

EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA. "PLAN DE MEPRESA I"

Nombre del alumno/a: Emilio Garruta González
--

Empezaremos a elaborar nuestro plan de empresa con los conocimientos adquiridos a través de los conceptos tratados y las tareas realizadas en el trimestre. Así, poco a poco, podéis ir avanzando en la construcción de nuestro plan de empresa. Contesta las preguntas que se plantean en la actividad. La entrega de la actividad se realizará a través de la plataforma, cada alumnado enviará la tarea siguiendo el siguiente formato:

Apellido1_Apellido2_Nombre_Nombre de la tarea.

Ejemplo: Valido_Contento_Juan_Plan_de_Empresa_I.

1. RESUMEN EJECUTIVO.

En este apartado se resumirá toda la información del plan de empresa (una o dos carillas). Es el curriculum vitae del plan, debe vender no describir. Redactarlo de forma atractiva y debe despertar interés. Los contenidos que estarán expresados de forma breve son los siguientes:

- La descripción de la idea de negocio y que valor aporta.
- El equipo emprendedor.
- Objetivos, misión y visión.
- Los clientes a los que aportarás valor.
- El mercado donde emprenderás la actividad.
- la competencia existente.
- La estrategia de negocio que llevarás a cabo y ventaja competitiva.
- La inversión y rentabilidad.

NOTA: Se realizará al final del plan, pero será lo que abra el documento y alguna pincelada puedes anotar ya cuando termines lo que toca ahora

2. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.

2.1. NOMBRE DE LA EMPRESA.

Grow Time. SLU

Logotipo:

