Tabla 17. Gasto notaría y registro de marca.**

	<b>CUANTÍA</b>	<b>IVA</b>	<b>TOTAL</b>
Creación y patente de marca	136,36	28,64	165,00
Notaría, registro, etc.	2.000,00	420,00	2.420,00
<b>TOTAL GASTOS CONSTITUCIÓN</b>	<b>2.136,36</b>	<b>448,64</b>	<b>2.585,00</b>

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

A continuación, detallamos una memoria de la inversión de cada punto visto hasta el momento:

**Tabla 18. Resumen inversión inicial.**

<b>CONCEPTO</b>	<b>CUANTÍA</b>	<b>IVA</b>	<b>TOTAL</b>
Adecuación local	20.661,15	4.338,85	25.000,00
Mobiliario escolar interior	16.492,51	3.463,43	19.955,94
Mobiliario escolar exterior	14.578,98	3.061,59	17.640,57
Equipos informáticos	2.443,80	513,20	2.957,00
Equipos electrónicos	5.872,66	1.233,26	7.105,92
Gastos constitución	2.136,36	448,64	2.585,00
<b>TOTAL</b>	<b>62.185,46</b>	<b>13.058,95</b>	<b>75.244,41</b>

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

## 6.2. ESTUDIO DE LA FINANCIACIÓN

Una vez valorada detalladamente la inversión inicial necesaria para comenzar la actividad vamos a ver la opción de financiación. Para poder optar a la mejor opción de financiación se realizará un estudio de los primeros años de vida del centro para ver las posibles necesidades de tesorería en estos años. Analizaremos a continuación los gastos corrientes generados por el funcionamiento diario del centro.

- Alarma.

Sistema de alarma conectada a centra, contratado con Securitas Direct. Coste 36€ mensuales (IVA no incluido).

- Publicidad.

En el apartado correspondiente al plan de marketing se ha detallado las acciones a realizar. Se ha estimado el coste inicial antes del inicio de la actividad en 165,29€ y posteriormente 82.64€ trimestrales, lo que supondría un gasto de 330,58€ anuales en publicidad (IVA no incluido).

- Productos de limpieza

Estimación de 100€ mensuales (IVA no incluido).

- Alquiler y fianza.

El precio del alquiler será de 1000€ (IVA no incluido) y el arrendador establece una fianza de dos meses. Se acuerda entre las partes no empezar a pagar el alquiler hasta la puesta en funcionamiento, por lo que empezará este gasto en septiembre del 2017.

- Impuestos.

Gastos por Impuesto Bienes Inmuebles (IBI) por 950€ anuales. Otro impuesto a tener en cuenta es el pago por IS que se deberá realizar en caso de obtener beneficios. En el detalle de tesorería podemos observar que ya se

contempla el pago de este impuesto según los cálculos realizados. Respecto al Impuesto Valor Añadido (IVA), según la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, en su Artículo 20.Uno.9º, dicha actividad no está sujeta por lo que no repercutirá a los clientes este impuesto, al no repercutir IVA tampoco podrá deducirse el IVA soportado por lo que a efectos de tesorería no afecta. Cabe destacar que esto si afectará a la formulación de PyG ya que estas cuotas de IVA soportadas y no recuperadas si pueden incluirse como mayor gasto como veremos en el detalle de PyG en los siguientes apartados.

- Seguro responsabilidad civil: 900€ anuales.
- Cámaras control parental.

Como hemos visto en el punto de inversión de aparatos electrónicos, disponemos de un sistema de control parental para guarderías. Dicho sistema tiene un coste de mantenimiento de 46,28€ mensuales (IVA no incluido). Este mantenimiento incluye: consultas sobre problemas de acceso, resolución de cualquier incidencia inmediatamente, asistencia de los padres en horario laboral y configuración y conexión a nuestros servidores de alta capacidad.

- Suministros (agua, luz, teléfono e internet).

Estos gastos tendrán una periodicidad bimensual para el caso del agua y la luz, su coste asciende a 231,40€ (IVA no incluido). El gasto de suministro de teléfono e internet será mensual y su coste 37,19€ (IVA no incluido).

- Uniformes.

En esta partida se prevé una inversión inicial de 331,54€ (IVA no incluido) para la compra de: siete batas de profesora, seis estolas de maestra, chaquetas de cocinera y chaquetas de limpieza. Posteriormente se realizará una renovación anual de vestuario en el mes de septiembre y se destinarán 100€ (IVA no incluido) para tal fin.

- Material educativo.

Para cada curso escolar se destinará 500€ (IVA no incluido) para la compra de fichas, libros, cuentos, libros, cuadernos, etc.

- Material oficina.

Esta partida tiene un coste trimestral estimado de 150€ (IVA no incluido) para la compra de folios, bolígrafos, lápices, fluorescentes, etc.

- Comida escolar.

El 60% del importe cobrado por este servicio a los alumnos será la partida destinada para la compra de los alimentos.

- Uniformes alumnos.

En este caso el 75% será el coste para el centro de los uniformes. Esta cantidad variará evidentemente al igual que con la comida según el número de niños matriculados.

Una vez detallados los gastos corrientes de gestión vamos a realizar una memoria de dichos gastos. Por un lado, tenemos la descripción y a continuación la base más los impuestos y total, en las siguientes columnas se detalla el gasto que ha supuesto cada partida para 2017 y el gasto anual para posteriores años. Finalmente se indica donde se ubicará cada partida de gasto en el cuadro de tesorería que mostraremos más adelante.

**Tabla 19. Gastos corrientes de gestión.**

DESCRIPCIÓN	BASE	IVA	TOTAL	TOTAL 2017	TOTAL ANUAL	TESORERÍA
Alarma	36,00	7,56	43,56	304,92	522,72	otros gastos
Publicidad inicial	165,29	34,71	200,00	200,00	0,00	publicidad
Publicidad	330,58	69,42	400,00	0,00	400,00	publicidad
Productos limpieza	100,00	21,00	121,00	605,00	1.452,00	otros gastos
Fianza	2.000,00	0,00	2.000,00	2.000,00	0,00	alquiler
Alquiler	1.000,00	210	1.210,00	4.840,00	14.520,00	alquiler
Impuestos	950,00	0,00	950,00	0,00	950,00	impuestos
Seguros	900,00	0,00	900,00	900,00	900,00	otros gastos
Cámaras control parental	46,28	9,72	56,00	224,00	671,99	otros gastos
Suministros agua-luz	231,40	48,59	279,99	839,98	1.679,96	suministros
Suministros tlf-internet	37,19	7,81	45,00	270,00	540,00	suministros
Uniformes	331,54	69,62	401,16	401,16	0,00	otros gastos
Uniformes renovación	100,00	21,00	121,00	0,00	121	otros gastos
Material educativo	500,00	105,00	605,00	605,00	605,00	otros gastos
Material oficina	150,00	31,50	181,50	181,50	726,00	otros gastos

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

**Tabla 20. Gasto imputado en años.**

	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021
Comida escolar (alimentación)	1.999,20	2.770,80	3.289,80	3.384,30
Uniformes alumnos (otros gastos)	4.398,75	6.123,75	7.245,00	7.245,00

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

Por la parte de los ingresos como hemos explicado en puntos anteriores en principio se abrirán tres aulas y según se incrementen el número de matriculados se abrirán el resto de las aulas de nuestras instalaciones. Los precios para los diversos servicios que se prestarán han sido también ya detallados. Por lo que detallaremos a continuación un cuadro resumen de los ingresos previstos para los primeros años de funcionamiento.

**Tabla 21. Ingresos mensuales previstos por curso.**

SERVICIO		INGRESOS MENSUALES POR CURSOS				
		2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022
<b>Mañanas</b>	0 - 1 años	574,00 €	574,00 €	574,00 €	574,00 €	574,00 €
	1 - 2 años	678,00 €	678,00 €	1.356,00 €	1.356,00 €	1.356,00 €
	2 - 3 años	776,00 €	1.552,00 €	1.552,00 €	1.552,00 €	1.552,00 €
<b>Mañanas y tardes</b>	0 - 1 años	2.004,00 €	2.004,00 €	2.004,00 €	2.004,00 €	2.004,00 €
	1 - 2 años	2.730,00 €	2.730,00 €	5.460,00 €	5.460,00 €	5.460,00 €
	2 - 3 años	3.680,00 €	7.360,00 €	7.360,00 €	7.360,00 €	7.360,00 €
<b>Tardes</b>	0 - 3 años	1.450,00 €	1.450,00 €	1.450,00 €	1.450,00 €	1.450,00 €
<b>Extra mañanas</b>	7.30 h. a 9.00 h.	615,00 €	915,00 €	1.110,00 €	1.110,00 €	1.110,00 €
	8.00 h. a 9.00 h.	820,00 €	1.220,00 €	1.480,00 €	1.480,00 €	1.480,00 €
<b>Extra tardes</b>	17.00 h. a 18.00 h.	1.025,00 €	1.525,00 €	1.850,00 €	1.850,00 €	1.850,00 €
	17.00 h. a 19.00 h.	369,00 €	549,00 €	666,00 €	666,00 €	666,00 €
<b>Horas sueltas/mes</b>	De 9.00 horas a 17.00 horas	80,00 €	120,00 €	180,00 €	270,00 €	405,00 €
	Antes de 9.00 ó después de 17.00	60,00 €	90,00 €	135,00 €	202,50 €	303,75 €
<b>Comedor</b>	Todo el mes	3.192,00 €	4.408,00 €	5.168,00 €	5.168,00 €	5.168,00 €
	Día suelto/mes	140,00 €	210,00 €	315,00 €	472,50 €	708,75 €
<b>Matricula</b>	Mensual	122,40 €	170,40 €	201,60 €	201,60 €	201,60 €
<b>Material aula</b>	Mensual	510,00 €	710,00 €	840,00 €	840,00 €	840,00 €
		<b>18.825,40 €</b>	<b>26.265,40 €</b>	<b>31.701,60 €</b>	<b>32.016,60 €</b>	<b>32.489,10 €</b>

Fuente: Elaboración propia, 2017.

Una vez detallada la estructura de coste e ingresos que afectan a la tesorería de la actividad procedemos a la elaboración de una tabla de tesorería para los primeros años para delimitar la financiación que será necesaria:

**Tabla 22. Tesorería prevista de 2017- 2021.**

	Inicio	2017	2018	2019	2020	2021
<b>SALDO INICIAL</b>		<b>6.154,43</b>	<b>24.415,93</b>	<b>69.909,22</b>	<b>139.103,54</b>	<b>215.513,34</b>
<b>COBROS OPERATIVOS</b>	<b>4.000,00</b>	<b>85.756,60</b>	<b>237.465,00</b>	<b>308.434,80</b>	<b>343.560,00</b>	<b>347.340,00</b>
Ingresos por servicios		85.756,60	237.465,00	308.434,80	343.560,00	347.340,00
Hacienda Pública IS						
Capital Social	4.000,00					
<b>PAGOS OPERATIVOS</b>	<b>-77.845,57</b>	<b>-58.446,58</b>	<b>-173.874,67</b>	<b>-221.143,45</b>	<b>-249.053,16</b>	<b>-255.435,54</b>
Inversión	-75.244,41					
Sueldos y salarios	0,00	-27.351,70	-89.339,67	-109.470,79	-120.997,66	-122.454,00
Seguridad Social	0,00	-8.205,51	-26.801,91	-32.841,25	-36.178,42	-36.178,41
Publicidad	-200,00	0,00	-400,00	-400,00	-400,00	-400,00
Alquiler	-2.000,00	-4.840,00	-14.520,00	-14.520,00	-14.520,00	-14.520,00
Suministros		-1.109,98	-2.219,96	-2.219,96	-2.219,96	-2.219,96
Alimentación	0,00	-8.796,48	-25.386,24	-32.762,40	-36.603,60	-37.227,30
Impuestos			-950,00	-950,00	-950,00	-950,00
Hacienda Pública IS			-1.848,43	-14.213,89	-23.418,36	-27.720,71
Otros gastos	-401,16	-8.142,90	-12.408,44	-13.765,16	-13.765,16	-13.765,16
<b>CASH FLOW OPERATIVO</b>	<b>-73.845,57</b>	<b>27.310,02</b>	<b>63.590,33</b>	<b>87.291,35</b>	<b>94.506,84</b>	<b>91.904,46</b>
<b>COBROS FINANCIEROS</b>	<b>80.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Aportaciones socios						
Préstamos	80.000,00					
Otros cobros						
<b>PAGOS FINANCIEROS</b>	<b>0,00</b>	<b>-9.048,52</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>
Devolución préstamo		-7.139,48	-14.819,69	-15.571,07	-16.360,55	-17.190,05
Intereses		-1.909,04	-3.277,34	-2.525,96	-1.736,49	-906,99
<b>CASH FLOW FINANCIERO</b>	<b>80.000,00</b>	<b>-9.048,52</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>6.154,43</b>	<b>24.415,93</b>	<b>69.909,22</b>	<b>139.103,54</b>	<b>215.513,34</b>	<b>289.320,76</b>

Fuente: Elaboración propia, 2017.

La aportación de los socios para la constitución de la sociedad será de 2.000€ cada uno, de forma que como podemos observar en el cuadro de tesorería el ingreso por “Capital Social” será de 4.000€. Con la estructura de costes iniciales de inversión y la estructura de costes e ingresos operativos posteriores se observa que la necesidad de financiación sería de 80.000€.

Con dicha financiación se cubren los costes iniciales que hemos visto por inversión, la publicidad inicial, los uniformes de personal y la fianza del alquiler del inmueble. Con la aportación por capital social y financiación prevista a solicitar el remanente de tesorería para este momento inicial sería de 6.154,43€. Este importe es casi un 8% del coste total de inicio de la actividad, lo que supone un buen margen de tesorería para una empresa del sector de servicios para posibles imprevistos que puedan surgir en el arranque de la actividad o desviaciones sobre las previsiones de ingresos. El saldo para los ejercicios siguientes, salvo desviaciones imprevistas, es positivo y creciente

Dicha financiación será obtenida mediante un préstamo negocios que ofrece la entidad bancaria “ING DIRECT”. El importe solicitado, como hemos visto anteriormente según análisis de tesorería, será de 80.000€ a devolver en 60 meses y un tipo de interés nominal del 4,95% y 0,50% de comisión de apertura. La solicitud del préstamo se formalizará en junio de 2017 para empezar a pagar la primera cuota el 01/07/2017, el importe de dichas cuotas será de 1.508,09€. De esta forma se empezará con todas las inversiones imprescindibles para poder tener todo el centro preparado para el inicio del curso

A continuación, detallamos características principales del préstamo y cuadro de amortización previsto:

**Tabla 23. Características principales del préstamo.**

<i>Introducción de datos:</i>	
Capital a financiar:	80.000,00
Tipo de interés nominal:	0,413%
Plazo:	60
Periodicidad:	1
Comisión de apertura:	0,50%
Comisión de gestión:	0,00%
Gastos fijos bancarios:	0,00 €
Gastos adicionales:	0,00 €
Comisión de cancelación anticipada:	0,00%
Pos/Prepagable (0/1)	0

<i>Resultados:</i>	
Comisión de apertura:	400
Comisión de gestión:	0
Capital efectivo:	79.600,00 €
T.A.E. real:	0,430215%
Término amortizativo	-1.508,09 €

Fuente: Elaboración propia, 2017.

**Tabla 24. Cálculo tipo interés fraccionado.**

CÁLCULO DEL TIPO DE INTERÉS FRACCIONADO $i_m$				
INTERES NOMINAL	4,95%	$i_m$	0,004125	0,413%
Periodicidad	12	Int. EFECTIVO	0,0506386	5,06%

Fuente: Elaboración propia, 2017.

**Tabla 25. Cuadro de amortización del préstamo.**

Periodos de pago	Cuota (Término amortizativo)	Capital pendiente	Cuota de interés	Cuota de amortización	Total amortizado	Comisión de cancelación	Importe de cancelación	Fecha pago cuota
1	-1.508,09	78.822,31	-330,40	-1.177,69	1.177,69	0,00	78.822,31	01/07/2017
2	-1.508,09	77.639,76	-325,54	-1.182,55	2.360,24	0,00	77.639,76	01/08/2017
3	-1.508,09	76.452,33	-320,65	-1.187,43	3.547,67	0,00	76.452,33	01/09/2017
4	-1.508,09	75.259,99	-315,75	-1.192,34	4.740,01	0,00	75.259,99	01/10/2017
5	-1.508,09	74.062,73	-310,82	-1.197,26	5.937,27	0,00	74.062,73	01/11/2017
6	-1.508,09	72.860,52	-305,88	-1.202,21	7.139,48	0,00	72.860,52	01/12/2017
7	-1.508,09	71.653,35	-300,91	-1.207,17	8.346,65	0,00	71.653,35	01/01/2018
8	-1.508,09	70.441,19	-295,93	-1.212,16	9.558,81	0,00	70.441,19	01/02/2018
9	-1.508,09	69.224,02	-290,92	-1.217,16	10.775,98	0,00	69.224,02	01/03/2018
10	-1.508,09	68.001,83	-285,90	-1.222,19	11.998,17	0,00	68.001,83	01/04/2018
11	-1.508,09	66.774,59	-280,85	-1.227,24	13.225,41	0,00	66.774,59	01/05/2018
12	-1.508,09	65.542,29	-275,78	-1.232,31	14.457,71	0,00	65.542,29	01/06/2018
13	-1.508,09	64.304,89	-270,69	-1.237,40	15.695,11	0,00	64.304,89	01/07/2018
14	-1.508,09	63.062,38	-265,58	-1.242,51	16.937,62	0,00	63.062,38	01/08/2018
15	-1.508,09	61.814,74	-260,45	-1.247,64	18.185,26	0,00	61.814,74	01/09/2018
16	-1.508,09	60.561,95	-255,29	-1.252,79	19.438,05	0,00	60.561,95	01/10/2018
17	-1.508,09	59.303,99	-250,12	-1.257,97	20.696,01	0,00	59.303,99	01/11/2018
18	-1.508,09	58.040,83	-244,93	-1.263,16	21.959,17	0,00	58.040,83	01/12/2018
19	-1.508,09	56.772,45	-239,71	-1.268,38	23.227,55	0,00	56.772,45	01/01/2019
20	-1.508,09	55.498,83	-234,47	-1.273,62	24.501,17	0,00	55.498,83	01/02/2019
21	-1.508,09	54.219,95	-229,21	-1.278,88	25.780,05	0,00	54.219,95	01/03/2019
22	-1.508,09	52.935,80	-223,93	-1.284,16	27.064,20	0,00	52.935,80	01/04/2019
23	-1.508,09	51.646,33	-218,62	-1.289,46	28.353,67	0,00	51.646,33	01/05/2019
24	-1.508,09	50.351,55	-213,30	-1.294,79	29.648,45	0,00	50.351,55	01/06/2019
25	-1.508,09	49.051,41	-207,95	-1.300,13	30.948,59	0,00	49.051,41	01/07/2019
26	-1.508,09	47.745,91	-202,58	-1.305,50	32.254,09	0,00	47.745,91	01/08/2019
27	-1.508,09	46.435,01	-197,19	-1.310,90	33.564,99	0,00	46.435,01	01/09/2019
28	-1.508,09	45.118,70	-191,78	-1.316,31	34.881,30	0,00	45.118,70	01/10/2019
29	-1.508,09	43.796,96	-186,34	-1.321,75	36.203,04	0,00	43.796,96	01/11/2019
30	-1.508,09	42.469,75	-180,88	-1.327,21	37.530,25	0,00	42.469,75	01/12/2019
31	-1.508,09	41.137,06	-175,40	-1.332,69	38.862,94	0,00	41.137,06	01/01/2020
32	-1.508,09	39.798,87	-169,90	-1.338,19	40.201,13	0,00	39.798,87	01/02/2020
33	-1.508,09	38.455,16	-164,37	-1.343,72	41.544,84	0,00	38.455,16	01/03/2020
34	-1.508,09	37.105,89	-158,82	-1.349,27	42.894,11	0,00	37.105,89	01/04/2020
35	-1.508,09	35.751,05	-153,25	-1.354,84	44.248,95	0,00	35.751,05	01/05/2020
36	-1.508,09	34.390,62	-147,65	-1.360,43	45.609,38	0,00	34.390,62	01/06/2020
37	-1.508,09	33.024,56	-142,03	-1.366,05	46.975,44	0,00	33.024,56	01/07/2020
38	-1.508,09	31.652,87	-136,39	-1.371,70	48.347,13	0,00	31.652,87	01/08/2020
39	-1.508,09	30.275,51	-130,73	-1.377,36	49.724,49	0,00	30.275,51	01/09/2020
40	-1.508,09	28.892,46	-125,04	-1.383,05	51.107,54	0,00	28.892,46	01/10/2020

