



**BUSINESS**  
**MBA PART TIME**  
**2008-2009.**

AUTORES

ROCÍO RODRÍGUEZ HUGUET.

JAVIER FERNÁNDEZ GARCÍA.

CHRISTIAN LUNA COLAMARCO.

JORGE AGUADO TIRADO.

*“Tus ideas se harán mejores  
cuanto más sepas sobre tu  
negocio”*



# The International British School Seville

## CONTENIDO DEL DOCUMENTO

<b>RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>16</b>
<b>The International British School Seville .....</b>	<b>17</b>
<b>ANÁLISIS EXTERNO .....</b>	<b>24</b>
<b>1. Análisis de la competencia. ....</b>	<b>25</b>
<b>1.1. Criterios para la clasificación de colegios privados. ....</b>	<b>25</b>
<b>1.1.1. GRUPO A / Modelo de enseñanza. ....</b>	<b>25</b>
<b>1.1.2. GRUPO B / Oferta educativa.....</b>	<b>26</b>
<b>1.1.3. GRUPO C / Medios materiales. ....</b>	<b>27</b>
<b>2. Análisis de la competencia. ....</b>	<b>29</b>
<b>2.1. Academia Preuniversitaria .....</b>	<b>29</b>
<b>2.1.1. IMÁGENES DEL CENTRO.....</b>	<b>29</b>
<b>2.1.2. MODELO DE ENSEÑANZA.....</b>	<b>30</b>
<b>2.1.3. OFERTA EDUCATIVA. ....</b>	<b>34</b>
<b>2.1.4. MEDIOS MATERIALES.....</b>	<b>35</b>
<b>2.2. Colegio alemán “Alberto Dureró”. ....</b>	<b>37</b>
<b>2.2.1. IMÁGENES DEL CENTRO.....</b>	<b>37</b>
<b>2.2.2. MODELO DE ENSEÑANZA.....</b>	<b>38</b>
<b>2.2.3. OFERTA EDUCATIVA. ....</b>	<b>39</b>
<b>2.3. Colegio Alminar.....</b>	<b>40</b>
<b>2.3.1. Imágenes del Centro .....</b>	<b>40</b>
<b>2.3.2. MODELO DE ENSEÑANZA.....</b>	<b>41</b>
<b>2.3.3. OFERTA EDUCATIVA. ....</b>	<b>42</b>

2.3.4. MEDIOS MATERIALES.....	44
2.4. Colegio Entreolivos.....	47
2.4.1. IMÁGENES DEL CENTRO.....	47
2.4.2. MODELO EDUCATIVO.....	48
2.4.3. OFERTA EDUCATIVA.....	51
2.4.4. MEDIOS MATERIALES.....	52
2.5. Colegio Europa.....	56
2.5.1. IMÁGENES DEL CENTRO.....	56
2.5.2. MODELO DE ENSEÑANZA.....	56
2.5.3. OFERTA EDUCATIVA.....	58
2.5.4. MEDIOS MATERIALES.....	60
2.6. Colegio Highlands.....	62
2.6.1. IMÁGENES DEL CENTRO.....	63
2.6.2. MODELO DE ENSEÑANZA.....	63
2.6.3. OFERTA EDUCATIVA.....	65
2.7. Colegio Los Rosales.....	66
2.7.1. IMÁGENES DEL CENTRO.....	66
2.7.2. MODELO DE ENSEÑANZA.....	66
2.7.3. OFERTA EDUCATIVA.....	71
2.7.4. MEDIOS MATERIALES.....	73
2.8. Colegio San Francisco de Paula.....	76
2.8.1. IMÁGENES DEL CENTRO.....	76
2.8.2. MODELO EDUCATIVO.....	76
2.8.3. OFERTA EDUCATIVA.....	79
2.8.4. MEDIOS MATERIALES.....	81
2.8. Colegio Tabladilla.....	84
2.9.1. IMÁGENES DEL CENTRO.....	84
2.9.2. MODELO DE ENSEÑANZA.....	85
2.9.3. MODELO EDUCATIVO.....	90

<b>2.9.4. MEDIOS MATERIALES.....</b>	<b>91</b>
<b>3. Valoración media de los mejores colegios de Andalucía.....</b>	<b>94</b>
<b>4. Tabla valoración de la competencia. ....</b>	<b>95</b>
<b>5. Análisis Socioeconómico. ....</b>	<b>97</b>
<b>5.1. Localización geográfica de los centros privados en Sevilla.....</b>	<b>97</b>
<b>5.2. Análisis demográfico. ....</b>	<b>97</b>
<b>5.2.1. Introducción. ....</b>	<b>97</b>
<b>5.2.2. Valores estadísticos de los municipios objetivos del análisis externo. ....</b>	<b>100</b>
<b>5.2.2.1. Tomares .....</b>	<b>100</b>
<b>5.2.2.2. San Juan de Aznalfarache.....</b>	<b>101</b>
<b>5.2.2.3. Mairena del Aljarafe .....</b>	<b>101</b>
<b>5.2.2.4. Bormujos .....</b>	<b>102</b>
<b>5.2.2.5. Castilleja de la Cuesta .....</b>	<b>102</b>
<b>5.2.2.6. Valencina de la Concepción .....</b>	<b>103</b>
<b>5.2.2.7. Gines .....</b>	<b>103</b>
<b>5.2.2.8. Dos Hermanas.....</b>	<b>104</b>
<b>5.2.2.9. Gelves.....</b>	<b>104</b>
<b>5.2.2.10. Alcalá de Guadaira .....</b>	<b>105</b>
<b>5.2.2.11. Salteras.....</b>	<b>105</b>
<b>5.2.3. Estudio gráfico de los valores estadísticos. ....</b>	<b>106</b>
<b>5.3. Estudio sobre el precio medio del suelo en la provincia de Sevilla. ....</b>	<b>108</b>
<b>6. Motivaciones de los padres. ....</b>	<b>110</b>
<b>6.1. Introducción.....</b>	<b>110</b>
<b>6.2. Expectativas familiares.....</b>	<b>113</b>
<b>6.3. Resultados.....</b>	<b>114</b>
<b>6.4. Conclusiones. ....</b>	<b>116</b>
<b>7. Condición De Apertura y Funcionamiento de los Centros Privados Docentes. ..</b>	<b>117</b>
<b>7.1. Introducción.....</b>	<b>117</b>
<b>7.2. Requisitos mínimos.....</b>	<b>118</b>