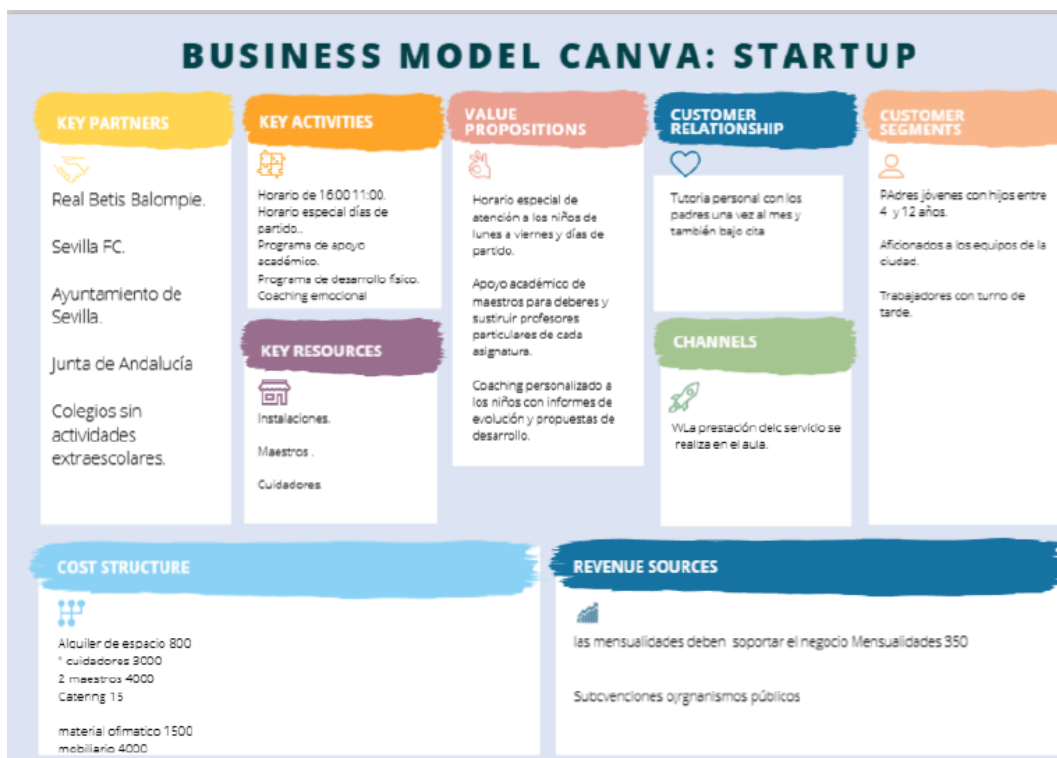


2.2. DEFINICIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.

- Definición del producto.
 - Club Infantil Deportivo con horario de tarde extendido y servicio especial los días de partido.
- Funciones principales y añadidas al producto o servicio.
 - Apoyo a los padres cuidando a sus hijos en el horario de tarde y en el desarrollo post académico, reforzando valores como el esfuerzo, la responsabilidad personal, la tolerancia, el respeto, la integración y el espíritu competitivo.
 - Como extensiones de valor:
 - Programa de formación física y de los niños.
 - Posibilidad de integración en las escalas inferiores del equipo a través del programa de formación física.
 - Programa de apoyo académica de los niños ayudándoles con los deberes y desarrollo académico.
 - Programa de coaching personalizado para los niños.
 - Servicio de catering.
- Qué oportunidad de negocio se ha detectado, que necesidad cubre y como añade valor al mercado.
 - El valor añadido es que cubre una franja no cubierta, en horario de partido, y parcialmente cubierta las demás tardes.
 - Además de prestar un servicio de formación integral y apoyo educativo.
 - Pagando el mismo precio tienen a los niños cuidados y clases particulares.
- Cómo surgió la idea y que ha motivado a la creación del plan.

En una sesión creativa de reto 1+1 surge la idea de cuidar a los niños los días de partido de futbol para que los padres puedan ir al campo. DE ahí sale una idea más general de servicio.
- Ventaja competitiva que nos da la diferencia con el resto de competidores.
 - Horario con oferta inexistente o fragmentada.
 - Se da un servicio integral en una ubicación única y pagando un único precio.

Lienzo CANVAS



2.3. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO PROMOTOR.

Personas promotoras. Emilio Garruta
Experiencia laboral. Vendedor. Director de equipos comerciales.
Trader.

Formación. Diplomado en CCEE y Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado

Motivos personales, profesionales para iniciar el proyecto. De mi experiencia laboral como director de equipos comerciales durante 19 años, las tareas que me han resultado más gratificantes han sido las relacionadas con el coaching y el desarrollo de personas.

NOTA: Relaciónalo con el elaborado en EUROPASS.

3. ANÁLISIS ENTORNO.

3.1. ANÁLISIS MACROENTORNO.

Factores Políticos

- **Regulación del sector educativo y del cuidado infantil:** El cuidado infantil y la educación son sectores muy regulados en España, con normativas estrictas tanto a nivel nacional como autonómico. En Sevilla, el gobierno local y la Junta de Andalucía supervisan estos servicios para asegurar el cumplimiento de los estándares de calidad y seguridad.

- **Oportunidades:** Cumplir con estas normativas puede ser una ventaja, ya que puede posicionar a la empresa como un proveedor confiable y seguro.
- **Riesgos:** Cambios en las políticas públicas pueden aumentar las exigencias administrativas o aumentar los costos operativos (como las inspecciones, la formación obligatoria de personal o la adecuación de instalaciones).
- **Subvenciones y ayudas gubernamentales:** El gobierno español ofrece diferentes **subvenciones** y ayudas para fomentar la conciliación laboral y familiar, que podrían beneficiar a empresas que ofrezcan servicios de cuidado infantil o de apoyo educativo.
 - **Oportunidades:** Buscar financiación pública o incentivos para empresas que trabajen en el sector educativo o social puede ser una vía de apoyo financiero.
- **Políticas laborales:** Las leyes sobre trabajo infantil, contrataciones y seguridad en el trabajo, en especial en el ámbito de la educación y el cuidado de menores, pueden tener un impacto significativo en los costos laborales y las obligaciones contractuales.
 - **Riesgos:** Incrementos en el salario mínimo o cambios en las leyes laborales pueden aumentar los costos operativos.

Factores Económicos

- **Crecimiento económico local:** Sevilla, como una de las principales ciudades de Andalucía, tiene un mercado potencial en crecimiento, especialmente con el auge de familias jóvenes y la creciente demanda de servicios de conciliación familiar y apoyo educativo.
 - **Oportunidades:** La clase media en Sevilla está bien posicionada para pagar por servicios como el cuidado infantil y clases particulares.
 - **Riesgos:** Las fluctuaciones económicas, como crisis o recesiones, pueden reducir el gasto en servicios no esenciales, lo que afectaría la demanda.
- **Nivel de renta y poder adquisitivo:** El poder adquisitivo de las familias en Sevilla podría ser un factor limitante, dependiendo de las tarifas que la empresa deba cobrar para mantenerse rentable.
 - **Oportunidades:** El hecho de ofrecer un servicio integrado debe ser una oportunidad para lograr que padres que pagan canguros y clases particulares lo vean atractivo.
 - **Riesgos:** Si la crisis económica aumenta el desempleo o reduce los ingresos familiares, podría haber menos disposición a pagar por servicios extra.
- **Costos operativos y salarios:** Los costos asociados al alquiler de locales, el salario del personal y otros gastos operativos pueden verse influenciados por la inflación y los cambios en el mercado de trabajo local.
 - **Riesgos:** Aumento de los salarios y el costo de vida en Sevilla podría generar presión en los márgenes de ganancia.