41	-1.508,09	27.503,70	-119,33	-1.388,76	52.496,30	0,00	27.503,70	01/11/2020
42	-1.508,09	26.109,20	-113,59	-1.394,50	53.890,80	0,00	26.109,20	01/12/2020
43	-1.508,09	24.708,95	-107,83	-1.400,26	55.291,05	0,00	24.708,95	01/01/2021
44	-1.508,09	23.302,91	-102,05	-1.406,04	56.697,09	0,00	23.302,91	01/02/2021
45	-1.508,09	21.891,06	-96,24	-1.411,85	58.108,94	0,00	21.891,06	01/03/2021
46	-1.508,09	20.473,39	-90,41	-1.417,68	59.526,61	0,00	20.473,39	01/04/2021
47	-1.508,09	19.049,85	-84,56	-1.423,53	60.950,15	0,00	19.049,85	01/05/2021
48	-1.508,09	17.620,44	-78,68	-1.429,41	62.379,56	0,00	17.620,44	01/06/2021
49	-1.508,09	16.185,13	-72,77	-1.435,31	63.814,87	0,00	16.185,13	01/07/2021
50	-1.508,09	14.743,89	-66,84	-1.441,24	65.256,11	0,00	14.743,89	01/08/2021
51	-1.508,09	13.296,69	-60,89	-1.447,19	66.703,31	0,00	13.296,69	01/09/2021
52	-1.508,09	11.843,52	-54,92	-1.453,17	68.156,48	0,00	11.843,52	01/10/2021
53	-1.508,09	10.384,35	-48,91	-1.459,17	69.615,65	0,00	10.384,35	01/11/2021
54	-1.508,09	8.919,15	-42,89	-1.465,20	71.080,85	0,00	8.919,15	01/12/2021
55	-1.508,09	7.447,90	-36,84	-1.471,25	72.552,10	0,00	7.447,90	01/01/2022
56	-1.508,09	5.970,57	-30,76	-1.477,33	74.029,43	0,00	5.970,57	01/02/2022
57	-1.508,09	4.487,14	-24,66	-1.483,43	75.512,86	0,00	4.487,14	01/03/2022
58	-1.508,09	2.997,59	-18,53	-1.489,55	77.002,41	0,00	2.997,59	01/04/2022
59	-1.508,09	1.501,88	-12,38	-1.495,71	78.498,12	0,00	1.501,88	01/05/2022
60	-1.508,09	0,00	-6,20	-1.501,88	80.000,00	0,00	0,00	01/06/2022

Fuente: Elaboración propia, 2017.

### 6.3. ESTADOS FINANCIEROS PROVISIONALES

Dentro de este epígrafe estudiaremos la composición del balance y PyG según la información de los costes e ingresos que hemos visto hasta el momento. Al detallar los bienes de inversión iniciales que hemos visto, debemos tener en consideración su amortización. Estos bienes permanecerán en la empresa por un período superior al año por lo que no son considerados como un gasto en PyG, sino que formarán parte de la masa del inmovilizado material del balance y tendremos que realizar su amortización anualmente. Dicha amortización, que calcularemos anualmente, y corresponde a su depreciación anual quedará reflejada como menor beneficio en PyG y disminuirá el valor de los activos paulatinamente en el balance hasta agotar la vida útil de estos.

Detallamos a continuación el cálculo de las amortizaciones, según los coeficientes reflejados en la Ley 27/2014 de 27 de noviembre del Impuesto sobre Sociedades.

**Tabla 26. Tabla amortización inmovilizado material.**

	<b>IMPORTE</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Edificios de servicios	20.661,15	172,18	413,22	413,22	413,22	413,22
Mobiliario	31.071,49	1.294,65	3.107,15	3.107,15	3.107,15	3.107,15
Equipos proceso de inf.	2.443,80	254,56	610,95	610,95	610,95	356,39
Equipos electrónicos	5.872,66	489,39	1.174,53	1.174,53	1.174,53	1.174,53
<b>TOTALES</b>	<b>60.049,10</b>	<b>2.210,77</b>	<b>5.305,85</b>	<b>5.305,85</b>	<b>5.305,85</b>	<b>5.051,29</b>

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

- Edificios de servicios: reforma y adecuación de las instalaciones.
- Mobiliario: mobiliario escolar interno y externo del centro
- EPI: ordenadores y multifunción
- Equipos electrónicos: pizarras, proyector, cámaras vigilancia paternal y electrodomésticos cocina.

Con toda la información económica y financiera que hemos visto hasta el momento podemos elaborar el balance para reflejar la situación patrimonial de la empresa a fecha 31 de diciembre de cada ejercicio:

**Tabla 27. Balance de Situación.**

<b>ACTIVO</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>59.838,33</b>	<b>54.532,47</b>	<b>49.226,62</b>	<b>43.920,77</b>	<b>38.869,47</b>
<b>I. Inmovilizado intangible</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>II. Inmovilizado material</b>	<b>57.838,33</b>	<b>52.532,47</b>	<b>47.226,62</b>	<b>41.920,77</b>	<b>36.869,47</b>
1. Terrenos y construcciones.	20.488,97	20.075,75	19.662,53	19.249,30	18.836,08
2. Instalaciones técnicas, maquinaria, utillaje, mobiliario, y otro inmovilizado material	37.349,35	32.456,72	27.564,09	22.671,46	18.033,39
<b>III. Inversiones inmobiliarias</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>V. Inversiones financieras a largo plazo</b>	<b>2.000,00</b>	<b>2.000,00</b>	<b>2.000,00</b>	<b>2.000,00</b>	<b>2.000,00</b>
5. Otros activos financieros	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
<b>VI. Activos por impuesto diferido</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>24.415,93</b>	<b>69.909,22</b>	<b>139.103,54</b>	<b>215.513,34</b>	<b>289.320,76</b>
<b>I. Activos no corrientes mantenidos para la venta</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>II. Existencias</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>V. Inversiones financieras a corto plazo</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>VI. Periodificaciones a corto plazo</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes</b>	<b>24.415,93</b>	<b>69.909,22</b>	<b>139.103,54</b>	<b>215.513,34</b>	<b>289.320,76</b>
1. Tesorería	24.415,93	69.909,22	139.103,54	215.513,34	289.320,76
<b>TOTAL ACTIVO (A + B)</b>	<b>84.254,26</b>	<b>124.441,70</b>	<b>188.330,16</b>	<b>259.434,11</b>	<b>328.190,23</b>

<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>A) PATRIMONIO NETO</b>	<b>9.545,30</b>	<b>52.186,98</b>	<b>122.442,04</b>	<b>205.604,19</b>	<b>290.854,36</b>
<b>A-1) Fondos propios</b>	<b>9.545,30</b>	<b>52.186,98</b>	<b>122.442,04</b>	<b>205.604,19</b>	<b>290.854,36</b>
<b>I. Capital</b>	<b>4.000,00</b>	<b>4.000,00</b>	<b>4.000,00</b>	<b>4.000,00</b>	<b>4.000,00</b>
1. Capital escriturado	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
<b>II. Prima de emisión</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>III. Reservas</b>	<b>0,00</b>	<b>5.545,30</b>	<b>48.186,98</b>	<b>118.442,04</b>	<b>201.604,19</b>
1. Legal	0,00	800,00	800,00	800,00	800,00
2. Otras reservas	0,00	4.745,30	47.386,98	117.642,04	200.804,19
<b>IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>V. Resultado de ejercicios anteriores</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>VI. Otras aportaciones de socios</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>VII. Resultado del ejercicio</b>	<b>5.545,30</b>	<b>42.641,68</b>	<b>70.255,07</b>	<b>83.162,14</b>	<b>85.250,17</b>
<b>VIII. (Dividendo a cuenta)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>IX. Otros instrumentos de patrimonio neto</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>A-2) Ajustes por cambios de valor</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>I. Activos financieros disponibles para la venta</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>II. Operaciones de cobertura</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>III. Otros</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>58.040,83</b>	<b>42.469,75</b>	<b>26.109,20</b>	<b>8.919,15</b>	<b>0,00</b>
<b>I. Provisiones a largo plazo</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>II. Deudas a largo plazo</b>	<b>58.040,83</b>	<b>42.469,75</b>	<b>26.109,20</b>	<b>8.919,15</b>	<b>0,00</b>

2. Deudas con entidades de crédito	58.040,83	42.469,75	26.109,20	8.919,15	0,00
<b>III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
IV. Pasivos por impuesto diferido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V. Periodificaciones a largo plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>	<b>16.668,13</b>	<b>29.784,97</b>	<b>39.778,91</b>	<b>44.910,77</b>	<b>37.335,87</b>
<b>I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
II. Provisiones a corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>III. Deudas a corto plazo</b>	<b>14.819,69</b>	<b>15.571,07</b>	<b>16.360,55</b>	<b>17.190,05</b>	<b>8.919,15</b>
2. Deudas con entidades de crédito	14.819,69	15.571,07	16.360,55	17.190,05	8.919,15
<b>IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>	<b>1.848,43</b>	<b>14.213,89</b>	<b>23.418,36</b>	<b>27.720,71</b>	<b>28.416,72</b>
5. Pasivos por impuesto corriente	1.848,43	14.213,89	23.418,36	27.720,71	28.416,72
VI. Periodificaciones a corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)</b>	<b>84.254,26</b>	<b>124.441,69</b>	<b>188.330,15</b>	<b>259.434,10</b>	<b>328.190,23</b>

Fuente: Elaboración propia, 2017.

Las principales partidas en el activo están formadas por las inversiones realizadas para puesta en marcha del negocio y el saldo de tesorería después de los primeros meses de actividad. El valor del inmovilizado material podemos observar que disminuye debido a las amortizaciones que hemos explicado al principio del punto. Sin embargo, podemos observar un incremento bastante considerable en el saldo de tesorería. Esto proviene del análisis de la tesorería previa que hemos visto, donde se apreciaba la generación de caja por el flujo de la actividad.

Por el lado del Patrimonio Neto y los pasivos podemos observar una evolución de los fondos propios que viene propiciada por los beneficios generados en cada ejercicio que pasan a formar parte de las reservas. El primer año y en cumplimiento de la ley se destinará el importe hasta llegar a tener el 20% del capital social, el resto pasará a formar parte de las reservas voluntarias. Los buenos resultados en PyG, que veremos a continuación, causan este crecimiento en la partida de los fondos propios.

El pasivo no corriente está constituido por la deuda contraída con ING DIRECT por el préstamo solicitado al inicio del proyecto, indicando en esta partida la deuda pendiente a largo plazo, vencimiento superior al año.

El pasivo corriente está constituido por la deuda indicada del préstamo, pero por los vencimientos a corto plazo, menos de un año. Por otra parte, también se aprecian los importes acreedores con la Hacienda Pública correspondientes a la deuda por Impuesto de Sociedades.

Para observar al detalle la estructura económica tendremos que estudiar los ingresos y gastos realizados. En apartados anteriores hemos detallado estos, pero no hemos analizado su efecto en el transcurso del tiempo con la cuenta de resultados (PyG):

**Tabla 28. Pérdidas y ganancias.**

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>85.756,60</b>	<b>237.465,00</b>	<b>308.434,80</b>	<b>343.560,00</b>	<b>347.340,00</b>
Prestaciones de servicios	85.756,60	237.465,00	308.434,80	343.560,00	347.340,00
<b>Aprovisionamientos</b>	<b>-13.877,09</b>	<b>-31.602,15</b>	<b>-39.429,00</b>	<b>-42.921,00</b>	<b>-43.488,00</b>
Consumo de mercaderías	-5.730,29	-7.923,75	-9.045,00	-9.045,00	-9.045,00
Consumo de materias primas y otras materias consumibles	-8.146,80	-23.678,40	-30.384,00	-33.876,00	-34.443,00
<b>Gastos de personal</b>	<b>-35.557,21</b>	<b>-116.141,59</b>	<b>-142.312,04</b>	<b>-157.176,08</b>	<b>-158.632,41</b>
Sueldos, salarios y asimilados	-27.351,70	-89.339,67	-109.470,79	-120.997,66	-122.454,00
Cargas sociales (S.S. cargo empresa)	-8.205,51	-26.801,91	-32.841,25	-36.178,42	-36.178,41
<b>Otros gastos de explotación</b>	<b>-24.808,75</b>	<b>-24.282,50</b>	<b>-25.188,52</b>	<b>-25.537,72</b>	<b>-25.594,42</b>
Servicios exteriores	-8.556,11	-16.052,62	-16.052,62	-16.052,62	-16.052,62
Arrendamientos y cánones	-4.000,00	-12.000,00	-12.000,00	-12.000,00	-12.000,00
Reparaciones y conservación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios profesionales	-2.136,36	0,00	0,00	0,00	0,00
Transportes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Primas de seguros	-900,00	-900,00	-900,00	-900,00	-900,00
Servicios bancarios y similares	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Publicidad/relaciones públicas	-165,29	-330,58	-330,58	-330,58	-330,58
Suministros	-917,34	-1.834,68	-1.834,68	-1.834,68	-1.834,68
Otros servicios	-437,12	-987,36	-987,36	-987,36	-987,36
Tributos	-16.252,64	-8.229,88	-9.135,90	-9.485,10	-9.541,80
<b>Amortización del inmovilizado</b>	<b>-2.210,77</b>	<b>-5.305,85</b>	<b>-5.305,85</b>	<b>-5.305,85</b>	<b>-5.051,29</b>
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>9.302,78</b>	<b>60.132,91</b>	<b>96.199,39</b>	<b>112.619,35</b>	<b>114.573,88</b>
Gastos financieros	-1.909,04	-3.277,34	-2.525,96	-1.736,49	-906,99
Por deudas con terceros (entidades de crédito)	-1.909,04	-3.277,34	-2.525,96	-1.736,49	-906,99
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-1.909,04</b>	<b>-3.277,34</b>	<b>-2.525,96</b>	<b>-1.736,49</b>	<b>-906,99</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>7.393,74</b>	<b>56.855,57</b>	<b>93.673,42</b>	<b>110.882,86</b>	<b>113.666,89</b>
Impuestos sobre beneficios	-1.848,43	-14.213,89	-23.418,36	-27.720,71	-28.416,72
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>5.545,30</b>	<b>42.641,68</b>	<b>70.255,07</b>	<b>83.162,14</b>	<b>85.250,17</b>

Fuente: Elaboración propia, 2017.

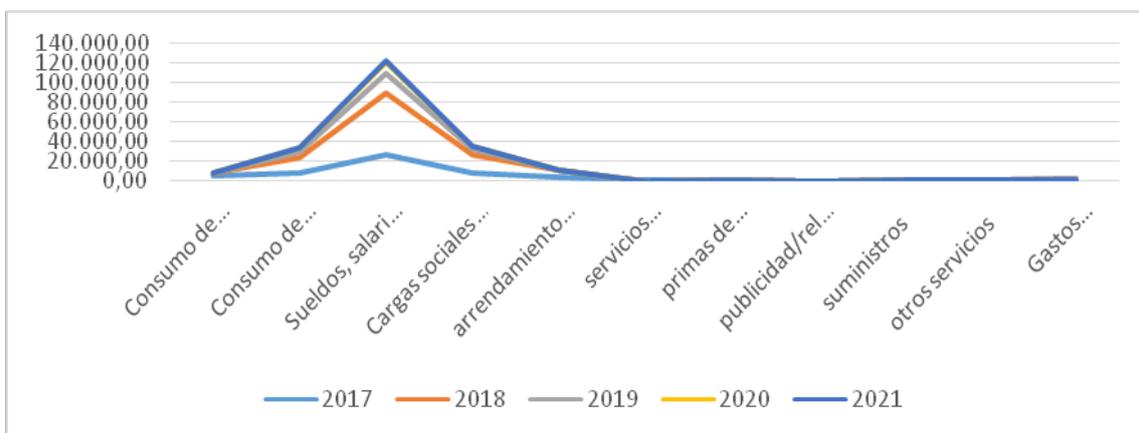
Podemos observar como la evolución de los ingresos sigue una progresividad creciente desde el inicio llegando a un punto (situación de plena ocupación del centro) máximo:

**Gráfico 17. Evolución de los ingresos.**



**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

**Gráfico 18. Detalle de los gastos.**



**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

Como se puede observar en la gráfica de los gastos, las partidas de sueldos y salarios, cargas sociales, arrendamiento del local y consumos de mercaderías y materias primas vas experimentando una crecida notable con el paso del tiempo. En el caso de los sueldos y salarios el crecimiento es más notable.

Dentro de los consumos que hemos indicado se incluyen los gastos en productos de limpieza, renovación de los uniformes de los empleados, material educativo y material de oficina. Podemos concluir que la partida que más nos afectará al beneficio, a la vista de los resultados, será el gasto en personal.

Una vez analizadas las variables de forma independiente en Balance y PyG, las analizaremos de forma conjunta para obtener información más importante en cuanto a solvencia y rentabilidad del negocio. Este análisis lo realizaremos mediante una serie de ratios y su evolución a lo largo del tiempo.