<b>7.3. Autorización de apertura y funcionamiento de los centros docentes privados.</b>	<b>119</b>
<b>7.4. Denominación genérica de los centros.....</b>	<b>119</b>
<b>7.5. Educación infantil.....</b>	<b>119</b>
<b>7.6. Educación primaria. ....</b>	<b>120</b>
<b>7.7. ¿Cómo proceder para obtener la concesión de apertura de un centro educativo?</b>	<b>121</b>
<b>8. Profesionales de la Educación Privada.....</b>	<b>125</b>
<b>8.1. Profesores y Personal Docente.....</b>	<b>125</b>
<b>8.2. Formación inicial.....</b>	<b>125</b>
<b>8.3. Profesorado del sector privado. ....</b>	<b>126</b>
<b>ANÁLISIS INTERNO .....</b>	<b>127</b>
<b>1. Visión. ....</b>	<b>128</b>
<b>2. Misión. ....</b>	<b>128</b>
<b>3. Objetivos. ....</b>	<b>128</b>
<b>3.1. Desarrollo personal. ....</b>	<b>128</b>
<b>3.2. Desarrollo intelectual. ....</b>	<b>129</b>
<b>3.3. Desarrollo físico. ....</b>	<b>129</b>
<b>3.4. Progreso social.....</b>	<b>129</b>
<b>4. Valores.....</b>	<b>129</b>
<b>5. Visión estratégica: Keys issues.....</b>	<b>130</b>
<b>6. Análisis DAFO. ....</b>	<b>133</b>
<b>7. Equipo humano. ....</b>	<b>134</b>
<b>7.1. Rocío Rodríguez Huguet. ....</b>	<b>134</b>
<b>7.2. Christian Luna Colamarco. ....</b>	<b>137</b>
<b>7.3. Javier Fernández García.....</b>	<b>140</b>
<b>7.4. Jorge Aguado Tirado. ....</b>	<b>143</b>
<b>PLAN DE MARKETING .....</b>	<b>146</b>
<b>1. Marketing orientado a los servicios .....</b>	<b>147</b>

<b>1. Posicionamiento en el sector. ....</b>	<b>148</b>
<b>1.1. Análisis de la situación actual del sector.....</b>	<b>151</b>
<b>2. The International British School Seville: 360° Education. ....</b>	<b>153</b>
<b>2.1. Nuestros servicios. ....</b>	<b>154</b>
<b>3. Política de precios.....</b>	<b>159</b>
<b>4.2. Sistemas de cobros.....</b>	<b>162</b>
<b>4.3. Política de promociones y becas. ....</b>	<b>162</b>
<b>4. Política de comunicación. ....</b>	<b>163</b>
<b>4.1. Plan de comunicación interno.....</b>	<b>163</b>
<b>4.2. Identificación del cliente. ....</b>	<b>166</b>
<b>4.3. Identificación del servicio.....</b>	<b>167</b>
<b>4.4. Proceso de contratación de nuestros servicios. ....</b>	<b>167</b>
<b>4.5. Estrategia de promoción. ....</b>	<b>169</b>
<b>4.6. Relaciones públicas del centro.....</b>	<b>169</b>
<b>4.7. Campañas publicitarias.....</b>	<b>170</b>
<b>4.8. Medida de los resultados.....</b>	<b>173</b>
<b>4.9. Imagen del colegio. ....</b>	<b>173</b>
<b>5. Plan de ventas.....</b>	<b>174</b>
<b>5.1. Organización comercial del centro.....</b>	<b>174</b>
<b>5.2. Canales de comunicación y venta. ....</b>	<b>176</b>
<b>5.3. Clientes objetivo.....</b>	<b>179</b>
<b>5.4. Previsión de ventas.....</b>	<b>180</b>
<b>5.5. Presupuesto de marketing.....</b>	<b>190</b>
<b>6. Asociación ACADE.....</b>	<b>191</b>
<b>7. Asociación NABSS.....</b>	<b>194</b>
<b>PLAN DE OPERACIONES .....</b>	<b>195</b>
<b>1. Introducción.....</b>	<b>196</b>
<b>2. Características de nuestro centro. ....</b>	<b>197</b>
<b>3. Etapas educativas.....</b>	<b>199</b>



<b>3.1 Educación infantil.....</b>	<b>199</b>
<b>3.2. Educación primaria. ....</b>	<b>201</b>
<b>3.3. Educación Secundaria. ....</b>	<b>204</b>
<b>4. Servicios.....</b>	<b>207</b>
<b>5. Actividades Extraescolares. ....</b>	<b>211</b>
<b>6. Servicios extraescolares.....</b>	<b>213</b>
<b>7. Información del centro.....</b>	<b>213</b>
<b>8. Recursos Humanos. ....</b>	<b>217</b>
<b>9. Número de alumnos ....</b>	<b>218</b>
<b>10. Dimensionamiento.....</b>	<b>220</b>
<b>11. Secuencia de contenidos. ....</b>	<b>224</b>
<b>PLAN JURÍDICO .....</b>	<b>229</b>
<b>1. Forma jurídica. ....</b>	<b>230</b>
<b>1.1. Características de la sociedad anónima. ....</b>	<b>230</b>
<b>1.2. Proceso de constitución y adopción de la personalidad jurídica. ....</b>	<b>231</b>
<b>1.3. Gastos de constitución de la sociedad anónima. ....</b>	<b>232</b>
<b>2. Estatutos de la sociedad.....</b>	<b>233</b>
<b>3. Estudio sobre la concesión demanial (Ley 33/2003). ....</b>	<b>236</b>
<b>4. Obligaciones fiscales propias de la actividad. ....</b>	<b>239</b>
<b>5. Régimen fiscal de la empresa.....</b>	<b>240</b>
<b>6. Formato del contrato de los trabajadores. ....</b>	<b>241</b>
<b>7. Exención del IVA. ....</b>	<b>243</b>
<b>8. Socios trabajadores y régimen de seguridad social. ....</b>	<b>244</b>
<b>9. Legislación de los centros docentes privados.....</b>	<b>244</b>
<b>10. Asesoría jurídica del centro. ....</b>	<b>244</b>
<b>11. Ayudas financieras y subvenciones públicas. ....</b>	<b>245</b>
<b>12. Contratos. ....</b>	<b>245</b>
<b>13. LOPD. ....</b>	<b>246</b>
<b>13.1. Introducción. ....</b>	<b>246</b>