Factores Sociales

- **Demografía:** La población en Sevilla es joven, lo que significa que hay un mercado amplio de familias con niños pequeños que requieren servicios de cuidado infantil y educación extraescolar.
 - **Oportunidades:** Aprovechar la tendencia de las familias jóvenes y su necesidad de conciliación laboral y familiar.
 - **Oportunidad:** En algunas áreas de la ciudad podría haber una baja tasa de natalidad, lo que podría reducir el número de niños que requieren estos servicios a largo plazo. Pero que los pocos niños gasten una mayor parte del presupuesto familiar
- **Cambio en las estructuras familiares:** Las estructuras familiares están cambiando, y el aumento de los hogares monoparentales y las familias que trabajan a tiempo completo incrementa la demanda de servicios de cuidado infantil.
 - **Oportunidades:** Las familias que no pueden proporcionar cuidados a sus hijos debido a los horarios laborales pueden recurrir a servicios de cuidado infantil y apoyo educativo.
 - **Riesgos:** Si no se logra ofrecer un servicio accesible, la demanda podría ser afectada.
- **Preferencias culturales y educativas:** La creciente preocupación de los padres por la educación extracurricular y el cuidado infantil de calidad puede influir en la elección de proveedores. En Sevilla, hay un fuerte enfoque en la educación y el bienestar de los niños.
 - **Oportunidades:** Ofrecer programas de clases particulares o cuidados personalizados para niños con necesidades específicas puede ser atractivo para los padres preocupados por el desarrollo integral de sus hijos.
- **Conciliación laboral y familiar:** Con el creciente énfasis en la conciliación entre la vida laboral y personal, la demanda de servicios como el cuidado de niños en horarios no convencionales está en auge.
 - **Oportunidades:** Ofrecer servicios de cuidado infantil en horarios flexibles, como en las tardes (16:00 - 23:00), puede ser un punto fuerte de diferenciación.

Factores Tecnológicos

- **Digitalización de servicios:** La digitalización de los servicios educativos y de cuidado, como la incorporación de plataformas online para clases particulares o el uso de aplicaciones para la gestión de horarios y pagos, es una tendencia en crecimiento.
 - **Oportunidades:** Integrar tecnología en el servicio (por ejemplo, aplicaciones móviles para que los padres sigan el progreso de sus hijos o gestionen reservas) puede mejorar la experiencia del cliente y aumentar la eficiencia operativa.
 - **Riesgos:** La implementación y mantenimiento de estas tecnologías puede ser costosa y requiere personal capacitado.
- **Tecnología educativa:** Las herramientas tecnológicas y plataformas de aprendizaje en línea están revolucionando el sector educativo, lo que puede ser un desafío para los modelos tradicionales de clases particulares.

- **Oportunidades:** Ofrecer clases particulares tanto presenciales como en línea, aprovechando plataformas digitales, puede atraer a un público más amplio y flexible.
- **Automatización y mejora de procesos:** La automatización de algunos aspectos del servicio, como la gestión de citas, pagos y menús de catering, puede reducir costos y mejorar la eficiencia.
 - **Oportunidades:** La implementación de software especializado puede optimizar la gestión de la empresa y mejorar la experiencia de los clientes.

Factores Legales

- **Cumplimiento de normativas de cuidado infantil:** La legislación sobre el cuidado de menores en España es estricta. Esto incluye aspectos como la **Licencia de Actividad**, **seguridad alimentaria** (en el caso del catering), y **seguridad laboral** (para el personal).
 - **Oportunidades:** Cumplir con todas las normativas legales fortalece la confianza del cliente y asegura la operación legal de la empresa.
 - **Riesgos:** El incumplimiento de las normativas podría resultar en sanciones severas o en la pérdida de licencia para operar.
- **Protección de datos personales (RGPD):** El tratamiento de los datos personales de los niños, como los detalles de contacto de los padres, las alergias alimentarias y otros datos sensibles, está regulado por el **RGPD** y la **LOPDGDD**.
 - **Oportunidades:** Implementar buenas prácticas en protección de datos mejora la reputación de la empresa y evita posibles sanciones.
 - **Riesgos:** La gestión inadecuada de los datos personales puede resultar en multas y daños a la reputación de la empresa.
- **Regulación laboral:** Es importante cumplir con la legislación laboral española en cuanto a contratación, salario, jornadas laborales y derechos de los empleados.
 - **Oportunidades:** La correcta aplicación de las normativas laborales asegura un ambiente de trabajo seguro y una buena reputación.
 - **Riesgos:** Cualquier incumplimiento en este aspecto podría generar conflictos legales o problemas con los empleados.