**Tabla 29. Ratios de liquidez y solvencia.**

<b>Ratios de liquidez y solvencia</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Fondo de Maniobra=Ac-Pc	7.747,80	40.124,26	99.324,63	170.602,58	251.984,89
Ratio de Solvencia Corriente = AC / PC	1,46	2,35	3,50	4,80	7,75
Ratio Solvencia Libre= (Ac - Ef descontados) / (Pc - Deudas ef. Desc.)	1,46	2,35	3,50	4,80	7,75
Test-Acid = (Ac - Existencias) / Pc	1,46	2,35	3,50	4,80	7,75
Ratio de Disponibilidad = Disponible / Pc	1,46	2,35	3,50	4,80	7,75
Fondos Ajenos Totales / RPO =	9,63	1,51	0,87	0,61	0,41
Fondos Ajenos Corto Plazo / RPO =	2,15	0,62	0,53	0,51	0,41
Fondos Ajenos Largo Plazo / RPO =	7,48	0,89	0,35	0,10	0,00
Ratio de garantía o distancia a la quiebra (AT / Fondos ajenos totales)	1,13	1,72	2,86	4,82	8,79

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

Los primeros ratios nos muestran la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo. Como podemos observar el fondo de maniobra es positivo y creciente en las perspectivas futuras, lo que significa que con la tesorería disponible se puede hacer frente a nuestras obligaciones.

El ratio de solvencia a corto plazo o ratio de liquidez general viene a justificar el comentario realizado anteriormente. La actividad crea suficientes recursos en el corto plazo para hacer frente a las deudas de proveedores y entidades bancarias. Este ratio incrementa su valor por encima de 2 que es el valor óptimo considerado según algunos autores.

Los siguientes ratios como son el test-acid y ratio disponible tienen el mismo el valor, esto es debido a que estos ratios son más agresivos en el análisis de la capacidad del negocio en la solvencia a corto plazo. Dichos ratios eliminan en su estudio las existencias y saldos de clientes, dejando como valor de referencia el disponible más líquido (efectivo y líquidos equivalentes). Nuestro negocio al ser del sector servicios no tiene existencias y por lo tanto nuestro activo corriente es el saldo de tesorería generado. Referentes al saldo clientes su saldo es nulo, se cobran los servicios por anticipado por lo que el saldo pendiente puede existir por el retraso de alguna familia, pero sería no relevante para este análisis.

Los ratios de fondos ajenos totales a recursos procedentes de las operaciones nos indican la capacidad de la empresa para la devolución de los préstamos con los recursos generados por la actividad ordinaria (denominador de este ratio: resultado del ejercicio menos amortizaciones). En 2017 el ratio es alto, ya que este período empieza en Septiembre, sin embargo en 2018 ya podemos observar que la empresa con los recursos generados tardaría 1,51 años en liquidar las deudas actuales. Este período decrece progresivamente en los siguientes períodos ya que vamos amortizando capital del préstamo y los beneficios generados se incrementan, lo que significa que disponemos de buena capacidad de liquidación de deuda. Al desdoblar este ratio y diferenciar entre las deudas a corto y a largo plazo podemos ver la misma tendencia que hemos indicado en líneas anteriores. Cabe destacar que en la ratio de largo plazo, para el año 2021, es cero debido a que en 2022 finaliza el préstamo por lo que toda la deuda estará en el corto plazo y no existirá ninguna deuda financiera a largo plazo a cierre del ejercicio 2021.

El último ratio analizado, referente a solvencia, es el ratio de garantía o distancia a la quiebra. En él se observa el peso total de los activos en balance sobre los fondos ajenos totales (pasivo no corriente+pasivo corriente). La tendencia de este ratio es creciente por lo que el peso la deuda va disminuyendo en el transcurso de los ejercicios.

**Tabla 30. Ratios de estructura de Activo.**

Ratios de estructura de Activo	2017	2018	2019	2020	2021
Inmovilizado Neto / Activo Total	0,71	0,44	0,26	0,17	0,12
Activo Corriente / Activo Total	0,29	0,56	0,74	0,83	0,88
(Ac - Pc ) / Inmovilizado Neto	0,13	0,74	2,02	3,88	6,48
Crecimiento del inmovilizado	N/A	-8,87%	-9,73%	-10,78%	-11,50%
Crecimiento del activo corriente	N/A	186,33%	98,98%	54,93%	34,25%
Ventas Netas / Activo Afecto a Explotación (promedio)	1,02	1,91	1,64	1,32	1,06
Ventas Netas / Activo Corriente Afecto a Explotación (promedio)	3,51	3,40	2,22	1,59	1,20
Resultado de Explotación / Activo Afecto a Explotación (promedio)	0,11	0,48	0,51	0,43	0,35

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

Estos ratios son referidos a la estructura del activo (inversión) y su evolución en el tiempo.

Los primeros dos ratios nos indican el peso del inmovilizado (activo no corriente) y sobre el total del activo y al igual para el activo corriente. En los primeros años y debido a la inversión realizada podemos observar que el inmovilizado supone un 71% del total del activo. Este ratio va disminuyendo como podemos observar, hasta llegar a tener un peso el inmovilizado del 12%. El efecto contrario se produce con el activo corriente ya que empieza con un 29% y se incrementa hasta llegar al 88% en 2021. El inmovilizado va disminuyendo su valor a medida que vamos amortizando los bienes que hemos adquirido para la inversión y no realizamos inversiones dentro de los primeros años de vida del centro. Por otro lado, el flujo de tesorería que crea la empresa produce que el valor del activo corriente sea mayor de año a año. Este crecimiento del activo corriente produce el incremento en peso dentro del activo que hemos vemos y en detrimento del inmovilizado.

En los ratios de crecimiento del inmovilizado y activo corriente respecto a los años inmediatamente anteriores se corrobora el hecho que hemos descrito anteriormente. El inmovilizado va disminuyendo entre un 9%-11% respecto a los años anteriores, esto se revertirá en el momento que se realice la primera inversión en el centro. El activo corriente, tal como hemos indicado, se incrementa, pero estabilizándose en el transcurso de los ejercicios.

Los últimos ratios nos muestran la utilización de los activos afectos a la explotación del ejercicio.

**Tabla 31. Ratios de estructura de Pasivo.**

<b>Ratios de estructura de Pasivo</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Patrimonio Neto / (PN+ Pasivo Total)	11,33%	41,94%	65,01%	79,25%	88,62%
Fondos Ajenos / (PN+Pasivo Total)	88,67%	58,06%	34,99%	20,75%	11,38%
Ratio de endeudamiento = Pasivo Ajeno Total / (PN + Pasivo Total)	0,89	0,58	0,35	0,21	0,11
Endeudamiento a corto plazo = PC / (PN + P)	0,20	0,24	0,21	0,17	0,11
Endeudamiento a largo plazo = PL / (PN + P)	0,69	0,34	0,14	0,03	0,00
Ratio de autonomía financiera = Patrimonio Neto / Fondos Ajenos	0,13	0,72	1,86	3,82	7,79
Índice de capitalización = PN / (PN + Fondos Ajenos a largo)	0,14	0,55	0,82	0,96	1,00
Crecimiento de los fondos propios	N/A	446,73%	134,62%	67,92%	41,46%
Crecimiento de los fondos ajenos	N/A	-3,29%	-8,81%	-18,30%	-30,64%

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

Estos ratios muestran la composición de la estructura del pasivo (financiación) y su evolución en el tiempo.

Podemos observar como el patrimonio neto pasa de tener un peso dentro del total del pasivo de 11,33% a 88,62%, cada año se produce un incremento respecto el año anterior como muestran los porcentajes del crecimiento de los fondos propios. Este incremento viene justificado principalmente por los buenos resultados obtenidos en cada ejercicio que incrementan la cuenta de reservas. El efecto contrario lo podemos observar en los fondos ajenos (pasivo no corriente y pasivo corriente). Al principio representan un 88,67%, este alto porcentaje refleja la financiación a la entidad bancaria que hemos tenido que solicitar para el centro, sin embargo, el resto de

ejercicios va disminuyendo a medida que vamos amortizando capital hasta llegar al 11,38%. El crecimiento interanual de los fondos ajenos es negativo según muestran los resultados. Esto significa que el riesgo financiero que recae en el negocio no es elevado, ya que el endeudamiento ha disminuido considerablemente (ratio de endeudamiento en ejercicio 2021 es de 0,11).

Los ratios de endeudamiento vienen a mostrar la situación descrita anteriormente, los fondos ajenos a corto y largo plazo van disminuyendo conforme llegan los vencimientos de la financiación del préstamo para la inversión. Esta disminución del endeudamiento (fondos ajenos) junto al efecto del incremento del patrimonio neto nos proporciona el incremento del ratio de autonomía financiera, evoluciona del 0,13 en 2017 a 7,79 en 2021. Estos ratios nos muestran una estructura del pasivo que evoluciona de forma muy positiva y dando la opción al estudio en el futuro de inversiones con financiación propia y ajena conjuntamente.

**Tabla 32. Ratios de cobertura o financiación.**

<b>Ratios de cobertura o financiación</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Ratio de cobertura de la deuda = (Deuda bancaria + intereses) / BAll	10,11	1,08	0,48	0,25	0,09
Cobertura gastos financieros = BAll / Gastos Financieros	3,87	17,35	37,08	63,85	125,32
Cobertura del inmovilizado con financiación propia = FP / Inmov	0,17	0,99	2,59	4,90	7,89
Cobertura del inmovilizado con rec. permanentes = (FP+PAL) / Inmov	1,17	1,80	3,15	5,12	7,89
Grado de autofinanciación = Patrimonio Neto / Activo Total	0,11	0,42	0,65	0,79	0,89
Amortizaciones totales / Ventas Netas	0,03	0,02	0,02	0,02	0,01
Amortizaciones totales / Valor añadido	0,05	0,03	0,02	0,02	0,02

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

Con estos ratios vemos que el centro puede devolver la deuda, ya que el ratio nos indica cuantos años tardaríamos en devolver la deuda bancaria (capital+intereses) con los beneficios (antes de impuestos) obtenidos. El primer año el valor es muy alto debido a que empezamos el ejercicio en septiembre, por lo que solo hay cuatro meses de ingresos y la deuda bancaria es alta. Para el resto de ejercicios ya completos este ratio es del 1,08 y va disminuyendo a medida que amortizamos capital e intereses. Las entidades bancarias,

normalmente, piden a este ratio un valor inferior a 4 como nivel máximo de deuda. Para nuestra empresa el valor está bastante por debajo del valor que estiman oportuno las entidades bancarias.

Si extrapolamos el nominal de la deuda bancaria y nos fijamos únicamente en los intereses, podemos observar que los beneficios cubren sobradamente los gastos financieros. El grado de cobertura es de 17,35 (número de veces que cubre el beneficio los intereses) para el ejercicio 2018 y crece para los siguientes períodos. Este ratio es el que más suele preocupar a las entidades bancarias, ya que un ratio inferior a la unidad significaría que con los beneficios no cubriríamos los intereses de la deuda y no tendríamos cobertura. Para nuestro caso este ratio es positivo y favorable en el tiempo.

Respecto a la cobertura del inmovilizado con recursos propios tenemos un valor muy bajo en 2017 y casi cercano a uno (0,99) en 2018. Esto significa que los recursos permanentes (fondos propios) son insuficientes para completar la financiación del activo fijo y por lo tanto la empresa debe recurrir a endeudamiento. Efectivamente es lo que se ha realizado al solicitar la financiación bancaria, al incluir en el cálculo de esta ratio el pasivo no corriente el ratio ya supera la unidad desde el ejercicio 2017 lo que significa que los recursos ya son suficientes y el grado de cobertura de las inversiones en activo fijo es óptimo.

El ratio que mide el grado de autofinanciación nos muestra una perspectiva de la flexibilidad financiera del centro. El crecimiento de este valor en el transcurso de los ejercicios viene a indicarnos como hemos visto en ratios anteriores, el crecimiento producido en el patrimonio es superior al crecimiento que se produce en el activo total.

Los últimos ratios sobre amortizaciones nos indican que una homogeneidad en la estructura de las amortizaciones todos los ejercicios. Esto significa que todos los años estamos amortizando lo mismo, como hemos visto en el cuadro explicativo de amortizaciones al máximo según la ley. La pequeña variación que se produce al final es consecuencia de la finalización de la amortización de los equipos informáticos.

**Tabla 33. Ratios de rentabilidad y riesgo.**

<b>Ratios de rentabilidad y riesgo</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Ratio de margen comercial = BAI / Ventas	8,62%	23,94%	30,37%	32,27%	32,72%
Ratio de rentabilidad de ventas = BDI / Ventas	6,47%	17,96%	22,78%	24,21%	24,54%
ROI = BAI / Activo total	8,78%	45,69%	49,74%	42,74%	34,63%
ROE = BDI / Fondos Propios	58,09%	81,71%	57,38%	40,45%	29,31%
Apalancamiento o riesgo operativo	N/A	3,78	2,17	1,61	2,28
Apalancamiento o riesgo financiero	N/A	1,22	1,08	1,08	1,45

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

El último grupo de ratios que vamos a analizar serán los ratios económicos, estos nos relacionan los resultados de la empresa con otras variables de la cuenta de pérdidas y ganancias y del balance.

El ratio de margen comercial nos indica el margen de explotación que obtenemos sobre las ventas, dicho margen empieza siendo del 8,62% para pasar en los ejercicios 2020-2021 a estar entorno del 32%. Es un margen elevado y es un buen indicador de la potencialidad competitiva del centro. Al incluir en este ratio la carga fiscal (impuesto sobre sociedades) obtenemos que este margen disminuye hasta el 6,47% para el ejercicio 2017 y llega al 24,54% en 2021. La tendencia sigue siendo la misma y el margen aún sigue siendo elevado.

El ROI (Return on investment) nos indica el retorno operativo sobre la inversión, cuanto mayor sea este índice mayor productividad de la inversión dedicada a la explotación del negocio. El porcentaje es variable según la fuerza del incremento del beneficio antes de impuestos o del activo, pero el porcentaje está entre el 35%-45%. El ROE nos muestra la relación del beneficio neto con los fondos propios y al igual que en el caso anterior los porcentajes son elevados manteniéndose entre 30%-50%. El porcentaje que representa el beneficio después de impuestos sobre los fondos propios es bueno.

#### 6.4 CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN (VAN/TIR).

- Valor Actual Neto (VAN)

Esta herramienta permite obtener el valor actualizado de todos los rendimientos futuros esperados. Estos rendimientos corresponden a los flujos de caja generados por la diferencia entre cobros y los pagos. Según este valor tendremos:

-VAN>0: la inversión es interesante, obtendremos beneficios futuros.

-VAN<0: la inversión no es interesante, obtendremos pérdidas futuras.

-VAN=0: la inversión es indiferente.

Para esta actualización se va a suponer un interés del 4,95%, este tipo es el aplicado por la entidad bancaria para la financiación del préstamo.

**Tabla 34. Flujos de caja.**

	INICIO 2017	2017	2018	2019	2020	2021
Inversión	-73.845,57					
Flujo de caja		18.261,50	45.493,29	69.194,31	76.409,81	73.807,42

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

- VAN=165.666,18

Con este resultado podemos indicar que la inversión se cubre con los cinco primeros años de actividad del centro. Los flujos actualizados de estos períodos nos arrojan un VAN positivo por lo que la inversión es interesante.

Inciendo un poco más podemos obtener en que momento del tiempo el VAN es positivo, y de esta forma sabremos el número de años mínimos necesarios para cubrir la inversión:

**Tabla 35. Cálculo VAN por periodos.**

	FLUJOS CAJA	VAN
<b>Año 2017</b>	18.261,50	-56.445,38
<b>Año 2018</b>	45.493,29	-15.142,29
<b>Año 2019</b>	69.194,31	44.715,83
<b>Año 2020</b>	76.409,81	107.698,24
<b>Año 2021</b>	73.807,42	165.666,18

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

En el año 2019 empezaremos a recuperar la inversión inicial de 73.845,57€, en tres años recuperaremos la inversión.

- Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno nos indica la rentabilidad del proyecto. Es el tipo de descuento que hace el valor actual neto igual a cero.

Según la tasa obtenida tendremos:

- TIR > tipo de interés de descuento, la inversión es rentable.
- TIR < tipo de interés de descuento, la inversión no es rentable.
- TIR = tipo de interés de descuento, la inversión es indiferente.

La TIR es del 53%, por lo tanto, superior al tipo de interés (4,95%). De forma que teniendo en cuenta estos cinco años es viable el proyecto, ya que la inversión es rentable. Al igual que hemos visto en el VAN, mostramos a continuación a partir de qué año la TIR es superior al tipo de interés:

**Tabla 36. Cálculo TIR por periodos.**

	FLUJOS CAJA	TIR
<b>Año 2017</b>	18.261,50	-75%
<b>Año 2018</b>	45.493,29	-8%
<b>Año 2019</b>	69.194,31	29%
<b>Año 2020</b>	76.409,81	45%
<b>Año 2021</b>	73.807,42	53%

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

A partir del año 2019, mismo año que el VAN empieza a ser positivo, la inversión es rentable.

Estos dos criterios que hemos visto nos indican que el proyecto es rentable ya que la recuperación de la inversión se produce en un tiempo bastante reducido (tres años).

## 6.5. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En este apartado vamos a situarnos en tres escenarios posibles una vez empezada la actividad. Primero analizaremos los estados financieros desde una visión optimista de plena ocupación y empleabilidad, a continuación, detallaremos una visión probable que es la que hemos analizado en los puntos anteriores y que resumiremos, y finalmente una visión pesimista donde nos pondremos en la peor de las situaciones posibles.

### 6.5.1. VISIÓN OPTIMISTA

En este escenario optimista vamos a mostrar los principales estados financieros en una situación de plena ocupación del centro. Esta hipótesis supone considerar que el primer año de apertura estarán todas las aulas llenas y a consecuencia de ello también tendremos que contratar más técnicos de apoyo y destinar más gasto como por ejemplo en alimentación.

