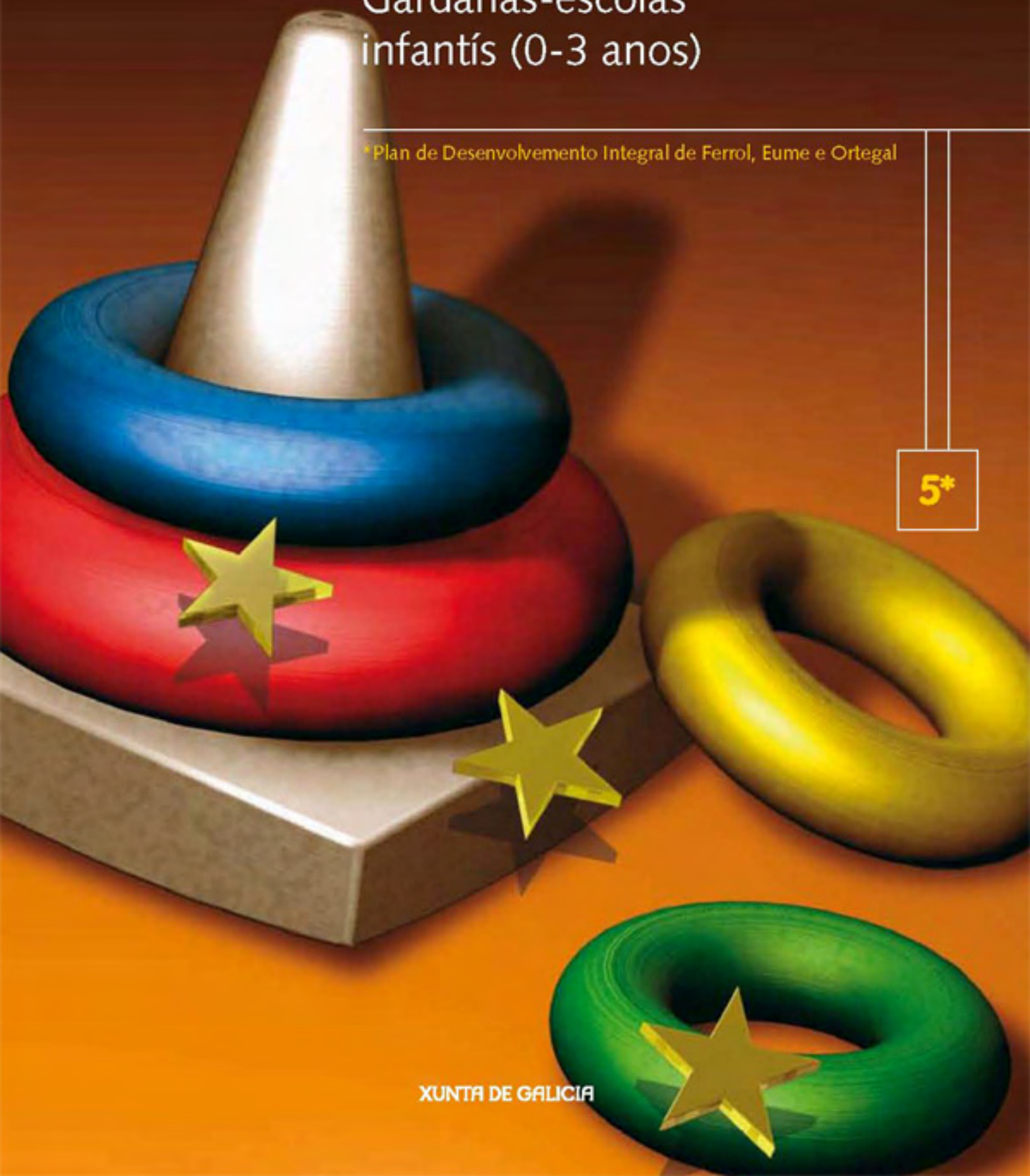


## Gardarías-escolas infantís (0-3 anos)

\*Plan de Desenvolvemento Integral de Ferrol, Eume e Ortegal

5\*





# GARDARIAS- ESCOLAS INFANTÍS (0-3 ANOS)

---

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN FERROL, EUME E ORTEGAL

---





# ÍNDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>7</b>
1.1. Introducción e forma de uso.	7
<b>2. DESCRICIÓN DA ACTIVIDADE E PERFIL DA EMPRESA-TIPO</b>	<b>11</b>
<b>3. PRINCIPAIS CONCLUSIÓNS</b>	<b>17</b>
<b>4. O CONTEXTO SECTORIAL</b>	<b>21</b>
4.1. Os servizos á atención da infancia en Galicia	22
<b>5. O MERCADO DOS CENTROS DE EDUCACIÓN INFANTIL (0-3)</b>	<b>27</b>
5.1. Estrutura da actividade	27
5.1.1. Tamaño do mercado	28
5.1.2. Previsións para o futuro	31
5.2. Análise competitiva	34
5.2.1. Análise das empresas competidoras	35
5.2.2. Produtos substitutivos	38
5.2.3. Análise dos competidores potenciais	39
5.2.4. Análise dos clientes	39
5.2.5. Análise dos provedores	40
5.3. Márketing	41
5.3.1. Produto	41
5.3.2. Prezo	43
5.3.3. Forza de vendas	43
5.3.4. Promoción	44
5.4. Análise económico-financeira	45
5.4.1. Investimentos	45
5.4.2. Gastos	46
5.4.3. Previsión de ingresos	47
5.4.4. Estrutura da conta de resultados	48
5.4.5. Financiamento	49
5.4. Recursos humanos	50
5.4.1. Perfil profesional	50
5.4.2. Estrutura organizativa	51
5.4.3. Servizos exteriores	52
5.4.4. Convenios colectivos aplicables	53
<b>6. VARIOS</b>	<b>57</b>
6.1. Réximes fiscais preferentes	57
6.2. Normas sectoriais de aplicación	58
6.3. Axudas	61
6.4. Organismos	62
6.4.1. Organismos oficiais	62
6.4.2. Asociacións profesionais	63
6.4.3. Centros de estudos	63
6.5. Páxinas útiles na Internet	66
6.6. Bibliografía	67
6.7. Glosario	68
<b>7. ANEXOS</b>	<b>73</b>
7.1. Anexo de información estatística de interese	73
7.2. Anexo de feiras	78
7.3. Anexo sobre modalidades de contratación	79
7.4. Anexo de formación	80
7.5. Anexo de provedores	82
7.6. Anexo de páxinas web de interese	84
7.7. Reflexións para a realización do estudo de mercado	85
<b>8. NOTA DOS AUTORES</b>	<b>87</b>



# 1. Introducción







# 1. INTRODUCCIÓN

## 1.1. Introducción e forma de uso

Bic Galicia e a UPD Coordina Local, no marco do **Plan de Desenvolvemento Integral de Ferrol, Eume e Ortegal**, desenvolveu un estudo sobre as oportunidades de negocio neste territorio no que se analizan 21 actividades empresariais.

As comarcas de Ferrol, Eume e Ortegal suman 20 concellos en total, distribuídos entre Ferrol (Ares, As Somozas, Cedeira, Fene, Ferrol, Mugar dos, Moeche, Narón, Neda, San Sadurniño e Valdoviño), Ortegal (Mañón, Cariño, Cerdido e Ortigueira) e Eume (Cabanas, A Capela, As Pontes de García Rodríguez, Pontedeume e Monfero).

A elección das actividades realizouse en colaboración cos/as axentes de emprego e desenvolvemento local, priorizando aqueles sectores vinculados cos novos viveiros de emprego que non se atopan suficientemente explotados na zona.

Para realizar o estudo, aplicouse o **Sistema de Detección de Oportunidades de Negocio** de Bic Galicia, actualizando e adaptando a información contida neste, ás bisbaras de Ferrol, Eume e Ortegal.

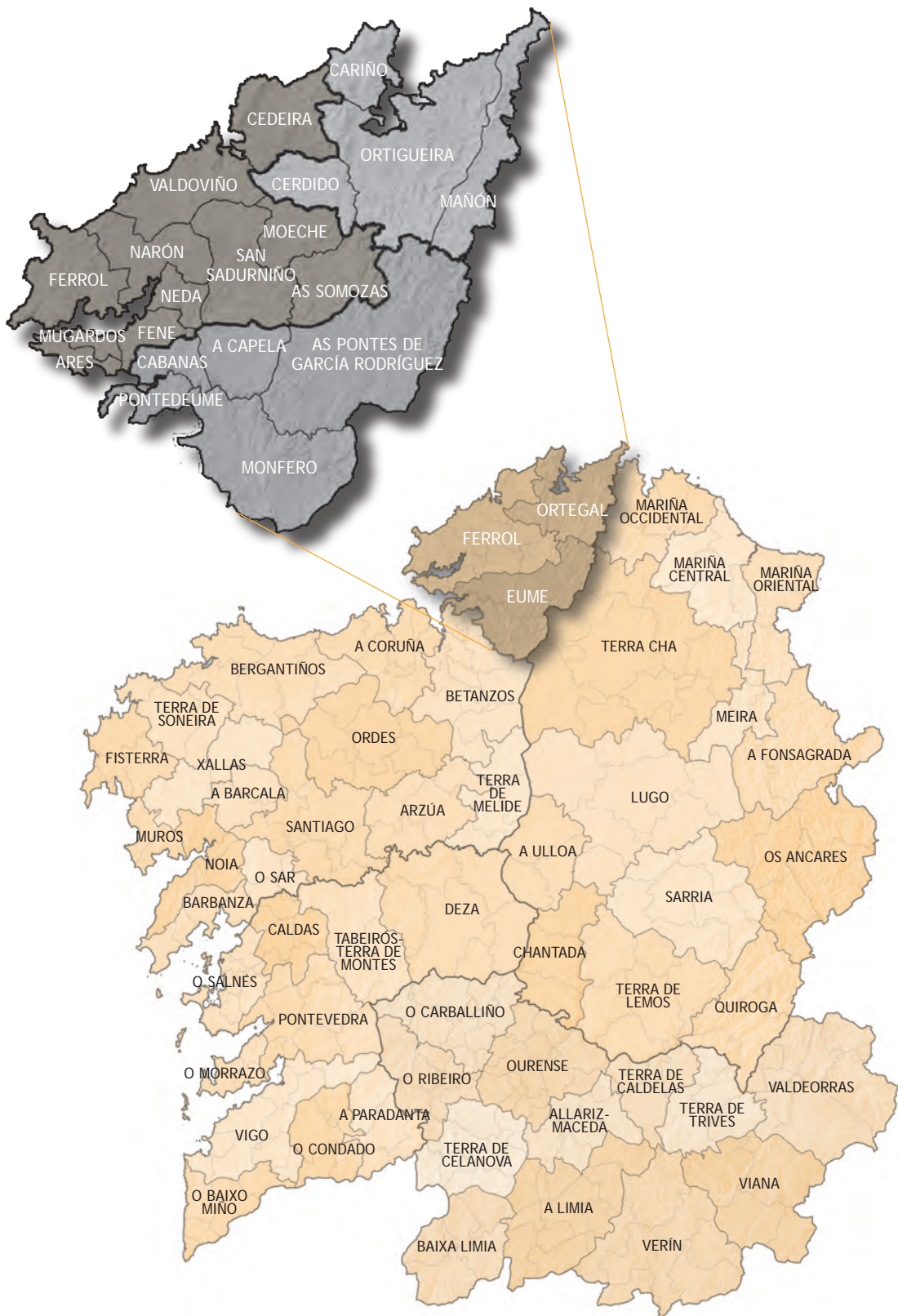
Un dos obxectivos prioritarios deste sistema é facilitar aos técnicos que traballan no apoio á creación e consolidación de empresas, -en distintos organismos e asociacións do territorio-, así como aos propios emprendedores, a metodoloxía necesaria para analizar o potencial dunha idea de negocio e estudar a súa viabilidade.

A selección das 21 oportunidades de negocio non significa, obviamente, que moitas outras das 142 actividades analizadas a través do Sistema de Detección de Oportunidades de Negocio non supoñan unha oportunidade empresarial para as persoas emprendedoras das comarcas de Ferrol, Eume e Ortegal.

Esta publicación é de ámbito comarcal. Para obter información a nivel galego e estatal sobre a actividade, débese consultar a guía de referencia autonómica: *Gardarías-escolas infantís (0-3 anos)*, dentro do propio Sistema de Detección de Oportunidades de Negocio. Desta forma rendibilizarase ao máximo o propio sistema e optimizarase o seu uso.

A colección completa de Oportunidades de Negocio pode consultarse e descargarse en formato electrónico no portal web: <http://guias.bicgalicia.es>





## **2. DESCRICIÓN DA ACTIVIDADE E PERFIL DA EMPRESA-TIPO**







## 2. DESCRICIÓN DA ACTIVIDADE E PERFIL DA EMPRESA-TIPO

Os cambios na estrutura das familias acaecidos ao longo dos últimos anos fóronlles outorgando ás escolas infantís (tradicionalmente chamadas gardarías) un papel cada vez máis importante na conciliación da vida laboral e familiar. Así mesmo, a súa tradicional función de garda ou custodia foi sendo substituída por outra cun crecente compoñente educativo.

Así, malia a non obrigatoriedade da educación infantil, no ano 2006 a Lei orgánica de educación (LOE) considera que se trata da primeira etapa na escolarización dos nenos/as: “a educación infantil constitúe a etapa educativa con identidade propia que atende nenos/as dende o nacemento ata os seis anos de idade”. Igualmente, esa etapa ordénase en dous ciclos: o primeiro comprende ata os tres anos e o segundo dende os tres aos seis anos de idade.

As escolas infantís en Galicia están reguladas polo Decreto 329/2005, do 28 de xullo, e xunto a outras dúas categorías, conforman os chamados centros de atención á infancia:

- Escolas infantís: Equipamentos diúrnos de carácter educativo e asistencial, dirixidos ao sector infantil da poboación de ata 3 anos de idade, que teñen por obxecto o desenvolvemento harmónico e integral dos nenos e nenas, realizando ademais un importante labor de apoio á función educativa da propia familia á vez que facilitan o acceso dos pais e nais ao mundo laboral.
- Puntos de atención á infancia (PAI): Establecementos de carácter diúrno e titularidade municipal encadrados nos servizos sociais especializados dos concellos que teñen como finalidade prestar unha atención de apoio aos pais/nais, titores/as ou gardadores/as dos nenos/as de entre 3 meses e 3 anos cando concorran situacións ou circunstancias que lles impidan o seu coidado. Ademais, poderán atender aqueles casos que respondan a necesidades puntuais.
- Espazos infantís: Establecementos que prestan un servizo diúrno non continuado a nenos de 2 a 8 anos, cunha estancia dos nenos/as inferior a 15 horas semanais. Estes establecementos teñen unha finalidade asistencial e caracterízanse pola flexibilidade na programación das súas actividades, horarios e organización, de acordo coas necesidades dos nenos/as e das familias. Quedan excluídos expresamente desta categoría as ludotecas e os centros de lecer infantil.

O perfil de empresa-tipo considerado nesta guía responde á mencionada definición de escolas infantís, é dicir, centros de atención á infancia de 0 a 3 anos ou de primeiro ciclo.

Non obstante, co fin de obter información sobre o conxunto de centros que poden exercer competencia, ao longo do traballo de campo tivéronse en conta aqueloutros centros que, ofrecendo atención de 3 a 6 anos (segundo ciclo) ou etapas educativas superiores, contan tamén coa autorización necesaria para ofrecer o primeiro ciclo (en diante, centros non exclusivos).



Polo que se refire á competencia das administracións, hai que dicir que as escolas infantís que só ofrecen o primeiro ciclo (0-3 anos) dependen de Vicepresidencia da Igualdade e do Benestar, mentres que os centros non exclusivos dependen directamente da Consellería de Educación.

Antes de comezar a análise do sector, resulta pertinente realizar unha aclaración terminolóxica. Tanto a normativa como a literatura respecto diso falan de escolas infantís de 0-3 ou de primeiro ciclo. Pero os nenos que se inician no primeiro ciclo son os que teñen entre 0, 1 e 2 anos. Os que xa cumpriron 3 ao comezo do curso escolar son matriculados no segundo ciclo (3-6).

As escolas infantís, dende o punto de vista estatístico e segundo a Clasificación Nacional de Actividades Económicas do ano 1993 (CNAE-93), deberán identificarse baixo a epígrafe 85.322 Gardarías, dentro do sector 85 de Actividades sanitarias e veterinarias, servizos sociais.

Como sabes, existe outro sistema de clasificación das actividades empresariais menos utilizado, o SIC (Standard Industrial Classification). A actividade de escola infantil aparece baixo a epígrafe 83.51 dentro do sector 83 de Servizos sociais.