<b>13.2. Implicaciones y responsabilidades de la protección de datos de carácter oficial.</b>	<b>248</b>
<b>13.3. Protección de la formación corporativa.....</b>	<b>250</b>
<b>PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....</b>	<b>255</b>
<b>12. Organigrama.....</b>	<b>256</b>
<b>1.1 Asamblea accionistas.....</b>	<b>257</b>
<b>1.2 Dirección general.....</b>	<b>258</b>
<b>1.3. Psicopedagógico.....</b>	<b>258</b>
<b>1.3 Jefe de estudio.....</b>	<b>258</b>
<b>1.4 Idiomas.....</b>	<b>259</b>
<b>1.5 The Brittanians.....</b>	<b>259</b>
<b>2. Norma de capacitación.....</b>	<b>259</b>
<b>2.1 Alcance.....</b>	<b>259</b>
<b>2.2 Glosario de términos.....</b>	<b>259</b>
<b>2.3 Inducción.....</b>	<b>260</b>
<b>2.4 Capacitación.....</b>	<b>260</b>
<b>2.5 Reemplazo.....</b>	<b>261</b>
<b>2.6 Difusión y comunicación.....</b>	<b>261</b>
<b>2.7 Evaluación docente.....</b>	<b>261</b>
<b>3 Norma de compensación.....</b>	<b>262</b>
<b>3.1 Administración salarial y valoración de cargos.....</b>	<b>262</b>
<b>3.2 Manejo de horas, suplementarias y extraordinarias.....</b>	<b>263</b>
<b>3.3 Pago de nómina.....</b>	<b>264</b>
<b>4 Norma del bienestar del personal.....</b>	<b>266</b>
<b>4.1 Glosario de términos.....</b>	<b>266</b>
<b>Afinidad.....</b>	<b>266</b>
<b>NIVEL.....</b>	<b>266</b>
<b>PARENTESCO.....</b>	<b>266</b>
<b>AFINIDAD.....</b>	<b>266</b>

<b>Año excedente .....</b>	<b>267</b>
<b>Acontecimientos imprevistos .....</b>	<b>267</b>
<b>Colaborador .....</b>	<b>267</b>
<b>Consanguinidad.....</b>	<b>267</b>
<b>Días no laborables .....</b>	<b>267</b>
<b>Sector informal .....</b>	<b>267</b>
<b>Vacaciones anuales .....</b>	<b>267</b>
<b>4.2 Beneficios al personal.....</b>	<b>267</b>
<b>Seguro Médico.....</b>	<b>268</b>
<b>Seguro de Vida .....</b>	<b>268</b>
<b>Uniformes.....</b>	<b>268</b>
<b>Guardería.....</b>	<b>268</b>
<b>Refrigerio .....</b>	<b>268</b>
<b>4.3. Imagen del personal administrativo. ....</b>	<b>269</b>
<b>4.3 Permisos y licencias.....</b>	<b>270</b>
<b>Vacaciones .....</b>	<b>273</b>
<b>Diferencial de vacaciones .....</b>	<b>274</b>
<b>Difusión y comunicación .....</b>	<b>274</b>
<b>Referencias .....</b>	<b>274</b>
<b>4.4 Norma de admisión. ....</b>	<b>274</b>
<b>4.4.1 Alcance. ....</b>	<b>275</b>
<b>4.4.2 Proceso de admisión.....</b>	<b>275</b>
<b>4.4.3 Detalle de proceso de admisión. ....</b>	<b>276</b>
<b>5 Norma de comunicación y relaciones públicas.....</b>	<b>278</b>
<b>5.1. Interlocutor oficial.....</b>	<b>278</b>
<b>5.2. La comunicación corporativa. ....</b>	<b>278</b>
<b>6 Normas de la guardería.....</b>	<b>278</b>
<b>6.1 Aspectos sanitarios. ....</b>	<b>279</b>
<b>6.2 Salidas del centro.....</b>	<b>279</b>

<b>7</b>	<b>Reglamento interno.....</b>	<b>280</b>
<b>7.1</b>	<b>Respeto de las personas y bienes.....</b>	<b>280</b>
<b>7.2</b>	<b>Derechos de los alumnos. ....</b>	<b>281</b>
<b>7.3</b>	<b>Las obligaciones de los alumnos.....</b>	<b>281</b>
<b>7.4</b>	<b>Normas de la vida escolar. ....</b>	<b>282</b>
<b>7.5</b>	<b>Relaciones con las familias. ....</b>	<b>282</b>
<b>7.6</b>	<b>Castigos escolares y sanciones disciplinarias. ....</b>	<b>283</b>
<b>7.7</b>	<b>Los dispositivos alternativos y de acompañamiento. ....</b>	<b>284</b>
<b>7.8</b>	<b>Vida educativa. ....</b>	<b>284</b>
<b>7.9</b>	<b>Seguridad salud. ....</b>	<b>285</b>
<b>7.10</b>	<b>Media pensión. ....</b>	<b>285</b>
	<b>PLAN DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN.....</b>	<b>286</b>
<b>1.</b>	<b>Infraestructura de hardware. ....</b>	<b>287</b>
<b>2.</b>	<b>Infraestructura de software.....</b>	<b>288</b>
<b>3.</b>	<b>Sistema de videocontrol vía IP. ....</b>	<b>291</b>
<b>4.</b>	<b>Infraestructura de comunicaciones.....</b>	<b>292</b>
<b>5.</b>	<b>Presupuesto. ....</b>	<b>293</b>
	<b>PLAN DE CALIDAD.....</b>	<b>295</b>
<b>1.</b>	<b>Introducción a la calidad en el centro.....</b>	<b>296</b>
<b>2.</b>	<b>Inspecciones NABSS. ....</b>	<b>297</b>
<b>3.</b>	<b>Asociación ACADE.....</b>	<b>297</b>
<b>4.</b>	<b>Presupuesto certificación.....</b>	<b>298</b>
	<b>PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO .....</b>	<b>299</b>
<b>1.</b>	<b>Introducción. ....</b>	<b>300</b>
<b>2.</b>	<b>Plan de inversión inicial. ....</b>	<b>300</b>
<b>2.1.</b>	<b>Gastos Amortizables .....</b>	<b>300</b>
<b>2.2.</b>	<b>Inversión el edificio .....</b>	<b>300</b>
<b>2.3.</b>	<b>Inversión en inmovilizado material. ....</b>	<b>301</b>
<b>3.</b>	<b>Fuentes de financiación. ....</b>	<b>301</b>