En primer lugar veremos la tesorería:

**Tabla 37. Tesorería visión optimista.**

	Inicio	2017	2018	2019	2020	2021
<b>SALDO INICIAL</b>		<b>6.154,43</b>	<b>56.444,95</b>	<b>144.006,35</b>	<b>215.816,31</b>	<b>287.776,53</b>
<b>COBROS OPERATIVOS</b>	<b>4.000,00</b>	<b>142.626,40</b>	<b>339.360,00</b>	<b>341.040,00</b>	<b>343.560,00</b>	<b>347.340,00</b>
Ingresos por servicios		142.626,40	339.360,00	341.040,00	343.560,00	347.340,00
Hacienda Pública IS						
Capital Social	4.000,00					
<b>PAGOS OPERATIVOS</b>	<b>-77.845,57</b>	<b>-83.287,36</b>	<b>-233.701,56</b>	<b>-251.133,00</b>	<b>-253.502,74</b>	<b>256.402,69</b>
Inversión	-75.244,41					
Sueldos y salarios	0,00	-39.677,91	-120.594,72	-120.594,72	-121.663,62	123.587,64
Seguridad Social	0,00	-12.059,48	-36.178,43	-36.178,43	-36.178,42	-36.178,41
Publicidad	-200,00	0,00	-400,00	-400,00	-400,00	-400,00
Alquiler	-2.000,00	-4.840,00	-14.520,00	-14.520,00	-14.520,00	-14.520,00
Suministros		-1.109,98	-2.219,96	-2.219,96	-2.219,96	-2.219,96
Alimentación	0,00	-14.013,12	-35.217,60	-35.772,00	-36.603,60	-37.227,30
Impuestos			-950,00	-950,00	-950,00	-950,00
Hacienda Pública IS			-9.855,69	-26.732,73	-27.201,98	-27.554,22
Otros gastos	-401,16	-11.586,87	-13.765,16	-13.765,16	-13.765,16	-13.765,16
<b>CASH FLOW OPERATIVO</b>	<b>-73.845,57</b>	<b>59.339,04</b>	<b>105.658,44</b>	<b>89.907,00</b>	<b>90.057,26</b>	<b>90.937,31</b>
<b>COBROS FINANCIEROS</b>	<b>80.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Aportaciones socios						
Préstamos	80.000,00					
Otros cobros						
<b>PAGOS FINANCIEROS</b>	<b>0,00</b>	<b>-9.048,52</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>
Devolución préstamo		-7.139,48	-14.819,69	-15.571,07	-16.360,55	-17.190,05
Intereses		-1.909,04	-3.277,34	-2.525,96	-1.736,49	-906,99
<b>CASH FLOW FINANCIERO</b>	<b>80.000,00</b>	<b>-9.048,52</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>6.154,43</b>	<b>56.444,95</b>	<b>144.006,35</b>	<b>215.816,31</b>	<b>287.776,53</b>	<b>360.616,80</b>

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

Como podemos observar la inversión sigue siendo la misma, ya que el centro se equipará desde el principio preparado para una plena ocupación. Este provoca que la necesidad de financiación ajena para la inversión sea la misma, por lo que el préstamo a solicitar a la entidad financiera será el mismo.

Una vez empieza la actividad se observa que los cobros y gastos operativos son mayores que en el supuesto que hemos visto hasta el momento, por lo que mejora sustancialmente el cash flow operativo. Respecto al cash

flow financiero se mantiene ya que el préstamo no varía ni en importe ni plazo de amortización. Este incremento del cash flow operativo en todos los ejercicios provoca que el saldo final haya crecido sustancialmente.

En la cuenta de resultados tendremos:

**Tabla 38. Pérdidas y ganancias visión optimista.**

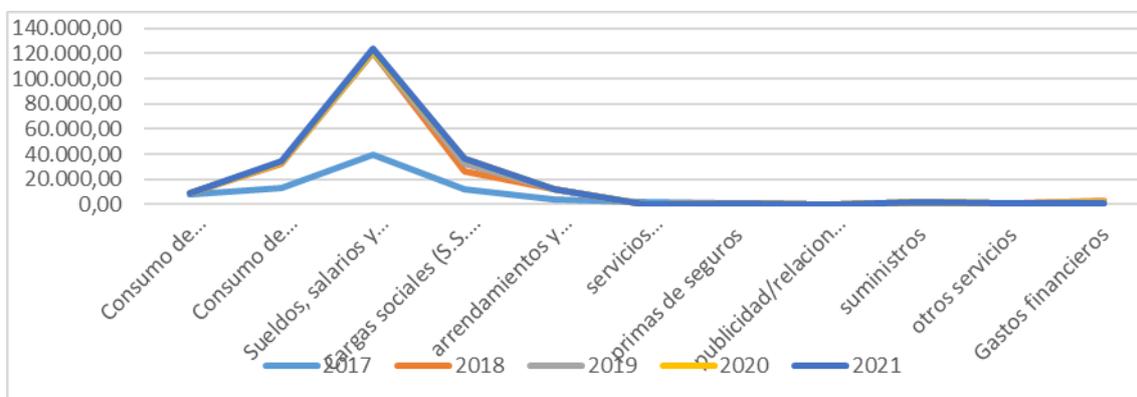
	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>142.626,40</b>	<b>339.360,00</b>	<b>341.040,00</b>	<b>343.560,00</b>	<b>347.340,00</b>
Prestaciones de servicios	142.626,40	339.360,00	341.040,00	343.560,00	347.340,00
<b>Aprovisionamientos</b>	<b>-21.465,74</b>	<b>-41.661,00</b>	<b>-42.165,00</b>	<b>-42.921,00</b>	<b>-43.488,00</b>
Consumo de mercaderías	-8.576,54	-9.045,00	-9.045,00	-9.045,00	-9.045,00
Consumo mat. primas y otras mat. Cons.	-12.889,20	-32.616,00	-33.120,00	-33.876,00	-34.443,00
<b>Gastos de personal</b>	<b>-51.737,39</b>	<b>-156.773,15</b>	<b>-156.773,15</b>	<b>-157.842,04</b>	<b>-159.766,05</b>
Sueldos, salarios y asimilados	-39.677,91	-120.594,72	-120.594,72	-121.663,62	-123.587,64
Cargas sociales (S.S. cargo empresa)	-12.059,48	-36.178,43	-36.178,43	-36.178,42	-36.178,41
<b>Otros gastos de explotación</b>	<b>-25.880,70</b>	<b>-25.411,72</b>	<b>-25.462,12</b>	<b>-25.537,72</b>	<b>-25.594,42</b>
Servicios exteriores	-8.556,11	-16.052,62	-16.052,62	-16.052,62	-16.052,62
<i>arrendamientos y cánones</i>	<i>-4.000,00</i>	<i>-12.000,00</i>	<i>-12.000,00</i>	<i>-12.000,00</i>	<i>-12.000,00</i>
<i>reparaciones y conservación</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>
<i>servicios profesionales</i>	<i>-2.136,36</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>
<i>transportes</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>
<i>primas de seguros</i>	<i>-900,00</i>	<i>-900,00</i>	<i>-900,00</i>	<i>-900,00</i>	<i>-900,00</i>
<i>servicios bancarios y similares</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>
<i>publicidad/relaciones públicas</i>	<i>-165,29</i>	<i>-330,58</i>	<i>-330,58</i>	<i>-330,58</i>	<i>-330,58</i>
<i>suministros</i>	<i>-917,34</i>	<i>-1.834,68</i>	<i>-1.834,68</i>	<i>-1.834,68</i>	<i>-1.834,68</i>
<i>otros servicios</i>	<i>-437,12</i>	<i>-987,36</i>	<i>-987,36</i>	<i>-987,36</i>	<i>-987,36</i>
Tributos	-17.324,59	-9.359,10	-9.409,50	-9.485,10	-9.541,80
<b>Amortización del inmovilizado</b>	<b>-2.210,77</b>	<b>-5.305,85</b>	<b>-5.305,85</b>	<b>-5.305,85</b>	<b>-5.051,29</b>
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>41.331,80</b>	<b>110.208,28</b>	<b>111.333,88</b>	<b>111.953,38</b>	<b>113.440,24</b>
<b>Gastos financieros</b>	<b>-1.909,04</b>	<b>-3.277,34</b>	<b>-2.525,96</b>	<b>-1.736,49</b>	<b>-906,99</b>
Por deudas con terceros (entidades de crédito)	-1.909,04	-3.277,34	-2.525,96	-1.736,49	-906,99
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-1.909,04</b>	<b>-3.277,34</b>	<b>-2.525,96</b>	<b>-1.736,49</b>	<b>-906,99</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>39.422,76</b>	<b>106.930,93</b>	<b>108.807,91</b>	<b>110.216,89</b>	<b>112.533,25</b>
Impuestos sobre beneficios	-9.855,69	-26.732,73	-27.201,98	-27.554,22	-28.133,31
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>29.567,07</b>	<b>80.198,20</b>	<b>81.605,93</b>	<b>82.662,67</b>	<b>84.399,94</b>

Fuente: Elaboración propia, 2017.

El escenario optimista provoca que los primeros años mejoren los resultados del ejercicio, obteniendo unos beneficios muy superiores a la situación estudiada en nuestro caso. Cabe destacar que a partir del ejercicio 2020 la situación ya es prácticamente igual a nuestro supuesto estudiado, en este ejercicio es donde se espera tener la máxima ocupación del centro.

Las partidas que más acusan este escenario son los ingresos, los sueldos y salarios, las prestaciones seguridad social y consumo de mercaderías (engloba el gasto en alimentación). Estos gastos son los más representativos en nuestro centro:

**Gráfico 19. Detalle gastos visión optimista.**



**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

Finalmente veremos en este escenario el VAN y TIR para ver si es interesante y rentable la inversión.

**Tabla 39. Cálculo VAN visión optimista.**

	FLUJOS CAJA	VAN
<b>Año 2017</b>	50.290,52	-25.927,02
<b>Año 2018</b>	87.561,40	53.569,45
<b>Año 2019</b>	71.809,96	115.690,29
<b>Año 2020</b>	71.960,22	175.005,04
<b>Año 2021</b>	72.840,27	232.213,38

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

El VAN para el período de referencia analizado es de 232.213,38€, al ser superior a cero la inversión es interesante ya que aumentará la riqueza del centro.

Más detalladamente, podemos observar como a partir del ejercicio 2018 la inversión ya es rentable (VAN=53.569,45€).

Este escenario optimista provoca que el VAN sea positivo antes que en la situación que habíamos estudiado (VAN positivo en el ejercicio 2019).

La tasa interna de retorno (TIR):

**Tabla 40. Cálculo TIR visión optimista.**

	FLUJOS CAJA	TIR
<b>Año 2017</b>	50.290,52	-32%
<b>Año 2018</b>	87.561,40	48%
<b>Año 2019</b>	71.809,96	71%
<b>Año 2020</b>	71.960,22	80%
<b>Año 2021</b>	72.840,27	85%

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

Para el período estudiado es del 85%, por lo que es mayor que el tipo de interés de descuento la inversión (4,95%), de forma que la inversión es rentable.

Como podemos observar en la tabla a partir del año 2018 la inversión ya es rentable.

### 6.5.2. VISIÓN PROBABLE

La visión probable es la que hemos estudiado durante todo el desarrollo del proyecto.

Se basa en un crecimiento progresivo de los alumnos del centro, suponiendo un inicio con la apertura de tres aulas, para crecer paulatinamente

durante cada curso hasta llegar al máximo número de alumnos y por lo tanto tener el centro a pleno rendimiento.

El gasto en profesorado también se adapta a este crecimiento progresivo, contratándose los profesores necesarios según el alumnado previsto, y al igual ocurre con el resto de gastos en alimentación, uniformes, etc.

Como hemos observado anteriormente la financiación ajena inicial será la misma para la inversión.

Con este escenario obtenemos un VAN positivo a partir del ejercicio 2019, por lo que se tarda un año más que en la visión optimista.

### 6.5.3. VISION PESIMISTA

En este escenario vamos a situarnos en una situación muy desfavorable para el centro. De las cinco aulas disponibles se abrirán sólo tres aulas durante los cursos 2017-2018, 2018-2019 y 2019-2020, posteriormente se abrirán cuatro aulas durante los cursos 2020-2021 y 2021-2022. Para situarnos aún en un escenario más crítico vamos a suponer que no se llenarán todas las aulas al máximo los primeros años.

Con esta nueva situación la tesorería queda de la siguiente manera:

**Tabla 41. Tesorería visión pesimista.**

	Inicio	2017	2018	2019	2020	2021
<b>SALDO INICIAL</b>		<b>6.154,43</b>	<b>2.852,29</b>	<b>1.762,25</b>	<b>27.980,60</b>	<b>62.375,31</b>
<b>COBROS OPERATIVOS</b>	<b>4.000,00</b>	<b>60.324,20</b>	<b>166.806,80</b>	<b>203.248,60</b>	<b>234.908,00</b>	<b>273.650,00</b>
Ingresos por servicios		60.324,20	166.806,80	203.248,60	234.908,00	273.650,00
Hacienda Pública IS						
Capital Social	4.000,00					
<b>PAGOS OPERATIVOS</b>	<b>-77.845,57</b>	<b>-54.577,82</b>	<b>149.799,80</b>	<b>158.933,21</b>	<b>182.416,25</b>	<b>211.029,69</b>
Inversión	-75.244,41					
Sueldos y salarios	0,00	-27.351,70	-82.055,10	-82.055,10	-89.539,85	104.885,57
Seguridad Social	0,00	-8.205,51	-24.616,54	-24.616,54	-26.801,91	-31.172,66
Publicidad	-200,00	0,00	-400,00	-400,00	-400,00	-400,00
Alquiler	-2.000,00	-4.840,00	-14.520,00	-14.520,00	-14.520,00	-14.520,00
Suministros		-1.109,98	-2.219,96	-2.219,96	-2.219,96	-2.219,96
Alimentación	0,00	-6.388,80	-18.363,84	-22.630,08	-26.671,92	-31.208,10
Impuestos			-950,00	-950,00	-950,00	-950,00
Hacienda Pública IS			3.542,48	-1.220,33	-9.425,98	-13.786,77
Otros gastos	-401,16	-6.681,83	-10.216,83	-10.321,19	-11.886,63	-11.886,63
<b>CASH FLOW OPERATIVO</b>	<b>-73.845,57</b>	<b>5.746,38</b>	<b>17.007,00</b>	<b>44.315,39</b>	<b>52.491,75</b>	<b>62.620,31</b>
<b>COBROS FINANCIEROS</b>	<b>80.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Aportaciones socios						
Préstamos	80.000,00					
Otros cobros						
<b>PAGOS FINANCIEROS</b>	<b>0,00</b>	<b>-9.048,52</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>
Devolución préstamo		-7.139,48	-14.819,69	-15.571,07	-16.360,55	-17.190,05
Intereses		-1.909,04	-3.277,34	-2.525,96	-1.736,49	-906,99
<b>CASH FLOW FINANCIERO</b>	<b>80.000,00</b>	<b>-9.048,52</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>	<b>-18.097,04</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>6.154,43</b>	<b>2.852,29</b>	<b>1.762,25</b>	<b>27.980,60</b>	<b>62.375,31</b>	<b>106.898,58</b>

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

Como podemos observar la inversión inicial tiene que seguir siendo de 80.000€ (financiación ajena), por lo que el cash flow financiero no varía. El cash flow operativo se reduce considerablemente respecto al resto de escenarios debido al ajuste de ingresos por servicios y de los gastos principalmente en nóminas, seguridad social y alimentación. Con todo esto la tesorería sigue siendo positiva durante el período estudiado, de forma que este

escenario nos aseguraría por lo menos liquidez en tesorería para hacer frente a los pagos operativos y financieros del centro.

Por la parte de los resultados, tendremos:

**Tabla 42. Pérdidas y ganancias visión pesimista.**

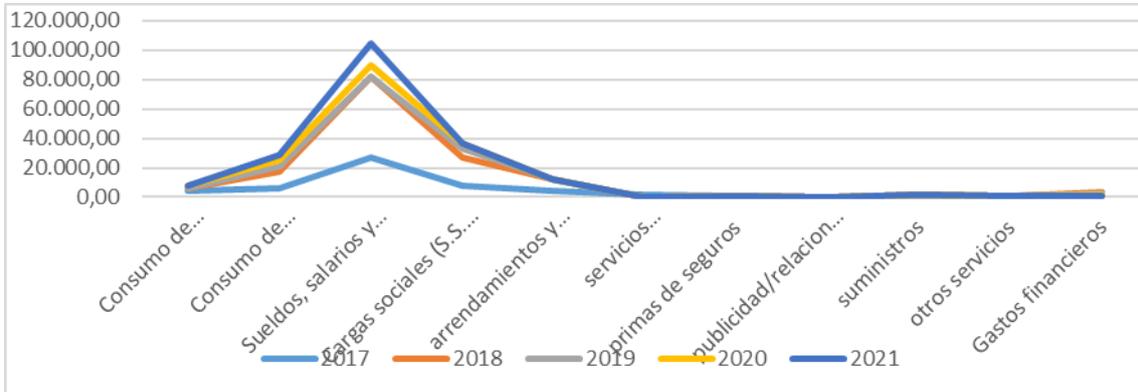
	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>60.324,20</b>	<b>166.806,80</b>	<b>203.248,60</b>	<b>234.908,00</b>	<b>273.650,00</b>
Prestaciones de servicios	60.324,20	166.806,80	203.248,60	234.908,00	273.650,00
<b>Aprovisionamientos</b>	<b>-10.480,79</b>	<b>-23.406,90</b>	<b>-27.371,55</b>	<b>-32.339,70</b>	<b>-36.463,50</b>
Consumo de mercaderías	-4.522,79	-6.112,50	-6.198,75	-7.492,50	-7.492,50
Consumo mat. primas y otras mat. Cons.	-5.958,00	-17.294,40	-21.172,80	-24.847,20	-28.971,00
<b>Gastos de personal</b>	<b>-35.557,21</b>	<b>-106.671,64</b>	<b>-106.671,64</b>	<b>-116.341,76</b>	<b>-136.058,23</b>
Sueldos, salarios y asimilados	-27.351,70	-82.055,10	-82.055,10	-89.539,85	-104.885,57
Cargas sociales (S.S. cargo empresa)	-8.205,51	-24.616,54	-24.616,54	-26.801,91	-31.172,66
<b>Otros gastos de explotación</b>	<b>-24.336,29</b>	<b>-23.263,74</b>	<b>-23.669,69</b>	<b>-24.037,13</b>	<b>-25.594,42</b>
Servicios exteriores	-8.556,11	-16.052,62	-16.052,62	-16.052,62	-16.052,62
<i>arrendamientos y cánones</i>	<i>-4.000,00</i>	<i>-12.000,00</i>	<i>-12.000,00</i>	<i>-12.000,00</i>	<i>-12.000,00</i>
<i>reparaciones y conservación</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>
<i>servicios profesionales</i>	<i>-2.136,36</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>
<i>transportes</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>
<i>primas de seguros</i>	<i>-900,00</i>	<i>-900,00</i>	<i>-900,00</i>	<i>-900,00</i>	<i>-900,00</i>
<i>servicios bancarios y similares</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>
<i>publicidad/relaciones públicas</i>	<i>-165,29</i>	<i>-330,58</i>	<i>-330,58</i>	<i>-330,58</i>	<i>-330,58</i>
<i>suministros</i>	<i>-917,34</i>	<i>-1.834,68</i>	<i>-1.834,68</i>	<i>-1.834,68</i>	<i>-1.834,68</i>
<i>otros servicios</i>	<i>-437,12</i>	<i>-987,36</i>	<i>-987,36</i>	<i>-987,36</i>	<i>-987,36</i>
Tributos	-15.780,18	-7.211,12	-7.617,07	-7.984,51	-9.541,80
<b>Amortización del inmovilizado</b>	<b>-2.210,77</b>	<b>-5.305,85</b>	<b>-5.305,85</b>	<b>-5.305,85</b>	<b>-5.051,29</b>
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>-12.260,87</b>	<b>8.158,67</b>	<b>40.229,87</b>	<b>56.883,56</b>	<b>70.482,56</b>
<b>Gastos financieros</b>	<b>-1.909,04</b>	<b>-3.277,34</b>	<b>-2.525,96</b>	<b>-1.736,49</b>	<b>-906,99</b>
Por deudas con terceros (entidades de crédito)	-1.909,04	-3.277,34	-2.525,96	-1.736,49	-906,99
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-1.909,04</b>	<b>-3.277,34</b>	<b>-2.525,96</b>	<b>-1.736,49</b>	<b>-906,99</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>-14.169,91</b>	<b>4.881,33</b>	<b>37.703,90</b>	<b>55.147,07</b>	<b>69.575,57</b>
Impuestos sobre beneficios	3.542,48	-1.220,33	-9.425,98	-13.786,77	-17.393,89
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>-10.627,43</b>	<b>3.661,00</b>	<b>28.277,93</b>	<b>41.360,30</b>	<b>52.181,68</b>

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

En esta nueva situación pesimista tendríamos pérdidas en el primer ejercicio, pero no es preocupante ya que la situación se revierte en los siguientes períodos. Al igual que en los casos anteriores las cargas de

nóminas, seguros sociales y alimentación son las más representativas de los gastos.

