

---

# *Proxecto empresarial*

---



Raizame

Un camiño cara as nosas raíces

Belén Cancela Vázquez

Martín García Pais

Noelia García Suárez

Iria Seoane Velasco



<b>PARTE I .....</b>	<b>3</b>
IDEA DO NEGOCIO .....	3
NACEMENTO DA IDEA.....	3
PROMOTORES DO PROXECTO .....	3
UBICACIÓN .....	3
NECESIDADE FORMULADA POLO MERCADO SE ESTÁ CUBRINDO .....	3
MERCADO OBXECTIVO.....	4
ELEMENTO CLAVE DIFERENCIADOR DO NEGOCIO .....	4
OBXECTIVOS DA EMPRESA A CURTO, MEDIO E LONGO PRAZO.....	4
<b>PARTE II .....</b>	<b>5</b>
EXTERNALIZACIÓNS.....	5
ANIVERSARIOS .....	6
ANDAINAS .....	6
ACTIVIDADES DE CONCIENCIACIÓN .....	6
<b>PARTE III .....</b>	<b>8</b>
CARACTERÍSTICAS DIFERENCIADORAS RESPECTO A LOS PRODUCTOS/SERVIZOS DE LA COMPETENCIA .....	8
PREVISIÓN DA EVOLUCIÓN DOS MERCADOS .....	9
DEFINICIÓN DO MERCADO AO QUE SE VAI DIRIXIR O PRODUCTO OU SERVIZO .....	9
COMPETENCIA.....	11
ANÁLISE DAFO .....	11
<b>PARTE IV .....</b>	<b>13</b>
A COMERCIALIZACIÓN DOS SERVIZOS .....	13
DETERMINACIÓN DO PREZO DE VENTA E COMPARACIÓN COS DA COMPETENCIA .....	13
PENETRACIÓN NO MERCADO. CANAIS DE DISTRIBUCIÓN. REDE COMERCIAL .....	14
ACCIONES DE PROMOCIÓN .....	14
PREVISIÓN DE VENTA ANUAIS .....	15
GARANTÍAS, SERVIZO TÉCNICO, SERVIZO POST-VENTA .....	15
<b>PARTE V .....</b>	<b>16</b>
DETERMINACIÓN DO PROCESO DE PRESTACIÓN DO SERVIZO. ....	16
EQUIPOS NECESARIOS, APROVISIONAMENTO, XESTIÓN DE STOCKS .....	19
DETERMINACIÓN DEL COSTE DEL PRODUCTO/SERVICIO .....	20
CONTROL DE CALIDADE. ASEGURAMENTO DA CALIDADE. PROCESOS .....	20
<b>PARTE V .....</b>	<b>21</b>
LOCALIZACIÓN DA EMPRESA .....	21

<b>PARTE VI</b> .....	<b>22</b>
POSTOS DE TRABAJO QUE SE VAN A CREAR .....	22
DISTRIBUCIÓN POR CATEGORÍAS Y ASIGNACIÓN DE RESPONSABILIDADES. ....	22
PERFÍS DAS PERSOAS QUE SE VAN A CONTRATAR, COÑECEMENTOS E EXPERIENCIA.....	22
SELECCIÓN DE PERSOAL .....	22
FORMAS DE CONTRATACIÓN .....	23
PREVISIONS DE CRECEMENTO DE EMPREGO .....	23
<b>PARTE VII</b> .....	<b>24</b>
INVERSIONS.....	24
FINANCIACIÓN .....	25
COSTES FIJOS.....	25
VENTAS.....	26
COSTES VARIABLES.....	27
RESULTADO DO EXERCICIO .....	29
TESOURERÍA EXERCICIO 1.....	30
PREVISIÓN TESOURERÍA .....	31
BALANCE .....	32
RATIOS.....	33
<b>PARTEVIII</b> .....	<b>35</b>
ELECCIÓN DA FORMA XURÍDICA .....	35
PROTECCIÓN XURÍDICA .....	35
AUTORIZACIÓNS E PERMISOS. ....	35
NORMAS QUE REGULAN O DESENROLO DA ACTIVIDADE .....	36
<b>PARTE IX</b> .....	<b>37</b>
CRONOGRAMA .....	37
<b>ANEXO I</b> .....	<b>38</b>

---

# Parte I

---

## Idea do negocio

---

A idea do negocio consiste nunha cooperativa que se ocupa de organizar actividades ao aire libre, xeralmente no medio rural, e de externalizar outras que non poderíamos dar servizo.

## Nacemento da idea

---

Esta idea foi inspirada polo noso gusto á natureza e as actividades ao aire libre, razón pola que nos motivamos a realizar anteriormente o curso de monitor de tempo libre e buscar unha forma de levar a cabo o aprendido no curso.

## Promotores do proxecto

---

Os promotores somos:

- Belén Cancela Vázquez:
- Martín García Pais:
- Noelia García Suárez:
- Iria Seoane Velasco:

(Os currículums atópanse no ANEXO 1)

## Ubicación

---

As nosas actividades realizaranse tanto no noso local, para os aniversarios (situado EN...); coma nos institutos que nos contraten e nos montes onde realizaremos as restantes actividades.

## Necesidade formulada polo mercado se está cubrindo

---

A necesidade que cubrimos é a creación dunha base de todos os servizos que ofrecen as empresas de ocio, onde o consumidor poida crear os seus propios paquetes (ou consumir os xa definidos) destas empresas ou as nosas propias actividades.

## Mercado obxectivo

---

Querémonos dirixir a un amplo abanico de idades e para todo tipo de sexo, relixión ou procedencia; fomentando o respecto e igualdades de culturas e xénero.

## Elemento clave diferenciador do negocio

---

Diferenciámonos ao resto das empresas en que non só ofertamos os nosos propios servizos, tamén proporcionamos actividades doutras compañías da nosa comarca.

## Obxectivos da empresa a curto, medio e longo prazo

---

Teremos varios obxetivos:

- **A curto prazo:** Darnos a coñecer, crear un servizo de calidade dende a nosa experiencia.
- **A medio prazo:** Ampliar a nosa área de influencia a nivel provincial, reducir o número de externalizacións, aumentando as nosas propias actividades.
- **A longo prazo:** Crear unha cooperativa de referencia no noso ámbito; conseguir unha cobertura de servizos a nivel autonómico, con base en cada provincia.

---

# Parte II

---

Dado que o noso proxecto consta de diversas actividades, e que moitas delas non as realizaremos nos, senón que as externalizaremos, fixemos unha explicación de cada unha das actividades máis importantes da nosa actividade empresarial.

## Externalizacións

---

### Descrición:

---

A idea da nosa cooperativa consiste en encargarse de organizar actividades, sobre todo o aire libre, para diferentes grupos de idades e tamén externalizar as que nos non poderíamos dar servizos.

A externalización consiste en subcontratar empresas que realizan actividades que a nosa cooperativa lle poidan interesar pero que non poden realizar por falta de espacio, profesionalidade ou para reducir custos xa que a empresa que realizan este tipos de actividades dedícase na maioría dos casos exclusivamente a iso.

As empresas que contaríamos serían aquelas que sexan próximas a Santiago de Compostela e as actividades que escolleríamos, nun principio temos pensado actividades estilo puenting e escalada pero estaríamos dispostos a que os cliente solicitasen as actividades que desexan e fariamos o posible para satisfacer os seus desexos.

As actividades que xa temos pensadas na externalización son :

**PUENTING**: Deporte de aventura que consiste en tirarse o bacio dende unha ponte suxeito por una corda elástica atada os pés. O material proporcionao a empresa.

**ESCALADA**: Actividade deportiva que consiste a subir ata unha gran altura por unha parede de rocas con total seguridade e o material tamén sería proporcionado pola empresa contratada.