3.2. ANÁLISIS MICROENTORNO.

Clientes

Los **clientes** son uno de los factores clave en el microentorno de la empresa. En este caso, los clientes principales serán las **familias** con niños que necesitan servicios de cuidado infantil y clases particulares.

- **Segmentación de Clientes:**
 - **Padres trabajadores:** Los padres que necesitan servicios de cuidado infantil durante las horas de trabajo (16:00 - 23:00) pueden ser un

segmento importante. Este grupo podría estar buscando un servicio flexible que se ajuste a su horario laboral.

- **Niños con necesidades educativas específicas:** Familias que necesitan clases particulares o tutoría para ayudar a sus hijos a mejorar en la escuela. Esto podría incluir estudiantes con dificultades en materias específicas o aquellos que necesitan apoyo extraescolar.
- **Padres interesados en actividades complementarias:** Además del cuidado, algunos padres pueden estar interesados en actividades educativas o recreativas para sus hijos (como tutorías o clases extracurriculares).
- **Familias con necesidades alimentarias específicas:** Padres que busquen un servicio de **catering especializado** (por ejemplo, para niños con alergias alimentarias o dietas especiales) pueden ser un nicho importante.
- **Demandas y Expectativas:** Los clientes en este sector buscan servicios confiables, seguros y accesibles, que ofrezcan comodidad y adaptabilidad a sus horarios. Además, en el caso del catering, esperan que la comida sea **saludable, variada y segura** para los niños.
- **Fortalezas:**
 - Horario diferenciado es un atractivo para muchas familias.
 - La posibilidad de ofrecer un servicio integral (cuidado de niños, clases particulares y catering) puede diferenciar la empresa en un mercado competitivo.
- **Riesgos:**
 - La sensibilidad de los clientes hacia la calidad del servicio y las expectativas de cuidado y educación.
 - Las fluctuaciones estacionales en la demanda de servicios, especialmente durante las vacaciones escolares o períodos de baja actividad.

Proveedores

Los **proveedores**, los principales proveedores serán los de **catering**, **material educativo** y los proveedores de **productos de cuidado infantil**.

- **Proveedores de catering:**
 - Deben ofrecer productos **frescos, saludables y adaptados a las necesidades alimenticias infantiles**.
 - El proveedor también debe cumplir con las regulaciones de seguridad alimentaria y poder ofrecer opciones para **alergias alimentarias** comunes entre los niños (gluten, lácteos, frutos secos, etc.).
 - Es importante contar con un proveedor confiable que pueda entregar a tiempo y mantener estándares de calidad consistentes.
- **Proveedores de material educativo:**
 - Para las clases particulares y tutorías, necesitaré acceso a **materiales educativos** de calidad (libros, software educativo, herramientas para el aprendizaje en línea, etc.).

- La empresa debe estar atenta a nuevas **tecnologías educativas** que puedan ayudar a mejorar la experiencia de aprendizaje (por ejemplo, plataformas de tutoría online).
- **Riesgos y Oportunidades:**
 - Dependencia de los proveedores para cumplir con las expectativas del cliente. Un **mal proveedor** de catering.
 - Buscar **proveedores locales** puede ser una ventaja, ya que proporciona frescura en los productos y un menor costo logístico.

Competencia

En este sector, la competencia puede estar formada por empresas similares que ofrecen servicios de cuidado infantil, clases particulares o catering para niños. Es crucial entender cómo se posicionan estos competidores en el mercado.

- **Competencia directa:**
 - Empresas que ofrecen cuidado infantil similar (en términos de horario, tipo de servicio, etc.).
 - Escuelas y academias privadas que ofrecen **clases particulares** o servicios educativos extraescolares.
 - Empresas o restaurantes que ofrecen servicios de **catering infantil**, ya sea en el ámbito de colegios, campamentos o empresas de catering privado.
- **Competencia indirecta:**
 - Servicios de cuidado no especializado, como guarderías o canguros privados.
 - Plataformas online de clases particulares o de tutoría, que ofrecen flexibilidad para padres y pueden ser una opción económica.
- **Ventajas competitivas:**
 - Ofrecer un **paquete integral** (cuidado infantil, clases particulares y catering) y sobre todo el horario, puede ser un punto diferenciador importante, especialmente si se destaca por su **flexibilidad y calidad**.
- **Riesgos:**
 - La competencia puede presionar los precios hacia abajo, lo que podría reducir los márgenes de beneficio.
 - Si la competencia tiene una **presencia online más fuerte** o una **marca consolidada**, podría ser más difícil atraer a nuevos clientes.