CNAE-93	SIC
85 Actividades sanitarias e veterinarias, servizos sociais	83 Servizos sociais
85.3 Actividades de servizos sociais	83.51 Gardarías
85.32 Actividades de prestacións de servizos sociais sen aloxamento	
85.322 Gardarías	
CNAE-2009	
88.91 Gardarías	



A través do estudo realizado identificamos tres tipos de centro en función das prazas ofertadas:

**Centro pequeno:** entre 30-40 prazas

**Centro mediano:** entre 40-60 prazas

**Centro grande:** máis de 60 prazas

Para concretar o estudo nun exemplo de empresa realizamos un tipo de suposto segundo as características de capacidade e localización.

CARACTERÍSTICAS DO CENTRO DE EDUCACIÓN INFANTIL (0-3) Zona rural ou poboacións pequenas. Capacidade: 40 prazas	
CNAE-93 / SIC	85.32283.51
IAE	931.1
Condición xurídica	Autónomo
Facturación	79.580 €/ano
Localización	Localidades de menos de 100.000 habitantes e área de influencia.
Persoal e estrutura organizativa	Propietario/a-xerente. Entre 3-4 empregados/as
Instalacións	3 aulas, unha sala multiúsos, un patio, lugar de manipulación de alimentos, despacho dirección, sala do profesorado.
Clientela	Pais/nais traballando con nenos/as de 0-3 anos.
Carteira de produtos	Servizo educativo e asistencial, comedor.
<i>Ferramentas de promoción</i>	Non se usan medios específicos, salvo prensa e radio ao principio.
Valor do inmovilizado/investimento	74.200 €
Importe de gastos	81.437,27 €
Resultado bruto (%)	2,92%





### **3. PRINCIPAIS CONCLUSIÓNS**







### 3. PRINCIPAIS CONCLUSIÓNS

- En Galicia, o Decreto 392/2005, do 28 de xullo, polo que se regulan os centros de menores e os centros de atención á infancia establecen os requisitos que deben cumprir estes centros.
- Nas comarcas de Ferrol, Ortegal e Eume algo máis da metade dos centros son de carácter privado. Para suplir a insuficiente cobertura pública, está en marcha o programa do cheque infantil, que consiste na subvención total ou parcial do custo de matrícula nun centro privado cando se dean determinadas circunstancias.
- Os centros presentan características diferentes en función da súa localización. Detectáronse gardarías de maior tamaño na área de Ferrol. No resto da zona, os centros privados teñen unha media de 30-40 prazas, mentres que os públicos presentan unha media de 40-60 prazas.
- A maioría dos centros declararon ter lista de espera, o que pode supoñer que, polo momento, a demanda supera á oferta. Pero, a maioría dos pais/nais desexan prazas con horario de mañá, o que supón que ás veces recorran a outras solucións para o coidado dos seus fillos/as mentres eles están no traballo.
- A preferencia a coidar o neno/a no seo da familia é maior en poboacións de pequeno tamaño, en ámbitos rurais e entre as familias con menor nivel socioeconómico.
- O número de prazas ofertadas é variable, en función da idade dos nenos que solicitan matrícula.
- Os clientes das gardarías/escolas infantís son pais e nais ocupados dende o punto de vista laboral, con fillos/as en idades comprendidas entre 0-3 anos e con lugar de residencia próximo á localización do centro.
- Ademais da proximidade ao centro, a calidade das instalacións, a profesionalidade do profesorado, a amplitude de horarios e a oferta de servizos complementarios son aspectos determinantes da calidade percibida por parte dos pais/nais.
- A maior parte dos centros privados son negocios que dan emprego a 4-6 persoas.
- As tarifas aplicadas polos distintos equipamentos difiren en función das instalacións e a súa localización, pero trátase dunha oscilación pouco significativa.
- Do mesmo xeito que ocorre con outras actividades, pode pasar certo tempo ata que o centro se atope a pleno rendemento. Durante o primeiro ano, o centro abastecerase dos nenos/as que queden en lista de espera noutras gardarías/escolas infantís.





## **4. O CONTEXTO SECTORIAL**







## 4. O CONTEXTO SECTORIAL

A lectura deste capítulo permitirache coñecer:

- > *FACTORES DETERMINANTES DO AUMENTO DA DEMANDA DE SERVIZOS DIRIXIDOS Á INFANCIA.*
- > *A NORMATIVA QUE REXE AS ESCOLAS DE EDUCACIÓN INFANTIL.*
- > *A OFERTA DE CENTROS EDUCATIVOS 0-3 EN GALICIA.*

A análise do contexto sectorial achega as seguintes conclusións básicas:

- Factores de diversa natureza (redución da taxa de natalidade, incorporación da muller ao mundo laboral, cambios na estrutura familiar, etc.) converten en necesarios os servizos dirixidos á infancia e pon de manifesto a importancia da súa regulación.
- A Lei orgánica de educación (LOE) salienta o carácter educativo dos ciclos de educación infantil.
- O réxime de autorización e acreditación dos programas e dos centros de servizos sociais e o Decreto 329/2005, do 28 de xullo, polo que se regulan os centros de menores e os centros de atención á infancia, exíxenlles a todos os centros o cumprimento dunha serie de requisitos.
- En Galicia, en 2008, existían 439 centros de educación infantil 0-3 anos. A titularidade dos centros é de carácter privado nun 49,43% dos casos e de carácter público nun 50,57%.
- A Administración galega, consciente da insuficiente cobertura, puxo en marcha varias iniciativas co fin de ampliála, tanto mediante a creación de novas escolas infantís públicas como mediante o aumento das prazas concertadas.



## 4.1. Os servizos á atención da infancia en Galicia

*¿Que factores determinaron o aumento da demanda de servizos dirixidos á primeira infancia en Galicia?*

*¿Cales son os diferentes tipos de centros de atención á infancia?*

*¿Cales son as principais características da LOE?*

*¿Cal é a oferta de escolas de educación infantil 0-3 en Galicia?*

*¿Que son as galescolas e como influirán no sector?*

Nos últimos anos, a sociedade española en xeral e a galega en particular experimentaron un proceso de cambio que supuxo unha profunda modificación da estrutura tradicional das familias. Esta alteración manifestouse en aspectos como:

- A caída das taxas de natalidade e fecundidade. En 2006 Galicia contaba coa segunda taxa máis reducida do Estado, con 0,79 nacementos por cada 100 habitantes.
- A decidida incorporación da muller ao mercado laboral modificou o seu tradicional papel de ama de casa e coidadora dos fillos/as e, na actualidade, é habitual delegar estas funcións nas escolas infantís.
- O ritmo de vida das cidades, as distancias, os horarios, etc., dificultan o coidado dos nenos/as no ámbito familiar.



22

Pola súa vez, tamén se están producindo cambios no modo de entender a actividade que deben desempeñar os centros que coidan e educan os nenos/as de 0 a 3 anos. No pasado, as escolas infantís cumprían un importante labor asistencial, permitíndolles aos pais/nais conciliar a súa vida laboral coa familiar.

Con todo, na actualidade existe un novo enfoque que resalta a necesidade de converter este tipo de establecementos en centros de educación infantil. Este cambio no xeito de entender os servizos dirixidos á primeira infancia está sendo impulsado tanto dende o Ministerio de Traballo e Asuntos Sociais como dende a Xunta de Galicia.

O novo enfoque quedou reflectido na Lei orgánica de educación (LOE), na que se salienta o carácter educativo dos ciclos da educación infantil. Outros aspectos destacables da LOE son:

- A educación infantil ordénase en dous ciclos (0-3 e 3-6 anos) e posúe un carácter educativo e voluntario.
- A finalidade desta etapa é contribuír ao desenvolvemento físico, afectivo, social e intelectual dos nenos/as.
- As administracións educativas promoverán un incremento progresivo da oferta de prazas públicas no primeiro ciclo.

- O segundo ciclo será gratuito e as administracións educativas garantirán unha oferta de prazas en centros públicos.
- No segundo ciclo fomentárase a aproximación á lingua estranxeira.

A continuación ofrécese información sobre o grao de cobertura deste tipo de servizos:

**Cadro 1: Número de escolas infantís de 0 a 3 anos en Galicia, 2008 (unidades, %)**

Provincia	Número	%
A Coruña	200	45,56
Lugo	50	11,39
Ourense	53	12,07
Pontevedra	136	30,98
<b>Total</b>	<b>439</b>	

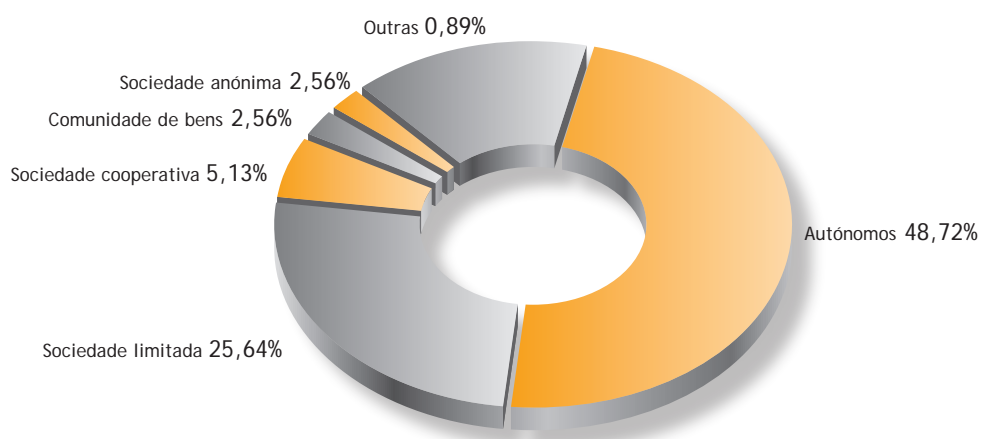
Fonte: Elaboración propia a partir dos datos extraídos de Vicepresidencia da Igualdade e do Benestar. Directorio de centros

Segundo o directorio de centros da Vicepresidencia da Igualdade e do Benestar da Xunta de Galicia, en Galicia existen 439 escolas infantís de 0 a 3 anos en 2008, sendo 217 de carácter privado e 222 de carácter público.

As provincias da Coruña e Pontevedra teñen o maior número de empresas, o que se debe, principalmente, ao seu maior peso poboacional.

Segundo os datos obtidos, máis do 55% das empresas foron creadas durante a década dos 90 ou con posterioridade (o que revela o carácter emerxente deste tipo de negocios na última década); e case a metade das empresas privadas teñen a forma xurídica de autónomo (isto reflicte a pequena dimensión das escolas de educación infantil).

**Cadro 2: Distribución das escolas de educación infantil 0-3 segundo a condición xurídica en Galicia, 2007 (%)**

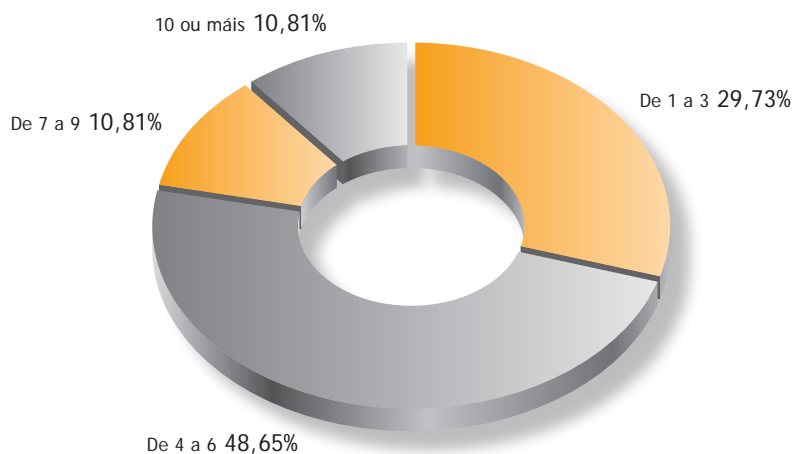


Fonte: Elaboración propia a partir das entrevistas realizadas a xerentes de Escolas Infantís



Polo que se refire á estrutura das empresas segundo o seu número de empregados/as, podes observar que practicamente a metade das empresas do sector contan con entre catro e seis fixos.

### Cadro 3: Distribución das escolas de educación infantil segundo a cantidade de persoas asalariadas fixas en Galicia, 2007 (%)



Fonte: Elaboración propia a partir das entrevistas realizadas a xerentes de escolas infantís

Doutra banda, un feito común a estas empresas é a contratación de empregados/as eventuais, xa que case o 18% dos traballadores/as están contratados de forma eventual.

Polo que se refire á insuficiencia de cobertura nos centros, a Administración galega puxo en marcha varias iniciativas co fin de ampliála, tanto mediante a creación de novas escolas infantís públicas como mediante o aumento das prazas concertadas.



24

Recentemente, a Xunta puxo en marcha outra iniciativa para ampliar o número de prazas públicas nos centros de atención á infancia: trátase da creación da Rede Galega de Escolas Infantís, tamén coñecidas como galescolas.

A propia Administración galega define as galescolas do seguinte modo: "trátase dun servizo público de atención á infancia con idades comprendidas entre os 3 meses e os 3 anos, educativo asistencial, que busca adaptarse ao concepto de familia do século XXI e permitir a conciliación da vida laboral e persoal da cidadanía galega á vez que facilita a súa inserción no mercado laboral".

O proxecto das galescolas pretende dotar de escolas infantís públicas todo o territorio galego, superando así as desigualdades territoriais e diminuíndo as diferenzas entre a Galicia urbana e a rural. Así pois, cabe esperar que estas se distribúan principalmente polo medio rural. De feito, as 23 galescolas existentes en outubro de 2007 están situadas en concellos cunha media de 7.000 habitantes.

**5. O MERCADO  
DOS CENTROS  
DE EDUCACIÓN  
INFANTIL (0-3)**







## 5. O MERCADO DOS CENTROS DE EDUCACIÓN INFANTIL (0-3)

### 5.1. Estrutura da actividade

A lectura deste capítulo permitirá coñecer:

- > *O TEU MERCADO, A SÚA EVOLUCIÓN E A SÚA ESTRUTURACIÓN.*
- > *OS FACTORES CONDICIONANTES NA VIABILIDADE DO PROXECTO (PUNTOS FORTES, DÉBILES, AMEAZAS E OPORTUNIDADES).*

As principais conclusións que achega a análise do mercado son as seguintes:

- Das 31 gardarías/escolas infantís 0-3 anos que hai na zona en 2008, 12 son públicas, representando o 39%, e 19 privadas, representando o 61%.
- Os centros de atención á infancia están concentrados en Ferrol, xa que é a zona con maior índice de mulleres no mercado laboral. Ortegal e Eume poñen de manifesto o seu carácter rural e tradicional ao contar cunha presenza minoritaria destes centros.
- Unha forma de captar clientes é a diferenciación a través dos servizos e actividades, polo que debes analizar primeiro as ofertas das diferentes gardarías e escolas que vaian ser a túa competencia para dispoñer, polo menos, dos mesmos servizos básicos e complementarios.

Os argumentos que sosteñen as conclusións anteriores desenvolvémoschos nas seguintes epígrafes.



### 5.1.1. Tamaño do mercado

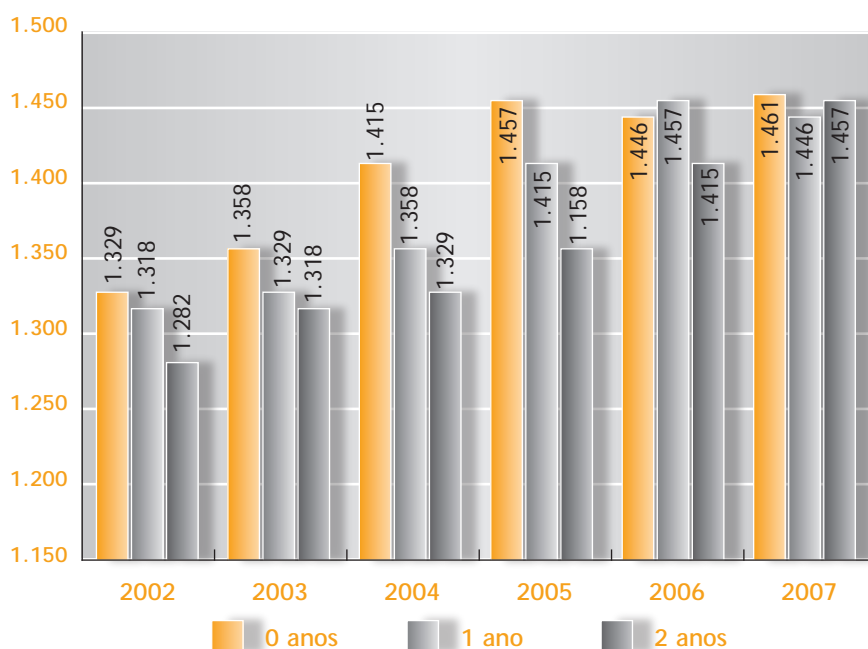
*¿Como podo calcular o tamaño do meu mercado?*

*¿Como podo pescudar se hai listas de espera?*

*¿Como podo estimar a clientela para o primeiro ano de actividade?*

Non podemos ofrecer datos sobre cantos nenos/as acoden a escolas infantís, posto que non existen estatísticas oficiais sobre o tema, polo que ofrecemos información sobre a poboación menor de 3 anos na zona, que podemos considerar como indicador do tamaño de mercado potencial deste tipo de empresas. Este indicador ten unha evolución positiva nos últimos anos, e alcanza case os 4.400 nenos/as en 2007.