### Ferramentas:

---

Dado que non realizaremos as actividades propias da externalización, non usaremos ferramentas nelas.

### Puntos clave:

---

Sector de referencia: Servizos.

Carteira de servizos: as actividades principais son as xa explicadas no apartado anterior( Puenting e Rápel) e como secundarias ofreceríamos rápel e equitación.

Os futuros servizos que ofreceríamos serían por exemplo: tiro con arco ,kayak, esgrima...

As actividades que temos previsto subcontratar son todas aquelas próximas a zona de Santiago de Compostela que os nosos clientes solicitasen como por exemplo as mencionadas anteriormente.

## Aniversarios

---

Existe unha tendencia cada vez maior a que os fillos reciban os mellores posibles por parte dos pais, pero esta necesidade normalmente supera as súas capacidades, que buscan satisfacelas mediante profesionais. Os aniversario non son unha excepción, cada vez fanse máis aniversario fora da casa, ou con profesionais de animación para mellorar as experiencias dos fillos nos aniversario, ou incluso a despreocupación de organizar e limpar ao finalizar, como pode pasar nun aniversario fora do fogar.

Para solventar esa necesidade do mercado decidimos crear un servizo de aniversario que, tanto se pode desprazar ao fogar como facelo na propiedade da cooperativa; esta iniciativa consiste en entreter mediante actividades aos nenos mentres que os pais poidan xogar cos nenos, relacionarse con outros pais, etc; e os nenos poidan mellorar as relacións entre eles e xogar a xogos que normalmente non xogarían, tanto por falta de medios ou coñecementos.

## Andainas

---

Con respecto ao proxecto, imos a centrarnos nas actividades ao aire libre realizadas no mundo rural. En concreto, serán andainas con xóvenes de 16 anos en diante; e serán guiadas por dous monitores.

No programa está establecido a realización das seguintes andainas:

Monte do Gozo (Santiago de Compostela, A Coruña).

Fervenzas da Toxa (Silleda, Pontevedra).

Pico Sacro (Boqueixón, A Coruña).

Xirimbao (Teo, A Coruña).

Farase un percorrido de 40 Km durante todo o día.

En canto á temporalización, a andaina está prevista nun tempo de día enteiro, cun recorrido de 40km e serán guiados por dous monitores.

NOTA: Os menores de 18 anos estarán baixo a responsabilidade dos titores ou pais. Para iso firmárase unha carta na cal, os titores ou ditos pais daránlles o permiso. (nota al pie)

Todas as andainas seguirán a mesma orde:

As andainas variarán en km e duración dependendo das peticións dos clientes.

## Actividades de concienciación

---

Co paso dos anos, a evolución das novas tecnoloxías foron pouco a pouco afastándonos da natureza e das nosas tradicións: os infantes xa non corren por a rúa nin xogan a eses xogos que eran fundamentais na infancia de todo neno fai unhas décadas.

Agora encérranse nas súas casas perdendo as horas con ese novo videoxogo que acaba de saír o mercado e descoñecen o mundo exterior que os rodea.

Non é raro que os nenos non sepan de onde veñen produtos tan simples e comúns como unha “pataca” (para eles fabricada polo mesmo supermercado) ou que as “vaquiñas” sexan de cor violeta, como poden ver nos envases dunha famosa marca de chocolates.

Por iso, démonos conta de que isto non podía seguir así, non podíamos deixar que a xente perda as súas orixes, e qué mellor que comezar a achegar esta conciencia desde os máis pequenos da casa?

Por iso queremos emprender estas actividades de concienciación na cidade (onde estes valores son cases inexistentes) da forma máis entretida posible.



## Parte III

### Características diferenciadoras respecto a los produtos/servizos de la competencia

	Raizame		Sportemp	Amextreme	Vilamincha
Actividade	Aniversario	Andainas	Aniversario	Andainas	Aniversario
Prezo	140 €	10 € por persoa	De 75 a 180€	Non Informa	De luns a xoves: 10€/neno. Vernes e sábado: 12€/neno. Domingos e festivos: 13 €/neno.
Incrementos no prezo	16 ou + nenos 5€/neno	Non	Non	Non informa	Tarta: 1€/neno Piñata: 1,5€/neno Procura do tesouro: 1,5€/neno
Participantes máximos	15	Non	Entre 15 y 30	Non informa	Non
Participantes mínimos	Non	10	Non	Non informa	Sábados: 10 Domingos e festivos: 13
Duración	3 Horas	6 Horas	2 Horas	Non informa	Variable

## PREVISIÓN DA EVOLUCIÓN DOS MERCADOS

---

O noso mercado está orientado ao mercado de ocio e tempo libre. É un tipo de mercado adicado á realización de actividades para todas as idades. Como por exemplo, paintball, actividades de concienciación, entre outras. Se podería dicir que é un mercado que vai en aumento debido á demanda crecente por parte das empresas como dos particulares. Non só polos prezos económicos senón tamén pola variedade de actividades propostas e a realización das mesmas.

Existe unha oferta das actividades establecidas por parte das empresas como dos particulares.

Poderíamos falar dunha serie de conclusións á hora de analizar a previsión da avaliación dos mercados. Entre elas, poderíamos destacar algunhas como por exemplo:

O custe mensual/anual por persoa na actualidade, anda arredor dos 8000 euros aproximadamente. Unha das principais razóns de este prezo e da posterior subida é a crise que estamos a padecer; xunto cos incrementos dos impostos, dos alimentos, etc.

A medida que evolucionou a sociedade (maior información acerca dos produtos e necesidades...), os gastos foron incrementándose non só en necesidades básicas, senón que outros factores influíron na capacidade dos consumidores. Podemos realizar un estudo por Comunidades para establecer unhas comparacións e chegaríamos a conclusión de que os niveis de gasto son inferiores, as da nosa Comunidade. Neste apartado poderíamos incluír o baixo nivel de renda en relación a todo o país.

Como ben dixemos antes, os gastos en necesidades primarias son escasos, é dicir, gastamos máis noutros sectores, polas preferencias das familias, a influencia do entorno, entre outros factores. Isto dá lugar a unha menor porcentaxe de gastos en produtos de primeira necesidade. En tanto, na actualidade hai incremento até nos bens de primeira necesidade o que perxudica á obtención dos bens doutros sectores.

Outro factor a ter en conta é a ubicación e o tamaño do mercado, o que directamente inflúe na poboación, na oferta de produtos, e no maior ou menor hábito de compra.

O desprazamento é un factor importante a ter en conta, xa que supón unha facilidade para aquelas persoas que residen ás aforas. Hai un notable aumento de traslados o que fomenta á creación de novas áreas comerciais.

Finalmente, non debemos esquecer a importancia dos clientes, e a súa especialización xunto cás esixencias en maior grado. Buscan, demandan e esixen unha maior calidade e mellores produtos; así como a realización de promocións e ofertas e ofertas de prezos máis baixos.

## DEFINICIÓN DO MERCADO AO QUE SE VAI DIRIXIR O PRODUCTO OU SERVIZO

---

A nosa cooperativa nun principio ten pensado unha dimensión comarcal e localizarse na comarca de Santiago de Compostela.

Irá dirixido dende os máis pequenos da casa (nenos de 5 anos) ata os máis maiores da familia po lo tanto, os nosos posibles clientes serán todas as persoas que queiran que estean nese intervalo de idades. Os nosos clientes valorarán os nosos servizos se son seguros, fiables, económicos e sobre todo se son cercanos os seus fogares. A nosa gran variedade de actividades tanto feitas por nos como as que sexan externalizacións tamén será un motivo atractivo polo que a xente queira demandar o noso servizo.