**Gráfico 20. Detalle gastos visión pesimista.**



**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

Finalmente, y al igual que en los escenarios anteriores vamos a estudiar el VAN y TIR.

Para esta visión pesimista el VAN para el período analizado es 8.018,08, es un VAN positivo por lo que la inversión seguiría siendo interesante, pero bastante distante de los casos anteriores (232.213,38 visión optimista y 165.666,18 visión probable).

Al entrar en detalle para ver a partir de qué ejercicio el VAN es positivo, tenemos:

**Tabla 43. Cálculo VAN visión pesimista.**

	FLUJOS CAJA	VAN
<b>Año 2017</b>	-3.302,14	-76.991,97
<b>Año 2018</b>	-1.090,04	-77.981,60
<b>Año 2019</b>	26.218,35	-55.300,82
<b>Año 2020</b>	34.394,71	-26.950,24
<b>Año 2021</b>	44.523,27	8.018,08

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

A partir del ejercicio 2021 es cuando el VAN es positivo por lo que la inversión no será interesante para períodos de ejecución inferiores al ejercicio 2021.

Por parte del TIR obtenemos un valor del 8%, este es superior al tipo de interés de descuento la inversión (4,95%). Por lo que, la inversión es rentable. Este valor cabe destacar que está muy cercano al tipo de interés si comparamos con las visiones anteriores, visión optimista 85% y visión probable 53%.

Al analizar en detalle a partir de qué ejercicio según el TIR es rentable, obtenemos que al igual que en el VAN, en el ejercicio 2021 es rentable el proyecto. Para períodos inferiores el proyecto no sería rentable.

**Tabla 44. Cálculo TIR visión pesimista.**

	FLUJOS CAJA	TIR
<b>Año 2017</b>	-3.302,14	-
<b>Año 2018</b>	-1.090,04	-
<b>Año 2019</b>	26.218,35	-31%
<b>Año 2020</b>	34.394,71	-7%
<b>Año 2021</b>	44.523,27	8%

**Fuente: Elaboración propia, 2017.**

Con este análisis de los diferentes escenarios podemos concluir que, aunque se diera la peor de las situaciones para nuestro centro el proyecto sería viable. Con una evolución óptima la inversión es interesante y rentable a partir del tercer año (contando siempre que el primero abarca septiembre-diciembre) y en la peor de las situaciones seguiría siendo interesante pero rentable a partir del quinto año. No obstante, para el escenario pesimista se ha considerado una situación de ingresos muy desfavorable, por lo que la viabilidad del proyecto queda contrastada con toda la información analizada hasta este punto.



*CAPÍTULO 7*  
*CONCLUSIONES*

## 7. CONCLUSIONES

En este estudio hemos podido constatar la necesidad creciente por parte de las familias de escolarizar a sus hijos a edades más tempranas en centros de educación infantil de primer ciclo. Uno de los motivos es la inserción de la mujer en el mundo laboral. Otro de los motivos es la necesidad de trabajar de ambos progenitores, lo que dificulta la conciliación de la vida laboral con la vida personal y familiar.

La situación económica actual del país ha provocado que la inversión en el sector de la educación sufra un pequeño retroceso. No obstante, ese decremento no se ve tan acusado en la enseñanza de primer ciclo.

La exigencia de la ley en materia de educación, y en concreto en los centros de educación infantil, es muy exigente ya que los usuarios son menores y esto hace que la responsabilidad del centro se incremente.

En lo que respecta a la zona elegida para la ubicación del centro podemos decir que nos encontramos ante una zona de nueva construcción con familias de mediana edad con hijos pequeños, lo que hace que tengamos un mayor número de clientes potenciales. El estudio demográfico realizado nos indica que en lo que respecta a la zona de Patraix el número de niños en edad de escolariza en centro de educación infantil, de 0 a 3 años, es muy elevado. Esto nos hace ver que nos encontramos ante un nicho de mercado en la zona que no está cubierto con los centros actualmente en activo.

El estudio de la competencia realizado muestra que, aun habiendo otros centros de enseñanza del mismo ciclo, la diferenciación que nos va a caracterizar permite tener nuestro posicionamiento en el mercado. Nos hemos dado cuenta que los contratantes del servicio, en este caso los padres de los niños, valoran mucho más la calidad del servicio y la atención personalizada de la enseñanza antes que el precio.

Por otra parte, los centros del barrio son centros que empezaron su actividad hace más de 30 años, lo que hace que sus espacios e instalaciones hayan quedado obsoletas y anticuadas.

En este sector es importante el flujo de la información, es decir, el boca-oído y las recomendaciones de familiares y amigos. Esto hace que a la hora de contratar se decanten por un centro del cual han recibido reseñas y buenas críticas del servicio.

Las conclusiones del análisis económico-financiero nos muestran una cuenta de resultados siempre positiva y un equilibrio en el balance. Ha quedado constatado en el análisis de los ratios que la relación entre la necesidad de financiación ajena y los fondos propios es positiva a favor de estos últimos. Al emprender un nuevo proyecto se hace necesaria una inversión inicial, para lo que se ha tenido que pedir financiación a terceros.

Los flujos de caja de la actividad son siempre positivos, lo que nos da una buena perspectiva de futuro.

Con todo lo anteriormente citado, podemos concluir que el proyecto estudiado en este plan de empresas es viable, y cuenta con una tasa de retorno moderada, recuperando en apenas dos años la inversión realizada.



## *BIBLIOGRAFÍA*

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS EN SOPORTE IMPRESO

- AMAT SALAS, O. (2003). Análisis estados financieros. Fundamentos y aplicaciones. 7ª edición. Barcelona: Ediciones Deusto. 419 páginas. ISBN 84-8088-734-6.
- BERTRÁN JORDANA, J. Y BOSCH SANS, V. (2004). El plan de empresa. Metodología para su elaboración. 212 páginas. Editorial 314 Euroediciones.
- CUERVO GARCIA, A. (2001). Introducción a la dirección de empresas. Civitas Ediciones, S.L. 4ª edición. Madrid. 612 páginas. ISBN 84-470-1664-1.
- DALMAU PORTA, J.I. Y HERVÁS OLIVER, J.L. (2003). Estrategia y política de empresa, una introducción. Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia. ISBN: 84-9705-462-8
- DE ANDRÉS FERRANDO, J.M. (2007). Marketing en empresas de servicios. Valencia. Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia. 204 páginas. Ref.: 2007.397. ISBN: 9788483630679
- DE MIGUEL FERNANDEZ, E. (2010). Introducción a la gestión: Management. Valencia: Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia. 548 páginas. ISBN 8497057503
- GUADALAJARA OLMEDA, N., BARTUAL SANFELIU, I. Y BLASCO RUÍZ, A., (2005) La inversión y financiación en la empresa: Valencia Editorial: Universidad Politécnica de Valencia. 208 páginas. Ref.: 2005.291
- JOHNSON, G., SCHOLES, K. y WHITTINGTON R., (2006). Dirección estratégica Editorial Pearson Education. 712 páginas. ISBN: 9788420546186
- OLTRA CLIMENT, R.F. (2008). Dirección de Recursos Humanos Valencia: Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia. 376 páginas. ISBN: 9788483633335.

- PYNDICK, ROBERT S. (2001). Microeconomía. Madrid: Prentice Hall. 760 páginas. ISBN: 8420531316.
- RIBES GINER, G., PERELLÓ MARÍN, R. Y HERRERO BLASCO, A. (2011). Los Recursos Humanos en la Empresa. Valencia: Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia. ISBN: 9788483637517.
- RIVERA VILAS, LUIS M. Y CLEMENTE RICOLFE, JOSE S. (2006), POLI-MARKETING: Supuestos de Marketing para Politécnicos, Valencia, Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia. 191 páginas. ISBN: 9788497059398
- RUDIGER DORNBUSCH, STANLEY F. (2002). Macroeconomía. Madrid. Mc Graw Hill/ Interamericana de España S.A. ISBN 8448132181.

#### APUNTES CONSULTADOS DE LA LICENCIATURA

- CERDÀ APARICIO J. (2003) Temario expuesto en Economía de la Empresa (I), impartida en 1º curso de la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia.
- DE BORJA, F. (2007-2008). Temario expuesto en Dirección Estratégica y Política de la Empresa, impartida en 5º curso de la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia.
- MATEOS RONCO, A. (2009). Temario expuesto en la asignatura Contabilidad General y Analítica, impartida en 4º curso de la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia.
- RIBES GINER, G. (2010). Temario expuesto en la asignatura Marketing en Empresas de Servicios, impartida en 5º curso de la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS EN SOPORTE ELECTRÓNICO

ASESOR ALARMAS, 2017. Presupuesto para la alarma del centro. Documento en línea disponible en: <https://www.asesoralarmas.com/gs/resultado-negocio.php>. (Fecha de consulta 12/07/2017).

AYUNTAMIENTO DE VALENCIA, 2017. Estadísticas por temas. Demografía. Evolución de la población en la ciudad de Valencia. Documento en línea disponible en:

BOE, 2017. MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y CIENCIA. ORDEN ECI/3960/2007, de 19 de diciembre, por la que se establece el currículo y se regula la ordenación de la educación infantil. Documento en línea disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2008/01/05/pdfs/A01016-01036.pdf>. (Fecha de consulta 22/03/2017).

BOE, 2017. MINISTERIO DE EDUCACION. Orden EDU/1965/2010, de 14 de julio, por la que se regulan los requisitos que han de cumplir los centros que impartan el primer ciclo de la educación infantil y diferentes aspectos relacionados con la admisión de alumnos, la participación, la organización y el funcionamiento de dichos centros en las ciudades de Ceuta y Melilla. Documento en línea disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2010/07/21/pdfs/BOE-A-2010-11642.pdf>. (Fecha de consulta 14/03/2017).

BOE, 2017. MINISTERIO DE EDUCACION. Real Decreto 132/2010, de 12 de febrero, por el que se establecen los requisitos mínimos de los centros que impartan las enseñanzas del segundo ciclo de la educación infantil, la educación primaria y la educación secundaria. Documento en línea disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2010/03/12/pdfs/BOE-A-2010-4132.pdf> (Fecha de consulta 21/03/2017).

CENTRO DE EDUCACION INFANTIL FEBES, 2017. Documento en línea disponible en: <http://www.febes.es/>. (Fecha de consulta 11/06/2017).

CENTRO INFANTIL EL NIU, 2017. Documento en línea disponible en: <http://www.elniu.es/#Menu%20Principal>. (Fecha de consulta 11/06/2017).

CIS. (CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS), 2017. Estudio nº 3179. BARÓMETRO DE JUNIO 2017. Documento en línea disponible en: [http://www.cis.es/cis/export/sites/default/-Archivos/Marginales/3160\\_3179/3179/es3179mar.pdf](http://www.cis.es/cis/export/sites/default/-Archivos/Marginales/3160_3179/3179/es3179mar.pdf). (Fecha de consulta 07/07/2017).

DIARI OFICIAL DE LA COMUNITAT VALENCIANA, 2017. Decreto 2/2009, de 9 de enero, del Consell, por el que se establecen los requisitos mínimos que deben cumplir los centros que impartan el Primer Ciclo de la Educación Infantil en la Comunitat Valenciana [2009/195]. Documento en línea disponible en: [https://www.dogv.gva.es/datos/2009/01/14/pdf/docv\\_5932.pdf](https://www.dogv.gva.es/datos/2009/01/14/pdf/docv_5932.pdf). (Fecha de consulta 02/04/2017).

DIARIO EXPANSION, 2017. Datos macro. El PIB sube un 0,8% en España en el primer trimestre. Documento en línea disponible en: <http://www.datosmacro.com/pib/espana>. (Fecha de consulta 09/07/2017).

EDUCATECA, 2017. Bases de datos de guarderías y escuelas infantiles. Documento en línea disponible en: <http://www.educateca.com/guia/base-datos-guarderias-escuelas-infantiles.asp>. (Fecha de consulta 20/04/2017).

EQUIPAMIENTO DIGITAL, 2017. Equipamiento necesario para el centro. Documento en línea disponible en: <http://www.equipamientodigital.com/pizarras-digitales-interactivas/2892-pizarra-digital-de-77-smart-board-m680v.html>. (Fecha de consulta 12/07/2017).

ESCUELA INFANTIL EL CABIROL, 2017. Documento en línea disponible en: <http://www.escuelainfantilelcabirol.com/>. (Fecha de consulta 11/06/2017).

ESCUELA INFANTIL SAMBORI, 2017. Cuenta de Facebook. Documento en línea disponible en:

<https://www.facebook.com/educacioninfantilsambori/>. (Fecha de consulta 11/06/2017).

FERROLABOR, 2017. Uniformes para el centro. Documento en línea disponible en: <http://www.ferrolabor.es/>. (Fecha de consulta 15/07/2017).

HERMEX, 2017. Mobiliario y material escolar para el centro. Documento en línea disponible en: <http://www.hermex.es/tienda>. (Fecha de consulta 12/07/2017).

<http://www.valencia.es/ayuntamiento/catalogo.nsf/IndiceAnuario?readForm&lang=1&capitulo=2&tema=6&bdOrigen=ayuntamiento/estadistica.nsf&idApoyo=58FB3C7A3D56E414C1257DD40057EB6C>. (Fecha de consulta 08/04/2017).

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (INE), 2017. Índice de precios de consumo. Última Nota informativa. IPC general. Documento en línea disponible en: <http://www.ine.es/ss/Satellite?c=Page&cid=1254735905116&pagename=ProductosYServicios%2FPYSLayout&L=0&p=1254735893337>. (Fecha de consulta 08/07/2017).

LIBRE MERCADO. La economía española arranca 2017 con un empuje superior al previsto. Documento en línea disponible en: <http://www.libremercado.com/2017-03-04/la-economia-espanola-arranca-2017-con-un-empuje-superior-al-previsto-1276594021/>. (Fecha de consulta 26/05/2017).

MINISTERIO DE EDUCACION, CULTURA Y DEPORTE, 2017. Datos y cifras. Curso escolar 2016-2017. Documento en línea disponible en: <https://www.mecd.gob.es/servicios-al-ciudadano-mecd/dms/mecd/servicios-al-ciudadano-mecd/estadisticas/educacion/indicadores-publicaciones-sintesis/datos-cifras/Datosycifras1617esp.pdf>. (Fecha de consulta 20/06/2017).

MINISTERIO DE EDUCACION, CULTURA Y DEPORTE, 2017. Recursos económicos. Gasto Público. Documento en línea disponible en: <https://www.mecd.gob.es/servicios-al-ciudadano->

[mecd/estadisticas/educacion/recursos-economicos/gasto-publico/series.html](http://mecd/estadisticas/educacion/recursos-economicos/gasto-publico/series.html).

(Fecha de consulta 04/07/2017).

PECOSETES. CREACION DE UN CENTRO INFANTIL. Asesoramiento global y apoyo para la creación de un centro infantil. Documento en línea disponible en: <http://pecosetes.blogspot.com.es/2009/11/diferentes-tipos-de-centros.html>.

(Fecha de consulta 18/05/2017).

QUICKPATENTS, 2017. Patentes y marcas. Documento en línea disponible en: <http://www.quickpatent.es/>. (Fecha de consulta 15/07/2017).

SEGURIDAD SOCIAL, 2017. Trabajadores. Cotización y recaudación de trabajadores. Bases y tipos de cotización 2017. Documento en línea disponible en: [http://www.seg-social.es/Internet\\_1/Trabajadores/CotizacionRecaudaci10777/Basesytiposdecotiza36537/index.htm#36538](http://www.seg-social.es/Internet_1/Trabajadores/CotizacionRecaudaci10777/Basesytiposdecotiza36537/index.htm#36538). (Fecha de consulta 09/07/2017).

SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL (SEPE), 2017. Comunicación. El número de parados en junio descendió en 98.317 personas. Documento en línea disponible en: <http://www.sepe.es/contenidos/comunicacion/noticias/datos-paro-junio-2017.html>. (Fecha de consulta 08/07/2017).

SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL (SEPE), 2017. Datos. Demandantes de empleo, paro registrado, contratos y prestaciones. Documento en línea disponible en: [http://www.sepe.es/contenidos/que\\_es\\_el\\_sepe/estadisticas/datos\\_avance/datos/datos\\_2017/AV\\_SISPE\\_1706.pdf](http://www.sepe.es/contenidos/que_es_el_sepe/estadisticas/datos_avance/datos/datos_2017/AV_SISPE_1706.pdf). (Fecha de consulta 08/07/2017).