**Cadro 4: Poboación de 0 a 2 anos en Ferrol, Ortegal e Eume, 2002-2007 (unidades)**



Fonte: Instituto Galego de Estatística. Padrón Municipal de Habitantes

Nas entrevistas realizadas, tanto no ámbito rural como no urbano, unha alta porcentaxe de escolas infantís afirman ter listas de espera para nenos de 0-3 anos, sendo especialmente relevante no tramo de 1-2 anos.

Observamos a existencia de diferenzas significativas na demanda segundo a comarca. Así, en Ferrol os nenos/as escolarízanse a idades máis temperás. Con todo, moitos centros poñen un mínimo de idade de admisión de seis meses, xa que esta etapa require uns cuidados específicos e non é tan rendible porque en pouco tempo os nenos pasan a outro ciclo. Nas comarcas de Ferrol, Ortegal e Eume existe unha menor demanda de prazas neste grupo porque a idade de matriculación dos nenos/as é máis alta. Segundo datos da Vicepresidencia da Igualdade e do Benestar, a demanda nesta zona concéntrase máis no tramo de 1-2 anos, que é onde se dan máis casos de lista de espera.



A continuación proporcionámosche unhas recomendacións para estimar o tamaño do teu mercado:

- Conseguir información no concello sobre o censo de poboación de 0-4 anos por tramos de idade. Isto axúdache a estimar o número de nenos que hai na localidade no momento en que abras o centro.
- Estimar o número de nacementos que haberá ese ano a partir dos datos de anos anteriores que debes solicitar no rexistro.
- Coñecer os centros que van ser a túa competencia, tanto os de carácter público como privado.

Por exemplo, imaxina que a localidade en que tes pensado instalarte é o municipio das Pontes de García Rodríguez; os nacementos dos últimos cinco anos son:

1998	69 nenos
1999	52 nenos
2000	54 nenos
2001	56 nenos
2002	50 nenos*

\* Estimación a partir dos nacementos dos últimos anos

Cos datos dos últimos tres anos, temos o número de nenos que, este ano, son clientes potenciais nos outros tramos de idade. Xa que logo,

Poboación 0-4 anos 2004	
0-1	50
1-2	52
2-3	56
3-4	54

Para calcular as prazas que podes ofertar, o máis sinxelo é acudir aos centros xa abertos como se quixeses matricular neles o teu fillo/a, de maneira que podes obter información sobre a oferta de servizos, o número de prazas que ofertan e se hai listas de espera. Neste último caso é interesante determinar o segmento de idade que demanda máis prazas.

Na localidade hai unha gardaría pública municipal:

Titularidade/rango idade	Prazas
Pública (0-3 anos)	58



Xa que logo, hai 58 prazas para 212 nenos. Debes ter en conta, con todo, que a pesar de que o número de prazas é 58, moitos nenos acoden só media xornada á gardaría, co cal o número de nenos matriculados na gardaría pode ser moi superior ao número de prazas ofertadas. Imos considerar que pola mañá as prazas están cubertas ao 100%, mentres que pola tarde só se cobren o 50%, o que nos dá un número de prazas totais de 87.

Para calcular o índice de cobertura, divídes o número de prazas totais que hai na localidade polo número de nenos/as:  $87/212 = 0,4$  prazas por neno/a. Este cálculo pódelo facer por tramo de idades e así obtés o segmento menos cuberto (por exemplo, se hai 24 prazas para 50 nenos/as de 0-1 ano, o índice de cobertura é de 0,48).

Segundo este exemplo, o teu mercado potencial son os 125 nenos/as que non teñen praza (212-87).

Imaxina que os resultados das visitas nos permiten estimar unha clientela de 20 nenos/as que proveñen das listas de espera da gardaría existente. A partir de aí podes construír distintos escenarios (pesimista-normal-optimista) sobre:

- A porcentaxe de nenos/as que podes captar da lista de espera da gardaría pública.
- A porcentaxe de nenos/as que podes captar do resto da poboación infantil da túa localidade. É dicir, temos 105 nenos/as (125-20) que recorrerán a produtos substitutivos, pero podes supoñer que algún solicitará praza no teu centro. Imos pensar que o fai un de cada dez = 10 nenos/as.

Xa que logo, o tamaño do mercado =  $10 + 20 = 30$  nenos/as.

Á hora de obter este resultado, debes ter moito coidado, xa que, aínda que aparentemente neste exemplo habería mercado para unha gardaría de 20-25 prazas, na realidade poida que esta previsión non se cumpra.

Hai que ter moi en conta as características da poboación da zona, xa que é probable que moitos pais e nais recorran a outras alternativas para o coidado dos fillos (familiares, servizo doméstico) aínda que na gardaría pública haxa lista de espera. Isto é debido a que o nivel de renda non permita a algunhas familias dispoñer deste servizo nun centro privado pola diferenza de prezo en relación co público.

Para paliar esta situación, podes estudar as posibilidades de obter axudas ou subvencións que solucionen os problemas de diferenza de prezo (subvencións á gardaría, cheque infantil, etc.).



30

### 5.1.2. Previsións para o futuro

*¿Que aspectos debo considerar como puntos fortes na actividade?*

*¿E cales son os puntos débiles que hai que ter en conta?*

*¿Cales son as principais ameazas?*

*¿Que oportunidades se poden presentar para potenciar o meu mercado?*

*¿Que factores se consideran claves de cara ao futuro?*

Se te expós a entrar neste mercado debes ter presente o seguinte cadro co fin de aumentar ou manter os puntos fortes, permanecer atento ás oportunidades que se che ofrecen e eliminar ou mellorar os puntos débiles de cara a combater as ameazas que o mercado nos presenta.

AMEAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Nivel de renda da poboación dalgunhas comarcas.</li><li>&gt; Crecemento da oferta pública (Rede de Galescolas) e concertada.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>&gt; A incorporación da muller ao mercado de traballo.</li><li>&gt; Demanda crecente nas zonas urbanas.</li><li>&gt; Repunte da natalidade.</li><li>&gt; Cheque infantil.</li><li>&gt; Aplicación da LOE.</li></ul>
PUNTOS FORTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Abundancia de profesionais preparados.</li><li>&gt; Estabilidade nos ingresos.</li><li>&gt; Capacidade de crecemento pola diferenciación de servizos.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Elevados investimentos.</li><li>&gt; Dificultade para atopar instalacións adecuadas.</li><li>&gt; Adecuación do centro a cambios na demanda.</li></ul>



Como principais **oportunidades** podemos destacar, en primeiro lugar, a incorporación da muller ao mercado laboral, que, como xa comentamos no apartado 2 Descrición da actividade e no apartado 4 Contexto sectorial, xera cambios na estrutura familiar e limita a súa dedicación ao coidado e asistencia dos fillos/as.

Este factor supón outra oportunidade para as escolas infantís, xa que aumenta a demanda de prazas nestes centros, especialmente nas zonas urbanas. Ademais, nos últimos anos estase producindo un repunte na natalidade, o que é tamén un factor a ter en conta.

Outra oportunidade, aínda que cada vez en menor medida debido á creación de galescolas na zona, deriva da escaseza de oferta pública. Aínda que o primeiro centro que visitan os pais/nais normalmente é de titularidade pública, a falta de praza unido á imposibilidade de ocuparse do neno/a persoalmente ou de deixalo ao coidado dun familiar, fai que se acabe por matriculalo nun centro privado.

Un intento de solucionar a sobredemanda de prazas públicas é o programa do **cheque infantil**, que, como xa vimos no apartado 4 Contexto sectorial, permite matricular os nenos/as en centros privados a través dun pagamento subvencionado. Esta situación pode supoñer unha oportunidade para unha empresa privada de nova creación, pois, ao acollerse a este programa, incrementáanse as posibilidades de cubrir prazas que, doutro xeito, sobre todo o primeiro e segundo ano, quedarían libres.

Finalmente, valoramos como oportunidade a aplicación da LOE. É certo que lles permite aos colexios invadir o segmento de mercado das escolas infantís e endurece as condicións de competencia no mercado ao establecer os requisitos de funcionamento, pero, ao mesmo tempo, esta lei está producindo unha serie de efectos positivos:

- Un centro de recente creación vai nacer adecuadamente dimensionado, cumprindo os requisitos exixidos.
- Os centros que non logren reconverterse van desaparecer, coa consecuente reorganización da competencia.
- En xeral, a actividade beneficiarase pola presenza de centros que ofrecen unha maior calidade no servizo, co consecuente aumento da confianza dos pais/nais nestes equipamentos.

Dentro das **ameazas** consideramos, en primeiro lugar, o incremento da oferta pública a través da creación da rede de galescolas. No ano 2008 existen dúas galescolas na zona: unha no municipio de Fene e outra no de Ortigueira

A segunda ameaza que debemos ter en conta refírese ao baixo nivel de renda dalgúns localidades. Isto supón que algúns pais/nais só poidan levar os seus fillos/as a unha gardaría privada se reciben unha axuda que compense a diferenza de prezo con relación aos centros públicos e, na maioría dos casos, os pais non poden custear sequer o gasto dun centro público, por iso é polo que a maioría dos centros da zona están subvencionados.



Outra ameaza, xa que logo, apóiase na actuación da Administración a través da oferta pública e concertada, xa que os prezos deste tipo de centros son considerablemente máis baixos (entre un 60-80%). Neste sentido os pais/nais sempre van intentar, primeiro, que o neno entre nunha praza subvencionada.

Polo que se refire á análise interna, destacamos os seguintes **puntos fortes**:

Hai unha enorme cantidade de profesionais preparados, polo que non resulta difícil atopar persoal asistencial e educativo debidamente formado.

O rendemento económico do centro non varía significativamente ao longo do ano, pois, aínda que as propias características de funcionamento destes centros posibilitan a matriculación ou baixa dos nenos/as a metade de curso, ou a admisión de nenos/as en días soltos ou alternos, a ocupación adoita ser máis ou menos constante e os ingresos estables. Salvo nos meses de xullo e agosto, nos que os pais/nais adoitan estar de vacacións e o centro perde o 40% (en xullo) e 60-70% (en agosto) da súa ocupación, o resto do ano as oscilacións non son significativas.

A capacidade de crecemento conséguese pola diferenciación na oferta de servizos. Ata hai relativamente pouco tempo, o feito de ter prazas xa garantía a ocupación, pero a medida que se vaian cubrindo as necesidades de prazas existentes, a amplitude e calidade de servizos cobra maior importancia.

Como principais **puntos débiles** debemos destacar, en primeiro lugar, a dificultade de atopar unhas instalacións conformes á normativa ou que se poidan adecuar a ela. Precisamente este feito proporcionáanos outra debilidade no que se refire ao investimento requirido para poñer en funcionamento un destes centros, xa que as axudas ou subvencións non son suficientes e a miúdo é necesario recorrer aos préstamos persoais.

Outra debilidade deriva da necesidade de reestruturar cada ano o centro segundo a demanda que se teña para cada curso escolar. Esta circunstancia supón investimentos extra en material e mobiliario e cambios no profesorado segundo as transformacións necesarias.

Para concluír, cómpre sinalar que a intención das administracións é aumentar a oferta de prazas públicas, pero polo momento a demanda aínda supera a oferta.



## 5.2. Análise competitiva

A lectura deste capítulo permitirache coñecer:

- > *FORZAS BÁSICAS QUE DETERMINAN O GRAO DE COMPETENCIA.*
- > *COMO SON AS EMPRESAS, A SÚA DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL, A SÚA ESTRUCTURACIÓN XURÍDICA E LABORAL E A SÚA DIMENSIÓN.*
- > *CALES SON AS PRINCIPAIS BARREIRAS Á ENTRADA E SAÍDA QUE EXISTEN NA ACTIVIDADE.*
- > *ASPECTOS MÁIS IMPORTANTES QUE CÓMPRE TER EN CONTA DE CLIENTES E PROVEDORES.*

Segundo vaias profundando na lectura desta epígrafe chegarás ás seguintes conclusións básicas:

FORZAS COMPETITIVAS	INTENSIDADE
INTENSIDADE DA COMPETENCIA	<p><b>Media</b></p> <p>Oferta insuficiente.</p> <p>A creación da Rede Galega de Escolas Infantís (galescolas) aumenta a magnitude da competencia.</p> <p>Posibilidade de diferenciación mediante a prestación de servizos complementarios.</p>
AMEAZA DE NOVOS COMPETIDORES	<p><b>Barreiras á entrada: medias-altas</b></p> <p>Elevado investimento inicial.</p> <p>Normativa específica para a actividade.</p> <p>Dificultade para atopar instalacións adecuadas.</p> <p>Abundancia de persoal cualificado.</p> <p><b>Barreiras á saída: medias</b></p> <p>Relativa facilidade para a venda do mobiliario e material.</p> <p>Dificultade para recuperar o investimento.</p>



FORZAS COMPETITIVAS	INTENSIDADE
PODER DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES	<p>Baixo</p> <p>Prezos, prazos e medio de pagamento fixados pola empresa.</p> <p>Demanda maior que a oferta.</p>
PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEDORES	<p>Baixo</p> <p>Gran cantidade de provedores.</p> <p>Posibilidade de establecer condicións especiais de pagamento con algúns provedores.</p>
PRESIÓN DOS SERVIZOS SUBSTITUTIVOS	<p>Difire en función da localización do centro:</p> <p>Nas zonas rurais é bastante alta a presión da axuda familiar.</p> <p>Nas zonas urbanas é baixa, xa que estes servizos non teñen unha presenza significativa.</p>

### 5.2.1. Análise das empresas competidoras

*¿Cantos centros 0-3 anos hai na zona e que características teñen?*

*¿Cal é o perfil da competencia na zona?*

*¿Resulta atractivo o mercado para entrar nel?*



35

#### 5.2.1.1. Número de empresas e a súa distribución territorial

Nas comarcas de Ferrol, Eume e Ortegal hai un total de 31 escolas infantís: 27 en Ferrol, 2 en Ortegal e 2 en Eume.

**Cadro 6: Clasificación de gardarías e escolas infantís por comarcas na zona, 2008 (unidades)**

	Ferrol	Eume	Ortegal	TOTAL
Públicas	10	2	0	12
Xunta	3	0	0	3
Municipais	7	2	0	9
Privadas	17	0	2	19
Autónomos e outras empresas	14	0	1	15
Asociacións	3	0	1	4
<b>TOTAL</b>	<b>27</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>31</b>

Fonte: Directorio de centros. Vicepresidencia da Igualdade e do Benestar

Os centros de atención á infancia están concentrados na comarca de Ferrol e, sobre todo, no municipio de Ferrol (13 centros). As comarcas de Eume e Ortegál son as que teñen un menor número de centros, o que podería interpretarse como unha oportunidade de mercado, pero debes ter en conta a dispersión da poboación (se é ou non moi acusada) e como é a estrutura familiar. Ademais, pola dificultade que presenta a escolarización dos nenos/as en zonas con poboación dispersa, desenvólvense programas como **Preescolar na casa**, nos que se incentiva a participación dos pais/nais no desenvolvemento evolutivo e educacional do neno/a.

Do total de centros de atención 0-3 anos na zona, o 61% ten carácter privado, mentres que o 39% do total ten titularidade pública. Como ves, a maior parte da oferta pública é de carácter municipal. A Xunta creou a súa propia rede de centros de atención á infancia (galescolas), pero resultan insuficientes, polo que tivo que concertar prazas con centros privados debido á forte demanda. A este feito obedece o nacemento do **cheque infantil**: unha axuda aos pais/nais que, por escaseza de prazas públicas, teñen que matricular o neno nun centro privado.

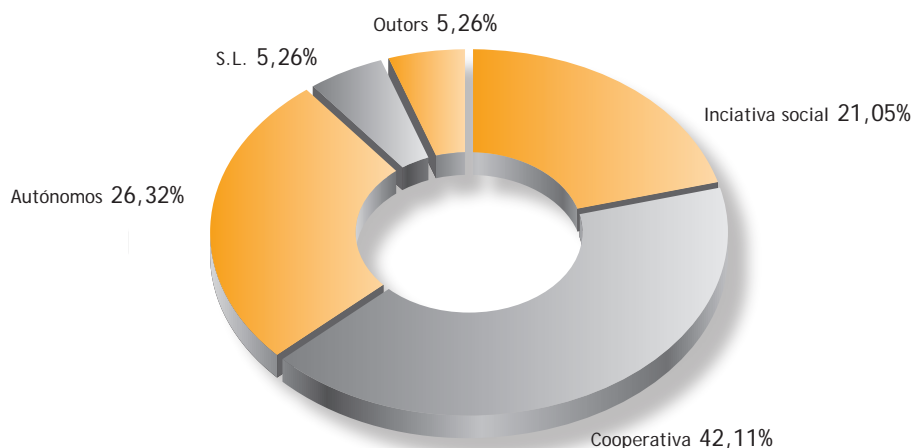
En relación cos centros de titularidade privada, observamos que os centros da zona teñen unha capacidade media de 30-40 nenos/as, aínda que en pequenas poboacións os centros teñen unha dimensión algo máis reducida.