<b>3.1. Recursos Propios. ....</b>	<b>301</b>
<b>3.2. Recursos Ajenos. ....</b>	<b>302</b>
<b>4.Política de Amortización. ....</b>	<b>302</b>
<b>5.Cuenta de Pérdidas y Ganancias Previsional. ....</b>	<b>303</b>
<b>6. Tesorería Previsional.....</b>	<b>303</b>
<b>7.Cuenta de pérdidas y ganancias. ....</b>	<b>304</b>
<b>8.Balance de situación.....</b>	<b>305</b>
<b>9.Tesorería. ....</b>	<b>307</b>
<b>10.Capital Social.....</b>	<b>308</b>
<b>11.Gasto en becas. ....</b>	<b>309</b>
<b>12.Ingresos y gastos anuales. ....</b>	<b>310</b>
<b>12.1. Año 2011. ....</b>	<b>310</b>
<b>12.2.Año 2012. ....</b>	<b>313</b>
<b>12.3.Año 2013. ....</b>	<b>317</b>
<b>12.4.Año 2014. ....</b>	<b>321</b>
<b>12.5.Año 2015. ....</b>	<b>325</b>
<b>12.6.Año 2016. ....</b>	<b>329</b>
<b>12.7.Año 2017. ....</b>	<b>333</b>
<b>12.8.Año 2018. ....</b>	<b>337</b>
<b>12.9.Año 2019. ....</b>	<b>341</b>
<b>13.Ratios. ....</b>	<b>345</b>
<i>Ratios de eficiencia.....</i>	<b>345</b>
<i>Ratios financieros.....</i>	<b>346</b>
<b>14.VAN y TIR. ....</b>	<b>347</b>
<b>14.1.Proyecto de inversión. ....</b>	<b>347</b>
<b>14.2.Accionista. ....</b>	<b>347</b>
<b>CALENDARIO DE IMPLANTACIÓN .....</b>	<b>349</b>
<b>1. Planificación de la implantación. ....</b>	<b>350</b>
<b>2. Etapas del proyecto. ....</b>	<b>351</b>

<b>3. Hitos del proyecto.</b> .....	<b>352</b>
<b>4. Identificación de riesgos para la correcta planificación.</b> .....	<b>352</b>
<b>PLAN DE EXPANSIÓN</b> .....	<b>353</b>
<b>1. Introducción</b> .....	<b>354</b>
<b>2. Detalle de la expansión.</b> .....	<b>356</b>
<b>a. Etapa inicial.</b> .....	<b>356</b>
<b>b. Etapa de desarrollo.</b> .....	<b>357</b>
<b>c. Etapa ampliación.</b> .....	<b>360</b>
<b>PLAN DE CONTIGENCIAS</b> .....	<b>362</b>
<b>1. Visión general.</b> .....	<b>363</b>
<b>1.1. Divergencia en la estimación de los alumnos.</b> .....	<b>364</b>
<b>1.2. Insuficiente número de alumnos en un curso.</b> .....	<b>365</b>
<b>1.3. Aparición de competidores en la zona.</b> .....	<b>366</b>
<b>1.4. Incremento de los gastos fijos.</b> .....	<b>367</b>
<b>1.5. Incidencias relacionadas con el personal del centro.</b> .....	<b>368</b>
<b>VIABILIDAD Y CONCLUSIONES</b> .....	<b>370</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>372</b>
<i>Diseño del menú del centro.</i> .....	<b>374</b>
<i>Reunión con el alcalde de Bormujos: Baldomero Gaviño.</i> .....	<b>375</b>
<i>Reunión con el alcalde de Salteras: D. Antonio Valverde</i> .....	<b>377</b>
<i>Escritura del leasing inmobiliario.</i> .....	<b>379</b>
<i>Diseño del menú del centro.</i> .....	<b>408</b>
<i>Tramitación del centro</i> .....	<b>409</b>
<i>Anexo Ley de Maternidad</i> .....	<b>433</b>
<i>Anexo de seguridad social</i> .....	<b>437</b>
<i>Presupuesto autocares.</i> .....	<b>440</b>
<i>Presupuesto pádel.</i> .....	<b>441</b>
<i>Presupuesto informática</i> .....	<b>442</b>



# RESUMEN EJECUTIVO



# The International British School Seville

AD ALTIORA, ET MEIORA SEMPER

## Socios

ROCÍO RODRÍGUEZ HUGUET.  
CHRISTIAN LUNA COLAMARCO.  
JAVIER FERNÁNDEZ GARCÍA.  
JORGE AGUADO TIRADO.  
PROFESORES PREMIADOS.  
FAMILIAS FUNDADORAS.

## Número de empleados

ACTUAL: 4 Socios  
AL INICIAR LA ACTIVIDAD: 21  
AL FINAL DEL PRIMER AÑO: 24  
AL FINAL DEL TERCER AÑO: 27

## Alianzas

Bright Relocation  
Acade  
Nabbs  
Fundación Lealtad  
Sanitas  
Ayuntamiento de Salteras

## Descripción del negocio

Nuestro colegio será un centro privado situado en la localidad Salteras. Su situación nos permitirá ofertar plazas de educación privada a las familias residentes del Aljarafe.

El colegio seguirá el currículo británico y, además, impartirá la lengua y la cultura española. Será un centro mixto y contará con profesionales con una gran experiencia educativa.

El centro abarcará una gran variedad de culturas y nacionalidades. **THE INTERNATIONAL BRITISH SCHOOL SEVILLE** será un colegio moderno que inculcará a sus alumnos un espíritu de mejora y superación -nuestro lema-, y que combinará unos excelentes resultados académicos con un gran desarrollo humano de los alumnos.



## Objetivos financieros

Nuestro objetivo es crear un proyecto empresarial de futuro, sólido, que permita maximizar la inversión realizada por los socios fundadores. Involucrar al personal docente haciéndoles partícipes de los beneficios y lograr que los padres se sientan identificados con nuestro proyecto mediante su participación en el capital social del colegio.

### Inversión inicial

La inversión inicial en la construcción del colegio será de 2,4 millones de euros que financiamos mediante un leasing inmobiliario con cesión de dominio de la superficie financiado 15 años.

El capital social de la sociedad estará formado por:

- Acciones de los socios fundadores por importe de 200.000 euros invertidos en la constitución de la empresa.
- Acciones sin derecho a voto por valor de 375.000 euros que corresponden a aportaciones de los padres fundadores por importe de 3.000 euros.
- Acciones con derecho a voto repartidas a los mejores profesores mediante nuestro sistema de incentivos.

La sociedad será constituida en el 2010 por 2.000 acciones de 100 euros de valor nominal. Durante los seis primeros ejercicios los padres que recompren las acciones sin voto lo harán al valor teórico del primer año. A partir de este momento, se podrán recomprar dichas participaciones al valor teórico de la acción del ejercicio anterior.

### Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Conceptos	Año 0: 2010	Año 1: 2011	Año 2: 2012	Año 3: 2013	Año 4: 2014				
Ventas Netas	0,00	670.078,12	100,00%	936.866,45	100,00%	1.152.443,86	100,00%	1.377.041,20	100,00%
Costes Variables	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>Margen Bruto S/Ventas</b>	<b>0,00</b>	<b>670.078,12</b>	<b>100,00%</b>	<b>936.866,45</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.152.443,86</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.377.041,20</b>	<b>100,00%</b>
Gastos Personal y Seg. Social	0,00	457.961,00	68,34%	430.168,62	52,32%	516.158,43	44,73%	475.168,16	34,51%
Otros Gastos Fijos	0,00	369.836,00	55,19%	374.615,60	39,99%	450.263,22	39,07%	484.261,53	35,17%
IVA no Recuperable	0,00	41.758,98	6,23%	24.258,20	2,59%	31.082,29	2,70%	32.030,51	2,33%
Dotación Amortización	0,00	53.528,40	7,99%	53.528,40	5,71%	53.528,40	4,64%	53.528,40	3,89%
<b>Total Gastos Explotación</b>	<b>0,00</b>	<b>923.084,38</b>	<b>137,76%</b>	<b>942.570,82</b>	<b>100,61%</b>	<b>1.051.038,41</b>	<b>91,20%</b>	<b>1.044.988,66</b>	<b>75,89%</b>
<b>Resultados Ord. Antes Int. e Iva</b>	<b>0,00</b>	<b>-253.006,26</b>	<b>-37,76%</b>	<b>-5.704,37</b>	<b>0,61%</b>	<b>101.405,45</b>	<b>-8,80%</b>	<b>332.052,54</b>	<b>-24,11%</b>
Ingresos Financieros	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	5.250,00	0,38%
Gastos Financieros	25.000,00	107.700,00	16,07%	107.540,02	11,48%	104.048,14	9,03%	98.761,67	7,17%
<b>Resultado Financiero</b>	<b>-25.000,00</b>	<b>-107.700,00</b>	<b>-16,07%</b>	<b>-107.540,02</b>	<b>-11,48%</b>	<b>-104.048,14</b>	<b>-9,03%</b>	<b>-93.511,67</b>	<b>-6,79%</b>
<b>Resultado Ord. antes Imp.</b>	<b>-25.000,00</b>	<b>-360.706,26</b>	<b>-53,83%</b>	<b>-113.244,39</b>	<b>12,09%</b>	<b>-2.642,69</b>	<b>0,23%</b>	<b>238.540,87</b>	<b>-17,32%</b>
+ Inq. Extraordinarios	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
- Gtos. Extraordinarios	2.600,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>Resultados Extraordinarios</b>	<b>-2.600,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
<b>Resultados Antes Impuestos</b>	<b>-27.600,00</b>	<b>-360.706,26</b>	<b>-53,83%</b>	<b>-113.244,39</b>	<b>-12,09%</b>	<b>-2.642,69</b>	<b>0,23%</b>	<b>238.540,87</b>	<b>-17,32%</b>
Impuesto de Sociedades	-8.280,00	-108.211,88	-16,15%	-33.973,32	-3,63%	-792,81	-0,07%	71.562,26	5,20%
<b>Resultado Neto</b>	<b>-27.600,00</b>	<b>-360.706,26</b>	<b>-53,83%</b>	<b>-113.244,39</b>	<b>-12,09%</b>	<b>-2.642,69</b>	<b>-0,23%</b>	<b>238.540,87</b>	<b>17,32%</b>

Año 5: 2015		Año 6: 2016		Año 7: 2017		Año 8: 2018		Año 9: 2019	
1.592.830,56	100,00%	1.848.532,46	100,00%	2.064.668,82	100,00%	2.254.587,60	100,00%	2.440.443,05	100,00%
0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>1.592.830,56</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.848.532,46</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.064.668,82</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.254.587,60</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.440.443,05</b>	<b>100,00%</b>
502.208,03	31,53%	584.396,19	31,65%	596.636,11	28,90%	608.630,03	27,00%	620.802,63	25,44%
553.601,66	35,13%	601.730,31	32,56%	635.191,46	30,76%	666.640,66	29,57%	700.753,87	28,71%
38.808,65	2,44%	128.342,20	6,94%	52.765,00	2,56%	54.664,31	2,42%	56.982,61	2,33%
53.528,40	3,36%	68.858,60	3,73%	68.858,60	3,34%	68.858,60	3,05%	68.858,60	2,82%
<b>1.154.146,74</b>	<b>72,46%</b>	<b>1.383.987,96</b>	<b>74,87%</b>	<b>1.353.511,17</b>	<b>65,56%</b>	<b>1.398.793,60</b>	<b>62,04%</b>	<b>1.447.397,71</b>	<b>59,31%</b>
<b>438.683,81</b>	<b>27,54%</b>	<b>464.544,51</b>	<b>25,13%</b>	<b>711.157,65</b>	<b>34,44%</b>	<b>855.794,00</b>	<b>37,96%</b>	<b>993.051,34</b>	<b>40,69%</b>
15.750,00	0,99%	3.500,00	0,19%	15.750,00	0,76%	31.500,00	1,40%	52.500,00	2,15%
93.714,72	5,88%	87.380,43	4,76%	82.505,34	4,00%	76.285,88	3,38%	69.736,26	2,86%
<b>-77.964,72</b>	<b>-4,89%</b>	<b>-84.480,43</b>	<b>-4,57%</b>	<b>-66.755,34</b>	<b>-3,23%</b>	<b>-44.785,88</b>	<b>-1,99%</b>	<b>-17.296,26</b>	<b>0,71%</b>
<b>360.719,09</b>	<b>-22,65%</b>	<b>380.064,08</b>	<b>-20,56%</b>	<b>644.401,71</b>	<b>-31,21%</b>	<b>811.008,12</b>	<b>-35,97%</b>	<b>975.755,07</b>	<b>-39,98%</b>
0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
360.719,09	-22,65%	380.064,08	-20,56%	644.401,71	-31,21%	811.008,12	-35,97%	975.755,07	-39,98%
108.215,73	6,79%	114.019,22	6,17%	193.320,51	3,36%	243.302,44	10,79%	292.726,52	11,99%
<b>252.503,37</b>	<b>15,85%</b>	<b>266.044,86</b>	<b>14,39%</b>	<b>451.081,20</b>	<b>21,85%</b>	<b>567.705,68</b>	<b>25,18%</b>	<b>683.026,55</b>	<b>27,99%</b>