O noso mercado xa que vai dirixido a un gran intervalo de idades e necesario a segmentación. Dividiramos según as actividades por idades:

Segmento dedicado a nenos de 5 a 10 anos. Realizarían actividades como por exemplo Cabeza de herba ( facer crecer herba nunha media), Que animal é?( adiviñar os sons dos animais) Os "Picassiños" da horta (que os nenos debuxen e pinten...)

Segmento dedicado de 7-80 anos. Nas actividades como por exemplo andainas non será a mesma ruta para un neno de 7 anos que unha persoa de 80 anos. No caso de que pais e fillo quixesen ir xuntos acordaríase unha andaina dunha distancia na que para os nenos non sexan moi longa nin para os pais moi curta.

Andainas só para adultos ( 20-50 anos) serían rutas mais longas e para maiores de 50 anos rutas mais adaptadas a súa idade.

Estas son só algunhas das actividades que temos pensado pero según os clientes que teñamos ofreceremos máis actividades dependendo da idade ou do que estean interesados.

## MERCADO REAL

---

Estará formado no caso dos aniversarios para nenos, a persoa que nos contrate. O noso mercado real irémolo coñecendo pouco a pouco cando poñamos en práctica o noso proxecto

Nenos de 5 a 10 anos que veñan celebrar o seu aniversario nosa cooperativa na que lle ofreceremos:

Pallasos.

Merendas.

Ademais dos xogos que ofrecen os monitores.

Andainas de 7 a 80 anos de Santiago de Compostela.

Cocienciación de 5 a 11 anos de Santiago de Compostela.

## MERCADO POTENCIAL

---

O noso mercado potencial sería ampliar a nosa zona de influencia e expandirnos dende Santiago de Compostela ata Ames e Padrón.

### **FERRAMENTAS.**

Para calcular o noso tamaño de mercado, teremos en conta:

Santiago de Compostela ten unha poboación de 95.671 habitantes. Posto que as nosas actividades van dirixida ata persoas de 80 anos o noso mercado potencia serán a gran maioría dos habitantes.

Gasto por neno depende das actividades:

Prezo medio por neno para o pack aniversarios é 9€ por neno e cada neno a maiores cada neno que non este previsto terá un gasto adicional de 5€.

Prezo medio por neno para Andainas 7.5€.

### **Características de los clientes.**

---

Podemos diferenciar entre tres tipos de clientes:

Familias con fillos que habiten a zona onde nos localizamos

Persoas con fillos menores de idade e para entretelos mentres os país traballan.

Pais e fillos que queiran realizar actividades xuntos.

## COMPETENCIA

---

### Sportemp:

---

Empresa dedicada a xestión integral do tempo libre, con experiencia na planificación e desenrolo de actividades de ocio activo para particulares, centros educativos, empresas, colectivos e asociacións.

Varios anos traballando no ámbito da educación e o ocio. O seu potencial humano caracterízase por unha sólida formación e unha ampla experiencia adecuada ao que realizan.

Sportemp realiza aniversarios igual que Raizame. Aínda que os noso servizo presenta algunhas diferenzas en canto ao seu, sen olvidarnos das vantaxes e desvantaxes.

Os nosos prezos son máis baixos, ofrecendo máis monitores por cada 15 nenos e máis horas. Unha desvantaxe que presentamos ante “Sportemp” é que eles teñen maior número de actividades, pero as nosas actividades son máis diversificadas, activando a creatividade dos nenos, xa que lle demostramos que os xogos de toda a vida poden realizarse de mil maneiras posibles.

### Kayak amextreme:

---

Kayak amextreme, con base principal en Padrón, oferta servizos como rafting, kayak, barranquismo e sendeirismo entre outros. Esta última coincide có servizo que nos ofertamos.

Temos que obxetar que na páxina web de esta empresa non da ningunha información de calquer tipo sobre esta actividade: nin o prezo, nin rutas...

### Vilamincha:

---

Vilamincha dedica os seus servizos a coidar nenos, organizar aniversarios, contando con obradoiros, teatro...

É unha competencia xa que, como ben se especificou antes, realizan aniversarios. Na súa páxina web podemos ver unha lista completa e moi detallada dos prezos de cada cousa que poida entrar ou poidan ofertas en cada fe

Unha das vantaxes que ofrecemos sobre esta empresa e que os nosos custes son máis baixos, pero eles contan con máis experiencia.

## Análise DAFO

---

### Debilidades

---

- A nosa empresa non ten presenza nin reputación no mercado
- Temos traballadores con pouca experiencia
- Fraxilidade financeira (somos xente xóven con poucos recursos financeiros)
- Escasa formación laboral

## Ameazas

---

- Entrada de novos competidores
- Incremento de actividades similares
- Novos lugares de ocio (centros comerciais, por exemplo)
- Tempo inestable

## Fortalezas

---

- Novas tecnoloxías, que facilitan o traballo na rede
- Bo grado de participación cidadán
- Preparación académica e experiencia no mundo do tempo libre
- Apoio social

## Oportunidades

---

- Hoco no sector cara as actividades non relacionadas cos turistas.
- A situación económica actual (Nós non necesitamos un gran capital inicial, xa que externalizamos a meirande parte das actividades que ofertamos, e así non temos uns gastos fixos ou iniciais elevadas coma outras empresas)

# Parte IV

## A comercialización dos servizos

Algúns dos servizos que ofertaremos serán aniversarios e Andainas.

Os aniversarios contarán con amplas actividades para o entretemento dos máis pequenos a uns prezos moi baixos (casi imposible competir con eles). As actividades que se realizaran contarán con un fin interactivo, a diferenza dos que se soen ofertar e contarán coa vixilancia e compañía de dous monitores (número que aumentara se se incrementan o número de nenos)

As Andainas terán lugar en magníficos lugares das nosas terras, en principio próximas a Santiago de Compostela. Esta actividade realizarase respectando o medio ambiente e acompañarase de outras actividades como pode ser a colleita de setas, etc.

## Determinación do prezo de venda e comparación cos da competencia

	Raizame		Sportemp	Amextreme	Vilamincha
Actividade	Aniversario	Andainas	Aniversario	Andainas	Aniversario
Prezo	135,00 €	225,00 €	De 75 a 180€	Non Informa	De luns a xoves: 10€/neno. Venres e sábado: 12€/neno. Domingos e festivos: 13 €/neno.
Incrementos no prezo	16 ou + nenos 5€/neno	31 ou + participantes 5€/participante	Non	Non informa	Tarta: 1€/neno Piñata: 1,5€/neno Procura do tesouro: 1,5€/neno

## Penetración no mercado. Canais de distribución. Rede Comercial

---

### Penetración no mercado

---

A nosa empresa tentará introducirse no mercado de dúas formas esencialmente:

- Boca a boca: Tentando fidelizar o cliente tamén conseguiremos que o cliente comente as súas experiencias con outros clientes potenciais, mellorando a nosa reputación.
- Mediante internet: Hoxe en día internet é unha ferramenta fundamental en case calquera negocio. Usando ás redes sociais ou a venta a través da nosa páxina web Melloraremos a nosa penetración no mercado

### Canais de distribución

---

Teremos dous canais de distribución:

- En tenda: O cliente achégase á noso local para contratar un produto
- Por internet: A nosa páxina web da a opción de contratar un servizo dende a mesma

### Rede comercial

---

Dado que somos unha empresa de servizos onde a actividade comercial empeza e acaba en nós, non teremos unha rede comercial

### Acciones de promoción

---

A ferramenta de publicidade que utilizará Raizame será internet.

Debido aos nosos baixos prezos (ao alcance de todo o mundo independentemente da súa situación financeira) non podemos botar man de medios audiovisuais tales como anuncios de radio ou televisión, que supoñen uns custos moi altos.