En canto ao número de prazas, non existe información estatística dispoñible sobre o número de prazas que compón a oferta privada. De todos os xeitos, as prazas varían dun ano a outro en función da demanda. É dicir, unha gardaría adoita ter tres aulas, unha por tramo de idade, e se un ano non hai suficientes nenos de dous a tres anos, aumentará a oferta de prazas para nenos dun ano. Por outra banda, a gardaría ten un máximo de capacidade por m<sup>2</sup>, pero se hai dous nenos a xornada partida en distintos horarios (un pola mañá e outro pola tarde), a oferta é de dúas prazas.

### 5.2.1.2. Condición xurídica

Polo que se refire á condición xurídica das gardarías e escolas infantís da zona, o gráfico móstranos que a maior parte deses centros de atención á infancia se constitúe como sociedade cooperativa ou como empresa (persoa física ou xurídica). Outra parte importante da oferta corresponde a entidades de iniciativa social (asociacións, comunidades relixiosas, etc.).

**Cadro 7: Gráfico da distribución de centros privados da zona segundo a forma xurídica, 2008 (%)**



Fonte: Directorio de centros. Vicepresidencia da Igualdade e do Benestar



No apartado 7.1 Anexo de información estatística de interese (0521.1) podes atopar os datos nos que se apoia este gráfico.

### 5.2.1.3. Volume de facturación

En canto ás empresas que traballan no sector de atención á infancia, observamos diferenzas en función da oferta de prazas: pequenas (ata 40 prazas), medianas (ata 60 prazas) e grandes (máis de 60 prazas).

Neste sentido elaboramos unha cifra aproximada de facturación para as gardarías ou escolas infantís tipo segundo as enquisas realizadas:

- Nun centro pequeno a facturación oscila entre 40-80 mil euros anuais.
- Nun centro mediano a facturación oscila entre 80-140 mil euros anuais.
- Nun centro grande a facturación oscila entre 140-180 mil euros anuais.

Hai que destacar que se producen variacións na facturación en función da oferta de servizos complementarios.

### 5.2.1.4. Emprego

O número de empregados/as varía en función do tamaño do centro e dos intervalos de idade atendidos. En función das enquisas realizadas, a dimensión do persoal oscila entre os 4 e 6 empregados/as. O máis común é ter un docente por aula, un cociñeiro-limpador e un condutor, pero estes postos varían en función da capacidade do negocio.

No apartado 5.5.2 Estrutura organizativa, mostrámosche como se distribúen eses empregos.

### 5.2.1.5. Instalacións

O Decreto 143/2007, do 12 de xullo (DOG do 31 de xullo de 2007), e o Decreto 329/2005, do 28 de xullo (DOG do 16 de agosto de 2005), regulan os requisitos específicos que deben reunir os centros de atención á infancia.

A través das entrevistas podemos comprobar que a localización das escolas infantís non segue un criterio común, senón que se instalan de igual forma nos polígonos industriais, nas zonas residenciais, nunha vila ou no centro da cidade.

Á hora de abrir un centro de nova creación, con todo, debes ter en conta que os sitios máis adecuados para este tipo de equipamentos son os polígonos industriais, pola comodidade de deixar e recoller o neno/a en función do horario laboral, ou as zonas residenciais pola proximidade ao domicilio familiar. Ademais, estas zonas presentan unha maior flexibilidade urbanística, o que facilita a procura das instalacións necesarias.

A extensión total deste tipo de establecementos oscila entre os 150-300 m<sup>2</sup>. Á hora de buscar o local adecuado debes recordar que a normativa obriga os centros que

atendan nenos/as de 0-3 anos a ter, polo menos, tres unidades (aulas) de 30 m<sup>2</sup> como mínimo, polo que é aconsellable que determines primeiro cal é o teu mercado para calcular o espazo que vas necesitar. Ademais, as salas destinadas a menores de dous anos deben dispoñer de áreas diferenciadas para o descanso e a hixiene dos nenos/as.



No Decreto 329/2005, do 28 de xullo (DOG do 16 de agosto de 2005), tamén se regulan as condicións para a instalación das salas complementarias: todos os centros deben habilitar un lugar adecuado para a preparación de alimentos, cando haxa nenos/as menores de 1 ano, e contar cunha sala de usos múltiples de 30 m<sup>2</sup>, dispoñer dun patio exterior de xogos cunha superficie mínima de 50 m<sup>2</sup> e ter un despacho de administración e/ou secretaría.

### 5.2.2. Produtos substitutivos

*¿Que establecementos podo considerar substitutivos na miña actividade?*

*¿Que vantaxes e inconvenientes teño fronte a eles?*

A identificación de servizos substitutivos supón a procura doutros servizos que poidan cumprir a mesma función e, xa que logo, satisfacer as mesmas necesidades que o servizo que ofrecen as escolas de educación infantil. Os substitutivos inflúen sobre a competencia, xa que, se teñen un prezo máis baixo e/ou un atractivo maior que o servizo xerado polas empresas da actividade, parte da demanda desprazarase cara a el.

Os principais produtos substitutivos identificados son os seguintes:

Á marxe das escolas infantís, o Decreto 329/2005 define outros centros de atención á infancia:

- **Puntos de atención á infancia (PAI):** Establecementos de carácter diúrno e titularidade municipal, encadrados nos servizos sociais especializados dos concellos, que teñen como finalidade prestar unha atención de apoio aos pais/nais, titores/as ou coidadores/as dos nenos/as de entre 3 meses e 3 anos cando concorran situacións ou circunstancias que lles impidan o seu coidado. Ademais, poderán atender aqueles casos que respondan a necesidades puntuais.
- **Espazos infantís:** Establecementos que prestan un servizo diúrno non continuado a nenos/as de 2 a 8 anos, cunha estancia destes inferior a 15 horas semanais. Estes establecementos teñen unha finalidade asistencial e caracterízanse pola flexibilidade na programación das súas actividades, horarios e organización, de acordo coas necesidades dos nenos/as e familias. Quedan excluídos expresamente desta categoría as ludotecas e os centros de lecer infantil.

Doutra banda, existen outros produtos substitutivos que debes ter moi en conta:

- **Ludotecas:** Nestes centros trátase de educar os nenos/as no seu tempo libre, a través de xogos e xoguetes, polo que se lles pide un mínimo de fidelidade aos usuarios/as. Diríxense á poboación infantil en idades comprendidas entre os 2 e os 12 anos, pero a lexislación determina que os nenos/as de 2 a 3 anos non poden estar máis de 3 horas ao día no centro. As ludotecas regúlanse no Decreto 354/2003, do 16 de setembro (DOG do 26 de setembro de 2003).
- **Parques infantís:** Diferéncianse das ludotecas en que teñen como única finalidade distraer os nenos/as mediante estruturas psicomotrices. O persoal responsable da atención dos nenos encárgase case exclusivamente da súa seguridade. Ofrecen os seus servizos por horas, sen necesidade de solicitar matrícula nin acudir con asiduidade.



- **Canguros a domicilio:** Este servizo consiste na contratación, a tempo parcial, dunha persoa que se dedique en exclusiva ao coidado e vixilancia do neno/a. Non require ningunha formación, non inclúe a prestación de asistencia educativa e habitualmente ofértase de forma particular, polo que non acostuma ser prestado por profesionais.
- **Empregadas de fogar:** Neste caso contrátase unha persoa para que realice as tarefas do fogar, sendo unha delas a vixilancia e coidado do neno/a. As propias condicións do emprego impídenlle unha dedicación completa a el.
- **Axuda de familiares:** Esta posibilidade é a máis común en Galicia debido a que a cultura familiar está moi arraigada. Así mesmo, con esa opción o neno/a queda a cargo dunha persoa de confianza e o seu coidado non ten ningún custo económico.

A razón de elixir a axuda por parte dos familiares, ademais de ter carácter económico, garda relación coa idea de deixar o neno en mans dunha persoa estraña, algo que supón un serio debate para os pais. Con todo, as outras opcións non teñen posibilidade de diferenciación neste sentido, polo que debes pensar nun sistema de funcionamento e xestión organizada co que logres transmitir aos pais unha diferenciación destes produtos a través da calidade.

### 5.2.3. Análise dos competidores potenciais

*¿Que barreiras á entrada e á saída atoparemos na actividade?*

Debes analizar as barreiras á entrada e á saída da actividade, pois teñen unha incidencia directa sobre a competencia e, xa que logo, sobre o atractivo daquela. A competencia será moito máis intensa con baixas barreiras á entrada e altas barreiras á saída. As primeiras incrementan as posibilidades de que novas empresas poidan xurdir e incorporarse á actividade; as segundas, dificultan a saída da actividade das empresas en funcionamento.

As barreiras á entrada teñen unha importancia media posto que os esforzos para atopar instalacións adecuadas e o custo económico para cumprir os requisitos determinan o comezo da actividade. Con todo, non se aprecian problemas á hora de buscar persoal cualificado.

En canto ás barreiras á saída da actividade de escolas infantís 0-3, podemos considerar distintas posibilidades: o traspaso do negocio ou a venda dos materiais e mobiliario a outros centros. No suposto dun traspaso, non consideramos difícil atopar persoas interesadas; o problema está no investimento necesario para conseguir a propiedade. Neste sentido, a venda de material e mobiliario parece unha opción máis viable, posto que o material non se deteriora con facilidade. Con todo, neste caso debes ter en conta que non se recupera o investimento inicial.

### 5.2.4. Análise dos clientes

*¿Cal é a tipoloxía de cliente de gardarías e escolas infantís?*

*¿Cales son os prazos de cobro aos clientes no mercado?*

Os clientes destes servizos son pais/nais de familia que, principalmente por cuestións de tipo laboral, non poden asumir o coidado dos nenos/as durante boa parte do día.



Non existe unha diferenciación clara do tipo de cliente segundo as tipoloxías dos centros. Normalmente todas as familias prefiren as gardarías de titularidade pública porque son máis económicas, pero as subvencións están limitadas a unhas determinadas condicións e a un número de prazas. Ao final, os pais/nais que precisan este servizo terminan matriculando o neno/a nun centro privado en función da prestación de servizos e do seu horario laboral.

O cobro deste servizo realízase a principios de mes, normalmente a través dunha transferencia bancaria, aínda que tamén existen clientes que pagan en man e ata de xeito mixto: pagan a matrícula polo banco e os servizos complementarios do mes en man.

Nalgúns casos, no momento de solicitar praza no centro, o cliente/a debe realizar un depósito duns 50 €, e outra cantidade similar a principio de curso en condición de matrícula.

### 5.2.5. Análise dos provedores

*¿Cales son as características principais dos teus provedores?*

*¿Que aspectos debes valorar para elixir un ou outro provedor?*

*¿Cales son os prazos de pagamento a provedores no mercado?*

Esta epígrafe analiza os provedores máis habituais nesta actividade e cales son os aspectos máis valorados polas empresas xa establecidas.

Fundamentalmente existen tres tipos de provedores:



- Provedores de alimentación
- Provedores de equipamento
- Provedores de material didáctico

40

A elección dos provedores realízase de xeito diferente en función dos produtos. Cando establezas os criterios a seguir para elixir os teus provedores, tes que ter en conta a calidade en canto á alimentación e á funcionalidade, e requisitos legais en canto ao material didáctico e aos equipamentos.

O encargado das cuestións alimenticias pode ser o propio xerente ou un dos empregados/as. A maioría dos equipamentos abastécense nos mercados locais, sobre todo no que se refire a produtos frescos.

Para o resto dos materiais, o máis común é acudir ás grandes superficies.

A forma de pagamento máis utilizada por este tipo de centros depende do volume e lugar da compra, pero debes ter en conta que, na maioría dos casos, os pagamentos se realizan en man.

## 5.3. Márketing

A lectura deste capítulo permitirache coñecer:

- > OS SERVIZOS BÁSICOS OFERTADOS.
- > OS PREZOS MEDIOS OU ORIENTATIVOS NAS GARDARÍAS/ESCOLAS INFANTÍS.
- > AS CARACTERÍSTICAS DA FORZA DE VENDAS.
- > AS FERRAMENTAS DE PROMOCIÓN MÁIS UTILIZADAS.

A análise deste apartado achega as seguintes conclusións principais:

- As escolas infantís prestan servizos asistenciais e educativos aos nenos/as, polo que o trato familiar e a calidade son elementos de diferenciación fundamentais na elección dos centros.
- Canto máis ampla sexa a oferta de servizos complementarios, maior será a diferenciación coa competencia.
- O prezo dos servizos básicos que ofrecen as escolas infantís depende fundamentalmente do nivel adquisitivo e do grao de competencia do núcleo de poboación no que se localizan.
- As accións de promoción utilízanse basicamente ao comezo da actividade e en períodos de matriculación, pero unha vez que o negocio está en funcionamento, o boca a boca é a ferramenta de maior influencia.



### 5.3.1. Produto

*¿Que servizos lle podo ofrecer ao meu cliente?*

*¿Debo definir algún plan para determinar os servizos?*

Como aparece recollido no Decreto 239/2005, do 28 de xullo, as escolas infantís prestan un servizo de carácter educativo e asistencial ao sector infantil da poboación menor de 3 anos de idade. Ademais, teñen por obxecto o desenvolvemento integral dos nenos/as, realizando un importante labor de apoio á función educativa da propia familia á vez que facilitan o acceso dos pais/nais ao mundo laboral.

Debes ter en conta que, tratándose de educación infantil, a calidade do servizo é básica. Actualmente, as condicións sociolaborais limitan o número de fillos/as, polo que, consecuentemente, os que se teñen, están moi consentidos. Neste sentido, é moi importante a profesionalidade no servizo, así como que o teu negocio reflicta unha imaxe de calidade para que o centro sexa elixido polos pais/nais.

Unha forma de captar clientes é a diferenciación á hora de ofrecer os servizos e actividades, polo que debes analizar primeiro as ofertas das diferentes gardarías e escolas que vaian ser a túa competencia para dispoñer, polo menos, dos mesmos servizos básicos e complementarios.

Así, un elemento diferenciador que hai que ter en conta é a imaxe que se transmite aos pais/nais cando se lles presenta o centro. Moitas veces, interprétase o servizo dunha gardaría como un centro de vixilancia dos nenos/as e descóidase o aspecto educativo ou a calidade de atención aos alumnos en función do nivel de desenvolvemento en que se atopen. Neste sentido, o normal ao visitar as instalacións é un circuíto ou paseo polo centro para ver o equipamento, pero poucos ofrecen unha visita en horario de clase para comprobar a realidade do método de traballo e a calidade do trato.

Un elemento valorado e pouco ofertado é a posibilidade de visitar ou ver o neno/a a calquera hora. Ten en conta que, sobre todo no caso dos bebés, a un pai cóstalle deixar o neno en mans de descoñecidos/as e adoitan preocuparse polo seu estado, así que convén que ofrezas esta posibilidade de visita para potenciar unha imaxe de trato persoal e familiar, porque unha das funcións destes centros, ademais de atender e educar os nenos/as, é evitar que sintan unha sensación de abandono por parte dos pais.

Os servizos de comedor e transporte, ademais doutros moitos que podes incorporar como elementos de diferenciación, poden ser ofrecidos como complementarios aos servizos básicos de asistencia e educación, polo que deberás presentar aos clientes/as unha tarifa desagregada en función do uso deses servizos. Ten en conta que canto máis detalles a tarifa maior capacidade de adaptación ofrécas aos clientes.

En relación con estes servizos complementarios, o Decreto 329/2005, do 28 de xullo, non establece unhas condicións específicas de cualificación do persoal, polo que poden ser ofrecidos a través dunha subcontratación da empresa (unha empresa de transporte e un servizo de catering) ou polo mesmo persoal presentando os carnés obrigatorios (de manipulador ou manipuladora de alimentos en caso do servizo de comedor e de conducir no caso do transporte).

Un exemplo de servizos complementarios pode ser a incorporación de clases de teatro ou de inglés, visitas a centros culturais, prácticas deportivas (natación...).

Como resultado do estudo cualitativo que realizamos, podemos concluír que, en realidade, non existen moitas diferenzas nos servizos das escolas infantís. É dicir, os servizos complementarios non están moi diferenciados e o compoñente innovador está pouco desenvolvido como consecuencia da escasa competencia. Non é utilizado como ferramenta para a captación de clientes, xa que, de momento, a demanda é moi superior á oferta.

En todo caso, e de cara ao futuro, convén considerar estes elementos de diferenciación por se se dese un aumento da competencia ou para situarnos en certos nichos de mercado. Así, elementos diferenciadores moi valorados son: unha maior amplitude de horario do centro, o que lles permite aos pais cumprir ao completo a xornada laboral, e durante todos os meses do ano, e un transporte porta a porta de recollida e entrega.

Igualmente, debes ter en conta as condicións de vida da zona na que te instales para ofrecer os servizos de acordo cos horarios, e mesmo pode ser interesante a apertura dunha gardaría nocturna ou con quendas de fin de semana.