*Proyecto de inversión:*

- VAN: 1.437.194,50
- TIR: 17,05%

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	
-2.600,00	-2.655.534,86	47.824,03	154.933,85	
Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
390.830,94	607.962,21	-95.263,49	642.378,81	5.271.090,55

*Accionistas:*

- VAN: 754.754,55
- TIR: 20,16%

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3		
-190.625,00	-288.105,00	-144.205,00	-147.105,00		
Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
71.515,00	71.515,00	71.515,00	71.515,00	71.515,00	2.571.246,18

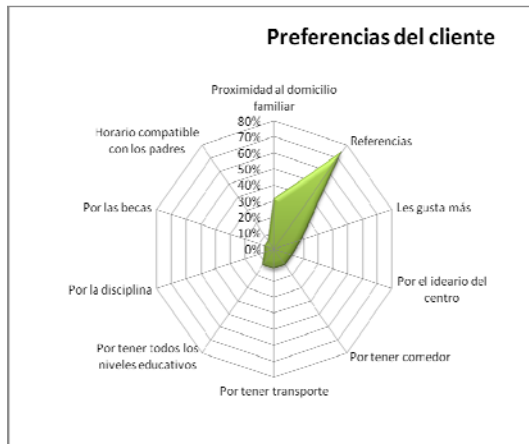
## ¿CÓMO NOS DIFERENCIAMOS DE LA COMPETENCIA?

- La **participación económica inicial** de las familias les convierte en “socios” de la empresa.
- No sólo un centro educativo sino familiar, social y cultural (una de las bases de la **educación 360**).
- Los **ideales del centro** le alejan del modelo tradicional de centro privado religioso.
- **Servicio de hosting welcome** para la adaptación de las familias extranjeras.
- Auténtico colegio bilingüe con **profesores nativos**.
- Amplitud de horario para la recogida de los alumnos de 9:00 a 19:00.<sup>1</sup>
- Convalidación de estudios en Inglaterra y España.
- Centro inscrito en el **British Council**.
- **Excelente atención al cliente**. Entendiendo por cliente tanto el alumno como sus padres.
- **Mejor relación calidad-precio** que la competencia.
- Control absoluto de las calificaciones, actividades y tareas realizadas por el alumno mediante la **plataforma web** que permitirá conocer, en todo momento, el comportamiento de los alumnos, con el **máximo nivel de seguridad**.
- Buena **localización geográfica** para las familias residentes en el Aljarafe. El servicio de transporte permitirá eliminar la problemática de aquellas familias cuyo hogar esté alejado de la localización del centro. No se tratará de una ruta estándar sino que se configurará en función de los alumnos que hagan uso de este servicio configurando las rutas mediante técnicas de coloreado.
- **Política de becas** competitiva centrada en favorecer a las familias que nos confíen la educación de sus hijos al inicio de la explotación del centro. De igual manera, se favorecerá a las familias numerosas.

---

<sup>1</sup> A partir de educación infantil.

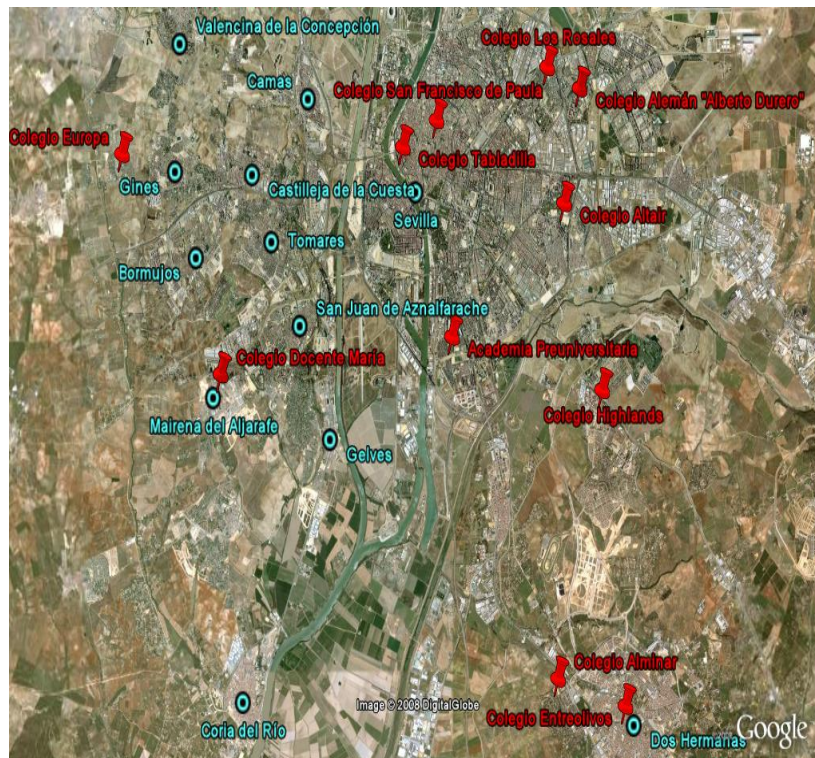
## ¿QUÉ ES LO QUE BUSCA EL CLIENTE?



Las preferencias de los padres a la hora de elegir el centro escolar privado en el que estudiarán sus hijos son, principalmente: Referencias (75%), y proximidad al domicilio familiar (25%).

Por lo tanto, a partir de las variables preferidas por el cliente generaremos un patrón que nos permitirá diferenciarnos de la competencia mediante algunas otras variables.

Actualmente, en el área del Aljarafe se da un exceso de demanda de plazas escolares en los centros concertados y privados que la oferta no puede cubrir.



MUNICIPIOS	PROMEDIO NACIMIENTOS ANUALES	POBLACIÓN EDUCACIÓN INFANTIL Y PRIMARIA	RENTA	ALUMNOS POTENCIALES	MINORIZACIÓN POR COMPETENCIA
Mairena del Aljarafe	488	4.392	19.396 €	1.098	329
Gines	179	1.611	19.160 €	402	120
Bormujos	336	3.024	16.676 €	756	226
Tomares	314	2.826	22.786 €	706	211
Valencina de la Concepción	103	927	20.150 €	231	231
Gelves	144	1.296	19.185 €	324	97
Salteras	90	810	17.807,53 €	202	202
TOTAL	1.654	14.886	19.308,65 €	3.719	1.416

Nuestros clientes objetivos serán las familias residentes en el área del Aljarafe y las familias extranjeras que llegan a la ciudad debido a traslados temporales por motivos de trabajo.