Por iso, será usado a plataforma “Weebly” ([raizame.weebly.com](http://raizame.weebly.com)), onde estará exposta toda a información necesaria sobre nós e os servizos que ofertamos.

A páxina web será deseñada por os compoñentes da cooperativa e utilizarase esta ferramenta ata onde sexa gratuíta.

Tamén estará a disposición de todo interesado unha dirección de correo electrónico ([raizame.info@gmail.com](mailto:raizame.info@gmail.com)) para demais dúbidas.

Mediante este tipo de publicidade queremos chegar a todo tipo de público, ofertando os nosos servizos da maneira máis económica posible sen reducir a calidade e os coñecementos que poidamos transmitir.

Os obxectivos que pretendemos acadar mediante a promoción e dar a coñecer *Raizame* como un proxecto innovador e con finalidade interactivo, dirixido a un amplo público sen facer diferenzas entre sexos, relixión, raza, ideoloxía...

## PREVISIÓN DE VENTA ANUAIS.

---

### *Actividades propias*

---

#### ***Aniversarios***

Planeamos realizar 108 actividades a 140€ por actividade, o que resultaría en 15120€ anualmente de ingresos

#### ***Andainas***

Planeamos realizar andainas para 900 persoas, que a un prezo por persoa de 10€, resultan 9000€ totais de ingresos

#### ***Actividades de concienciación***

Planeamos realizar 30 actividades de concienciación, a un prezo de 600€, co que conseguiríamos uns ingresos anuais de 18000€ anuais

### Externalizacións

---

Estimamos realizar 30 externalizacións mensuais, con un beneficio medio de 50€ por externalización, resultando ao mes en 1500€ e anualmente en 18000

### Garantías, servizo técnico, servizo post-venta

---

No noso negocio, as garantías son un concepto empregado como diferenciador. Por iso, imos a concretar en cada unha das actividades, as posibles garantías ofrecidas pola nosa empresa:

#### ***Aniversarios:***

A garantía que ofrecemos, é a posibilidade de que se repita o aniversario ao ano seguinte e a felicidade do neno trala celebración. Así como poder ofrecer unha maior variedade en canto ao aniversario se refire (máis globos, outros tipos de tartas, maior variedade de comida, etc.)

#### ***Andainas:***

As garantías cíñense a entrar en contacto co medio rural, disfrutar da paisaxe, que esta actividade nos ensine a saber coidar o medio ambiente e finalmente, descubrir a beleza destas zonas rurais.

#### ***Externalizacións:***

A nosa garantía é alcanzar o obxectivo co mellor equipo preparado. Dispoñemos de follas de reclamación no caso de que o cliente se amose descontento tras ofrecer algún dos nosos servizos. Entre os servizos de postventa que ofrecemos, destacan o servizo de mantemento telefónico, para solucionar as dudas dos clientes despois de ofrecer algún dos servizos ou incluso antes para contratar algunha actividade; páxina web, a total disposición do usuario para que poida aportar ideas así como conectarse coa nosa empresa. Outro elemento serían as visitas de

seguemento por si hai variacións nos prezos, ou algunha actividade nova...

NOTA: NON DISPOÑEMOS DE SERVIZO TÉCNICO.



---

# Parte V

---

## Determinación do proceso de prestación do servizo.

---

A nosa cooperativa Raizame está especializada na prestación de servizos. As actividades feitas por nos mesmo son:

- **Actividades de concienciación.**
  - Cabeza de herba.
  - Que animal é?.
  - Facer crecer unha legume.
  - “Picassiños” da horta.
- **Aniversarios**
  - Dinámicas de presentación.
  - Xogos varios:
    - Acciones de incremento.
    - Sombra.
    - Pataca quente.
    - Mímica.
    - Pictionary.
- **Actividades o aire libre.**
  - Andainas en:
    - Monte do Gozo.
    - Fervenza da Toxa.
    - Silleda.
    - Xirimbao.

## Puntos clave

---

Cronograma de prestación de servizo.

Hora mañá	Hora tarde	Actividades
10:30	16:30	Chegada dos participantes
11:00	17:00	Comezan os xogos
12:00	18:00	Descanso para merendar
12:30	18:30	Xogos
13:00	19:00	Tarta e apertura dos regalos
13:25	19:25	Piñata
13:30	19:30	Fin de festa

Xornada laboral dos traballadores: de 10:30 a 13:30 (3 horas de mañá) e de 16:30 a 19:30 (3 horas de tarde)

## Partes do proceso que se subcontrata:

---

No noso caso o que subcontratamos son algunhas actividades:

Actividades	Lugares donde se realizan	Prezo por persona
Paintball	Santiago de Compostela ( Campus Sur)	30€
Puenting	Noia	20€
Escalada en rocodromo	Santiago de Compostela (Avda. Lugo)	10€

## Definición dos medios materias e humanos e valoración individual da presentación.

Os medios materias que precisamos para realizar unha parte das nosas actividades son:

- Comestibles :
  - Tarta
  - Gominolas varias
  - Pan para bocadillos
  - Fiambre
- Materiais:
  - Medias
  - Sementes de herba
  - Fíos
  - Botóns
  - Follas de papel
  - Aparello de musica
  - Lapices de cores
  - Serrín
  - Balón
  - Encerado e material para escribir nel
  - Recipiente
  - Algodón

Por outro lado, os medios humanos seremos os catro monitores que formamos parte desta cooperativa e nas actividades subcontratadas serán os profesionais de cada actividade.

## Equipos necesarios, aprovisionamento, xestión de stocks

Actividade/Lugar	Equipamento	Custe anual (en €)	Reutilizable/ Inmovilizado material
Local	Ordenador	300	Inmovilizado
	Altofalantes	50	Inmovilizado
	Xoguetes	125	Inmovilizado
	Sofás	400	Inmovilizado
	Cadeiras	50	Inmovilizado
	Mesas	150	Inmovilizado
	Escritorio	130	Inmovilizado
	Cadeiras encartables	120	Inmovilizado
	Armario	160	Inmovilizado
Actividades de concienciación	Serrín	1	Non reutilizable
	Herba	4	Non reutilizable
	Paquete papel	2	Non reutilizable
	Pinturas, ceras, lápices de cores e pinceis	80	Reutilizable
	Medias	50	Non reutilizable
	Botóns, fío	17	Non reutilizable
	Sementeiras	10	Non reutilizable
	Paquete de algodón	5	Non reutilizable
	Paquete de legume	1	Non reutilizable
	Agullas	5	Reutilizable
Aniversarios	Tarta	432	Non reutilizable
	Gominolas	1620	Non reutilizable
	Pan	216	Non reutilizable
	Fiambre	432	Non reutilizable
	Piñata	60	Reutilizable
	Golbos	54	Non reutilizable
	Bebidas	648	Non reutilizable
Andainas	Empanada	900	Non reutilizable
	Auga	270	Non reutilizable

## Determinación del coste del producto/servicio

---

O coste do servizo será determinado por varios factores, como os prezos da competencia, a rentabilidade das distintas actividades ou a satisfacción dos clientes respecto ao prezo. Por iso decidimos poñer estes prezos as nosas actividades

Actividade	P.V.P.
Actividades de concienciación	600€ por actividade
Aniversarios	140€ por actividade
Andainas	10€ por persoa

## Control de calidade. Aseguramento da calidade. Procesos

---

A calidade é un concepto que permite a diferenciación dos produtos e/ou servizos, ben de aqueles que sexan semellantes como aqueles que sexan idénticos. É un concepto multidimensional. Polo tanto, a empresa ten unhas posibilidades de ofrecer produtos ou servizos de acordo coas necesidades dos clientes.

As actividades que ofrecemos, actividades de ocio e tempo libre, dirixido a todo o público, en concreto, de xóvenes a partir de 16 anos en diante, adultos e nenos. E son as seguintes: aniversarios, andainas, entre outras.