4. Intermediarios

Los **intermediarios** el servicio se presta de forma directa en el local.

Podemos tener oro tipo de intermediarios que de entrada n o se plantean como:

- **Agencias de empleo o colaboradores externos:** Se podría necesitar colaboraciones con **profesores particulares** o **cuidadores** que trabajen como empleados a medio tiempo o freelance.
 - **Riesgos:**

- Dependencia de intermediarios puede generar problemas si la plataforma o los colaboradores no cumplen con los estándares de calidad o tienen problemas operativos.

Factores Internos

- **Equipo de trabajo:** La calidad del servicio depende en gran medida del equipo que trabaja en la empresa. Esto incluye cuidadores y maestros.
- **Infraestructura y recursos:** Las instalaciones físicas deben estar adaptadas a las necesidades del cliente y cumplir con todas las normativas. Y el local debe tener una ubicación idónea. Con acceso a campos deportivos cercanos a ser posible.
- **Gestión interna y operaciones:** La eficiencia operativa es clave. La coordinación de horarios, la planificación de menús, la contratación de personal, y la gestión administrativa deben ser ágiles para asegurar que los servicios se presten sin inconvenientes.
- **Oportunidades:**
 - Una **gestión eficiente** puede permitir reducir costos operativos y mejorar la calidad del servicio.
 - La calidad del personal puede mejorar la satisfacción del cliente y fomentar la lealtad.
- **Riesgos:**
 - La **falta de personal capacitado** o la **alta rotación de personal** puede afectar la calidad del servicio.

Resumen del Análisis:

- **Poder de los proveedores:** Moderado, especialmente en el catering y los recursos educativos especializados.
- **Poder de los clientes:** Medio, debido a la facilidad para comparar precios y servicios, y la variedad de alternativas disponibles, aunque muy pocas con una oferta integral.
- **Rivalidad en el Sector**
 - **Competencia directa:**
 - El sector del **cuidado infantil**, **clases particulares** y **catering** está muy fragmentado, lo que genera una alta competencia. Existen múltiples empresas y autónomos que ofrecen estos servicios en Sevilla, lo que aumenta la rivalidad.
 - **Competencia en cuidado infantil:** Muchas guarderías y centros de cuidado infantil ya están establecidos en la ciudad, por lo que será crucial que el servicio integral sea percibido como una ventaja diferencial (horarios flexibles, atención personalizada, etc.).
 - **Competencia en clases particulares:** Existen múltiples academias y tutores individuales que ofrecen clases particulares, lo que también aumenta la competencia. Las plataformas de clases online también son una competencia creciente.
 - **Tasa de crecimiento y diferenciación:**

- La tasa de crecimiento de este mercado puede ser **moderada**, ya que las familias siempre necesitarán servicios de cuidado y educación para sus hijos, pero no se espera una expansión masiva a corto plazo.
- La **diferenciación** es clave. Ofrecer un servicio que combine cuidado infantil, clases particulares y catering es una ventaja competitiva significativa, ya que la mayoría de los competidores suelen centrarse en uno de estos servicios.
- **Costos fijos y barreras de entrada:**
 - Los **costos fijos** (alquiler de espacio, salarios del personal, suministros) pueden ser relativamente altos, lo que podría reducir la capacidad de nuevos competidores para ingresar al mercado. Sin embargo, la barrera de entrada para servicios más pequeños o autónomos es baja, lo que aumenta la rivalidad.
 - **Innovación y tecnología** (como plataformas online de clases o aplicaciones para gestionar el cuidado de los niños) son áreas en las que algunos competidores pueden sobresalir, aumentando aún más la competencia.
- **Conclusión:** La **rivalidad** en el sector es **alta** debido a la presencia de múltiples competidores establecidos en las áreas de cuidado infantil, educación y catering. Sin embargo, la clave para diferenciarse será la **oferta integral** de servicios (cuidado, clases y catering), la **calidad del servicio**, la **flexibilidad** y el **valor añadido** que se puede ofrecer a los clientes.

3.3. ANÁLISIS DAFO.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Buscar financiación o apoyo público. • Los padres hoy quieren ofrecer todo a sus hijos y vivir bien. • Inflación a la baja. • Pocos niños por familia. • La competencia directa ofrece servicios parciales Poco útiles para el cliente objetivo 	<ul style="list-style-type: none"> • El debate para seguir subiendo los salarios mínimos está constantemente abierto. Esto influye en el mínimo y en todos. • Legislación del sector amplia y sometida a cambio.

FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none"> • Servicio Integral. • Horario Diferenciado. • Ubicación en barrio de clase media alta. • Calidad del personal 	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none"> • Falta de notoriedad. • Estacionalidad de los servicios prestados. • Costos fijos elevados, barrera de entrada (mi empresa empieza, es una debilidad) Necesito arriesgar más capital, que igual no tengo y debo apalancarme.
---	--

4. PLAN JURÍDICO Y FISCAL.

4.1. FORMA JURÍDICA.

Elijo la SLU, por no llevar asociada más que responsabilidad limitada y preservar así mi patrimonio personal no invertido en el capital de la empresa.

Al ser un solo socio inicial debo hacerlo así- Si en el futuro consigo atraer nuevos socios podría cambiar la forma jurídica continuando con la misma empresa.

Por otra parte, en la SRL o SRLU los socios pueden aportar su trabajo y recibir un sueldo, pero la participación en los beneficios irá en función de la contribución de capital. En otras formas jurídicas el trabajo realizado forma parte de la ecuación de reparto de beneficios. Me gusta más que el trabajo reciba un salario y el capital los beneficios.

Además, al margen del órgano de administración designado para gestión diaria de la empresa, las decisiones importantes se toman en función del capital y no un socio un voto. En una sociedad con 50 personas trabajadoras decidiendo sobre cuestiones estratégicas, es difícil.

4.2. TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN.

Explica los trámites de constitución que tienes que realizar para constituir la sociedad que has seleccionado.

4.3. TRÁMITES DE PUESTA EN MARCHA.

Certificación negativa del nombre

- **Descripción:** Verificar que el nombre elegido para la empresa no esté registrado por otra entidad.
- **Dónde hacerlo:** Registro Mercantil Central.
- **Cómo hacerlo:** A través de la web del Registro Mercantil Central, por teléfono o de forma presencial en Madrid.
- **Tiempo estimado:** Entre 24 y 48 horas.
- **También puede hacerse en ventanilla única.**

Redacción de los Estatutos Sociales

Depósito del capital social

- **Descripción:** El capital mínimo para constituir una SLU es de **3.000 euros**. Este capital debe depositarse en una cuenta bancaria a nombre de la sociedad.
- **Dónde hacerlo:** En una entidad bancaria.
- **Documentación:** El banco emitirá un **certificado de depósito** que se utilizará para acreditar el capital social.

Obtención del NIF provisional

- **Dónde hacerlo:** Agencia Tributaria.
- **Cómo hacerlo:** Se puede solicitar online o de manera presencial en la delegación de la Agencia Tributaria en Sevilla.
- **También puede hacer en ventanilla única.**

Escritura de constitución de la sociedad

- En este documento se recoge la voluntad de constituir la sociedad, los estatutos y la identidad de los socios.
- **Dónde hacerlo:** Ante un notario en Sevilla.
- **Documentación necesaria:** Certificado del nombre de la empresa, NIF provisional, estatutos sociales y certificado bancario del depósito del capital.

Inscripción en el Registro Mercantil

- **Descripción:** Inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil de Sevilla para que tenga personalidad jurídica.
- **Dónde hacerlo:** Registro Mercantil de Sevilla.
- **Documentación necesaria:** Escritura de constitución, NIF provisional y demás documentos exigidos por el Registro.
- **También puede hacerse en ventanilla única.**

Obtención del NIF definitivo

- **Descripción:** Una vez inscrita la sociedad en el Registro Mercantil, se puede solicitar el NIF definitivo para la empresa.
- **Dónde hacerlo:** Agencia Tributaria.
- **Cómo hacerlo:** Se realiza de forma presencial o telemática en la Agencia Tributaria.

Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE)

- **Descripción:** Inscripción en el IAE para que la empresa esté registrada como contribuyente ante la Agencia Tributaria.
- **Dónde hacerlo:** Agencia Tributaria.
- **Cómo hacerlo:** A través del modelo 036, que se puede presentar telemáticamente o en la delegación local de la Agencia Tributaria en Sevilla.
- **También puede hacerse en ventanilla única.**

Inscripción en la Seguridad Social

- **Descripción:** Para contratar empleados hay que inscribir la empresa en la Seguridad Social para poder hacer las cotizaciones pertinentes.
- **Dónde hacerlo:** Tesorería General de la Seguridad Social en Sevilla.
- **Cómo hacerlo:** A través del sistema RED o presencialmente en la oficina de la Seguridad Social.