Se calculan 1.653 alumnos potenciales en el primer año. Con el 6,00 % de esta cifra alcanzaríamos nuestro objetivo de ocupación del primer año.

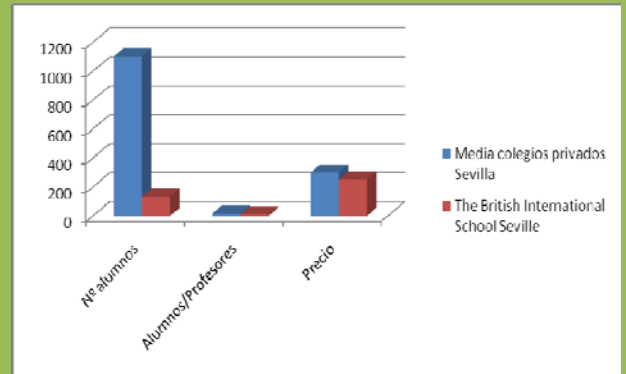
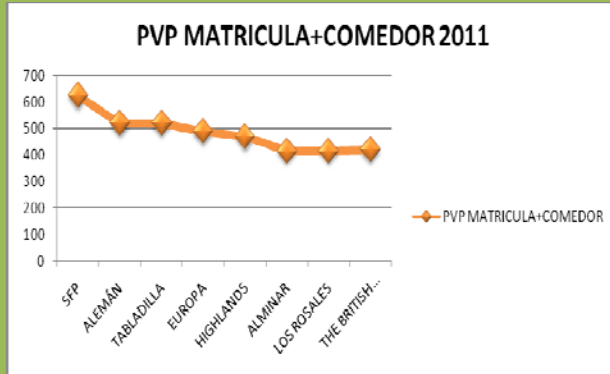
	2012(P)	2012(R)	2013(P)	2013(R)	2014(P)	2014(R)	2015(P)	2015(R)	2016(P)	2016(R)
Incremento de clientes potenciales	0,00%	3,33%	0,00%	3,33%	0,00%	3,33%	0,00%	3,33%	0,00%	3,33%
Incremento de las matriculaciones	2,70%	2,70%	2,30%	2,30%	2,30%	2,30%	1,80%	1,80%	1,50%	1,50%
Evolución PIB	-0,70%	-0,70%	0,60%	1,20%	1,20%	2,50%	2,50%	3,00%	3,00%	3,50%
Factor de fidelización	-1,00%	1,00%	-3,00%	3,00%	-5,00%	5,00%	-5,00%	5,00%	-5,00%	5,00%
Crecimiento niveles educativos	6,00%	10,00%	6,00%	12,00%	6,00%	12,00%	6,00%	12,00%	8,00%	12,00%
Crecimiento servicios ofertados	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Predilección por la educación privada	-3,00%	1,00%	-2,00%	2,00%	-1,00%	3,00%	-1,00%	4,00%	-1,00%	5,00%
TOTAL	4,00%	17,33%	3,90%	23,83%	3,50%	31,13%	9,30%	34,13%	11,50%	35,33%

Nuestra previsión de plazas ocupadas en los primeros seis años será la siguiente:

2011	2012	2013	2014	2015	2016
60,00%	77,33%	83,83%	91,13%	94,13%	95,33%

De todos estos canales, sin duda, el más importante es nuestra fuerza comercial. Inicialmente se utilizará una fuerza de ventas compuesta por dos miembros del personal del centro: el Director del centro y el responsable de admisiones.

## La competencia



## DESARROLLO DEL NEGOCIO.

- Etapa inicial.

Esta etapa se ejecutará desde el año 2011, en el que comienza la actividad hasta el año 2012.

Durante estos años se ha considerado únicamente alumnado en las etapas de Educación Infantil y hasta el segundo curso de Educación Primaria.

- Etapa de desarrollo.

Durante la segunda etapa, ya se comienza a introducir en cada uno de los años un aula del Segundo Ciclo de Educación Secundaria. Esto es debido a que los alumnos procedentes desde el inicio de la etapa anterior se incorporan a esta segunda fase. El colegio crece a medida que crecen sus alumnos. Esta etapa comprende desde el curso 2012-2013 al curso 2014-2015, fecha en la que concluye el segundo ciclo de Educación Primaria.

- Etapa de ampliación.

Comienza con la ampliación de las instalaciones en el año 2016, incorporándose los alumnos de Secundaria progresivamente hasta el año 2019.

### FUTURO

A partir del 2019 se tiene previsto la creación de nuevas líneas por curso y la ampliación de nuestra oferta educativa a Bachillerato y Formación Profesional.

Paralelamente se estudiarán inversiones en otros centros que repliquen nuestro modelo educativo.

# ANÁLISIS EXTERNO



## 1. Análisis de la competencia.

### 1.1. Criterios para la clasificación de colegios privados.

Criterios que determinan el ranking de los mejores colegios de España obtenidos de la clasificación anual que presenta el periódico El Mundo.

(<http://aula2.elmundo.es/aula/especiales/2007/100colegios/criterios.html>).

#### 1.1.1. GRUPO A / Modelo de enseñanza.

NUEVE CRITERIOS. SU SUMA DEBE TENER UNA VALORACIÓN MÁXIMA DE 39 PUNTOS.

- 1. Modelo educativo:** Se analiza el modelo de enseñanza así como las claves metodológicas que distinguen al centro del resto. También se tienen en cuenta el ideario, las metodologías y los planes de innovación educativa. (8 PUNTOS MÁXIMO)
- 2. Reconocimiento externo:** Un buen indicador del prestigio y el nivel del centro son los premios y menciones que puede haber recibido. (4 PUNTOS MÁXIMO)
- 3. Modelos de calidad:** Existen varios modelos de gestión (EFQM, ISO) cuya aplicación tiene como objeto mejorar su funcionamiento interno. (3 PTOS MÁXIMO)
- 4. Cobertura educativa:** La oferta de todos los niveles es garantía de la apuesta por una formación integral y permite la planificación a largo plazo. (5 PUNTOS MÁXIMO)
- 5. Evaluación del alumnado:** Pedimos que el centro describa si, además de las calificaciones, tiene en cuenta otras variables en la evaluación. (3 PUNTOS MÁXIMO)
- 6. Precio:** Se ha prestado atención a la relación calidad/precio. (6 PUNTOS MÁXIMO)
- 7. Relación de oferta-demanda:** Existencia o no de lista de espera y número de solicitudes para ocupar plaza en el centro. (3 PUNTOS MÁXIMO)
- 8. Índice de fidelización:** Porcentaje de alumnos que concluye su vida escolar en el colegio, así como cuántos ex alumnos llevan a sus hijos al centro. (3 PTOS MÁX)
- 9. 'Cuidado' del profesorado:** La calidad del centro está en sus docentes: ¿Qué porcentaje de éstos son personal estable? ¿Se estimula su formación continua? (4 PTOS)

### **1.1.2. GRUPO B / Oferta educativa.**

NUEVE CRITERIOS. SU SUMA DEBE TENER UNA VALORACIÓN MÁXIMA DE 34 PUNTOS.