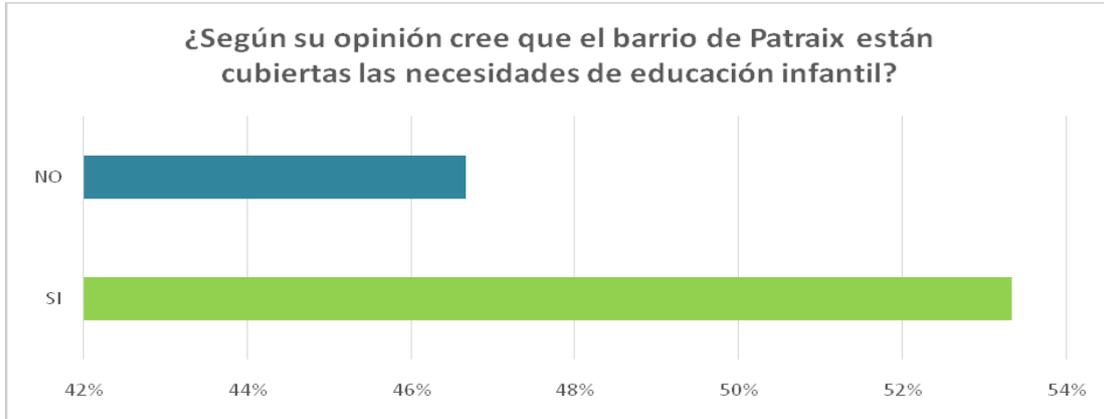
WIKIPEDIA, 2017. Crisis económica española desde el año 2008 hasta la actualidad. Documento en línea disponible en: [https://es.wikipedia.org/wiki/Crisis\\_econ%C3%B3mica\\_espa%C3%B1ola\\_de\\_2008-actualidad](https://es.wikipedia.org/wiki/Crisis_econ%C3%B3mica_espa%C3%B1ola_de_2008-actualidad). (Fecha de consulta 10/05/2017).



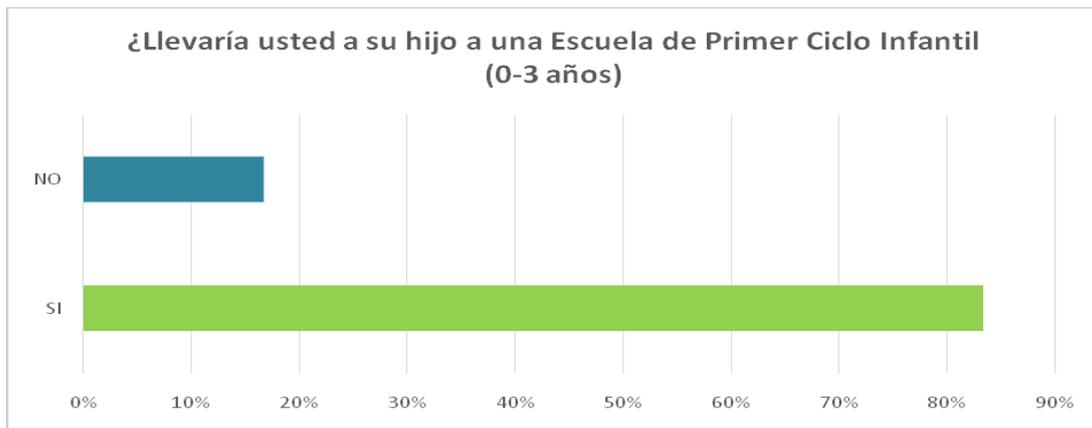
# *ANEXOS*

## ANEXO 1

Encuesta realizada a 30 personas del barrio, padres y madres con edades comprendidas entre 30 y 45 años.

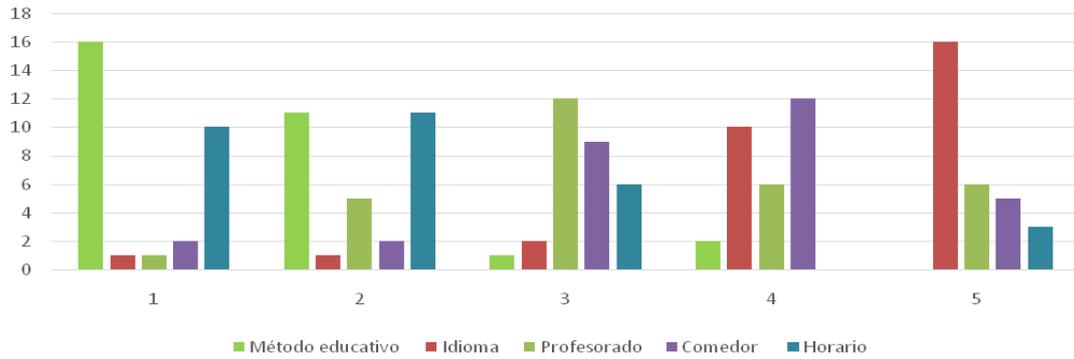


Opciones de respuestas	Respuesta
<b>Sí</b>	<b>53,33%</b> 16
<b>No</b>	<b>46,67%</b> 14



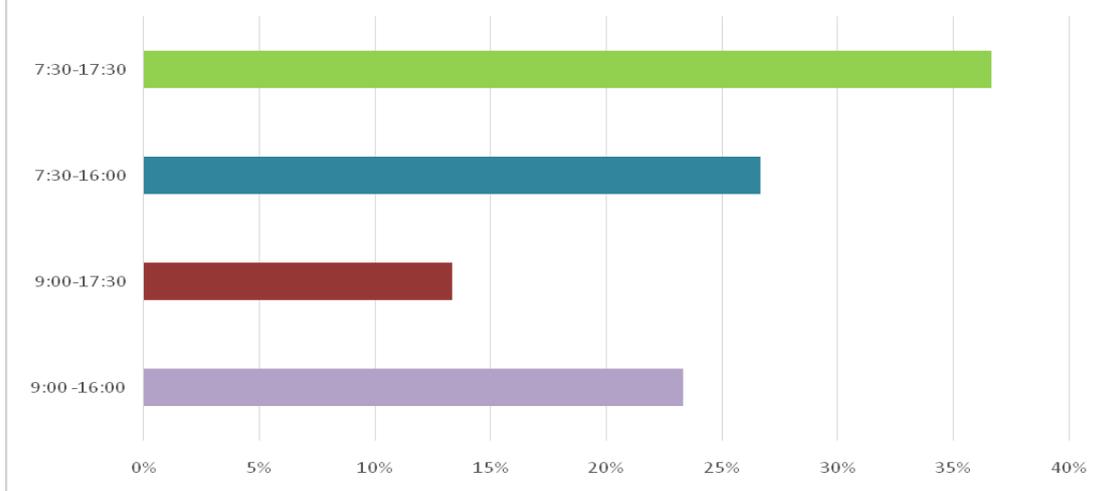
Opciones de respuestas	Respuesta
<b>Sí</b>	<b>83,33%</b> 25
<b>No</b>	<b>16,67%</b> 5

Clasifique en orden de importancia para usted los siguientes servicios del 1 al 5 (siendo 1 el más importante y 5 el menos importante)

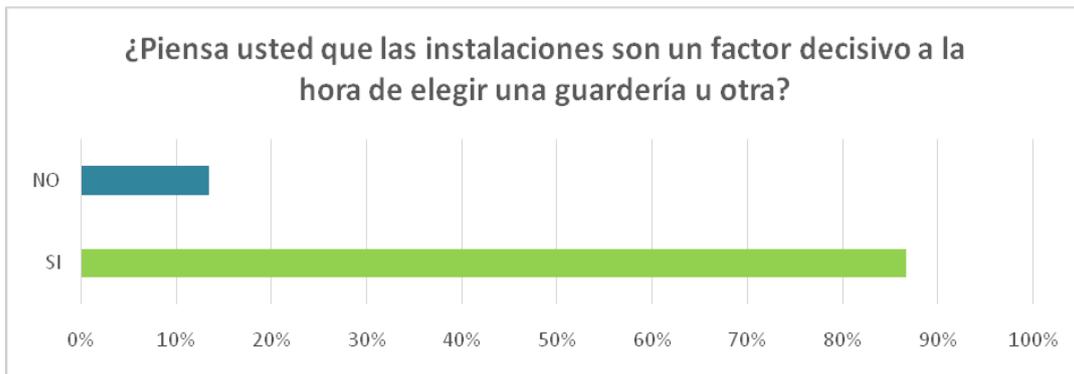


	1	2	3	4	5
<b>Método educativo</b>	<b>53,33%</b> 16	<b>36,67%</b> 11	<b>3,33%</b> 1	<b>6,67%</b> 2	<b>0,00%</b> 0
<b>Idioma</b>	<b>3,33%</b> 1	<b>3,33%</b> 1	<b>6,67%</b> 2	<b>33,33%</b> 10	<b>53,33%</b> 16
<b>Profesorado</b>	<b>3,33%</b> 1	<b>16,67%</b> 5	<b>40,00%</b> 12	<b>20,00%</b> 6	<b>20,00%</b> 6
<b>Comedor</b>	<b>6,67%</b> 2	<b>6,67%</b> 2	<b>30,00%</b> 9	<b>40,00%</b> 12	<b>16,67%</b> 5
<b>Horario</b>	<b>33,33%</b> 10	<b>36,67%</b> 11	<b>20,00%</b> 6	<b>0,00%</b> 0	<b>10,00%</b> 3

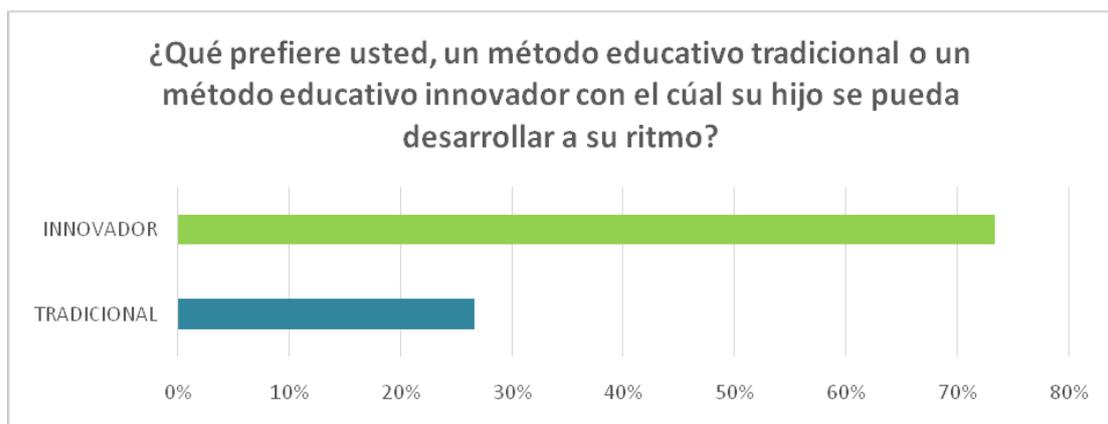
¿Qué horario preferiría usted para llevar a su hijo a una Escuela de Primer Ciclo de Infantil?



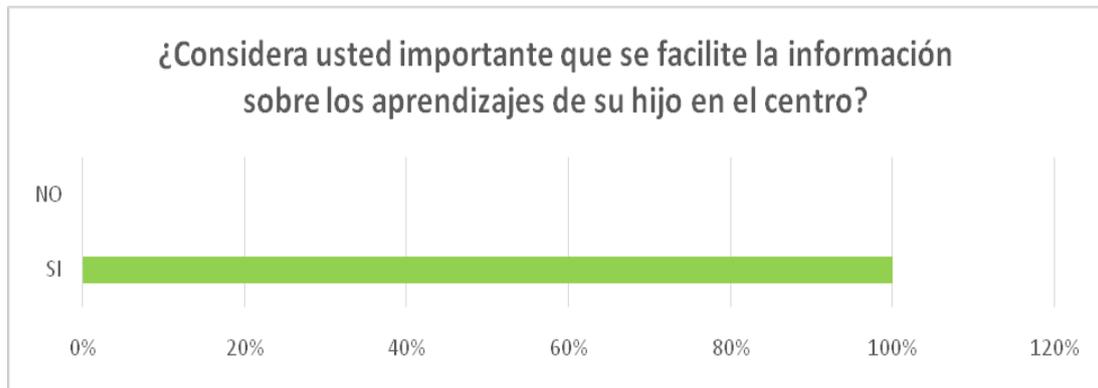
Opciones de respuestas	Respuesta
9:00 -16:00	23,33% 7
9:00-17:30	13,33% 4
7:30-16:00	26,67% 8
7:30-17:30	36,67% 11



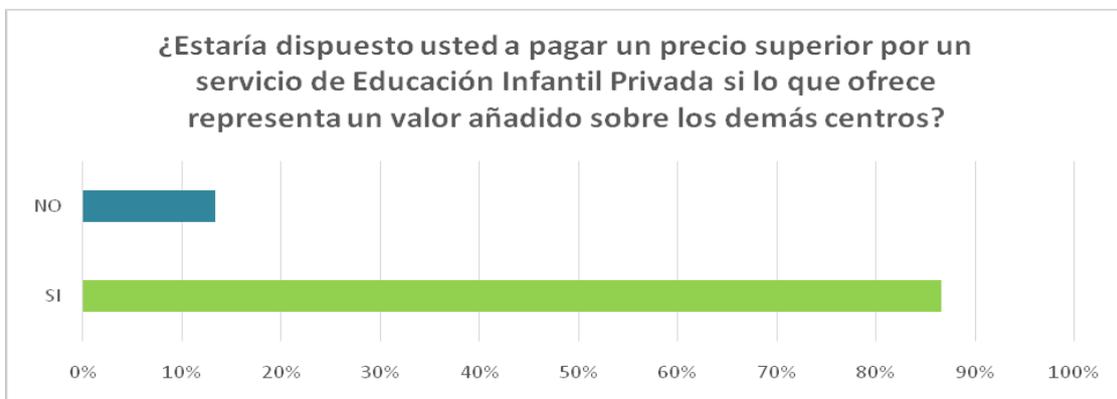
Opciones de respuestas	Respuesta
Sí	86,67% 26
No	13,33% 4



Opciones de respuestas	Respuesta
Innovador	<b>73,33%</b> 22
Tradicional	<b>26,67%</b> 8



Opciones de respuestas	Respuesta
Sí	<b>100,00%</b> 30
No	<b>0,00%</b> 0



Opciones de respuestas	Respuesta
Sí	<b>86,67%</b> 26
No	<b>13,33%</b> 4

## ANEXO 2

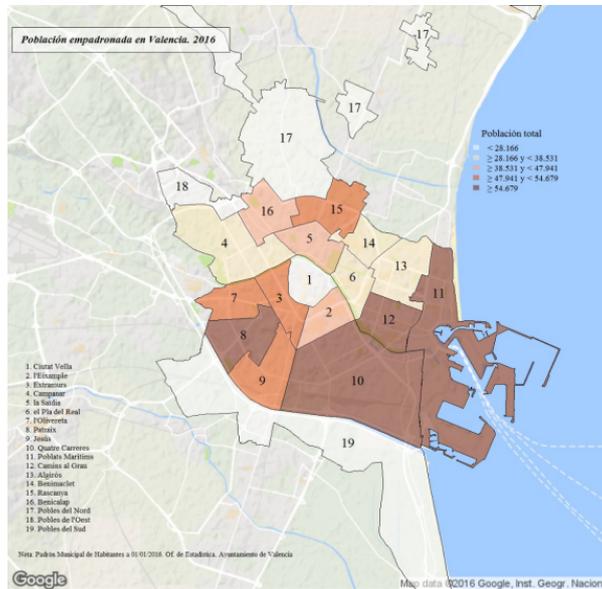
### Población por distritos y barrios de la ciudad de Valencia 2016.

1. Ciutat Vella	26.769		11. Poblats Marítims	57.590
1. la Seu	2.922		1. el Grau	9.502
2. la Xerea	3.879		2. el Cabanyal-el Canyamelar	20.493
3. el Carme	6.404		3. la Malva-rosa	13.430
4. el Pilar	4.628		4. Beteró	8.131
5. el Mercat	3.555		5. Natzaret	6.034
6. Sant Francesc	5.381		12. Camins al Grau	65.119
2. l'Eixample	42.406		1. Aiora	25.079
1. Russafa	23.921		2. Albors	8.671
2. el Pla del Remei	6.861		3. la Creu del Grau	14.907
3. Gran Via	11.624		4. Camí Fondo	4.478
3. Extramurs	48.287		5. Penya-roja	11.984
1. el Botànic	6.566		13. Algirós	37.191
2. la Roqueta	4.451		1. l'Illa Perduda	8.759
3. la Petxina	15.042		2. Ciutat Jardí	11.949
4. Arrancapins	22.228		3. l'Amistat	7.252
4. Campanar	37.562		4. la Bega Baixa	5.709
1. Campanar	11.662		5. la Carrasca	3.522
2. les Tendetes	5.193		14. Benimaclet	29.096
3. el Calvari	4.804		1. Benimaclet	23.696
4. Sant Pau	15.903		2. Camí de Vera	5.400
5. la Saïdia	46.818		15. Rascanya	52.749
1. Marxalenes	10.520		1. Orriols	16.099
2. Morvedre	10.388		2. Torreïel	25.961
3. Trinitat	7.842		3. Sant Llorenç	10.689
4. Tormos	8.354		16. Benicalap	45.460
5. Sant Antoni	9.714		1. Benicalap	39.635
6. el Pla del Real	30.116		2. Ciutat Fallera	5.825
1. Exposició	6.676		17. Pobles del Nord	6.529
2. Mestalla	14.456		1. Benifaraig	1.004
3. Jaume Roig	6.402		2. Poble Nou	860
4. Ciutat Universitària	2.582		3. Carpesa	1.230
7. l'Olivereta	48.221		4. Cases de Bàrcena	344
1. Nou Moles	25.991		5. Mauella	47
2. Soternes	4.985		6. Massarrojos	2.324
3. Tres Forques	8.687		7. Borbotó	720

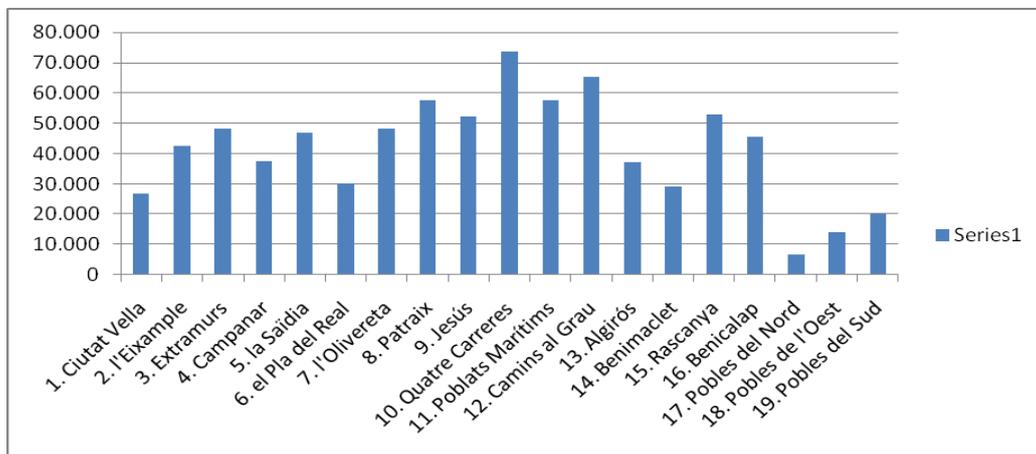
4. la Font Santa	3.512		18. Pobles de l'Oest	13.993
5. la Llum	5.046		1. Benimàmet	12.891
8. Patraix	57.573		2. Beniferri	1.102
<b>1. Patraix</b>	<b>24.581</b>		19. Pobles del Sud	20.228
2. Sant Isidre	9.906		1. el Forn d'Alcedo	1.215
3. Vara de Quart	10.390		2. el Castellar-l'Oliverar	6.881
4. Safranar	9.106		3. Pinedo	2.607
5. Favara	3.590		4. el Saler	1.704
9. Jesús	52.261		5. el Palmar	769
1. la Raiosa	15.370		6. el Perellonet	1.430
2. l'Hort de Senabre	17.121		7. la Torre	4.643
3. la Creu Coberta	6.104		8. Faitanar	979
4. Sant Marcel·lí	9.971			
5. Camí Real	3.695		<b>TOTAL</b>	
10. Quatre Carreres	73.664		<b>Valencia</b>	<b>791.632</b>
1. Montolivet	19.568			
2. En Corts	12.119			
3. Malilla	21.965			
4. la Fonteta Sant Lluís	2.807			
5. na Rovella	7.957			
6. la Punta	2.622			
7. Ciutat de les Arts i les Ciències	6.626			

Fuente: Padrón Municipal de Habitantes a 01/01/2016. Oficina de Estadística.  
Ayuntamiento de Valencia.