Licencia de apertura y actividad

- **Descripción:** En función del tipo de actividad, es necesario obtener una licencia de apertura y de actividad para operar legalmente.
- **Dónde hacerlo:** Ayuntamiento de Sevilla.
- **Cómo hacerlo:** Solicitud a través del **Registro de Actividades** del Ayuntamiento. El procedimiento se puede realizar online o de forma presencial.

Afiliación al Régimen de Autónomos (si aplicable)

- **Descripción:** Si el propietario de la SLU también es autónomo o va a contratar trabajadores, debe afiliarse al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).
- **Dónde hacerlo:** Seguridad Social.
- **Cómo hacerlo:** A través de la página web de la Seguridad Social o presencialmente en la oficina de la Seguridad Social en Sevilla.

Otras consideraciones

- **Protección de datos:** Si la empresa manejará datos personales habrá que estudiar lo que dice la ley, La **protección de datos personales de los niños** es un tema clave que está regulado por leyes tanto nacionales como europeas, debido a la vulnerabilidad de los menores en cuanto al tratamiento de su información.

Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) de la Unión Europea: El RGPD establece que la protección de los datos personales de los menores es aún más estricta debido a su capacidad limitada para comprender los riesgos asociados con la recolección de sus datos.

- **Artículo 8 del RGPD:** Establece que los menores de 16 años no pueden dar su consentimiento para el tratamiento de datos personales sin el consentimiento explícito de los padres o tutores

legales. En algunos países miembros, como España, la edad mínima puede ser de 13 años, pero esto varía de un país a otro.

- **Consentimiento parental:** Para los menores de 16 años, el consentimiento debe ser dado por los padres o tutores legales antes de que los datos personales del niño puedan ser procesados.
- **Ley Orgánica 3/2018 de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales (LOPDGDD):** La LOPDGDD es la legislación española que adapta el RGPD en España. Esta ley subraya que el tratamiento de datos personales de menores debe llevarse a cabo con especial diligencia, y también establece que el consentimiento debe ser explícito y documentado cuando se trata de menores.
- **Principales Medidas de Protección de Datos para Niños**
- A continuación, te enumero las principales **medidas de protección** que debes tener en cuenta si estás manejando datos de menores:
- **A. Consentimiento Expreso de los Padres o Tutores**
- **Qué se debe hacer:** Antes de recoger o procesar cualquier dato personal de un niño, se debe obtener el **consentimiento explícito y verificable** de los padres o tutores legales del menor.
- **Cómo hacerlo:** Para obtener el consentimiento, se debe proporcionar a los padres o tutores una explicación clara sobre qué datos se van a recopilar, cómo se van a usar, y el tiempo que se conservarán. Este consentimiento debe ser recogido de manera **documentada**, ya sea en formato físico o digital (por ejemplo, mediante formularios firmados o plataformas que gestionen el consentimiento electrónico).
- **Ejemplo:** Si se brinda un servicio de cuidado infantil y recogen datos como nombre, dirección, alergias alimentarias, información de contacto de los padres, etc., necesitaras que los padres firmen una autorización para ello.
- **B. Transparencia y Acceso a la Información**
 - **Qué se debe hacer:** Se debe proporcionar a los padres, tutores y menores (si son suficientemente mayores para entenderlo) información clara sobre cómo se tratarán los datos personales del niño. Esto incluye:
 - Qué datos se recopilan.
 - Con qué finalidad se utilizarán.
 - Si se compartirán con terceros.
 - Los derechos que tienen los padres/tutores y el menor en relación con los datos (por ejemplo, derecho de acceso, rectificación, cancelación, etc.).
 - **Cómo hacerlo:** Es recomendable proporcionar un **aviso de privacidad** específico para menores y sus padres/tutores. Este aviso debe estar redactado de manera comprensible, sin tecnicismos, para garantizar que los padres comprendan cómo se protegerán los datos de sus hijos.
- **C. Minimización de Datos**
 - **Qué se debe hacer:** Solo se deben recoger los datos estrictamente necesarios para el servicio que se ofrece. Esto significa que se deben

evitar la recolección de datos sensibles a menos que sea absolutamente necesario.