Actualmente existen poucas gardarías que oferten este tipo de servizos e, as que o fan, apenas teñen demanda.



Unha cuestión que debes ter en conta é a elaboración dun proxecto anual do curso que debe ser aprobado pola Administración. Todos os anos as gardarías presentan, na Vicepresidencia da Igualdade e do Benestar, un informe que recolle o temario das clases e actividades que se van ofrecer aos nenos/as durante o curso e, ao longo do período escolar, a Xunta realiza inspeccións para comprobar o cumprimento dese proxecto.

### 5.3.2. Prezo

*¿Que aspectos debo ter en conta á hora de establecer un prezo?*

O prezo das prazas defínese polo cociente entre o custo total dos gastos de mantemento do centro partido polo número de nenos matriculados.

A pesar da diferenza de tamaño, capacidade do centro e oferta de servizos observada nas entrevistas, non se apreciou gran variación no custo total que supón para os pais/nais ter un neno/a nunha escola infantil. A diferenza aparece nos custos relativos de cada servizo.

Deste xeito, hai centros que dan preferencia ao custo da matrícula e, con todo, as tarifas dos servizos complementarios son baixas. Pola contra, o máis habitual é ofrecer un prezo de matrícula competitivo para asegurarse o maior número de prazas cubertas posible e encarecer os servizos complementarios, que son opcionais.

Nas comarcas de Ferrol, Ortegal e Eume a maioría das gardarías privadas son subvencionadas, polo que o prezo entre un centro público e un privado é bastante similar.

### 5.3.3. Forza de vendas

*¿Como se produce a venda do servizo?*



Como é lóxico, aínda que a clientela das gardarías son os nenos/as, van ser os seus pais/nais os que contraten o servizo, polo que será a eles a quen teñas que convencer da túa profesionalidade e calidade no servizo.

Ata hai uns anos, polas propias características familiares e sociais, era a muller a que acudía aos centros de atención á infancia para matricular o seu fillo/a, pois considerábase a responsable da súa asistencia e coidado. Con todo, actualmente os hábitos e condicións familiares variaron ata o punto de que se adoita ir en parella a elixir o centro adecuado para o fillo/a.

Normalmente, o contacto faise por teléfono ou persoalmente para pedir unha entrevista co director/a e, nesta situación, xa non se atopan diferenzas significativas en relación coa iniciativa materna ou paterna.

Tras este primeiro contacto, adóitase citar os pais para explicar de xeito detallado o funcionamento do centro e as súas condicións á vez que se visitan as instalacións. Neste caso, a porcentaxe maioritaria de visitas é a das parellas.

Tras esta primeira toma de contacto seguen unha serie de visitas co neno/a e a súa paulatina incorporación por medio de períodos de proba. O período medio de incorporación do neno/a ao centro é de 10-20 días, pero este período non é fixo, varía en función do neno/a, dos pais/nais, do centro...

En relación á matriculación dos nenos/as, as gardarías seguen un curso escolar como os demais ensinos, polo que as solicitudes de matrícula adoitan realizarse entre os meses de marzo e abril, pero a matrícula non se confirma ata setembro. Actualmente, e debido ás listas de espera provocadas pola escaseza de prazas, algúns centros están ofrecendo a posibilidade de solicitar matrícula para bebés antes de que nazan, de maneira que poidan ser acollidos a partir dos tres meses de idade.

Con todo, polas propias características destes centros (ensino non obrigatorio), aínda que teñen un período escolar similar ao dos demais ensinos, presentan unhas características de matriculación especiais, podendo acoller nenos/as na metade do curso ou en meses ou días alternos.

### 5.3.4. Promoción

#### *¿Como vou dar a coñecer a miña empresa?*

Ao comezo da actividade é habitual anunciarse na radio ou en xornais locais para comunicar a apertura dun centro de atención á infancia. Do mesmo xeito, ao final de tempada, en época de solicitude de matrículas, adóitanse realizar accións publicitarias a través de prensa e Páxinas Amarillas para ofertar as prazas. Tamén é habitual que as empresas conten con imaxe corporativa que mostran en rótulos, cartóns, facturas, etc., todos eles co logotipo do centro.

Con todo, os centros en funcionamento consideran que a publicidade máis efectiva é a que realizan os propios pais/nais. Trátase, sen dúbida, dun método de promoción moi económico, pero ten en conta que o servizo debe ser satisfactorio para que a promoción sexa positiva e beneficiosa.

Finalmente, comentámosche que existe un directorio de centros que anualmente publica a Xunta de Galicia. A inscrición nos rexistros da Xunta realízase unha vez superada a inspección que realiza a Vicepresidencia da Igualdade e do Benestar ou a Consellería de Educación e Ordenación Universitaria, segundo o tipo de centro.



## 5.4. Análise económico-financeira

A lectura deste capítulo permitirache coñecer:

- > *UNHA ESTIMACIÓN DOS INVESTIMENTOS NECESARIOS PARA O INICIO DA TÚA ACTIVIDADE.*
- > *AS PARTIDAS DE GASTOS MÁIS IMPORTANTES NO DESENVOLVEMENTO DA TÚA ACTIVIDADE.*
- > *AS MARXES BRUTAS QUE SE ALCANZAN POR VOLUME DE FACTURACIÓN.*
- > *AS FONTES DE FINANCIAMENTO MÁIS UTILIZADAS.*

A análise deste apartado achega as seguintes conclusións principais:

- O acondicionamento do local constitúe a partida máis importante do total do investimento.
- En conxunto, é máis rendible un centro de tamaño mediano ou grande porque determinadas partidas de gastos fixos non varían de xeito significativo dun local a outro e, con todo, os ingresos dependen do número de nenos/as que acolla o centro
- As vías de financiamento adoitan ser o autofinanciamento, o financiamento alleo e, como suplemento, a subvención oficial.



### 5.4.1. Investimentos

*¿Cales son as partidas máis importantes á hora de iniciarme na actividade?*

*¿Que partida representa un maior peso no total de investimentos?*

Este apartado mostra os elementos do patrimonio destinados a servir, de forma duradeira, na actividade da empresa.

Debemos sinalar que, debido aos altos investimentos requiridos para a construción dun local propio, o máis común no inicio da actividade consiste no aluguer dun local adecuado ata que a propia evolución do negocio permita a súa compra.

Neste sentido, o gasto do local depende da zona en que se atope situado e do tamaño deste.

No caso de que sexa necesario acondicionalo, debes ter en conta que este aspecto vai supor a partida máis importante. Podes comprobalo nos seguintes cadros:

#### Cadro 8: Investimentos para a posta en marcha de gardarías/escolas infantís (40 prazas)

Concepto	Importe (euros)
Acondicionamento do local	50.000
Mobiliario e decoración das aulas e patios	15.000
Equipo informático e outros	1.100
Equipamento (neveira, microondas...)	3.000
Utensilios (xogos, material didáctico...)	2.000
Fianzas	2.600
Gastos de establecemento e posta en marcha	500
<b>TOTAL INVESTIMENTO</b>	<b>74.200</b>

Fonte: Elaboración propia

Os investimentos necesarios difiren moito en función do tamaño do centro e do número de prazas, pois o tamaño das aulas varía en función do número de nenos/as (o Decreto 329/2005, do 28 de xullo, establece como requisito un espazo mínimo de 2 m<sup>2</sup> por neno/a). Así, para o cálculo dos investimentos, debes facer unha estimación sobre as prazas que poidas crear.

#### 5.4.2. Gastos



46

*¿Cales son as principais partidas de gastos no inicio da actividade aínda que non haxa clientela?*

*¿E as de mantemento?*

Os gastos aos que facemos referencia neste apartado son os necesarios para a apertura do negocio. Nesta actividade debes ter en conta que, durante un certo tempo, poida que a clientela sexa escasa, polo que non poderás compensar os gastos cos ingresos. Para superar esta situación, debes realizar un exercicio de previsión sobre o tempo que pode durar este déficit de ingresos e, en consecuencia, dispoñer de fontes de financiamento suficientes para afrontar este desfasamento económico.

Os gastos referidos a aprovisionamentos (tanto alimenticios, en caso de ofrecer servizo de comedor, como de material escolar) son considerados de natureza variable. Con todo, a enerxía e o combustible teñen un carácter fixo, xa que, aínda que en principio a factura é variable, non se aprecia oscilación no consumo tendo un só cliente ou co centro a plena capacidade.

### Cadro 9: Gastos estimativos anuais (40 prazas)

CONCEPTO	IMPORTE (euros)
Aprovisionamentos	16.896
Soldos e Seguridade Social	47.580
Alugueres	7.800
Seguros	500
Gastos mantemento	540
Servizos exteriores	900
Amortizacións	4.401,27
Publicidade	360
Subministracións (auga, luz, teléfono, combustible...)	2.400
Tributos	60
<b>TOTAL</b>	<b>81.437,27</b>

Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas

### 5.4.3. Previsións de ingresos

*¿Que aspectos debo ter en conta á hora de facer a previsión de ingresos?*

Neste apartado debemos estimar os ingresos que esperamos obter. Para iso necesitamos dúas variables fundamentais: a matrícula propiamente dita e os servizos adicionais (comedor, transporte...).

Para determinar os ingresos consideramos que o centro está a plena capacidade, por ser o máis habitual.

Hai que ter en conta que as tarifas das gardarías varían en función das horas que permaneza o neno/a no centro. Presentámosche a continuación un exemplo de tarifa desagregada:

- xornada completa + comida ..... 190 euros/mes
- xornada completa ..... 125 euros/mes
- media xornada ..... 95 euros/mes

#### Ingresos por alumno/a:

Imos ter en conta que aproximadamente o 80% dos nenos/as (33) permanecen toda a xornada no centro, onde tamén comen, e que o resto dos nenos/as (7) permanece ½ xornada.

### Cadro 10: Ingresos mensuais estimados (euros)

	Máx. 40 prazas
Xornada completa + comida	6.270
½ xornada	665
<b>TOTAL</b>	<b>6.935</b>

Fonte: Elaboración propia a partir das entrevistas



Así obtemos os ingresos mensuais por neno matriculado. Para facer a estimación anual, multiplicamos o total polos meses do ano. Neste caso imos considerar só once meses, porque o máis habitual é que no mes de agosto a ocupación das escolas infantís varíe. Xa que logo, o resultado sería o seguinte:

$$6.935 \times 11 = 76.285 \text{ euros/ano}$$

Supoñemos que no mes de agosto o número de alumnos/as varía:

$$22 \text{ nenos/as a xornada completa + comida } (22 \times 190 \text{ €} = 4.180 \text{ €})$$

$$15 \text{ nenos/as a } \frac{1}{2} \text{ xornada } (15 \times 95 \text{ €} = 1.425 \text{ €})$$

Ademais, unha vez ao ano, cada neno/a debe achegar 50 € en concepto de matrícula:

$$40 \text{ nenos} \times 50 \text{ €} = 2.000 \text{ €}$$

A isto habería que sumarlle os servizos extraordinarios.

#### Ingresos totais estimados:

Centros con 40 prazas: 83.890 €

### 5.4.4. Estrutura da conta de resultados

*¿Como determino o beneficio da actividade?*

Para establecer o beneficio neste tipo de equipamentos, presentámosche unha sinxela conta de explotación onde rexistramos os ingresos e gastos da actividade. Ao resultado obtido deberás deducirlle o correspondente imposto.

#### Cadro 11: Conta de resultados gardarías/escolas infantís (40 prazas)



48

CONCEPTOS	IMPORTES (euros)
TOTAL INGRESOS	83.890
Ingresos por servizos básicos	81.890
Ingresos por matrículas	2.000
TOTAL GASTOS	81.437,27
Aprovisionamentos	16.896
Soldos e Seguridade Social	47.580
Alugueros	7.800
Seguros	500
Gastos mantemento	540
Servizos exteriores	900
Amortizacións	4.401,27
Publicidade	360
Subministracións (auga, luz, teléfono, combustible...)	2.400
Tributos	60
RESULTADO BRUTO DA EXPLOTACIÓN (ingresos-gastos)	2.452,73
% sobre volume de vendas	2,92%
% sobre total do investimento	3,30%

Fonte: Elaboración propia

### 5.4.5. Financiamento

*¿Que tipos de financiamento son os máis habituais neste tipo de equipamento?*

*¿Cal deles é o máis utilizado?*

O financiamento dunha gardaría ou escola infantil pódese facer a través de fondos propios ou alleos.

A carga financeira da empresa depende da porcentaxe que representen as túas achegas, polo que che suxerimos que o tipo de financiamento inicial se divida en tres aspectos:

- Autofinanciamento (30%)
- Financiamento alleo (60%)
- Subvención oficial (10%)

Unha vez fixados os investimentos necesarios para a posta en marcha do centro (equipamentos, servizos, gastos, etc.), a estrutura financeira apoiárase nas cantidades achegadas polo propietario/a e o financiamento alleo mediante créditos de entidades financeiras ata completar as necesidades de financiamento.

Facendo un balance xeral, os fondos propios adoitan cubrir un 40% do activo total, mentres que os créditos adoitan representar o 60% restante.

Debes ter en conta que a maior parte dos establecementos deste tipo que xa están funcionando non contaron con axuda pública, polo que non debes incluír este tipo de financiamento na túa valoración inicial. De todos os xeitos, indicámosche que, en caso de recibila, o importe da subvención estímase nun 10% sobre o total investido.

Podes obter máis información acerca das distintas fontes de financiamento de que dispós no capítulo 7 da Guía de recursos editada por BIC Galicia e dispoñible en formato electrónico en <http://guias.bicgalicia.es>.

Para rematar, debes recordar que, se tes acceso a algunha subvención, esta non se percibe no momento da solicitude, senón que o normal é que se demore no tempo. Por iso, debes prever ese desfacemento temporal entre o pagamento dos investimentos e o cobro da subvención, durante o cal é probable que teñas que facer fronte a xuros derivados dun posible crédito bancario.



## 5.5. Recursos humanos

A lectura deste capítulo permitirache coñecer:

- > *O PERFIL PROFESIONAL REQUIRIDO PARA O DESENVOLVEMENTO DA ACTIVIDADE.*
- > *A ESTRUCTURA ORGANIZATIVA E OS SERVIZOS EXTERIORES MÁIS HABITUAIS.*
- > *O CONVENIO COLECTIVO APLICABLE Á ACTIVIDADE E QUE CONSTITÚE A NORMA BASE PARA A REGULACIÓN DA RELACIÓN EMPRESA-TRABALLADOR/A (SALARIO, XORNADA, VACACIÓNS, ETC.).*

A análise deste apartado achega as seguintes conclusións principais:

- A dirección pedagóxica do centro recaerá nun membro do persoal licenciado ou mestre especialista en educación infantil ou equivalente.
- Case todo o persoal que traballa nestes centros posúe o carné de manipulador de alimentos.
- O centro é xestionado polo propio propietario/a, quen, ademais, comparte as tarefas asistenciais e/ou educacionais impartidas.
- Os equipamentos de atención á infancia teñen subcontratados unha serie de servizos como a asesoría fiscal e laboral.



50

### 5.5.1. Perfil profesional

*¿Que calidades debe ter o responsable da actividade?*

*¿Cal é o perfil profesional dos teus empregados?*

Segundo o Decreto 329/2005, do 28 de xullo, o persoal dedicado a funcións educativas e de atención directa aos nenos/as deberá estar en posesión das seguintes titulacións:

- Licenciado en pedagogía ou psicopedagogía.
- Mestre especialista en educación infantil ou equivalente.
- Técnico superior en educación infantil ou equivalente.

Todos os centros contarán con, polo menos, unha persoa de apoio á atención e coidado dos nenos/as que, ademais das anteriores titulacións, poderá estar en posesión dalgunha das seguintes:

- Técnico en atención sociosanitaria.
- Técnico superior en animación sociocultural.
- Técnico en cuidados auxiliares de enfermería.
- Diplomado en puericultura reconocido pola Consellería de Sanidade.
- Aqueloutras recoñecidas como apropiadas polo órgano competente na autorización do centro.

A dirección pedagóxica do centro recaerá nun membro do persoal licenciado ou mestre especialista en educación infantil ou equivalente.

É necesario facer aquí unha reflexión sobre o papel da muller nesta actividade. Aínda que noutros niveis de ensino o sexo do profesorado non é un dato relevante, no caso da educación infantil hai que destacar que esta actividade está relacionada, de forma maioritaria con mulleres, e non é habitual atopar centros dirixidos por homes. Polo tanto, ademais do peso da tradición e do costume, apréciase certo prexuízo social a deixar os nenos/as en mans dun home adulto. Por este motivo, estas empresas xeran, fundamentalmente, emprego feminino.

É importante sinalar que todas as persoas que traballen na cociña deben posuír o carné de manipulador ou manipuladora de alimentos, así como acreditar coñecementos en primeiros auxilios o persoal de atención e coidado.