Mapa de la ciudad de Valencia. Población empadronada en Valencia, 2016. Y gráfico de la población de Valencia por barrios.



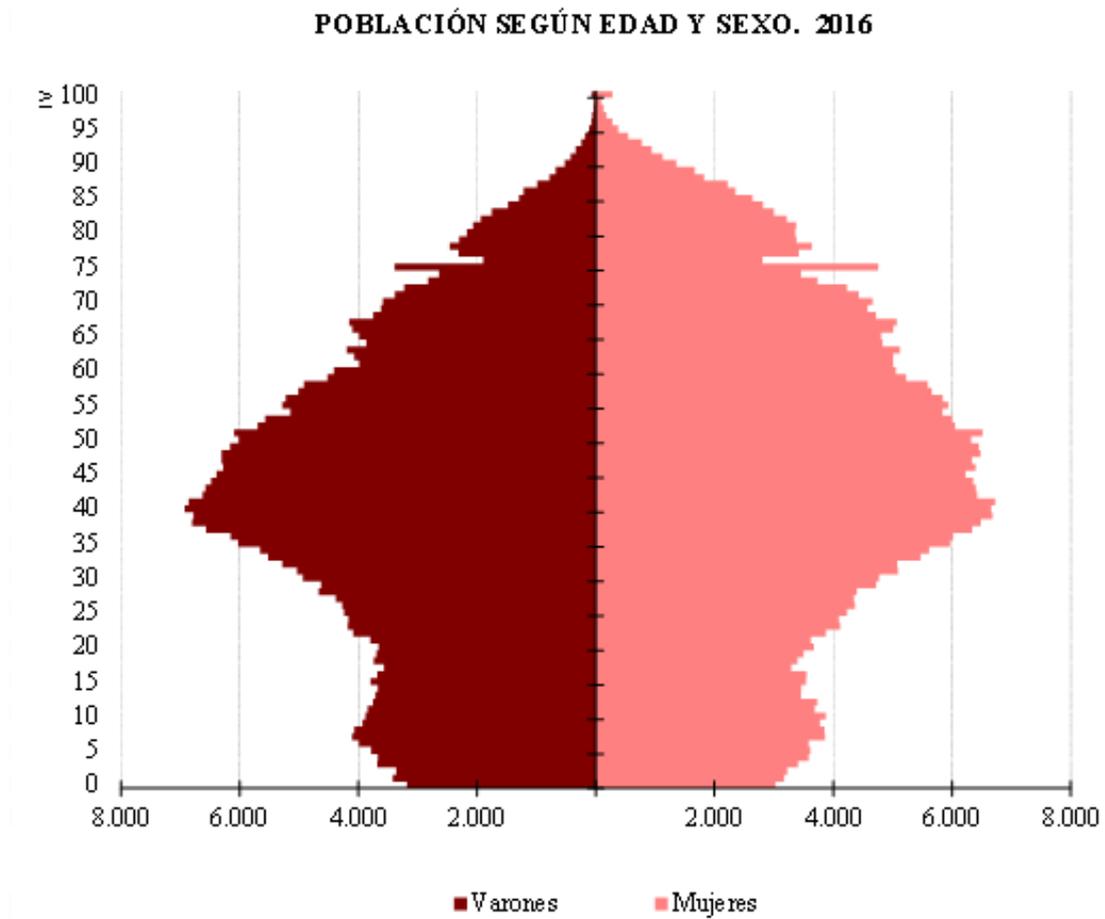
Fuente: Padrón Municipal de Habitantes a 01/01/2016. Oficina de Estadística. Ajuntament de València.



Fuente: Elaboración propia, 2017.

### ANEXO 3

Estructura de la población según edad y sexo en la ciudad de Valencia, 2016.



Fuente: Padrón Municipal de Habitantes a 01/01/2016. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia.

Tabla poblacional de Valencia según edad y sexo. 2016

Edad	Total	Varones	Mujeres	Edad	Total	Varones	Mujeres	Edad	Total	Varones	Mujeres
0	6.212	3.182	3.030	34	11.272	5.655	5.617	68	8.462	3.744	4.718
1	6.587	3.417	3.170	35	11.998	6.023	5.975	69	8.201	3.620	4.581
2	6.587	3.361	3.226	36	12.169	6.150	6.019	70	8.248	3.583	4.665
3	7.093	3.683	3.410	37	12.906	6.566	6.340	71	7.812	3.381	4.431
4	7.256	3.671	3.585	38	13.285	6.798	6.487	72	7.464	3.230	4.234
5	7.402	3.786	3.616	39	13.457	6.778	6.679	73	6.564	2.825	3.739
6	7.584	3.995	3.589	40	13.587	6.929	6.658	74	6.092	2.639	3.453
7	7.967	4.106	3.861	41	13.581	6.855	6.726	75	8.145	3.389	4.756
8	7.917	4.067	3.850	42	13.047	6.621	6.426	76	4.702	1.895	2.807
9	7.709	3.933	3.776	43	12.982	6.578	6.404	77	5.734	2.312	3.422
10	7.756	3.881	3.875	44	12.832	6.475	6.357	78	6.102	2.464	3.638
11	7.529	3.842	3.687	45	12.613	6.390	6.223	79	5.679	2.298	3.381
12	7.480	3.751	3.729	46	12.675	6.277	6.398	80	5.534	2.172	3.362
13	7.165	3.712	3.453	47	12.642	6.307	6.335	81	5.449	2.073	3.376
14	7.134	3.674	3.460	48	12.786	6.306	6.480	82	5.156	1.940	3.216
15	7.336	3.793	3.543	49	12.610	6.158	6.452	83	4.754	1.755	2.999
16	7.236	3.681	3.555	50	12.336	6.014	6.322	84	4.287	1.474	2.813
17	6.860	3.568	3.292	51	12.605	6.092	6.513	85	3.933	1.290	2.643
18	7.135	3.739	3.396	52	11.748	5.693	6.055	86	3.570	1.215	2.355
19	7.196	3.697	3.499	53	11.566	5.567	5.999	87	3.211	987	2.224
20	7.332	3.661	3.671	54	10.981	5.144	5.837	88	2.607	782	1.825
21	7.420	3.800	3.620	55	11.216	5.280	5.936	89	2.346	675	1.671
22	7.960	4.085	3.875	56	11.069	5.221	5.848	90	1.881	521	1.360
23	8.296	4.177	4.119	57	10.667	5.008	5.659	91	1.551	424	1.127
24	8.262	4.165	4.097	58	10.507	4.914	5.593	92	1.275	335	940
25	8.473	4.242	4.231	59	9.748	4.518	5.230	93	1.023	246	777
26	8.638	4.272	4.366	60	9.470	4.411	5.059	94	723	178	545
27	8.728	4.379	4.349	61	8.997	3.984	5.013	95	491	110	381
28	9.066	4.668	4.398	62	9.077	4.069	5.008	96	351	69	282
29	9.353	4.629	4.724	63	9.323	4.199	5.124	97	242	58	184
30	9.708	4.935	4.773	64	8.699	3.870	4.829	98	166	37	129
31	10.120	5.029	5.091	65	8.794	3.986	4.808	99	112	23	89
32	10.354	5.277	5.077	66	9.104	4.096	5.008	≥			
33	10.993	5.524	5.469	67	9.222	4.156	5.066	100	350	68	282
								<b>Total</b>	<b>791.632</b>	<b>378.282</b>	<b>413.350</b>

Fuente: Padrón Municipal de Habitante, 2016. Oficina de Estadística.  
Ayuntamiento de Valencia.

## ANEXO 4

### Población según lugar de nacimiento por distritos, 2016.

	Total	Valencia	Resto de l'Horta	Resto de la Comunidad	Resto del Estado	Extranjero
<b>València/ Valencia</b>	<b>791.632</b>	<b>433.131</b>	<b>21.251</b>	<b>60.889</b>	<b>143.524</b>	<b>132.837</b>
1. Ciutat Vella	26.769	14.241	967	2.970	3.747	4.844
2. l'Eixample	42.406	25.393	1.171	4.283	5.835	5.724
3. Extramurs	48.287	27.569	1.680	4.937	6.704	7.397
4. Campanar	37.562	19.510	1.079	3.269	7.615	6.089
5. la Saïdia	46.818	24.042	1.297	4.153	8.679	8.647
6. el Pla del Real	30.116	16.593	857	3.419	5.569	3.678
7. l'Olivereta	48.221	23.367	1.527	3.342	9.695	10.290
8. Patraix	57.573	32.557	1.681	4.506	11.343	7.486
9. Jesús	52.261	27.685	1.338	3.798	10.290	9.150
10. Quatre Carreres	73.664	41.459	1.561	4.720	12.471	13.453
11. Poblets Marítims	57.590	35.624	965	2.586	8.862	9.553
12. Camins al Grau	65.119	34.374	1.279	4.501	12.372	12.593
13. Algirós	37.191	19.710	752	3.469	7.649	5.611
14. Benimaclet	29.096	14.587	791	2.839	6.293	4.586
15. Rascanya	52.749	26.718	1.221	3.289	10.635	10.886
16. Benicalap	45.460	23.716	1.131	2.928	9.862	7.823
17. Pobles del Nord	6.529	4.316	572	297	742	602
18. Pobles de l'Oest	13.993	8.111	697	656	2.498	2.031
19. Pobles del Sud	20.228	13.559	685	927	2.663	2.394

Fuente: Padrón Municipal de Habitante, 2016. Oficina de Estadística.  
Ayuntamiento de Valencia.

Población extranjera según continente de nacionalidad por distritos,  
2016.

	Total	Unión Europea (28)	Resto de Europa	África	América del Norte y Central	América del Sur	Asia	Otros
València/ Valencia	97.081	32.841	5.688	12.753	5.078	25.066	15.578	77
1. Ciutat Vella	3.931	2.154	192	368	277	587	334	19
2. l'Eixample	4.206	1.923	190	465	273	895	456	4
3. Extramurs	5.373	1.924	243	345	336	1.663	859	3
4. Campanar	4.309	1.485	407	561	242	978	635	1
5. la Saïdia	6.198	1.894	548	832	360	1.908	653	3
6. el Pla del Real	2.636	1.267	120	161	140	554	393	1
7. l'Olivereta	7.438	1.772	521	1.050	366	2.135	1.591	3
8. Patraix	4.982	1.403	380	643	251	1.416	889	0
9. Jesús	6.601	1.558	355	1.104	355	1.817	1.409	3
10. Quatre Carreres	9.542	2.915	429	1.066	601	2.885	1.634	12
11. Poblets Marítims	7.816	4.012	454	931	282	1.262	871	4
12. Camins al Grau	9.185	2.964	501	903	409	2.164	2.226	18
13. Algirós	3.956	1.327	164	372	204	1.063	823	3
14. Benimaclet	3.426	1.224	127	404	276	904	490	1
15. Rascanya	7.959	1.802	490	1.849	289	2.403	1.125	1
16. Benicalap	5.715	1.391	319	1.129	286	1.665	925	0
17. Pobles del Nord	427	217	38	80	22	63	6	1
18. Pobles de l'Oest	1.517	569	143	257	65	369	114	0
19. Pobles del Sud	1.864	1.040	67	233	44	335	145	0

Fuente: Padrón Municipal de Habitante, 2016. Oficina de Estadística.  
Ayuntamiento de Valencia.

## ANEXO 5

Población según edad en grupos de cinco años y sexo, distribuidos por distritos, 2016.

	Total	0 - 4	5 - 9	10 - 14	15 - 19	20 - 24	25 - 29	30 -34	35 - 39	40 - 44	45 - 49	50 - 54	55 - 59	60 - 64	65 - 69	70 - 74	75 - 79	80 - 84	85 - 89	≥ 90
<b>Total</b>	<b>791.632</b>	<b>33.735</b>	<b>38.579</b>	<b>37.064</b>	<b>35.763</b>	<b>39.270</b>	<b>44.258</b>	<b>52.447</b>	<b>63.815</b>	<b>66.029</b>	<b>63.326</b>	<b>59.236</b>	<b>53.207</b>	<b>45.566</b>	<b>43.783</b>	<b>36.180</b>	<b>30.362</b>	<b>25.180</b>	<b>15.667</b>	<b>8.165</b>
1. Ciutat Vella	26.769	1.100	1.064	966	929	1.186	1.637	2.180	2.432	2.422	2.091	1.938	1.648	1.437	1.453	1.238	986	943	662	457
2. l'Eixample	42.406	1.767	2.031	1.943	1.821	1.867	2.109	2.709	3.190	3.501	3.255	3.245	2.806	2.402	2.282	2.081	1.764	1.695	1.247	691
3. Extramurs	48.287	1.928	2.186	2.133	1.991	2.243	2.612	3.062	3.513	3.862	3.833	3.615	3.323	2.780	2.645	2.335	2.145	1.973	1.349	759
4. Campanar	37.562	1.984	2.168	1.778	1.507	1.644	2.045	2.720	3.148	3.303	2.818	2.492	2.487	2.369	2.314	1.807	1.240	871	570	297
5. la Saïdia	46.818	1.802	2.072	1.949	1.993	2.364	2.682	3.043	3.672	3.729	3.561	3.392	3.084	2.647	2.730	2.368	2.163	1.769	1.155	643
6. el Pla del Real	30.116	1.327	1.546	1.433	1.484	1.773	1.805	1.843	2.036	2.081	1.992	2.133	1.955	1.819	1.884	1.661	1.260	1.034	663	387
7. l'Olivarera	48.221	1.846	2.117	2.114	2.143	2.367	2.521	3.068	3.698	4.040	3.980	3.725	3.118	2.486	2.487	2.381	2.244	2.022	1.271	593
<b>8. Patraix</b>	<b>57.573</b>	<b>2.188</b>	<b>2.684</b>	<b>2.866</b>	<b>2.896</b>	<b>2.879</b>	<b>3.068</b>	<b>3.477</b>	<b>4.315</b>	<b>4.603</b>	<b>4.777</b>	<b>4.773</b>	<b>4.260</b>	<b>3.807</b>	<b>3.281</b>	<b>2.562</b>	<b>1.933</b>	<b>1.631</b>	<b>1.053</b>	<b>520</b>
9. Jesús	52.261	2.098	2.443	2.265	2.288	2.635	2.929	3.386	4.385	4.454	4.125	4.108	3.804	3.139	2.964	2.216	2.068	1.514	956	484
10. Quatre Carreres	73.664	3.181	3.667	3.569	3.453	3.501	3.814	4.815	6.036	6.434	6.248	5.574	4.645	3.971	4.056	3.475	3.043	2.270	1.269	643
11. Poblat Marítims	57.590	2.456	3.007	2.795	2.642	2.905	3.319	3.924	4.678	4.680	4.588	4.336	3.935	3.342	2.920	2.440	2.124	1.855	1.083	561
12. Camins al Grau	65.119	2.907	3.685	3.557	3.170	3.159	3.472	4.169	5.368	6.027	5.952	4.848	4.219	3.402	3.090	2.653	2.190	1.724	997	530
13. Algirós	37.191	1.269	1.345	1.478	1.610	2.214	2.588	2.580	2.642	2.527	2.385	2.848	2.857	2.581	2.674	1.919	1.419	1.154	732	369
14. Benimaclet	29.096	1.081	1.090	1.138	1.358	1.718	2.097	2.133	2.307	1.989	2.051	2.151	2.270	1.908	1.764	1.291	1.037	941	525	247
15. Rascanya	52.749	2.675	3.051	2.702	2.576	2.636	2.867	3.442	4.607	4.953	4.493	3.749	3.181	2.697	2.549	2.105	1.871	1.435	806	354
16. Benicalap	45.460	2.381	2.296	2.332	2.099	2.188	2.427	3.269	4.341	4.057	3.825	3.303	2.698	2.389	2.388	1.895	1.444	1.193	653	282
17. Pobles del Nord	6.529	268	376	352	320	311	344	333	457	552	547	496	475	387	349	284	243	213	134	88
18. Pobles de l'Oest	13.993	638	751	772	617	679	815	982	1.250	1.216	1.137	1.024	963	760	746	567	451	360	189	76
19. Pobles del Sud	20.228	839	1.000	922	866	1.001	1.107	1.312	1.740	1.599	1.668	1.486	1.479	1.243	1.207	902	737	583	353	184

Fuente: Fuente: Padrón Municipal de Habitante, 2016. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia.

Población de varones en grupos de cinco años, distribuidos por distritos, 2016.

