

GUARDERÍA

La masiva demanda de plazas marca el futuro del negocio

1. El negocio

Un gran número de estudios de mercado muestra la existencia de **oportunidades reales de negocio para abrir guarderías** en muchos lugares, puesto que la demanda de plazas es mayor que la oferta.

El sector de las guarderías hoy mira al futuro con gran optimismo. Las perspectivas para las guarderías son muy prometedoras porque **la demanda de estos servicios va a seguir aumentando**, sobre todo por la convicción cada vez más generalizada de que es muy beneficioso para el desarrollo físico y psíquico de los niños que acuden a centros educativos desde temprana edad. Existen además otros factores sociodemográficos que favorecen el buen futuro de las guarderías, como son la incorporación de la mujer al mercado laboral, los servicios domésticos particulares cada vez más caros, el aumento de la inmigración y de la consiguiente natalidad, las mayores ayudas públicas para padres y empresas, etc.

Las estadísticas oficiales confirman estos datos. Por ejemplo, informes del *Ministerio de Educación*, apuntan que de 1.759.820 alumnos matriculados en centros de educación infantil en el curso 2014/2015, con una previsión de aumento del 2,1% para el 2015/2016.

Obviamente, esto también va a implicar una mayor oferta, por lo que, para poder competir mejor, se debería apostar por la diferenciación. Así, sería recomendable ofrecer amplitud de horarios (abrir muy temprano y hasta muy tarde), atención completa, tratar de ser un referente en cuanto a calidad, etc.

Otra de las claves del negocio es la búsqueda de una **ubicación adecuada**, ya que encontrar el local idóneo puede convertirse en la tarea más compleja de todo el proceso. Hay que ser conscientes de que, sobre todo en las grandes ciudades y en las poblaciones dormitorio, existen muy pocos locales que, por ejemplo, cuenten con patio adecuado.

2. El local

Una de las mayores dificultades para abrir una guardería es la existencia de muy pocos locales que cumplan con los requisitos adecuados. Así, antes de iniciar los demás trámites, habrá que **localizar la mejor ubicación** del negocio. Para este tipo de actividad es recomendable una planta baja, con acceso independiente desde el exterior y con patio propio de unos 75 m² donde los pequeños puedan jugar o realizar otras actividades.

El local deberá disponer también de espacio suficiente para zonas de descanso, cocina o zonas de juego interiores.



Además hay que tener un mínimo de tres clases con 30 m² cada una, más otra destinada a usos múltiples y que podrá utilizarse de comedor, taller de manualidades, biblioteca infantil, etc. Las aulas para niños menores de dos años deben tener áreas diferenciadas para el descanso e higiene. El centro también debe disponer de un espacio adecuado para la preparación de alimentos cuando haya niños menores de un año, y, aparte de los aseos infantiles, uno para el personal con lavabo, inodoro y ducha.

3. Equipamiento y plantilla

Las guarderías dispondrán de cunas, colchonetas, camas, cambiadores, sillas y mesas adaptadas, material de papelería, libros, cuadernos, instalaciones de recreo en el exterior, además del material necesario para desarrollar el programa de actividades que se oferten. Los muebles y los juguetes han de ser seguros y homologados, los interruptores y los enchufes estarán fuera del alcance de los niños, el suelo de las aulas puede ser de tarima flotante para servir como amortiguador en las posibles caídas. Por otro lado, los baños tienen que estar adaptados para los niños de 2 a 6 años.

Para realizar este tipo de actividad es necesario que el personal tenga el **título de Maestro de Educación Infantil o el Técnico Superior de Educación Infantil**. Si se imparte sólo el primer ciclo (0-3 años), el personal cualificado será igual al número de grupos más uno.

La normativa reguladora de guarderías establece un máximo de niños a cargo de cada cuidador, que oscila entre 8 y 25, según edades.