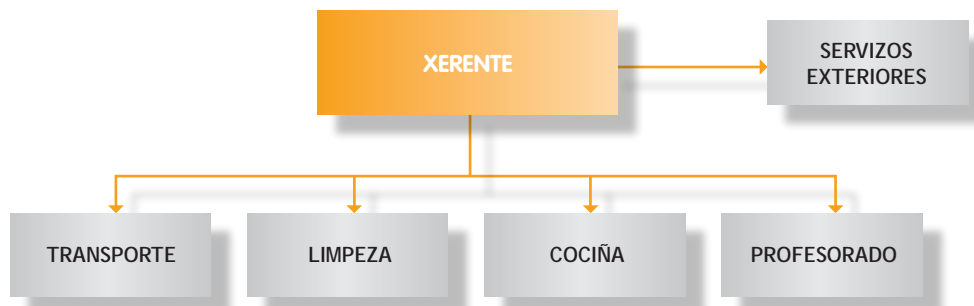
En caso de prestar servizo de transporte cos teus propios medios e cun vehículo de menos de 10 prazos incluído o condutor/a, non necesitarás autorización especial. No entanto, en caso de ser un vehículo de maior capacidade, ademais do permiso de conducción D, deberás solicitar a pertinente autorización municipal.

### 5.5.2. Estrutura organizativa

*¿Como debe estar organizada a empresa?*

*¿Está moi xerarquizada?*

En calquera tipo de empresa, a estrutura organizativa é moi simple e apenas se aprecian diferenzas:



Neste tipo de gardarías/escolas infantís, o propietario/a é autónomo e compaxina as tarefas de xerencia coas de atención ao alumnado.

No nivel inferior englobanse as demais tarefas realizadas no centro. Normalmente as tarefas de limpeza realízanas os mesmos profesores/as ou a persoa encargada da cociña, e, ata nalgúns casos, os mesmos profesores/as se encargan das tarefas de transporte.

As actividades sanitarias e de asesoría son contratadas de xeito externo.

Dalgún xeito poderíamos falar dun persoal formado por:

Persoal	Centros de 60 prazas	Centros de 40 prazas	Tarefa
Xerente	1	1	Dirección, recepción e tarefas de apoio
Cociñeiro	0-1	0-1	Confección do menú, compra e preparación dos alimentos e limpeza da cociña
Limpador	0-1	0-1	Limpeza baños e comedor
Profesoras	2-3	1-2	Asistencia e educación
Transporte	0-1	0-1	Recollida e entrega dos nenos/as

En total, adóitanse empregar de catro a seis persoas, na maior parte dos casos de xeito fixo, aínda que poden traballar media xornada ou por horas e prestar os servizos en días determinados.

O número de profesores estimouse de acordo co Decreto 329/2005, do 28 de xullo, onde se establece que a proporción de adulto/veno será como máximo:

Unidades para nenos/as menores de 1 ano: 1/8.

Unidades para nenos/as de 1 a 2 anos: 1/13.

Unidades para nenos/as de 2 a 3 anos: 1/20.

En caso de non conseguir formar grupos da mesma idade, os nenos poderán ser agrupados segundo a proporción:

Grupos formados por nenos/as de ata 2 anos: 1/10.

Grupos formados por nenos/as de 0 a 3 anos: 1/15.

### 5.5.3. Servizos exteriores

#### *¿Que funcións se delegan a empresas externas?*

Debido á estrutura e especialización deste tipo de equipamentos, o normal é que certos servizos sexan externos á empresa.

Estes servizos externos concréntanse en asesoría fiscal e laboral e nos profesionais contratados en determinados momentos para prestacións concretas, como clases de teatro ou pedagogía musical. Estes servizos son contratados de xeito temporal ou ben mediante concertos de colaboración.

Outros servizos externos que contratan algunhas escolas infantís son o de limpeza e cociña.



#### 5.5.4. Convenios colectivos aplicables

*¿Existe algún convenio colectivo específico que regule a actividade en materia laboral?*

As relacións laborais das escolas infantís privadas réxense polo X Convenio colectivo de ámbito estatal de centros de asistencia e educación infantil, publicado no BOE do 7 de xuño de 2007, e por unha revisión salarial publicada no BOE do 24 de abril de 2008.

No que se refire ás modalidades de contratación, a información necesaria podes atopala no apartado 5.1 da Guía de recursos, dispoñible na páxina web de BIC Galicia (<http://guias.bicgalicia.es>).





## 6. VARIOS







## 6. VARIOS

### 6.1. Réximes fiscais preferentes

O réxime fiscal para a declaración de resultados depende, en primeiro lugar, da condición xurídica adoptada pola empresa.

- As empresas con forma de sociedade declaran os seus resultados nun imposto específico, o imposto sobre sociedades (IS).
- Os empresarios e empresarias individuais declaran os resultados do negocio no imposto sobre a renda das persoas físicas (IRPF).

Como sabemos, neste segundo caso o cálculo do resultado empresarial pode realizarse de tres xeitos:

- Estimación obxectiva por módulos, segundo uns parámetros determinados.
- Estimación directa simplificada, cando o importe neto da cifra de negocios non supere os 601.012,10 € (100 millóns de pesetas).
- Estimación directa normal, cando o importe neto da cifra de negocios supere os 601.012,10 € (100 millóns de pesetas).

A partir da información facilitada pola Axencia Tributaria Española confírmase que as gardarías/escolas infantís non se poden acoller á estimación obxectiva por módulos.

No que se refire aos réximes fiscais, a información necesaria respecto a isto atoparala no apartado 3.2 da Guía de recursos, dispoñible na páxina web de BIC Galicia (<http://guias.bicgalicia.es>).



## 6.2. Normas sectoriais de aplicación

### Normativa estatal

- Lei orgánica 2/2006, do 3 de maio, de educación. BOE do 4 de maio de 2006.
- Lei 27/2005, do 30 de novembro, de fomento da educación e a cultura da paz. BOE do 1 de decembro de 2005.
- Real decreto 1630/2006, do 29 de decembro, polo que se establecen os ensinos mínimos do segundo ciclo da educación infantil. BOE do 4 de xaneiro de 2007.
- Real decreto 808/2006, do 30 de xuño, polo que se establece o calendario de aplicación da nova ordenación do sistema educativo, establecida pola Lei orgánica 2/2006, do 3 de maio, de educación. BOE do 14 de xullo de 2006.
- Real decreto 114/2004, do 23 de xaneiro, polo que se establece o currículo da educación infantil. BOE do 6 de febreiro de 2004.
- Real decreto 113/2004, do 23 de xaneiro, polo que se desenvolven os aspectos educativos básicos e a organización dos ensinos da educación preescolar e se determinan as condicións que deberán reunir os centros desta etapa. BOE do 6 de febreiro de 2004.
- Real decreto 1537/2003, do 5 de decembro, polo que se establecen os requisitos mínimos dos centros que imparten ensinos escolares de réxime xeral. BOE do 10 de decembro de 2003.
- Real decreto 829/2003, do 27 de xuño, polo que se establecen os ensinos comúns da educación infantil. BOE do 1 de xullo de 2003.
- Real decreto 828/2003, do 27 de xuño, polo que se establecen os aspectos educativos básicos da educación preescolar. BOE do 1 de xullo de 2003.
- Real decreto 1330/91, do 6 de setembro, polo que se establecen os aspectos básicos do currículo da educación infantil. BOE do 7 de setembro de 1991.
- Real decreto 1333/1991, do 6 de setembro, polo que se establece o currículo da educación infantil. BOE do 9 de setembro de 1991.
- Orde ECD/3387/2003, do 27 de novembro, pola que se modifica e amplía a Orde do 29 de xuño de 1994, pola que se aproban as instrucións que regulan a organización e funcionamento das escolas de educación infantil e dos colexios de primaria, modificada pola Orde do 29 de febreiro de 1996. BOE do 5 de decembro de 2003.
- Orde do 29 de febreiro de 1996 pola que se modifican as ordes do 29 de xuño de 1994 polas que se aproban as instrucións que regulan a organización e funcionamento das escolas de educación infantil e colexios de educación primaria e dos institutos de educación secundaria. BOE do 9 de marzo de 1996.
- Orde do 11 de xaneiro de 1996 pola que se homologan cursos de especialización para o profesorado de educación infantil, de educación primaria, de educación especial e do primeiro ciclo de educación secundaria obrigatoria e de habilitación para os profesionais do primeiro ciclo de educación infantil. BOE do 23 de xaneiro de 1996.
- Orde do 29 de xuño de 1994 pola que se aproban as instrucións que regulan a organización e funcionamento das escolas de educación infantil e dos colexios de educación primaria. BOE do 5 de xullo de 1994.



- Orde de 12 de novembro de 1992 sobre avaliación en educación infantil. BOE do 21 de novembro de 1992.

### Normativa autonómica

- Decreto 329/2005, do 28 de xullo, polo que se regulan os centros de menores e os centros de atención á infancia. DOG do 16 de agosto de 2005.
- Decreto 143/2007, do 12 de xullo, polo que se regula o réxime de autorización e acreditación dos programas e dos centros de servizos sociais. DOG do 31 de xullo de 2007.
- Decreto 291/1995, do 3 de novembro, polo que se desenvolva a Lei 4/1993, do 14 de abril, de servizos sociais, no relativo aos rexistros de entidades prestadoras de servizos sociais. DOG do 14 novembro de 1995.
- Lei 13/2008, do 3 de decembro, de servizos sociais de Galicia. DOG do 18 de decembro de 2008.
- Decreto 70/2002, do 28 de febreiro, polo que se aproba o réxime de prezos dos centros de atención á primeira infancia dependentes da Consellería de Familia e Promoción do Emprego, Muller e Xuventude. DOG do 13 de marzo de 2002.
- Decreto 374/1996, do 17 de outubro, polo que se aproba o regulamento orgánico das escolas de educación infantil e dos colexios de educación primaria. DOG do 21 de outubro de 1996.
- Decreto 426/1991, do 12 de decembro, polo que se establece o currículo da educación infantil na Comunidade Autónoma de Galicia. DOG do 14 de xaneiro de 1991.
- Orde do 3 de agosto de 2007 pola que se regula o procedemento para o reintegro individual de gastos por asistencia a actividades de formación do persoal das escolas infantís 0-3 anos da Xunta de Galicia. DOG do 21 de agosto de 2007.
- Orde do 18 de xuño de 2007 pola que se convocan axudas para o mantemento das escolas infantís 0-3 e os puntos de atención á infancia (PAI) dependentes das corporacións locais. DOG do 3 de xullo de 2007.
- Orde do 13 de xuño de 2007 pola que se regulan as axudas económicas para a atención da primeira infancia a través do cheque infantil en escolas infantís 0-3 non sostidas con fondos públicos e se procede á súa convocatoria. DOG do 22 de xuño de 2007.
- Orde do 22 de marzo de 2007 pola que se regula o procedemento de adxudicación de prazas nas escolas infantís 0-3 dependentes da Vicepresidencia da Igualdade e do Benestar para o curso 2007/2008. DOG do 29 de marzo de 2007.
- Orde do 6 de novembro de 2000 pola que se modifica a Orde de 29 de febreiro de 1996 pola que se regulan os requisitos específicos que deben reunir os centros de menores e de atención á infancia. DOG do 20 de novembro de 2000.
- Orde do 25 de novembro de 1997 pola que se regulan os requisitos que debe posuír o profesorado dos centros da Comunidade Autónoma de Galicia para impartir a área de lingua galega e as materias optativas da educación secundaria obrigatoria e bacharelato, se determinan os coñecementos necesarios de lingua galega do profesorado e o procedemento de habilitación para exercer a docencia na educación infantil, educación primaria, educación secundaria obrigatoria e bacharelato. DOG do 22 de decembro de 1997.



- Orde do 22 de xullo de 1997 pola que se regulan determinados aspectos de organización e funcionamento das escolas de educación infantil, dos colexios de educación primaria e dos colexios de educación infantil e primaria. DOG do 2 de setembro de 1997.
- Orde do 29 de febreiro de 1996 pola que se regulan os requisitos específicos que deben reunir os centros de menores e os centros de atención á infancia.
- Orde do 23 de febreiro de 1995 pola que se establece o currículo de relixión.
- Orde do 5 de maio de 1993 pola que se regula a avaliación da educación infantil na Comunidade Autónoma de Galicia. DOG do 19 de maio de 1993.
- Orde do 6 de maio de 1992 pola que se establece o procedemento para a implantación do segundo ciclo de educación infantil e se ditan instrucións en materia de organización escolar e avaliación. DOG do 21 de maio de 1992.
- As empresas de educación infantil, do mesmo xeito que calquera outra empresa, están obrigadas a cumprir a lexislación existente en materia de prevención de riscos laborais. Podes consultar a Lei de prevención de riscos laborais e algunhas normas posteriores que a desenvolven na Guía de recursos desta mesma colección e dispoñible en formato web (<http://guias.bicgalicia.es>).



## 6.3. Axudas

Existen varias posibilidades de obter axudas para a posta en marcha do teu establecemento. As axudas de tipo xenérico poden ser consultadas na Guía de recursos, que pertence a esta mesma colección e que está dispoñible en formato electrónico (<http://guias.bicgalicia.es>).

Especificamente para a zona de Ferrol, Eume e Ortegal existen axudas do Ministerio de Industria, Turismo e Comercio:

- Ministerio de Industria, Turismo e Comercio: axudas dirixidas a corrixir desequilibrios ligados á actividade industrial que especificamente se dan nas comarcas de Ferrol, Eume e Ortegal (BOE 03/11/2008) (<http://www.mityc.es/ReindusFerrol>).

Ademais existen axudas económicas para a atención da primeira infancia a través do cheque infantil en centros non sostidos con fondos públicos. O organismo que convoca é a Vicepresidencia da Igualdade e do Benestar. Consisten en axudas que financian total ou parcialmente o custo da praza en centros de atención á primeira infancia (gardarías) non sostidas con fondos públicos. As persoas beneficiarias son as familias con fillos/as menores de tres anos que desexen obter praza en gardarías que non estean sostidas con fondos públicos.

Tamén poden ser persoas beneficiarias aqueles nenos/as que superen os tres anos, con algunha discapacidade física, psíquica ou sensorial susceptible de integración.



## 6.4. Organismos

### 6.4.1. Organismos oficiais

#### IGAPE

San Lázaro, s/n  
15703 Santiago de Compostela  
Tel.: 902 300 903  
Fax: 981 541 190  
Páxina web: [www.igape.es](http://www.igape.es)

#### CONSELLERÍA DE TRABALLO E BENESTAR

Complexo Administrativo de San Lázaro, s/n  
15.781 Santiago de Compostela  
Tel.: 981.544.614  
Fax: 981.544.678  
Páxina web: <http://traballoebenestar.xunta.es/>

#### CONSELLERÍA DE EDUCACIÓN E ORDENACIÓN UNIVERSITARIA

Edificios Administrativos San Caetano  
San Caetano, s/n  
15704 Santiago de Compostela  
Tel.: 981 545 400  
Fax: 981 545 443  
Páxina web: [www.edu.xunta.es](http://www.edu.xunta.es)

#### MINISTERIO DE TRABALLO E INMIGRACIÓN

Agustín de Bethencourt 4  
28071 Madrid  
Tel.: 91 363 00 00  
Páxina web: [www.mtas.es](http://www.mtas.es)



62

#### MINISTERIO DE EDUCACIÓN, POLÍTICA SOCIAL E DEPORTE

Alcalá 34  
28071 Madrid  
Tel.: 91 701 80 00  
Páxina web: [www.mepsyd.es](http://www.mepsyd.es)

#### CENTRO NACIONAL DE INFORMACIÓN E COMUNICACIÓN EDUCATIVA

Torrelaguna 58  
28027 Madrid  
Tel.: 91 377 83 00  
Fax: 91 368 07 09  
E-mail: [correo.cnice@cnice.mec.es](mailto:correo.cnice@cnice.mec.es)  
Páxina web: [www.isftic.mepsyd.es](http://www.isftic.mepsyd.es)

## 6.4.2. Asociacións profesionais

### ASOCIACIÓN MUNDIAL DE EDUCADORES INFANTILES (AMEI)

Averroes 3  
28007 Madrid  
Tel.: 91 501 87 54  
Fax: 91 501 87 46  
E-mail: [info@waece.org](mailto:info@waece.org)  
Páxina web: [www.waece.com](http://www.waece.com)

### ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CENTROS DE ENSEÑANZA PRIVADA (ACADE)

Ferraz 85  
28008 Madrid  
Tel.: 902 104 080  
Fax: 91 550 01 22  
E-mail: [info@acade.es](mailto:info@acade.es)  
Páxina web: [www.acade.es](http://www.acade.es)

### ASOCIACIÓN GALEGA DE EMPRESARIOS DE CENTROS DE EDUCACIÓN INFANTIL

García Barbón 104 - 1ª Planta  
36201 Vigo  
Tel.: 986 424 617  
Fax: 986 471 324  
E-mail: [asoga@asoga.org](mailto:asoga@asoga.org)  
Páxina web: [www.asoga.org](http://www.asoga.org)

## 6.4.3. Centros de estudo

Na Guía de recursos, dispoñible en formato electrónico (<http://guias.bicgalicia.es>), podes consultar unha listaxe de programas formativos xenéricos que poden ser de interese para ti á hora de formarte no campo da educación.