O termo calidade podería ser sinónimo de garantía. O obxectivo que se pretende conseguir con garantías, e que as actividades se realicen con éxito, a repetición e innovación das mesmas e a atracción dos novos clientes. Indicar que, a garantía é un elemento diferenciador con respecto á competencia.

Porén, a calidade do servizo e o bo que pode chegar a ser dito servizo en comparación cós da competencia. Así que, ofrecemos unha serie de servizos, que postos en práctica, poderemos analizar se os obxectivos expostos anteriormente, lograronse con éxito.

Os procesos ou controis que imos a utilizar para valorar a continuidade das actividades son uns monitores e unhas follas.

A folla repartirase entre os diferentes usuarios que estén realizando a actividade proposta. Consistirá nunha serie de preguntas relacionadas co servizo desenvolvido, as cales, terán que responder con total sinceridade, ao final da actividade.

E o monitor, é un aparello que nos permite visualizar o desenrolo da actividade, así como a actuación dos integrantes con respecto a dita actividade.

**NOTA: O aseguramento da calidade non se pode garantir ata que o servizo non se poña en práctica.**

---

# Parte V

---

## Localización da empresa

---

A nosa empresa localizarase nun baixo con baño de 240 m<sup>2</sup> na rúa da Estrada.

O prezo de aluguer é de 400 € ao mes, pero para que nos saia máis económico, decidimos compartir o local con outro empresa que ofrece similares.

Esta empresa precisará o local polas mañás, polo que non será un inconveniente, xa que a nos só nos fsai falta pola tarde.

Eliximos este emprazamento debido as boas infraestruturas para chegar a él.

Hai que destacar tamén a presenza a só 100 metros dos almacéns “El Corte Inglés”, que permitirán que os pais poidan entreterse se queren mentres os nenos están a cargo dos monitores realizando as actividades establecidas.

No relativo as formas de acceder ao local, dispónse de varias paradas de bus arredor nas que pasan as liñas 6, C5, C6 e C12.

Debido a que está cerca “El corte Inglés” a uns minutíños do local podemos atopar taxis a disposición.

---

# Parte VI

---

## Postos de traballo que se van a crear

---

Crearánse catro postos de traballo que realizarán os cooperantes, e serán fixos descontinuos no que traballarán unha semana ao mes cun salario de 200€, ademais dun contrato de obra cada vez que se realice unha actividade, nas que os salarios xa están recollidos anteriormente.

No caso de que necesitemos unha persoa máis, terá un contrato de obra polo salario da actividade.

## Distribución por categorías y asignación de responsabilidades.

---

Haberá dúas categorías: cooperativistas, con poder de decisión na empresa; e os traballadores subalternos, os cales dedicaranse soamente a traballar.

## Perfís das persoas que se van a contratar, coñecementos e experiencia

---

Só se contratará a xente co curso de monitor de tempo libre, co ciclo superior de Animación Sociocultural ou con cursos relacionados co tema.

A hora de contratar non será necesario experiencia previa debido a que os cursos anteriormente mencionados dispoñen dunhas horas de prácticas.

O perfil de xente que buscamos é unha persoa alegre, que lle gustan os nenos, con paciencia, creativa e con dotes de liderazgo.

## Selección de persoal

---

O noso criterio á hora de elixir ao persoal, redúcese a unha serie de características, que calificaremos en función do beneficio que aporten á cooperativa a nivel social.

En cuestión de formación, o monitor/a debe ter o título de ocio e tempo libre. A parte, a motivación é un dos principais factores, xa que é unha axuda para os nenos. Incluir a confianza na realización das actividades e á hora de entrar en contacto con eles. Debe ser comprometedor co seu traballo, e creativo. Non debemos esquecer que debe dar un bo exemplo, polo que o neno posteriormente porá a práctica todo o que aprenda.

## Formas de contratación

---

Contrataranse seguindo as necesidades do mercado mediante un contrato de obra, para cada actividade en concreto.

## Previsións de crecemento de emprego

---

A nosa cooperativa comezará con catro empregados, os que comezamos na cooperativa. Polo que no ano 1 traballaremos tan só os catro monitores e en caso de que a demanda sexa moi alta, a partir do ano 2 ata o ano 5 temos previsto facer un contrato por obra as persoas que necesitemos contratar tendo en conta os currilums que nos vaian chegando.

En canto os postos de traballo específicos, todos realizaremos todas as actividades que ofertamos e dividímonos en función da actividades que desempeñemos cada día. Non sempre os mesmo monitores se en encargaran das mesmas actividades senón que todos iremos rotando



# Parte VII

## Inversións

INVERSIÓN	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>Inmovilizado Material</b>				
Terreos e bens naturais	- €	-00 €	-00 €	-00 €
Construccións	- €	-00 €	-00 €	-00 €
Maquinaria	- €	-00 €	-00 €	-00 €
Utilexe e ferramenta	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €
Outras instalacións	- €	-00 €	-00 €	-00 €
Mobiliario	1.010,00 €	-00 €	-00 €	-00 €
Equipos para proceso de información	350,00 €	-00 €	-00 €	-00 €
Elementos de transporte	- €	-00 €	-00 €	-00 €
<b>Inmovilizado Intanxible</b>				
Gastos de investigación e desenvolvemento	-00 €	-00 €	-00 €	-00 €
Aplicacións informáticas	-00 €	-00 €	-00 €	-00 €
Propiedade industrial	-00 €	-00 €	-00 €	-00 €
Dereitos de traspaso	-00 €	-00 €	-00 €	-00 €
Depósitos e fianzas	-00 €	-00 €	-00 €	-00 €
<b>Circulante</b>				
Existencias	4.746,00 €	4.746,00 €	4.746,00 €	4.746,00 €
Previsión de fondos (efectivo)	1.814,00 €			
<b>GASTOS DE ESTABLECEMENTO</b>	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>Inmovilizado Material</b>				
Constitución	- €	- €	- €	- €
Posta en marcha	- €	- €	- €	- €
	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>8.000,00 €</b>	<b>4.826,00 €</b>	<b>4.826,00 €</b>	<b>4.826,00 €</b>

	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>8.000,00 €</b>	<b>4.826,00 €</b>	<b>4.826,00 €</b>	<b>4.826,00 €</b>

## Financiación

	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>CANTIDAD A FINANCIAR</b>	<b>8.000 €</b>	<b>4.826 €</b>	<b>4.826 €</b>	<b>4.826 €</b>

FINANCIACIÓN	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Capital aportado por los socios	8.000,00 €	4.826,00 €	4.826,00 €	4.826,00 €
Subvenciones	- €	- €	- €	- €
Pólizas de crédito	- €	- €	- €	- €
Prestamo/crédito a largo plazo	- €	- €	- €	- €
Préstamos personales	- €	- €	- €	- €
Otra	- €	- €	- €	- €
<b>TOTAL</b>	<b>8.000,00 €</b>	<b>4.826,00 €</b>	<b>4.826,00 €</b>	<b>4.826,00 €</b>

## Costes fijos

COSTES FIJOS	Gasto mensual
Retribución del autónomo	- €
Seguros de autónomos (RETA)	- €
Servicios exteriores	- €
Servicios profesionales	- €
Alquileres y cánones	200,00 €
Suministros	60,00 €
Publicidad y propaganda	- €
Mantenimiento y reparación	- €
Gastos diversos	2,00 €
Tributos	
Seguros	50,00 €

Puesto de trabajo	
Denominación	Nº de trabajadores
Monitor de tiempo libre	4

Base de cotización	Seg. Social trabajador	Seg. Social Empresa	Total Seg. Social	Líquido a pagar tras retención	Coste mensual
2.400,00	153,60	784,80	938,40	1.958,40	3.184,80