- **Cómo hacerlo:** Antes de solicitar datos adicionales, como información sobre salud o gustos personales, debes considerar si son realmente necesarios para el servicio de cuidado infantil, clases particulares o catering.
- **D. Seguridad de los Datos**
 - **Qué se debe hacer:** SE debe tomar todas las medidas necesarias para garantizar la **seguridad** de los datos personales de los niños, incluyendo:
 - Encriptación de los datos.
 - Control de acceso a los datos solo para personal autorizado.
 - Medidas de seguridad física para proteger los documentos físicos con datos.
 - Copias de seguridad regulares para evitar la pérdida de información.
 - **Cómo hacerlo:** Utilizar sistemas informáticos con seguridad robusta, como contraseñas fuertes y cifrado, y realiza auditorías periódicas para asegurar que no haya vulnerabilidades.
- **E. Derechos de los Padres y del Menor**
 - **Qué se debe hacer:** Los padres o tutores legales deben ser informados sobre sus derechos, que incluyen:
 - **Derecho a acceder** a los datos personales del niño.
 - **Derecho a rectificar** cualquier dato incorrecto.
 - **Derecho a suprimir** los datos si ya no son necesarios para el fin con el que fueron recolectados.
 - **Derecho a la portabilidad** de los datos, para que puedan ser transferidos a otro proveedor de servicios, si es el caso.
 - **Derecho a la limitación** del tratamiento de los datos.
 - **Cómo hacerlo:** Se debe proporcionar un medio claro y accesible para que los padres puedan ejercer estos derechos, como formularios de solicitud o plataformas en línea seguras.
- **F. No Realizar Tratamientos de Datos Excesivos**
 - **Qué se debe hacer:** Se debe evitar cualquier tipo de procesamiento de datos excesivo o no relacionado con la finalidad original para la cual fueron recogidos.
 - **Cómo hacerlo:** Mantén registros detallados sobre el tipo de datos recolectados y las finalidades específicas de su uso.
- **G. Formación al Personal**
 - **Qué se debe hacer:** El personal encargado del tratamiento de los datos de los menores (como cuidadores, profesores o personal de catering) debe recibir formación sobre **protección de datos y seguridad**.
 - **Cómo hacerlo:** Hay que asegurarse de que todos los empleados estén informados sobre las políticas de privacidad y seguridad, y realicen entrenamientos periódicos.
- **3. Consecuencias del Incumplimiento**

- El incumplimiento de las normativas de protección de datos puede acarrear sanciones severas. Estas sanciones varían según la gravedad de la infracción, pero pueden incluir:
- Multas económicas.
- Pérdida de confianza por parte de los usuarios.
- Acción legal por parte de los padres o tutores.

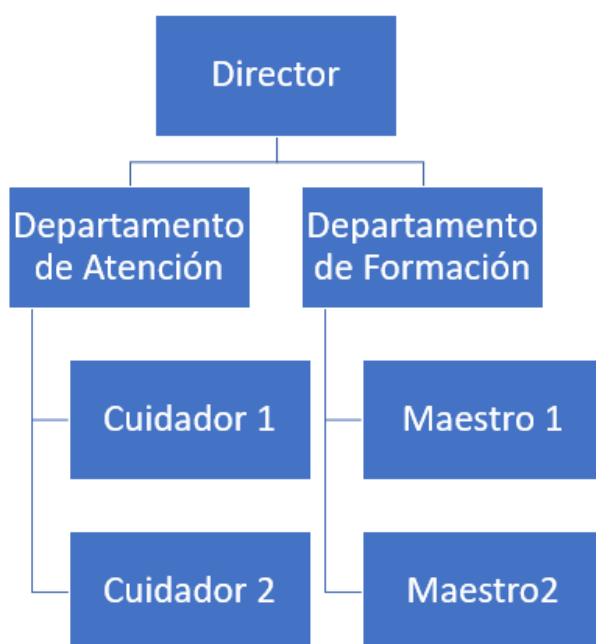
5. PLAN DE PRODUCCIÓN Y ORGANIZACIÓN.

5.1. RECURSOS HUMANOS.

Especificar los recursos humanos necesarios para la realización de todas las tareas (realizar un organigrama de la organización determinando las tareas y responsabilidades). Además, fija cuales son las personas que se contratarán, sueldos, tipos de contrato, etc.

Se necesitarán dos cuidadores y dos maestros, con contratos a turnos para que siempre haya un equipo cuidador maestro en las instalaciones. El proceso de selección es crucial para poder contratar a los mejores elementos disponibles en el mercado. Un vez se vayan cumpliendo los objetivos de adquisición de clientes se podrá pensar en adquirir más recursos humanos

El cuidador se encargará de todo lo relativo a la atención a los “alumnos” especialmente los más pequeños y el maestro a las tareas de tutoría y apoyo con las tareas, monitorizando que se realicen y resolviendo dudas.



NOTA: Realiza un organigrama de la empresa. No olvides hablar de seguridad e higiene en el trabajo, su normativa y las medidas que creas necesarias.