A continuación aparece unha relación dalgúns centros de Galicia onde se poden cursar os estudos relacionados coa túa actividade:

### FACULTADE DE CIENCIAS DA EDUCACIÓN

Campus Universitario Sur  
Xosé María Suárez Núñez, s/n  
15782 Santiago de Compostela  
Tel.: 981 563 100 Ext.: 13717  
Fax: 981 547 091  
E-mail: [zedudeca@usc.es](mailto:zedudeca@usc.es)  
Páxina web: [www.usc.es/cc\\_educacion](http://www.usc.es/cc_educacion)

### FACULTADE DE CIENCIAS DA EDUCACIÓN

Campus de Elviña, s/n  
Tel.: 981 167 000  
Fax: 981 167 115  
Páxina web: [www.educacion.udc.es](http://www.educacion.udc.es)

### FACULTADE DE CIENCIAS DA EDUCACIÓN

Campus Universitario As Lagoas, s/n  
32004 Ourense  
Tel.: 988 387 400  
Fax: 988 387 459  
Páxina web: <http://webs.uvigo.es/educacion-ou>



## **FACULTADE DE CIENCIAS DA EDUCACIÓN E DO DEPORTE**

Campus A Xunqueira, s/n  
36005 Pontevedra  
Tel.: 986 801 700  
Fax: 986 801 701  
Páxina web: <http://webs.uvigo.es/feduc>

## **ESCOLA UNIVERSITARIA DE FORMACIÓN DO PROFESORADO (UVI)**

Vicente Risco, A Ponte  
32005 Ourense  
Tel.: 988 387 270  
Fax: 988 219 844

## **CICLOS FORMATIVOS DE GRAO MEDIO E SUPERIOR DA XUNTA DE GALICIA**

A continuación aparece unha relación dalgúns centros da provincia da Coruña onde se poden cursar os estudos relacionados coa túa actividade:

### **Educación infantil**

#### **CIFP Ánxel Casal-Monte Alto**

A Coruña  
Tel.: 981 210 112

#### **CPR López Vicuña**

A Coruña  
Tel.: 981 207 480

#### **IES Sofía Casanova**

Ferrol  
Tel.: 981 311 500

#### **CIFP Compostela**

Santiago de Compostela  
Tel.: 981 523 140

### **Atención sociosanitaria**

#### **CIFP Ánxel Casal-Monte Alto**

A Coruña  
Tel.: 981 210 112

#### **CIFP Compostela**

Santiago de Compostela  
Tel.: 981 523 140

### **Animación sociocultural**

#### **CIFP Ánxel Casal-Monte Alto**

A Coruña  
Tel.: 981 210 112

#### **IES A Pontepedriña**

Santiago de Compostela  
Tel.: 981 530 455



Para obter máis información podes consultar as seguintes páxinas web:

Consellería de Educación e Ordenación Universitaria:

- [www.edu.xunta.es/webcentros](http://www.edu.xunta.es/webcentros) (consulta de centros)
- [www.edu.xunta.es/fp](http://www.edu.xunta.es/fp) (información sobre formación profesional da Xunta de Galicia)

Ministerio de Educación, Política Social e Deporte:

- [www.mepsyd.es/educacion/formacion-profesional.html](http://www.mepsyd.es/educacion/formacion-profesional.html) (toda a información sobre a formación profesional na páxina do ministerio)



## 6.5. Páxinas útiles na Internet

No apartado 7.6 Anexo de páxinas web de interese sinalamos aquelas páxinas web que consideramos relacionadas de maneira directa ou indirecta coa túa futura actividade.



## 6.6. Bibliografía

A continuación, incluimos a relación de fontes de información secundarias sobre as que se baseou o estudo para a elaboración desta ficha de actividade empresarial:

- *Instituto Nacional de Estadística (INE).*
- *Instituto Galego de Estadística (IGE).*
- *Directorio de centros da Vicepresidencia da Igualdade e do Benestar, 2008.*
- *Lei orgánica 2/2006, do 3 de maio, de educación. Madrid: Ministerio de Educación e Ciencia.*
- *Decreto 329/2005, do 28 de xullo, de regulación dos centros de atención á infancia.*
- *Consellería de Educación e Ordenación Universitaria.*
- *Ministerio de Educación, Política Social e Deporte.*



## 6.6. Glosario

**Ameazas:** Forzas do ámbito que impiden ou dificultan a implantación dunha estratexia.

**Amortización:** Tratamento contable que recolle a perda de valor dos activos fixos, é dicir, de bens da empresa tales como vehículos, maquinaria, mobiliario, etc.

**Barreiras á entrada:** Factores que dificultan ou evitan por completo a entrada de nova competencia no mercado.

**Barreiras á saída:** Factores de tipo económico, estratéxico ou emocional que fan que unha empresa siga competindo nun negocio, aínda cando os seus resultados sexan insatisfactorios ou mesmo negativos.

**Beneficio sobre investimento:** Porcentaxe que resulta de dividir o beneficio entre o importe que representan os investimentos necesarios para o arranque.

**Beneficio sobre vendas:** Porcentaxe que resulta de dividir o beneficio entre os ingresos obtidos polas vendas.

**Condición xurídica:** Estrutura legal que pode adoptar unha empresa.

**Contexto sectorial ou sector industrial:** Conxunto de empresas que comparten unha mesma tecnoloxía.

**Forza de vendas:** Conxunto de persoas que se ocupan das tarefas relacionadas directamente coa venda dos produtos fabricados ou distribuídos pola empresa.

**IAE (impuesto de actividades económicas):** Tributo local e directo de carácter real que grava o mero exercicio de actividades empresariais, profesionais ou artísticas, exérganse ou non nun local determinado.

**Marxe bruta:** Diferenza entre os ingresos por vendas e os custos directos necesarios para a súa obtención.

**Marxe comercial:** Diferenza entre o prezo de venda e o prezo de custo do produto. Adóitase expresar en termos de porcentaxe respecto do prezo de venda.

**Mercado:** Conxunto de persoas, empresas ou institucións capaces de adquirir o produto que se vai ofrecer a través da nova empresa.

**Oportunidades:** Todo aquilo que poida supoñer unha vantaxe competitiva para a empresa ou represente unha posibilidade para mellorar a cifra de negocios ou a rendibilidade.

**Plan de empresa:** Documento no que se analiza o contido do proxecto empresarial e no que se describen todos os elementos da empresa.

**Produtos substitutivos:** Produtos que satisfán as mesmas necesidades que os que oferta a nova empresa.

**Público obxectivo:** Segmento ou segmentos de mercado aos que a empresa dirixe a súa oferta comercial.



**Puntos débiles:** Aspectos que limitan ou reducen a capacidade de desenvolvemento da estratexia e que constitúen unha ameaza para a organización.

**Puntos fortes:** Capacidades, recursos, posicións alcanzadas, etc. que constitúen vantaxes competitivas que poden servir para explotar oportunidades e/ou superar ameazas.

**Segmentos do mercado:** Divisións dun mercado segundo as características comúns.

**Vantaxe competitiva:** Característica dun produto ou marca que outorga certa superioridade sobre a súa competencia inmediata.

**Viabilidade económica:** Calidade dun proxecto do que obtemos un excedente (beneficio) suficiente que permite facer fronte ao custo da súa débeda, á remuneración dos seus accionistas e ao financiamento dunha parte do seu crecemento, unha vez que alcanza a súa capacidade de produción plena e logo de deducir todos os seus custos.

**Actividades extraescolares:** Conxunto de actividades que tamén forman parte da educación integral do alumnado e se realizan fóra do horario lectivo, mantendo a vinculación coa escola. Deben estimular a participación libre e responsable do alumnado. Poden ser lúdicas, deportivas, culturais, etc.

**Cheque infantil:** Axuda de carácter público que consiste na provisión e cobertura total ou parcial do custo da praza adxudicada nunha escola infantil 0-3 non sostida con fondos públicos.

**Ciclo educativo:** Forma peculiar de organización nas etapas da educación infantil, primaria e secundaria obrigatoria. Implica unha unidade no desenvolvemento do currículo nos centros a efectos de programación e avaliación. Esa unidade tamén o é de promoción no caso dos tres ciclos da educación primaria e do primeiro ciclo da educación secundaria obrigatoria.

**Didáctico:** Propio, adecuado para ensinar ou instruír.

**Escolas infantís (0-3):** Equipamentos diúrnos de carácter educativo e asistencial, dirixidos ao sector infantil da poboación de ata 3 anos de idade, que teñen por obxecto o desenvolvemento harmónico e integral dos nenos/as, realizando ademais un importante labor de apoio á función educativa da propia familia á vez que facilitan o acceso dos pais/nais ao mundo laboral.

**Espazos infantís:** Aqueles establecementos que prestan un servizo diúrno non continuado a nenos/as de 2 a 8 anos, cunha estancia deles inferior a 15 horas semanais.

**Etapas educativas:** Cada un dos grandes tramos nos que se estrutura o sistema educativo español na actualidade. Estas etapas son: educación infantil (ata os seis anos), educación primaria (de seis a doce anos), educación secundaria obrigatoria (de doce a dezaseis anos) e bacharelato (de dezaseis a dezaioito anos).

**Galescola:** Servizo público de atención á infancia con idades comprendidas entre os 3 meses e os 3 anos educativo asistencial que busca adaptarse ao concepto de familia do século XXI e permitir a conciliación da vida laboral e persoal da cidadanía galega á vez que facilita a súa inserción no mercado laboral.

**Granxa escola:** Granxa que se destina a ensinar as actividades do campo aos nenos/as.

**Ludoteca:** Establecemento diúrno de actividade regular dirixido á poboación infantil en idades



comprendidas entre os dous e os doce anos e ás súas familias, que ten por obxecto potenciar o nacemento dunha actividade lúdica favorecedora do desenvolvemento mental, psicomotor, afectivo e sensorial do neno/a, así como posibilitar o acceso ao mundo da actividade lúdica daqueles sectores cun ámbito sociocultural menos favorecido.

**Material escolar:** Os bens que os colexios poñen á disposición do alumnado e que serven de instrumento e apoio para a súa educación.

**Parques infantís:** Centros de lecer destinados a nenos/as co obxectivo de que se divirtan de xeito san, sen riscos e desenvolvendo a súa psicomotricidade. A finalidade destes establecementos é distraer os nenos/as a través de estruturas psicomotrices e baixo a atención de persoal encargado case exclusivamente da súa seguridade.

**Preescolar:** Pertencente ou relativo ao período educacional anterior ao do ensino primario.

**Psicomotricidade:** Integración das funcións motrices e psíquicas. Conxunto de técnicas que estimulan a coordinación desas funcións.

**Puntos de atención á infancia:** Establecementos de carácter diúrno e titularidade municipal, encadrados nos servizos sociais especializados dos concellos, que teñen como finalidade prestar unha atención de apoio aos pais/nais, titores/as ou gardadores/as dos nenos/as de entre 3 meses e 3 anos cando concorran situacións ou circunstancias que lles impidan o seu coidado. Ademais, poderán atender aqueles casos que respondan a necesidades puntuais.

**Sala de usos múltiples:** Sala na que se poden realizar actividades de psicomotricidade, xogo libre no inverno e que mesmo se pode utilizar como comedor no caso de non dispoñer dunha área diferenciada para isto.

**Taxa de natalidade:** Medida do número de nacementos nunha determinada poboación durante un período de tempo. A taxa ou coeficiente de natalidade exprésase como o número de persoas nadas vivas por cada 1.000 habitantes nun ano.



## 7. ANEXOS







## 7. ANEXOS

### 7.1. Anexo de información estadística de interese

#### 0512 Tamaño do mercado

Para analizar o tamaño do teu mercado debes ter en conta a poboación á que te dirixes. Para iso presentámosche uns cadros relativos ao comportamento da poboación.

O cadro 0512.1 sinala a tendencia que seguiu a natalidade na zona dende 2002 ata 2007, ascendente dende 2002.

#### Cadro 0512.1: Evolución dos nacementos por municipio e comarca, 2002-2007 (unidades)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Cariño	19	32	28	31	15	18
Cerdido	6	4	5	8	3	6
Mañón	4	5	8	5	4	9
Ortigueira	39	34	33	32	37	33
Comarca de Ortegal	68	75	74	76	59	66
Cabanas	28	20	16	25	19	23
Capela, A	13	11	11	10	7	4
Monfero	15	5	7	8	4	6
Pontedeume	52	55	64	61	64	51
Pontes de García Rodríguez, As	52	62	62	60	57	58
Comarca de Eume	160	153	160	164	151	142
Ares	50	39	51	37	37	49
Cedeira	45	53	48	45	55	58
Fene	73	83	70	85	94	96
Ferrol	541	557	525	584	516	559
Moeche	4	2	4	8	5	3
Mugardos	34	29	35	33	44	30
Narón	271	274	350	329	375	370
Neda	33	27	30	38	43	27
San Sadurniño	9	11	14	12	17	10
Somozas, As	9	5	8	12	6	5
Valdoviño	32	50	46	34	44	46
Comarca de Ferrol	1.101	1.130	1.181	1.217	1.236	1.253
Total	1.329	1.358	1.415	1.457	1.446	1.461

Fonte: Movemento natural de poboación, Instituto Galego de Estatística (IGE)



O seguinte cadro permíteche apreciar a diferenza de poboación entre os municipios da zona en canto á poboación que supón o mercado potencial do teu negocio:

**Cadro 0512.2: Poboación 0-4 anos na zona, 2007 (unidades)**

	Poboación 0-4 anos
Cariño	119
Cerdido	22
Mañón	24
Ortigueira	71
Comarca de Ortegá	236
Cabanas	103
Capela, A	49
Monfero	42
Pontedeume	310
Pontes de García Rodríguez, As	280
Comarca de Eume	784
Ares	222
Cedeira	262
Fene	433
Ferrol	2.664
Moeche	24
Mugardos	174
Narón	1.719
Neda	162
San Sadurniño	57
Somozas, As	37
Valdovino	220
Comarca de Ferrol	5.974
<b>Total</b>	<b>6.994</b>

Fonte: Instituto Nacional de Estadística (INE)

O cadro 0512.3 móstrache as cifras de poboación activa na zona. Como podes comprobar, hai unha diferenciación clara entre as comarcas; destaca Ferrol cunhas cifras de poboación ocupada moi superiores ás de Eume e Ortegá.



**Cadro 0512.3: Enquisa de poboación activa na zona, 2001 (miles de persoas)**

Concello	Poboación activa	Poboación ocupada	Poboación parada	Poboación inactiva
Ortigueira	3.004	2.645	359	4.317
Mañón	678	631	47	1.036
Cerdido	557	510	47	872
Cariño	1.920	1.633	287	2.420
Comarca de Ortegal	6.159	5.419	740	8.645
Cabanas	1.355	1.170	185	1.585
Capela, A	628	573	55	760
Monfero	1.032	966	66	1.280
Pontedeume	3.588	3.039	549	3.856
Pontes de García Rodríguez, As	4.765	4.104	661	5.919
Comarca de Eume	11.368	9.852	1.516	13.400
San Sadurniño	1.231	1.128	103	1.694
Somozas, As	554	500	54	732
Moeche	505	470	35	848
Cedeira	2.862	2.529	333	3.801
Valdoviño	2.659	2.272	387	3.511
Narón	13.787	11.732	2.055	14.278
Ferrol	32.028	26.402	5.626	36.515
Neda	2.441	2.071	370	2.921
Fene	5.962	4.986	976	6.980
Mugardos	2.250	1.829	421	2.899
Ares	2.086	1.747	339	2.310
Comarca de Ferrol	66.365	55.666	10.699	76.489
Total zona	83.892	70.937	154.829	98.534
Total provincia A Coruña	485.754	424.910	60.844	467.062
Total Galicia	1.183.150	1.035.178	147.972	1.151.524

Fonte: Instituto Galego de Estatística (IGE)

No seguinte cadro mostrámosche a porcentaxe de poboación activa, tanto a nivel municipal como comarcal. Neste sentido destaca Ferrol como a comarca cun maior número de mulleres activas, pero, aínda así, tampouco chega á taxa do 40%.



**Cadro 0512.4: Taxa de actividade na zona, 2001 (%)**

Concello	Total	Homes	Mulleres
Ortigueira	41	53,7	29,7
Mañón	39,6	50,8	29
Cerdido	39	52,3	26,6
Cariño	44,2	54,6	34,6
Comarca de Ortegá	41,6	53,5	30,7
Cabanas	46,1	57,5	35,4
Capela, A	45,2	53,4	37,4
Monfero	44,6	55,6	33,2
Pontedeume	48,2	61,4	36
Pontes de García Rodríguez, As	44,6	56,8	32,4
Comarca de Eume	45,9	57,9	34,2
San Sadurniño	42,1	53,7	31,3
Somozas, As	43,1	57,1	29,6
Moeche	37,3	51,1	25,4
Cedeira	43	57,1	29,6
Valdoviño	43,1	54,2	32,4
Narón	49,1	62,5	36,7
Ferrol	46,7	57,6	37,4
Neda	45,5	58,3	33,6
Fene	46,1	58,9	34
Mugardos	43,7	58,3	30,3
Ares	47,5	61,7	33,9
Comarca de Ferrol	46,5	58,6	35,6
Total zona	44,7	56,7	33,5
Total provincia A Coruña	51	62,4	40,7
Total Galicia	50,7	62,1	40,3

Fonte: Instituto Galego de Estatística (IGE)



## 0521 Análise das empresas competidoras

O cadro 0521.3 móstrache a distribución dos centros por forma xurídica e provincia.