## Ventas

PRECIOS	
Producto ó servicio	Precio unitario
Senderismo	10,00
Aniversarios	140,00
Concienciación	600,00
Externalizaciones	50,00

PREVISION INCREMENTOS VENTAS	
% Variación Ventas año 2/ Ventas año 1	15,0%
% Variación Ventas año 3/ Ventas año 2	20,0%

VENTAS DE PRODUCTO O SERVICIO (en unidades)					
	Senderismo	Aniversarios	Concienciación	Externalizaciones	Total
Mes 1	80	10	2	30	122
Mes 2	80	10	2	30	122
Mes 3	80	10	2	30	122
Mes 4	80	10	3	30	123
Mes 5	80	10	3	30	123
Mes 6	80	10	3	30	123
Mes 7	80	10	3	30	123
Mes 8	80	10	3	30	123
Mes 9	80	10	3	30	123
Mes 10	80	10	2	30	122
Mes 11	80	10	2	30	122
Mes 12	80	10	2	30	122
Año 1	960	120	30	360	1.470
Año 2	1104	138	35	414	1.691
Año 3	1.325	166	41	497	2.029

VENTAS DE PRODUCTO O SERVICIO (en euros)					
	Senderismo	Aniversarios	Concienciación	Externalizaciones	Total
Mes 1	800,00	1.400,00	1.200,00	1.500,00	4.900,00
Mes 2	800,00	1.400,00	1.200,00	1.500,00	4.900,00
Mes 3	800,00	1.400,00	1.200,00	1.500,00	4.900,00
Mes 4	800,00	1.400,00	1.800,00	1.500,00	5.500,00
Mes 5	800,00	1.400,00	1.800,00	1.500,00	5.500,00
Mes 6	800,00	1.400,00	1.800,00	1.500,00	5.500,00
Mes 7	800,00	1.400,00	1.800,00	1.500,00	5.500,00
Mes 8	800,00	1.400,00	1.800,00	1.500,00	5.500,00
Mes 9	800,00	1.400,00	1.800,00	1.500,00	5.500,00
Mes 10	800,00	1.400,00	1.200,00	1.500,00	4.900,00
Mes 11	800,00	1.400,00	1.200,00	1.500,00	4.900,00
Mes 12	800,00	1.400,00	1.200,00	1.500,00	4.900,00
Año 1	<b>9.600,00</b>	<b>16.800,00</b>	<b>18.000,00</b>	<b>18.000,00</b>	<b>62.400,00</b>
Año 2	<b>11.040,00</b>	<b>19.320,00</b>	<b>20.700,00</b>	<b>20.700,00</b>	<b>71.760,00</b>
Año 3	<b>13.248,00</b>	<b>23.184,00</b>	<b>24.840,00</b>	<b>24.840,00</b>	<b>86.112,00</b>

## Costes variables

Producto ó servicio	Mercancía y Mat. Prima	Coste de producción	Coste de transporte	Comisiones comerciales	Comisiones bancarias	Mermas y deterioro	Otros	Coste variable total
Senderismo	13,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	13,00%
Aniversarios	74,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	74,00%
Concienciación	1,07%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,07%
Externalizaciones	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

<b>COSTE VARIABLE DEL PRODUCTO O SERVICIO (en euros)</b>						
	<b>Senderismo</b>	<b>Aniversarios</b>	<b>Concienciación</b>	<b>Externalizaci3ns</b>	<b>Total</b>	<b>% Ventas</b>
<b>Mes 1</b>	104,00	1.036,00	12,84	0,00	1.152,84	23,5%
<b>Mes 2</b>	104,00	1.036,00	12,84	0,00	1.152,84	23,5%
<b>Mes 3</b>	104,00	1.036,00	12,84	0,00	1.152,84	23,5%
<b>Mes 4</b>	104,00	1.036,00	19,26	0,00	1.159,26	21,1%
<b>Mes 5</b>	104,00	1.036,00	19,26	0,00	1.159,26	21,1%
<b>Mes 6</b>	104,00	1.036,00	19,26	0,00	1.159,26	21,1%
<b>Mes 7</b>	104,00	1.036,00	19,26	0,00	1.159,26	21,1%
<b>Mes 8</b>	104,00	1.036,00	19,26	0,00	1.159,26	21,1%
<b>Mes 9</b>	104,00	1.036,00	19,26	0,00	1.159,26	21,1%
<b>Mes 10</b>	104,00	1.036,00	12,84	0,00	1.152,84	23,5%
<b>Mes 11</b>	104,00	1.036,00	12,84	0,00	1.152,84	23,5%
<b>Mes 12</b>	104,00	1.036,00	12,84	0,00	1.152,84	23,5%
<b>Año 1</b>	<b>1.248,00</b>	<b>12.432,00</b>	<b>192,60</b>	<b>0,00</b>	<b>13.872,60</b>	<b>22,2%</b>
<b>Año 2</b>	<b>1.435,20</b>	<b>14.296,80</b>	<b>221,49</b>	<b>0,00</b>	<b>15.953,49</b>	<b>22,2%</b>
<b>Año 3</b>	<b>1.722,24</b>	<b>17.156,16</b>	<b>265,79</b>	<b>0,00</b>	<b>19.144,19</b>	<b>22,2%</b>

## Resultado do exercicio

<b>RESULTADOS</b>			
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>Ventas Netas</b>	62.400	71.760	86.112
<b>Subvenciones</b>	0	0	0
<b>Costes Variables</b>	13.873	15.953	19.144
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>48.527</b>	<b>55.807</b>	<b>66.968</b>
<b>Retribución del autónomo</b>	0	0	0
<b>Seguros de autónomos (RETA)</b>	0	0	0
<b>Sueldos y salarios</b>	28.800	28.800	28.800
<b>Seguridad social a cargo de la empr.</b>	9.418	9.418	9.418
<b>Servicios exteriores</b>	0	0	0
<b>Servicios profesionales</b>	0	0	0
<b>Alquileres y cánones</b>	2.400	2.400	2.400
<b>Suministros</b>	720	720	720
<b>Publicidad y propaganda</b>	0	0	0
<b>Mantenimiento y reparación</b>	0	0	0
<b>Gastos diversos</b>	24	24	24
<b>Tributos</b>	0	0	0
<b>Seguros</b>	600	600	600
<b>Gastos de establecimiento</b>	0	0	0
<b>Dotación amortizaciones</b>	221	237	253
<b>RESULTADO DE EXPLOTACION</b>	<b>6.345</b>	<b>13.608</b>	<b>24.754</b>
<b>Gastos financieros</b>	0	0	0
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>6.345</b>	<b>13.608</b>	<b>24.754</b>
<b>Impuestos (IRPF o I.Sociedades)</b>	1.586	3.402	6.188
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>4.759</b>	<b>10.206</b>	<b>18.565</b>