4. La competencia

Según los datos del *Ministerio de Asuntos Sociales*, actualmente hay 400.000 plazas de guardería en España, **la mitad de las que realmente se requieren**. Es en este ámbito en el que en los últimos años se ha producido una gran proliferación del número de guarderías abiertas. Los expertos auguran un buen futuro para el sector, ya que es un mercado que en la actualidad está en absoluto crecimiento, y, aunque cada vez hay más competencia, también se están abriendo nuevos nichos de mercado (p.e. ofrecer este servicio a empresas concretas o a zonas industriales).

Elegir una zona sin excesiva competencia, preferiblemente un área en expansión, implica un acercamiento al cliente potencial. También es conveniente ofertar servicios útiles a la comunidad adaptándose a los cambios sociológicos: horarios amplios y flexibles, recogida de niños, servicios por horas, actividades vacacionales, atención nocturna a domicilio, actividades lúdicas conjuntas entre padres e hijos, gimnasios infantiles, etc.

5. Estrategias

Una ventaja competitiva permite tener una mejor posición que los rivales para asegurar a los clientes. Existen muchas fuentes de ventajas competitivas (ofrecer el servicio con mayor calidad, lograr menores costes que los rivales, tener una mejor ubicación, etc.). La estrategia competitiva consiste en el modo en que la empresa obtiene una ventaja. Los tres tipos genéricos de estrategia competitiva son:

- **Liderazgo en Costes.** La guardería produce a un coste menor que sus competidores, por lo que puede ofrecer sus servicios más baratos.
- **Diferenciación.** La guardería oferta un servicio que se diferencia de algún modo de los de la competencia (mayor calidad, mayor número de servicios, etc.).
- **Especialización o Segmentación.** Consiste en centrarse en un nicho de mercado, de modo que la empresa pueda atender más eficientemente al conjunto de potenciales clientes que conforman ese nicho concreto (p.e. población inmigrante, minorías, etc.).

FICHA TÉCNICA

- **Negocio:** Centros docentes de educación infantil que ofrecen servicios de custodia, cuidado y educación de niños de 0 a 3 años.
- **Sector:** Educación.
- **Requisitos administrativos generales:** Declaración censal de alta en obligaciones fiscales (IAE, IVA, IRPF...), de Seguridad Social y laborales. Licencias municipales (ambiental, obras y comunicación de inicio de actividad).
- **Inversión:** A partir de 100.000 euros se puede financiar la reforma del local más el mobiliario y los primeros gastos.
- **Personal mínimo:** El número de personal cualificado será igual al número de grupos más uno. Además, la elaboración y seguimiento de la propuesta pedagógica estará bajo responsabilidad de persona con titulación de Maestro en Educación Infantil o similar.
- **Formación requerida:** Maestro en Educación Infantil o Técnico Superior en Educación Infantil.
- **Superficie:** Aulas de 30 m² cada una, patio de 75 m² (o sala polivalente) y espacio para la preparación de alimentos.

TRÁMITES A LLEVAR A CABO

1. Los **generales** para todas las empresas de nueva creación. *Ver Ficha de negocio 1 (formas jurídicas).*
2. **Licencia para abrir** un centro de educación infantil en la Consejería de Educación de la Comunidad Autónoma.
3. **Licencia de obras y comunicación de inicio de actividad, a solicitar en el Ayuntamiento.**
4. Los especificados en la **ORDEN EDU/572/2005**, de 26 de abril, relativa a los requisitos mínimos de los centros que imparten E.I. de Primer Ciclo.
5. Los especificados en el **Real Decreto 806/2006**, de 30 de junio (por el que se establece el calendario de aplicación de la ordenación del sistema educativo, establecida por la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación), el cual establece los requisitos mínimos para los centros de educación infantil entre otros.
6. Carnet de **manipulador de alimentos y APPCC.**
7. Evaluación de Riesgos Laborales (si se contratan trabajadores por cuenta ajena)
8. Cumplimiento de la L.O.P.D. (protección de datos), si se van a manejar datos de carácter personal.