### Cadro 0521.1: Forma xurídica das empresas privadas na zona, 2008 (unidades)

	Autónomos	SL	Cooperativa	Iniciativa social	Outros	TOTAL
Comarca de Ferrol	4	1	8	3	1	17
Comarca de Ortegal	1	0	0	1	0	2
Comarca de Eume	0	0	0	0	0	0
Total zona	5	1	8	4	1	19

Fonte: Directorio de centros. Vicepresidencia da Igualdade e do Benestar



## 7.2. Anexo de feiras

Ofrecémosche a continuación unha relación dos eventos máis significativos a nivel nacional e internacional relacionados cos servizos que prestan as gardarías e escolas infantís:

NOME	LOCALIDADE	EVENTO
DIDACTIA	Silleda	Feira da educación e a orientación profesional.
Saló de l'Ensenyament i la Formació Contínua	Barcelona	Feira da formación educativa.
EXPODIDÁCTICA	Barcelona	Salón profesional bienal dos recursos educativos.
Salón de Educación, Formación y Empleo	Zaragoza	Mostra da oferta existente nas áreas de educación, formación e emprego.
INTERDIDAC	Madrid	Salón internacional do material educativo.
EDUCAMAN	Toledo	Mostra educativa de Castela-A Mancha.
FEJU	Valencia	Feira internacional do xoguete e o xogo.
Salón Internacional de Puericultura 2007	Valencia	Feira do sector dos servizos de atención á infancia.
FEDUCA	Jaén	Feira interactiva didáctica e do lecer.
FORMA'T	Valencia	Salón da formación e a oferta educativa.
JUVENALIA	Madrid	Feira da infancia e a xuventude.
Salón de Educación, Formación y Empleo	Zaragoza	Mostra da oferta existente nas áreas de educación, formación e emprego.
AULA 2007	Madrid	Salón internacional do estudante e da oferta educativa.
BRINCA	Lisboa (Portugal)	Feira internacional do xoguete, infancia, papelería, materiais didácticos e agasallos.
DIDÁCTICA	O Porto	Salón do material didáctico.



Para obter información sobre feiras españolas e internacionais, podes consultar, entre outras, as seguintes páxinas da Internet:

- [www.plusdata.es](http://www.plusdata.es)
- [www.buscaferias.com](http://www.buscaferias.com)
- [www.buscaeventos.com](http://www.buscaeventos.com)

### 7.3. Anexo sobre modalidades de contratación

Na Guía de recursos, dispoñible en formato electrónico (<http://guias.bicgalicia.es>), podes consultar os tipos de contrato máis habituais. Tamén podes consultar a páxina web do INEM ([www.inem.es](http://www.inem.es)), onde atoparás un índice que recolle os distintos contratos e a través do que podes acceder a cada modelo de contrato, coñecer o seu contido, descargar o impreso correspondente en formato pdf e cubri-lo.



## 7.4. Anexo de formación

### Plan FIP

A Subdirección Xeral de Formación Ocupacional e Continua, dentro da Dirección Xeral de Formación e Colocación dependente da Consellería de Traballo, é a responsable da xestión do Plan Nacional de Formación e Inserción Profesional (Plan FIP). O obxectivo da formación profesional ocupacional, que vai dirixida a desempregados/as, é cualificalos para a súa integración no mercado laboral. A Consellería de Traballo non ofrece ningún curso específico para esta actividade. Non obstante, mostrámosche uns cursos relacionados coa xestión dunha empresa.

NOME CURSO
CREACIÓN E XESTIÓN DE EMPRESAS: AUTOEMPREGO (ADGC01)
ADMINISTRATIVO POLIVALENTE PARA PEMES (ADGA50)

Fonte: Dirección Xeral de Formación e Colocación

De xeito complementario existe unha programación de accións formativas con carácter experimental, tamén impartidas a través da Subdirección Xeral de Formación Ocupacional e Continua. Na programación do ano 2008 estaba prevista a seguinte acción formativa, aínda que non se impartiu na zona de estudo:

NOME CURSO
COIDADOR DE GARDARÍA INFANTIL

Fonte: Dirección Xeral de Formación e Colocación



80

### Fundación Tripartita para a Formación no Emprego

A Fundación Tripartita para a Formación no Emprego ([www.fundaciontripartita.org](http://www.fundaciontripartita.org)) é un dos órganos que compoñen a estrutura organizativa e de participación institucional do subsistema de formación profesional para o emprego. Ten carácter tripartito e o seu padroado está constituído pola Administración pública e polas organizacións empresariais e sindicais máis representativas.

As súas responsabilidades desenvólvense no marco do Real decreto 395/2007, do 23 de marzo, que regula o subsistema de formación profesional para o emprego. En resumo son:

- Asistir tecnicamente o Servizo Público de Emprego Estatal e colaborar con el.
- Contribuír ao impulso e difusión da formación profesional para o emprego entre empresas e traballadores.
- Prestar apoio técnico ás administracións públicas e ás organizacións empresariais e sindicais presentes nos órganos de participación do sistema.

Os recursos que financian o subsistema de formación profesional para o emprego proceden da recadación da cota de formación profesional que realiza a Seguridade Social, das axudas do Fondo Social Europeo e das achegas específicas establecidas no orzamento do Servizo Público de Emprego Estatal.

O Fondo Social Europeo participa no cofinanciamento das iniciativas de formación mediante o Programa Operativo Plurirrexional Adaptabilidade e Emprego de acordo coas actuacións previstas neste, destinadas ao fomento do espírito empresarial e mellora da adaptabilidade do cadro de persoal, empresas e empresarios ou empresarias, no período de programación 2007-2013.

A continuación presentamos a relación dos organismos que xestionan o programa en Galicia e nos que podes obter información sobre distintos cursos relacionados coa túa actividade:

### 1. FOREM (Fundación Formación e Emprego)

Tel.: 981 555 052

Páxina web: [www.forem.es](http://www.forem.es)

Este é o centro de formación de sindicato Comisións Obreiras. No número de teléfono poderás conseguir a información necesaria sobre os cursos que imparten actualmente.

### 2. FORGA (Fundación para a Orientación Profesional, Emprego e Formación en Galicia)

Tel.: 902 102 181 (central de chamadas)

Páxina web: [www.forga.es](http://www.forga.es)

Este é o centro de formación do sindicato CIG. A información necesaria sobre os cursos que organiza pódela conseguir no número de teléfono que che facilitamos.

### 3. IFES (Instituto de Formación e Estudos Sociais)

Tel.: 981 569 200

Páxina web: [www.ifes.es](http://www.ifes.es)

O centro de formación de UXT denomínase IFES. Mediante unha consulta telefónica podes informarte dos cursos que imparte este sindicato a nivel de Galicia no teu ámbito de actividade.

### 4. CEG (Confederación de Empresarios de Galicia)

Tel.: 981 555 888

Páxina web: [www.ceg.es](http://www.ceg.es)

Dispón dun Centro de Orientación, Formación e Emprego (COFE), que ofrece un amplo abano de cursos especializados nas áreas de formación continua, ocupacional e de autoemprego.

Ademais temos:

- MESTRE ESPECIALIZADO EN EDUCACIÓN INFANTIL.
- CICLO SUPERIOR DE EDUCACIÓN INFANTIL. Impártese na provincia da Coruña, nos seguintes centros:
  1. CIFP Ánxel Casal-Monte Alto (A Coruña)
  2. CPR López Vicuña (A Coruña)
  3. IES Sofía Casanova (Ferrol)
  4. CIFP Compostela (Santiago de Compostela)
- LICENCIADO EN PEDAGOXÍA
- LICENCIADO EN PSICOLOXÍA



## 7.5. Anexo de provedores

Nesta actividade existen tres tipos de provedores: os de alimentación, equipamento e material didáctico. A continuación proporciónanse unha serie de referencias, a título orientativo, identificadas nas entrevistas e nas fontes secundarias consultadas, e que poden ser un punto de partida na procura de provedores para o teu negocio.

1. Comprobamos que en directorios comerciais tales como QDQ e Páginas Amarillas, tanto en soporte electrónico como en papel, podes atopar provedores situados na túa zona:

- **Páginas Amarillas:** Os provedores de equipamento podémolos atopar nas epígrafes de Informática (equipos e programas) e Mobles. Os provedores de material didáctico podémolos atopar en Material didáctico. Ademais podes acceder ao formato electrónico na páxina web [www.paginas-amarillas.es](http://www.paginas-amarillas.es), coa vantaxe de seleccionar calquera provincia ou localidade.
  - **QDQ:** nas epígrafes Materiais didácticos, Material de oficina e Informática podes atopar os provedores que necesitas para poñer en marcha o teu negocio. Tamén podes consultar a versión electrónica: [www.qdq.com](http://www.qdq.com).
  - **Europages:** É un directorio comercial de negocios no que podes atopar empresas de provedores de todas as actividades de case todos os países. A versión de electrónica é [www.europages.com](http://www.europages.com).
  - **Plusdata:** [www.plusdata.es](http://www.plusdata.es). Portal que permite procuras de provedores de todo o mundo
- Tamén podes localizar provedores nas seguintes páxinas web galegas:
- Páxinas Galegas: [www.paxinasgalegas.es](http://www.paxinasgalegas.es)
  - Vieiros: [www.vieiros.com](http://www.vieiros.com)
  - Galicia City. O buscador galego: [www.galiciacity.com](http://www.galiciacity.com)



2. Publicacións especializadas:

- **Oficina de Justificación da Difusión:** Podes atopar outras revistas especializadas de interese na páxina web da OJD ([www.ojd.es](http://www.ojd.es)), dedicada ao control da difusión de medios de comunicación.

3. Asociacións: Nelas pódeste informar sobre provedores para o teu negocio. A páxina web do ICEX ([www.icex.es](http://www.icex.es)) conta cunha base de datos de asociacións existentes en España clasificadas por sectores (Asoc).

Nas seguintes asociacións facilítanse enderezos de provedores e recursos necesarios para o desenvolvemento da túa actividade:

- **Asociación Nacional de Fabricantes y Distribuidores de Material Didáctico**  
Alcalá de Henares 210, Planta 11, oficina 10  
2088-28801 Madrid  
Tel./Fax: 91 359 55 77  
Páxina web: [www.iberdidac.org](http://www.iberdidac.org)

- **Federación Galega de Academias**

Avda. de Lugo 2, baixo  
15702 Santiago de Compostela  
Tel. : 981 55 35 94  
Páxina web: [www.academias-fega.org](http://www.academias-fega.org)

4. Portais:

- [www.escolares.com.ar](http://www.escolares.com.ar): portal xenérico sobre material escolar onde podes atopar provedores de material didáctico.
- [www.data-rede.com](http://www.data-rede.com): nesta páxina podes atopar provedores de xoguetes e material didáctico.
- [www.kompass.com](http://www.kompass.com): este portal dispón dunha base de datos sobre empresas de todos os sectores na que podes atopar provedores tanto de xoguetes como de material didáctico.
- [www.didacticosjml.com.mx](http://www.didacticosjml.com.mx): neste portal atoparás todo tipo de material didáctico e xogos para motricidade e estimulación temperá.
- [www.primeraesuela.com](http://www.primeraesuela.com): portal no que atoparás actividades infantís, materiais de educación preescolar, temas educativos, manualidades, debuxos para colorear e outros recursos educativos imprimibles en español.

5. Bases de datos: Existen varias bases de datos de empresas clasificadas por sectores, como son as da Cámara de Comercio ([www.camaras.org](http://www.camaras.org)), Ardán (consorcio da Zona Franca de Vigo, ([www.ardan.es](http://www.ardan.es)) e outras bases de datos privadas.



## 7.6. Anexo de páxinas web de interese

### TEMÁTICAS E ASOCIACIÓNS

- Asociación Mundial de Educadores Infantiles: [www.waece.org](http://www.waece.org)
- Association for Childhood Education International (ACEI): [www.acei.org](http://www.acei.org)
- Aula Infantil: [www.aulainfantil.com](http://www.aulainfantil.com)
- Campaña Mundial por la Educación: [www.cme-espana.org](http://www.cme-espana.org)
- Cyber Pais: [www.cyberpadres.com](http://www.cyberpadres.com)
- Educación Infantil: [www.educacioninfantil.com](http://www.educacioninfantil.com)
- Eduguia: [www.eduguia.net](http://www.eduguia.net)
- Educaweb: [www.educaweb.com](http://www.educaweb.com)
- Fundación Preescolar na Casa: [www.preescolarnacasa.org](http://www.preescolarnacasa.org)

### INSTITUCIÓN

- Consellería de Educación e Ordenación Universitaria: [www.edu.xunta.es](http://www.edu.xunta.es)
- Vicepresidencia da Igualdade e do Benestar: <http://vicepresidencia.xunta.es/index.php>
- Consorcio Galego de Servizos de Igualdade e Benestar: [www.igualdadebenestar.org](http://www.igualdadebenestar.org)
- Instituto Galego de Promoción Económica: [www.igape.es](http://www.igape.es)
- Secretaría Xeral de Igualdade: [www.igualdadegaliza.org](http://www.igualdadegaliza.org)
- Ministerio de Educación, Política Social e Deporte: [www.mepsyd.es](http://www.mepsyd.es)
- Ministerio de Trabajo e Inmigración: [www.mtas.es](http://www.mtas.es)



### OUTRAS ASOCIACIÓNS E SINDICATOS

- Asociación de Centros Autónomos de Enseñanza Privada: [www.acade.es](http://www.acade.es)
- Confederación Española de Centros de Enseñanza: [www.cece.es](http://www.cece.es)

## 7.7. Reflexións para facer o estudo de mercado

A continuación, incluímos unha serie de puntos que cremos que deben ser considerados na análise do mercado, xa que poden condicionar a estratexia comercial a desenvolver:

Ten en conta as características do teu servizo e o público ao que tes pensado dirixirte:

- ¿Cantos nenos/as de idades comprendidas entre 0-4 anos viven na túa área de influencia? ¿Cantos están escolarizados? Dos que non o están, ¿sabes que alternativas teñen os pais/nais para o seu coidado? (Véxase o apartado 5.1.1 Tamaño do mercado)
- ¿Cantas gardarías/escolas infantís existen na túa localidade? ¿Coñeces as súas características de funcionamento? ¿Coñeces os servizos que ofrecen? ¿Sabes se teñen listas de espera e, se é así, como se distribúen eses nenos/as por idades? (Véxase o apartado 5.2.1 Análise das empresas competidoras)
- Valoraches a importancia da localización do centro á hora de captar clientela? ¿Localizaches un local que se axuste aos requisitos exixidos pola lei? (Véxase apartado 5.2.1.5 Instalacións)
- ¿Localizaches provedores ou mercados adecuados? (Véxase o apartado 5.2.5 Análise de provedores)
- Cres que a túa gardaría/escola infantil achega un elemento diferenciador con relación a outras existentes no mercado? ¿Por que cres que vai demandar o teu servizo o cliente/a? ¿Cumpres cos requisitos asociados á calidade, prezo, etc. da clientela? ¿Cales son as razóns polas que os pais optan por unha ou outra gardaría da competencia? ¿Coñeces as características (idade, ocupación laboral, etc.) dos pais/nais que están solicitando os servizos de gardarías na túa localidade? (Véxase o apartado 5.3.1 Produto)
- ¿Como pensas dar a coñecer o centro? (Véxase o apartado 5.3.4 Promoción)
- ¿Fixeches unha previsión de ingresos e gastos considerando diferentes escenarios e tamaños de negocio? (Véxase o apartado 5.4 Análise económico-financeira)
- ¿Pensaches no persoal que necesitas para o funcionamento adecuado do centro? (Véxase o apartado 5.5.1 Perfil profesional)





## 8. NOTA DOS AUTORES

As referencias nominais subministradas nesta guía, tales como centros de estudo, asociacións, institucións, feiras, páxinas web, etc., que o/a lector/a pode atopar ao longo da lectura deste documento non pretenden ser unha enumeración exhaustiva, senón unha mostra orientativa das entidades detectadas durante a elaboración deste estudo. É posible que existan outras referencias, similares ás citadas, que non foron incluídas por non constituíren tales relacións o obxectivo principal desta guía.

Todos os datos relacionados con estatísticas, lexislación, cursos, axudas e calquera outra información susceptible de ser actualizada foron obtidos durante a realización da guía.

Santiago de Compostela, xaneiro de 2009