## Tesorería ejercicio 1

TESOURERIA EJERCICIO 1												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>Cobro de clientes</b>	4.900	4.900	4.900	5.500	5.500	5.500	5.500	5.500	5.500	4.900	4.900	4.900
<b>Financiación</b>						4.826						
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>4.900</b>	<b>4.900</b>	<b>4.900</b>	<b>5.500</b>	<b>5.500</b>	<b>10.326</b>	<b>5.500</b>	<b>5.500</b>	<b>5.500</b>	<b>4.900</b>	<b>4.900</b>	<b>4.900</b>
<b>Proveedores y gastos variables</b>	1.153	1.153	1.153	1.159	1.159	1.159	1.159	1.159	1.159	1.153	1.153	1.153
<b>Sueldos y salarios del personal</b>	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
<b>Seguridad Social a cargo de la empr.</b>	785	785	785	785	785	785	785	785	785	785	785	785
<b>Alquileres y cánones</b>	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
<b>Suministros</b>	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
<b>Gastos diversos</b>	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
<b>Seguros</b>	600											
<b>IRPF (Módulos / pagos fraccionados)</b>	0	0	397	0	0	397	0	0	397	0	0	397
<b>Pago de las inversiones</b>						4.826						
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>5.200</b>	<b>4.600</b>	<b>4.996</b>	<b>4.606</b>	<b>4.606</b>	<b>9.829</b>	<b>4.606</b>	<b>4.606</b>	<b>5.003</b>	<b>4.600</b>	<b>4.600</b>	<b>4.996</b>
<b>Diferencia COBROS-PAGOS</b>	<b>-300</b>	<b>300</b>	<b>-96</b>	<b>894</b>	<b>894</b>	<b>497</b>	<b>894</b>	<b>894</b>	<b>497</b>	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>-96</b>
<b>SALDO ANTERIOR</b>	<b>1.814</b>	<b>1.514</b>	<b>1.815</b>	<b>1.718</b>	<b>2.612</b>	<b>3.506</b>	<b>4.004</b>	<b>4.898</b>	<b>5.792</b>	<b>6.289</b>	<b>6.589</b>	<b>6.890</b>
<b>SALDO FINAL DISPONIBLE</b>	<b>1.514</b>	<b>1.815</b>	<b>1.718</b>	<b>2.612</b>	<b>3.506</b>	<b>4.004</b>	<b>4.898</b>	<b>5.792</b>	<b>6.289</b>	<b>6.589</b>	<b>6.890</b>	<b>6.793</b>

## Previsión tesorería

PREVISION TESORERIA				
	Previo al inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Cobro de clientes		62.400	71.760	86.112
Financiación	8.000	4.826	4.826	4.826
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>8.000</b>	<b>67.226</b>	<b>76.586</b>	<b>90.938</b>
Proveedores y gastos variables		12.732	15.782	18.882
Sueldos y salarios del personal		28.800	28.800	28.800
Seguridad Social a cargo de la empr.		9.418	9.418	9.418
Alquileres y cánones		2.400	2.400	2.400
Suministros		720	720	720
Gastos diversos		24	24	24
Tributos		0	0	0
Seguros		600	600	600
IRPF (Módulos / pagos fraccionados)		1.586	3.402	6.188
Pago de las inversiones	6.186	4.826	4.826	4.826
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>6.186</b>	<b>61.106</b>	<b>65.972</b>	<b>71.858</b>
<b>Diferencia COBROS-PAGOS</b>	<b>1.814</b>	<b>6.120</b>	<b>10.614</b>	<b>19.080</b>
<b>SALDO ANTERIOR</b>	<b>0</b>	<b>1.814</b>	<b>7.934</b>	<b>18.548</b>
<b>SALDO FINAL DISPONIBLE</b>	<b>1.814</b>	<b>7.934</b>	<b>18.548</b>	<b>37.628</b>



## Balance

### BALANCE

ACTIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3
Inmovilizado Intangible	0	0	0	0
Inmovilizado Material	80	160	240	320
Inversiones financieras a largo	0	0	0	0
Amortizaciones		-221	-457	-710
<b>Activo no Corriente</b>	<b>80</b>	<b>-61</b>	<b>-217</b>	<b>-390</b>
Existencias	4.746	9.492	14.238	18.984
Clientes		0	0	0
Efectivo	1.814	7.934	18.548	37.628
<b>Activo Corriente</b>	<b>6.560</b>	<b>17.426</b>	<b>32.786</b>	<b>56.612</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>6.640</b>	<b>17.365</b>	<b>32.569</b>	<b>56.222</b>

PASIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3
Capital	8.000	12.826	17.652	22.478
Subvenciones	0	0	0	0
Reservas			4.759	14.965
Resultados	0	4.759	10.206	18.565
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>8.000</b>	<b>17.585</b>	<b>32.617</b>	<b>56.009</b>
Deudas a largo plazo	0	0	0	0
<b>Pasivo No corriente</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Deudas a corto plazo	0	0	0	0
Otros acreedores	0	0	0	0
Proveedores		1.140	1.311	1.573
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>0</b>	<b>1.140</b>	<b>1.311</b>	<b>1.573</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>8.000</b>	<b>18.725</b>	<b>33.929</b>	<b>57.582</b>

## Ratios

---

### Financeiros

---

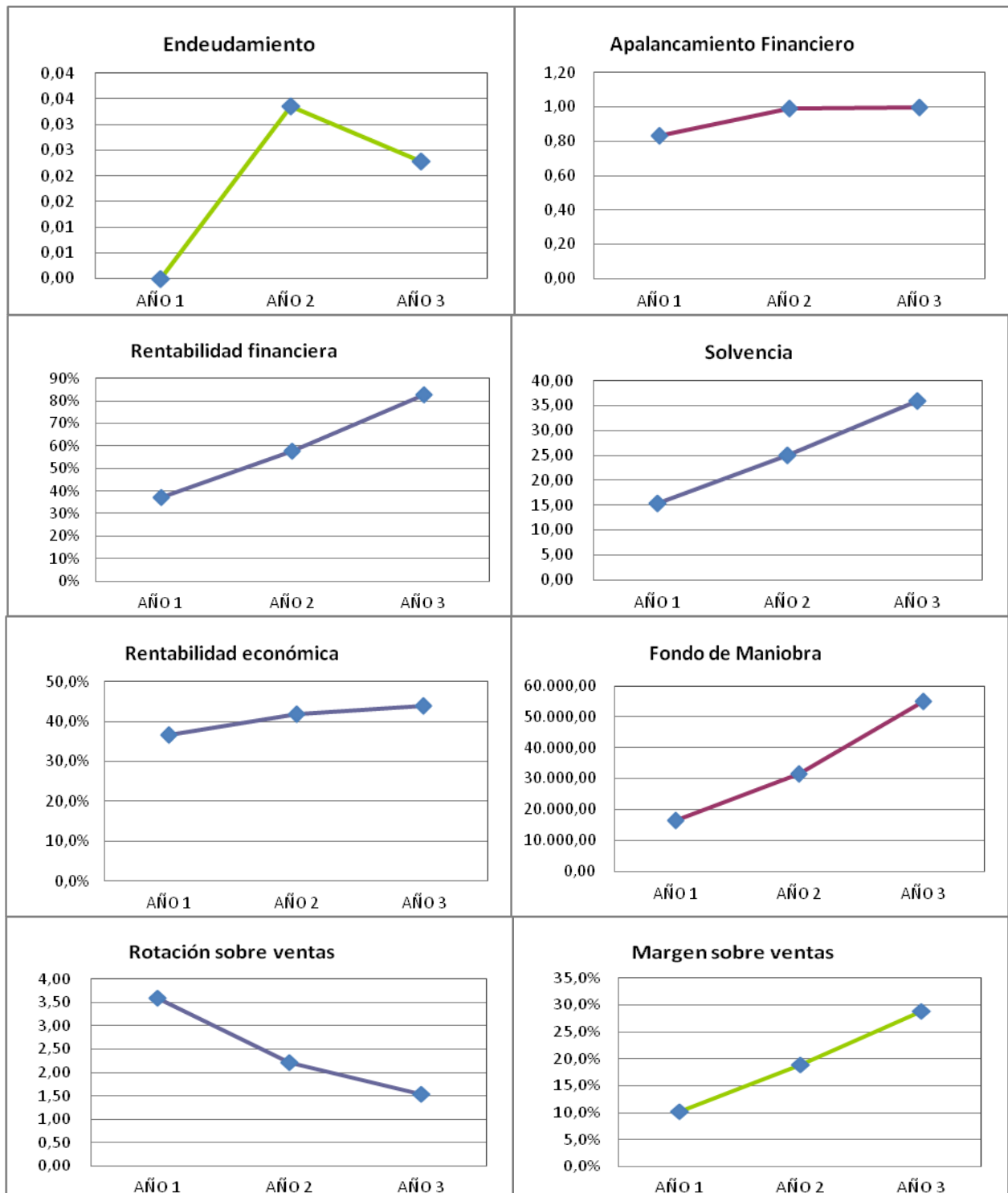
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>Rentabilidade financeira</b>	37%	58%	83%
<b>Apalancamento Financeiro</b>	0,83	0,99	1,00
<b>Endeudamento</b>	0,00	0,03	0,02
<b>Solvencia</b>	15,28	25,00	35,98