Varones	Total	0 - 4	5 - 9	10 - 14	15 - 19	20 - 24	25 - 29	30 - 34	35 - 39	40 - 44	45 - 49	50 - 54	55 - 59	60 - 64	65 - 69	70 - 74	75 - 79	80 - 84	85 - 89	≥ 90
<b>Total</b>	<b>378.282</b>	<b>17.314</b>	<b>19.887</b>	<b>18.860</b>	<b>18.478</b>	<b>19.888</b>	<b>22.190</b>	<b>26.420</b>	<b>32.315</b>	<b>33.458</b>	<b>31.438</b>	<b>28.510</b>	<b>24.941</b>	<b>20.533</b>	<b>19.602</b>	<b>15.658</b>	<b>12.358</b>	<b>9.414</b>	<b>4.949</b>	<b>2.069</b>
1. Ciutat Vella	12.735	573	549	491	499	574	727	1.093	1.264	1.250	1.097	1.015	757	684	669	526	371	318	185	93
2. l'Eixample	19.517	899	1.073	972	888	972	1.047	1.326	1.581	1.716	1.618	1.543	1.257	1.043	998	816	688	562	371	147
3. Extramurs	22.098	982	1.125	1.087	1.011	1.126	1.285	1.523	1.725	1.861	1.908	1.686	1.509	1.207	1.106	938	800	687	378	154
4. Campanar	17.907	1.019	1.073	908	778	794	1.008	1.392	1.580	1.621	1.375	1.166	1.126	1.011	1.077	830	536	337	193	83
5. la Saïdia	21.794	945	1.063	989	996	1.209	1.327	1.471	1.830	1.870	1.754	1.608	1.407	1.192	1.132	977	868	655	334	167
6. el Pla del Real	13.853	653	771	705	751	857	910	911	995	994	929	953	915	750	792	723	530	408	214	92
7. l'Olivetera	22.930	954	1.046	1.099	1.126	1.159	1.254	1.546	1.914	2.125	2.012	1.822	1.484	1.102	1.100	992	871	747	415	162
<b>8. Patraix</b>	<b>27.343</b>	<b>1.139</b>	<b>1.398</b>	<b>1.435</b>	<b>1.528</b>	<b>1.433</b>	<b>1.586</b>	<b>1.731</b>	<b>2.111</b>	<b>2.250</b>	<b>2.284</b>	<b>2.266</b>	<b>1.977</b>	<b>1.660</b>	<b>1.555</b>	<b>1.103</b>	<b>809</b>	<b>609</b>	<b>336</b>	<b>133</b>
9. Jesús	25.551	1.065	1.262	1.174	1.186	1.402	1.537	1.777	2.266	2.312	2.078	1.979	1.820	1.470	1.344	969	864	601	315	130
10. Quatre Carreres	35.549	1.628	1.975	1.830	1.740	1.761	1.940	2.415	3.115	3.322	3.090	2.742	2.237	1.790	1.767	1.560	1.198	887	387	165
11. Poblats Marítims	28.035	1.290	1.579	1.421	1.388	1.508	1.683	2.054	2.431	2.458	2.326	2.100	1.851	1.593	1.314	1.037	860	662	344	136
12. Camins al Grau	31.597	1.470	1.931	1.834	1.668	1.615	1.742	2.127	2.721	3.056	2.956	2.368	1.994	1.560	1.386	1.129	923	651	331	135
13. Algirós	17.719	631	731	762	838	1.126	1.336	1.350	1.364	1.253	1.151	1.292	1.292	1.123	1.216	865	590	444	237	118
14. Benimaclet	13.599	544	560	536	697	834	1.009	1.043	1.156	1.028	975	968	1.025	845	790	565	414	356	193	61
15. Rascanya	25.893	1.380	1.506	1.347	1.363	1.370	1.446	1.752	2.344	2.573	2.312	1.861	1.559	1.237	1.159	950	788	567	267	112
16. Benicalap	22.095	1.238	1.180	1.209	1.076	1.124	1.204	1.571	2.180	2.051	1.877	1.645	1.293	1.109	1.109	849	631	445	223	81
17. Pobles del Nord	3.149	141	182	188	171	161	179	172	218	262	284	246	231	181	161	136	101	84	37	14
18. Pobles de l'Oest	6.827	337	369	399	335	345	382	498	631	613	581	504	464	354	341	249	197	145	61	22
19. Pobles del Sud	10.091	426	514	474	439	518	588	668	889	843	831	746	743	622	586	444	319	249	128	64

Fuente: Fuente: Padrón Municipal de Habitante, 2016. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia.

Población de mujeres en grupos de cinco años, distribuidos por distritos, 2016.

Mujeres	Total	0 - 4	5 - 9	10 - 14	15 - 19	20 - 24	25 - 29	30 - 34	35 - 39	40 - 44	45 - 49	50 - 54	55 - 59	60 - 64	65 - 69	70 - 74	75 - 79	80 - 84	85 - 89	≥ 90
<b>Total</b>	<b>413.350</b>	<b>16.421</b>	<b>18.692</b>	<b>18.204</b>	<b>17.285</b>	<b>19.382</b>	<b>22.068</b>	<b>26.027</b>	<b>31.500</b>	<b>32.571</b>	<b>31.888</b>	<b>30.726</b>	<b>28.266</b>	<b>25.033</b>	<b>24.181</b>	<b>20.522</b>	<b>18.004</b>	<b>15.766</b>	<b>10.718</b>	<b>6.096</b>
1. Ciutat Vella	14.034	527	515	475	430	612	910	1.087	1.168	1.172	994	923	891	753	784	712	615	625	477	364
2. l'Eixample	22.889	868	958	971	933	895	1.062	1.383	1.609	1.785	1.637	1.702	1.549	1.359	1.284	1.265	1.076	1.133	876	544
3. Extramurs	26.189	946	1.061	1.046	980	1.117	1.327	1.539	1.788	2.001	1.925	1.929	1.814	1.573	1.539	1.397	1.345	1.286	971	605
4. Campanar	19.655	965	1.095	870	729	850	1.037	1.328	1.568	1.682	1.443	1.326	1.361	1.358	1.237	977	704	534	377	214
5. la Saïdia	25.024	857	1.009	960	997	1.155	1.355	1.572	1.842	1.859	1.807	1.784	1.677	1.455	1.598	1.391	1.295	1.114	821	476
6. el Pla del Real	16.263	674	775	728	733	916	895	932	1.041	1.087	1.063	1.180	1.040	1.069	1.092	938	730	626	449	295
7. l'Olivarera	25.291	892	1.071	1.015	1.017	1.208	1.267	1.522	1.784	1.915	1.968	1.903	1.634	1.384	1.387	1.389	1.373	1.275	856	431
<b>8. Patraix</b>	<b>30.230</b>	<b>1.049</b>	<b>1.286</b>	<b>1.431</b>	<b>1.368</b>	<b>1.446</b>	<b>1.482</b>	<b>1.746</b>	<b>2.204</b>	<b>2.353</b>	<b>2.493</b>	<b>2.507</b>	<b>2.283</b>	<b>2.147</b>	<b>1.726</b>	<b>1.459</b>	<b>1.124</b>	<b>1.022</b>	<b>717</b>	<b>387</b>
9. Jesús	26.710	1.033	1.181	1.091	1.102	1.233	1.392	1.609	2.119	2.142	2.047	2.129	1.984	1.669	1.620	1.247	1.204	913	641	354
10. Quatre Carreres	38.115	1.553	1.692	1.739	1.713	1.740	1.874	2.400	2.921	3.112	3.158	2.832	2.408	2.181	2.289	1.915	1.845	1.383	882	478
11. Poblats Marítims	29.555	1.166	1.428	1.374	1.254	1.397	1.636	1.870	2.247	2.222	2.262	2.236	2.084	1.749	1.606	1.403	1.264	1.193	739	425
12. Camins al Grau	33.522	1.437	1.754	1.723	1.502	1.544	1.730	2.042	2.647	2.971	2.996	2.480	2.225	1.842	1.704	1.524	1.267	1.073	666	395
13. Algirós	19.472	638	614	716	772	1.088	1.252	1.230	1.278	1.274	1.234	1.556	1.565	1.458	1.458	1.054	829	710	495	251
14. Benimaclet	15.497	537	530	602	661	884	1.088	1.090	1.151	961	1.076	1.183	1.245	1.063	974	726	623	585	332	186
15. Rascanya	26.856	1.295	1.545	1.355	1.213	1.266	1.421	1.690	2.263	2.380	2.181	1.888	1.622	1.460	1.390	1.155	1.083	868	539	242
16. Benicalap	23.365	1.143	1.116	1.123	1.023	1.064	1.223	1.698	2.161	2.006	1.948	1.658	1.405	1.280	1.279	1.046	813	748	430	201
17. Pobles del Nord	3.380	127	194	164	149	150	165	161	239	290	263	250	244	206	188	148	142	129	97	74
18. Pobles de l'Oest	7.166	301	382	373	282	334	433	484	619	603	556	520	499	406	405	318	254	215	128	54
19. Pobles del Sud	10.137	413	486	448	427	483	519	644	851	756	837	740	736	621	621	458	418	334	225	120

Fuente: Fuente: Padrón Municipal de Habitante, 2016. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia.

## ANEXO 6

Numero de familias en la ciudad de Valencia según tamaño,  
distribuida en distritos, 2016.

	Número de familias	Número medio de personas por familia	Familias de 1 persona	Familias de 2 personas	Familias de 3 personas	Familias de 4 personas	Familias de 5 personas	Familias de 6 personas	Familias de 7 y más
<b>Total</b>	<b>326.288</b>	<b>2,41</b>	<b>105.951</b>	<b>88.123</b>	<b>62.271</b>	<b>48.073</b>	<b>13.632</b>	<b>4.461</b>	<b>3.777</b>
1. Ciutat Vella	12.587	2,06	5.818	3.218	1.694	1.202	412	118	125
2. l'Eixample	18.497	2,28	7.113	4.866	2.878	2.299	872	285	184
3. Extramurs	20.935	2,28	7.904	5.574	3.433	2.657	865	285	217
4. Campanar	15.092	2,47	4.526	4.059	3.055	2.450	661	198	143
5. la Saïdia	19.538	2,36	6.644	5.401	3.577	2.624	792	263	237
6. el Pla del Real	11.968	2,51	3.869	3.056	2.077	1.760	799	240	167
7. l'Oivereta	20.250	2,37	6.851	5.600	3.746	2.728	789	293	243
<b>8. Patraix</b>	<b>23.312</b>	<b>2,47</b>	<b>6.695</b>	<b>6.416</b>	<b>4.967</b>	<b>3.949</b>	<b>845</b>	<b>256</b>	<b>184</b>
9. Jesús	21.394	2,44	6.500	5.899	4.489	3.223	777	260	246
10. Quatre Carreres	29.717	2,48	8.993	8.134	6.005	4.447	1.262	466	410
11. Poblats Marítims	23.512	2,44	7.748	6.293	4.455	3.410	880	326	400
12. Camins al Grau	26.303	2,47	8.067	6.922	5.230	4.306	1.174	341	263
13. Algirós	15.772	2,35	5.260	4.378	2.970	2.265	605	158	136
14. Benimaclet	12.279	2,36	4.037	3.410	2.381	1.751	460	136	104
15. Rascanya	20.445	2,58	5.763	5.460	4.150	3.330	1.001	378	363
16. Benicalap	18.195	2,49	5.302	4.904	3.745	3.022	765	252	205
17. Pobles del Nord	2.478	2,60	679	616	507	469	141	41	25
18. Pobles de l'Oest	5.661	2,47	1.604	1.609	1.185	934	213	72	44
19. Pobles del Sud	8.353	2,42	2.578	2.308	1.727	1.247	319	93	81

Fuente: Padrón Municipal de Habitantes a 01/01/2016. Oficina de Estadística.  
Ayuntamiento de Valencia.

Numero de familias en la ciudad de Valencia según composición,  
distribuida en distritos, 2016.

	Solo de 0 a 24 años	Solo de 65 y más	Solo de 80 y más	Ningún menor	1 menor	2 menores	3 menores	4 o más menores
València/ Valencia	2.665	68.705	28.444	242.753	45.910	30.714	5.414	1.497
1. Ciutat Vella	184	2.551	1.112	10.336	1.174	848	187	42
2. l'Eixample	129	4.465	2.113	14.337	2.082	1.593	393	92
3. Extramurs	195	5.077	2.412	16.328	2.436	1.753	320	98
4. Campanar	94	2.867	1.006	10.846	2.217	1.653	300	76
5. la Saïdia	155	4.643	1.993	15.001	2.600	1.593	266	78
6. el Pla del Real	194	2.809	1.176	8.993	1.388	1.127	380	80
7. l'Olivereta	127	4.933	2.254	15.379	2.917	1.610	259	85
<b>8. Patraix</b>	<b>108</b>	<b>4.536</b>	<b>1.817</b>	<b>16.987</b>	<b>3.585</b>	<b>2.399</b>	<b>294</b>	<b>47</b>
9. Jesús	104	4.492	1.791	15.933	3.179	1.969	254	59
10. Quatre Carreres	165	6.238	2.452	21.646	4.537	2.883	498	153
11. Poblats Marítims	186	4.919	2.119	17.467	3.267	2.177	403	198
12. Camins al Grau	195	4.932	1.925	18.576	4.123	2.967	537	100
13. Algirós	273	3.445	1.313	12.515	1.829	1.195	179	54
14. Benimaclet	213	2.408	981	9.594	1.536	944	161	44
15. Rascanya	134	3.892	1.560	14.202	3.373	2.285	434	151
16. Benicalap	104	3.319	1.236	12.766	3.017	2.032	300	80
17. Pobles del Nord	14	491	200	1.742	372	290	64	10
18. Pobles de l'Oest	39	1.002	348	3.978	950	628	81	24
19. Pobles del Sud	52	1.686	636	6.127	1.328	768	104	26

Fuente: Padrón Municipal de Habitantes a 01/01/2016. Oficina de Estadística.  
Ayuntamiento de Valencia.

## ANEXO 7

Población en viviendas familiares de 16 y más años según relación con la actividad económica y sexo, 2011.

	Total	Activos			Inactivos			
		Población ocupada	Población parada buscando 1.º trabajo	Población parada que ha trabajado antes	Estudiantes	Pensión invalidez	Pensión de jubilación, prejubilación pensionista o rentista	Otra situación (menores sin escolarizar, rentistas, viudez)
<b>Valencia</b>	<b>672.095</b>	<b>298.130</b>	<b>17.050</b>	<b>103.380</b>	<b>145.725</b>	<b>10.110</b>	<b>159.905</b>	<b>56.450</b>
1. Ciutat Vella	22.575	11.135	670	2.775	3.865	175	5.085	2.095
2. l'Eixample	36.600	16.850	925	4.185	7.870	400	9.725	2.940
3. Extramurs	42.070	19.035	750	5.135	8.275	590	11.830	3.195
4. Campanar	30.235	14.840	595	4.155	6.985	315	6.720	2.360
5. la Saïdia	40.795	16.925	835	6.405	8.615	620	11.040	3.165
6. el Pla del Real	25.750	11.790	615	2.665	6.750	265	6.575	2.000
7. l'Oliveleta	41.875	16.610	840	6.945	8.475	825	11.665	3.270
8. Patraix	48.605	22.265	1.310	7.585	10.615	855	10.665	4.005
9. Jesús	44.995	20.335	1.480	7.070	8.895	875	10.335	3.390
10. Quatre Carreres	61.725	27.570	1.640	10.320	13.070	950	14.340	5.090
11. Poblets Marítims	49.570	19.470	1.410	9.765	10.200	1.010	12.135	4.435
12. Camins al Grau	53.170	24.680	1.400	8.955	13.455	585	11.225	4.030
13. Algirós	33.440	15.070	670	4.525	6.640	410	7.965	2.880
14. Benimaclet	25.545	11.235	725	3.700	5.600	410	5.910	1.660
15. Rascanya	43.445	18.440	1.485	7.035	10.150	745	9.120	5.325
16. Benicalap	37.405	16.880	870	6.555	8.285	565	7.885	3.375
17. Pobles del Nord	5.320	2.385	100	735	1.465	50	1.240	410
18. Pobles de l'Oest	11.695	5.290	410	2.310	2.575	140	2.415	970
19. Pobles del Sud	17.285	7.320	335	2.560	3.940	325	4.020	1.855
<b>Varones</b>	<b>317.870</b>	<b>154.675</b>	<b>8.345</b>	<b>50.445</b>	<b>73.850</b>	<b>5.315</b>	<b>71.000</b>	<b>15.275</b>
1. Ciutat Vella	10.615	5.950	325	1.210	1.865	65	1.960	905
2. l'Eixample	16.405	8.325	490	2.100	4.015	175	3.850	740
3. Extramurs	18.920	9.170	310	2.630	3.995	305	4.725	1.145
4. Campanar	14.240	7.650	245	1.880	3.715	160	3.115	425
5. la Saïdia	18.840	8.135	365	3.555	4.435	305	4.620	865
6. el Pla del Real	11.780	6.035	295	1.070	3.335	130	2.810	510
7. l'Oliveleta	19.600	8.680	480	3.520	4.180	430	5.015	795
8. Patraix	22.795	11.550	670	3.535	5.420	350	4.835	950
9. Jesús	21.815	10.950	860	3.255	4.440	445	4.825	825
10. Quatre Carreres	29.305	14.275	820	4.940	6.600	530	6.615	1.390
11. Poblets Marítims	23.910	10.205	490	5.080	5.205	605	5.600	1.305
12. Camins al Grau	25.500	12.935	695	4.335	7.095	215	5.165	910
13. Algirós	15.750	7.630	335	2.305	3.290	230	3.655	760
14. Benimaclet	11.935	5.810	385	1.630	2.845	225	2.590	320
15. Rascanya	21.395	9.930	735	3.620	5.060	405	4.215	1.885
16. Benicalap	18.285	9.060	485	3.125	4.265	400	3.635	885
17. Pobles del Nord	2.580	1.375	35	350	680	40	600	55
18. Pobles de l'Oest	5.610	2.990	135	1.000	1.350	95	1.110	235
19. Pobles del Sud	8.590	4.025	195	1.310	2.065	210	2.050	375
<b>Mujeres</b>	<b>354.225</b>	<b>143.455</b>	<b>8.710</b>	<b>52.935</b>	<b>71.875</b>	<b>4.795</b>	<b>88.905</b>	<b>41.180</b>
1. Ciutat Vella	11.960	5.185	345	1.560	2.005	110	3.125	1.190
2. l'Eixample	20.190	8.525	435	2.090	3.860	225	5.875	2.200
3. Extramurs	23.150	9.865	440	2.505	4.280	285	7.105	2.050
4. Campanar	15.995	7.195	350	2.270	3.270	160	3.605	1.935

5. la Saïdia	21.955	8.795	465	2.850	4.180	315	6.420	2.300
6. el Pla del Real	13.970	5.750	320	1.595	3.415	140	3.765	1.490
7. l'Olivereta	22.275	7.925	360	3.425	4.290	395	6.650	2.475
8. Patraix	25.810	10.715	640	4.050	5.195	505	5.830	3.055
9. Jesús	23.180	9.385	620	3.815	4.455	430	5.510	2.565
10. Quatre Carreres	32.420	13.300	820	5.380	6.475	420	7.725	3.700
11. Pobles Marítims	25.665	9.260	920	4.685	4.995	405	6.535	3.130
12. Camins al Grau	27.670	11.750	700	4.620	6.365	370	6.060	3.120
13. Algirós	17.690	7.440	335	2.225	3.350	175	4.315	2.120
14. Benimaclet	13.605	5.430	340	2.070	2.755	185	3.320	1.335
15. Rascanya	22.050	8.515	750	3.420	5.090	340	4.900	3.440
16. Benicalap	19.120	7.820	385	3.430	4.020	165	4.245	2.490
17. Pobles del Nord	2.745	1.010	65	385	785	10	640	355
18. Pobles de l'Oest	6.085	2.300	275	1.305	1.225	45	1.305	740
19. Pobles del Sud	8.695	3.295	140	1.250	1.875	120	1.970	1.475

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2011. [www.ine.es](http://www.ine.es)