### Económicos

---

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>Rentabilidade económica</b>	36,5%	41,8%	44,0%
<b>Fondo de Manobra</b>	16.285,48	31.474,28	55.038,07
<b>Marxe sobre ventas</b>	10,2%	19,0%	28,7%
<b>Rotación sobre ventas</b>	3,59	2,20	1,53

## Gráficas



---

# Parte VIII

---

## Elección da forma xurídica

---

A forma xurídica elexida para a nosa empresa é a de cooperativa de servizos, esta decisión foi tomada por diferentes motivos:

- A razón dos principios corporativos, que son:
  - Adhesión voluntaria e aberta
  - Xestión democrática
  - A participación económica de todos os membros
  - A autonomía e independencia dos socios a hora de traballar
  - A importancia da formación dos socios, con respecto a outros modelos de forma xurídica
  - Coperación entre cooperativas
  - Interese pola comunidade
- A razón do capital social mínimo, dado que é moi baixo (3.005,06€)
- A razón da gran cantidade de organismos que axudan a constitución desta forma xurídica

## Protección xurídica

---

Despois de comparar prezos entre as diferentes compañías aseguradoras, subscribiron unha póliza de seguro para cubrir os posibles danos que poidan sufrir as instalacións, e outra de responsabilidade civil para cubrirse ante posibles danos causados pola empresa aos seus clientes ou a terceiros. A compañía contratada é Vitalicio. A prima do seguro ascende a 600 euros.

## Autorizacións e permisos.

---

- Trámites administrativos. Os requisitos legais que todo emprendedor está obrigado a realizar no momento de constituír un negocio son:
- Trámites previos :
  - Certificación negativa do nome, pola cal nos debemos anotar no Rexistro Mercantil.
  - Escritura notarial: os socios fundadores proceden a firma da escritura ante un notario e a aprobación dos estatutos.
- Trámites ante a Seguridade Social:
  - Alta no Réxime Xeral da Seguridade Social.
  - Alta no Réxime Especial de Autónomos da Seguridade Social.
  - Inscrición da empresa na Seguridade Social .

- Afiliación e alta dos traballadores ante a Seguridade Social.
- Comunicación de apertura do Centro de Traballo.
- Trámites ante Facenda:
  - Alta no censo.
  - Alta no Imposto sobre Actividades Económicas.
  - Alta no Imposto sobre Bens inmoables.
- Libros con los que debe contar tu empresa:
  - Adquisición e legalización dos libros oficiais: no que apareceran reflexadas as actividades empresariais.
  - Adquisición e legalización do libro de visitas : nel anótanse as dilixencias que pratiquen os inspectores de traballo o resultado das visitas realizadas a empresa.
  - Adquisición e legalización do libro de Matrícula : é o libro no que están inscritos todos os traballadores no momento que se inicien as prestacións de servizos.

## Normas que regulan o desenvolvemento da actividade

---

Na Administración de Facenda habería que facer unha declaración previa ao inicio das operacións, darse de alta no Imposto de Actividades Económicas (IAE) e no IVA, e por último, facer unha declaración censal do inicio da actividade e obtención do CIF.

Tamén teríamos que facer o rexistro da sociedade no Rexistro Mercantil.

Na Tesourería Xeneral da Seguridade Social, farase a inscrición do empresario no Réxime de Traballadores Autónomos e a inscrición da empresa na Seguridade Social e a alta dos empregados.

Para poder ofertar os nosos servizos no local de aluguer, antes temos que conseguir a licenza de apertura da actividade que acredita que o local conta coas condicións de habilidade e uso adecuadas para acoller a actividade económica a que se destina.

No relativo a medidas de seguridade seguiremos a normativa de seguridade de riscos laborais.

---

# *Parte IX*

---

## **Cronograma**

---

---

# *ANEXO I*

---

# CURRÍCULUM VITAE

Belén Cancela Vázquez  
Santiago de Compostela  
Rúa Avío, 2, 1º A  
626917010  
belen\_cancela@hotmail.es

## **Estudios cursados:**

- Bacharelato IES Rosalía de Castro (2012-2014)
- Curso de monitor de tempo libre (2014)
- ESO CPI de Bembibre (2008-2012)

## **Experiencia:**

- Monitor de actividades de tempo libre
- Camarera

## **Proxectos extracurriculares:**

- Teatro (2004-2011)
- Debuxo (2004-2011)
- Bailes de salón (2010-2013)
- Creación dunha curta (2012)
- Música (2004-2011)

## **Idiomas:**

- Español: Nivel alto falado e escrito.
- Galego: Nivel alto falado e escrito.
- Inglés: Nivel medio falado e escrito.

## **Informática:**

- Nivel de usuario



## Estudios cursados:

### Estudios cursados:

- Bacharelato: I.E.S. Campo de San Alberto (2010-2013)
- E.S.O.: M<sup>a</sup> Assumpta (2006-2010)

### Estudios complementarios:

- Monitor de tempo libre (2014)
- Prevención de riscos laborais (2014)
- Monitor de comedor escolar (2013)
- Prevención de conductas violentas (2013)
- Outros cursos a solicitar

### Actividades extraescolares:

- Creación dunha curta (2010)
- Participación na revista do colexio (2010-2012)

### Proxectos extracurriculares:

- Ganador nivel autonómico do "País de los estudiantes" (2011)
- Ganador nacional do "País de los estudiantes" (2012)

## Idiomas

- Galego: nivel Nativo
- Español: Nivel nativo
- Inglés: Nivel medio

## Informática

- WINDOWS ALTO
- LINUX USUARIO
- OPEN OFFICE ALTO
- MICROSOFT OFFICE ALTO

Noelia García Suárez.  
Negreira.  
Avda. Brañas nº18 3º A.  
659393405  
noeliagarcia2712@gmail.com

**Estudos cursados:**

Bacharelato de Ciencias Sociais IES Xulián Magariños (2012-2014).

**Formación complementaria.**

Curso de Monitor de Tempo Libre ( Xullo 2014)

Curso de Monitor de Ocio Inclusivo ( Agosto 2014)

**Idiomas**

Galego (Celga4)

Castelán

Inglés (nivel A2)

**Informática:**

Nivel de usuario.

IRIA SEOANE VELASCO:  
Santiago de Compostela, 24/05/1994  
Rúa Fonte dos Concheiros, 10, 1º  
722705742  
iriia\_seoanevelasco\_1994@hotmail.com

**Estudos cursados:**

- ESO IES. Antón Fraguas.(2006-2010)
- BACHARELATO Ciencias Sociais. IES. Antón Fraguas, IES. San Clemente. (2010-2014)
- Curso de monitor de actividades de tempo libre.(Xuño 2013)

**Experiencia:**

- Monitor de actividades de tempo libre.( Xullo 2013)

**Idiomas:**

- Español. Nivel alto falado e escrito.
- Galego. Nivel alto falado e escrito.
- Inglés. Nivel medio falado e escrito.

**Informática:**

- Nivel de usuario.