- 1. Idiomas:** Uno de los criterios clave es el número de idiomas que el colegio oferta y su consideración como asignatura o como lengua vehicular de su enseñanza. También se ha tenido en cuenta la opción a exámenes internacionales dentro del centro y la posible oferta de programas de intercambio. (4 PUNTOS MÁX)
- 2. Profesorado:** Se ha tenido en cuenta la titulación, existencia de docentes nativos para idiomas y el acceso del claustro a cursos de reciclaje (4 PUNTOS MÁXIMO)
- 3. Número y titulación de los profesores de apoyo:** Se ha evaluado el número de profesores que se dedican a reforzar, de forma individual o colectiva, los conocimientos adquiridos. (4 PUNTOS MÁXIMO)
- 4. Número de horas dedicadas a tutorías por alumno,** número de profesores dedicados al departamento de orientación y funcionamiento de éste. (4 PUNTOS MÁXIMO)
- 5. Refuerzo para necesidades o capacidades especiales:** Para permitir un desarrollo adecuado de las capacidades del niño es conveniente adaptarse al diferente ritmo de algunos estudiantes. (4 PUNTOS MÁXIMO)
- 6. Selectividad:** Aquí se mide el éxito del centro en el examen de acceso a la universidad, los alumnos presentados del total de matriculados en el último curso y el porcentaje de alumnos que han podido estudiar su primera opción. (4 PTOS MÁX)
- 7. Actividades no académicas:** Se valoran los talleres y actividades sociales que complementen la formación de su alumnado. (4 PUNTOS MÁXIMO)
- 8. Actividades extraescolares:** Su variedad y su precio nos han permitido evaluar la riqueza y diversidad de la formación extraescolar. (4 PUNTOS MÁXIMO)
- 9. Servicio médico:** Se ha valorado su existencia positivamente. (2 PUNTOS MÁXIMO)

### **1.1.3. GRUPO C / Medios materiales.**

NUEVE CRITERIOS. VALORACIÓN DE 0 A 3 PUNTOS CADA UNO. MÁXIMO: 27 PUNTOS.

- 1. Número de alumnos por aula:** Una cifra mayor de 25 alumnos impide la atención a las necesidades del niño y dificulta la dinámica del curso.
- 2. Número de alumnos por profesor:** Una buena proporción asegura un mejor trabajo específico e individualizado con los estudiantes.
- 3. Metros cuadrados:** Es importante contar con espacio suficiente para adaptarse a las necesidades materiales que puedan surgir.
- 4. Espacio en las aulas:** Su función es facilitar el trabajo del profesor y del grupo, además de asegurar que los niños cuenten con las condiciones necesarias en clase para desarrollar sus capacidades.
- 5. Material informático:** Los niños deben acostumbrarse desde edades tempranas a la informática y familiarizarse con un entorno de futuro y útil en estudios superiores y en el mundo profesional.
- 6. Transporte:** Por su situación, algunos colegios hacen necesaria la oferta de transporte, y se ha prestado atención a que su coste no suponga una cantidad excesiva en relación al precio mensual.
- 7. Comedor:** Se tienen en cuenta diferentes criterios, como el precio, las plazas, la opción de utilizarlo eventualmente o la posibilidad de llevar la comida de casa.
- 8. Laboratorios:** La especificidad de ciertas materias exige una infraestructura correcta y un contexto adecuado para poder impartirlas.
- 9. Instalaciones deportivas:** Para una formación completa es crucial un espacio específico y acondicionado para actividades físicas y creativas.

Para el análisis de la competencia se han considerado los siguientes colegios privados con localización en la ciudad de Sevilla:

Preuniversitaria
Alberto Durero
Alminar
Altair
Entreolivos
Europa
Highlands
Los Rosales
San Francisco de Paula
Tabladilla

*Centro escolares de educación privada*

## 2. Análisis de la competencia.

### 2.1. Academia Preuniversitaria

#### RESUMEN

Capacidad: 300 alumnos que se reparten entre formación profesional, educación secundaria postobligatoria y bachillerato.

Precio de la matrícula: 250 € (no reembolsable).

Cuota enseñanza bachillerato: 300 €.

Becas:

- No se ofrecen descuentos por matricular más de un hijo en el centro.

#### 2.1.1. IMÁGENES DEL CENTRO.



## 2.1.2. **MODELO DE ENSEÑANZA.**

### **MODELO EDUCATIVO.**

#### **LÍNEAS PEDAGÓGICAS**

- Desarrollo **integral** de la **persona**.
- **Formación en el respeto** a los Derechos Humanos y libertades fundamentales.
- Educación en la **tolerancia** y en la **aceptación de la pluralidad**, tanto de ideas como lingüística y cultural, de España.
- Capacitación para el ejercicio de las actividades profesionales, con los **conocimientos, capacidades y actitudes** que exigen los retos del futuro y la modernización de una sociedad en profunda transformación.
- La adquisición de **hábitos intelectuales** y de **técnicas de trabajo**, así como de **conocimientos científicos, técnicos, humanísticos, históricos y estéticos**.
- Preparación para **participar** en la **vida social y cultural**.
- Se potenciará la **práctica de la vida común**, ofreciendo una visión realista y positiva de los acontecimientos cotidianos.
- Se ofrecerá **información** acerca no sólo de la vida en el Centro sino también fuera de él, prestando especial atención a los **acontecimientos de orden cultural y social**.
- **Fomento de actitudes positivas** partiendo de una conciencia serena y abierta, siempre dispuesta a compartir con generosidad todos aquellos bienes espirituales y materiales que favorezcan la mutua ayuda y comprensión humana.
- **Desarrollo** de la facultad de la **toma de decisiones de forma libre y adecuada**, para llegar al convencimiento de que sólo así surge la alegría y el bienestar para la propia persona.
- La **educación para la paz**, la **cooperación** y la **solidaridad** entre los pueblos.

### **PROYECTO EDUCATIVO**

- Recibe su fuerza del modelo de enseñanza que practicamos.
- Su enseñanza tiene como **principios didácticos** fundamentales el **estímulo** y la **motivación** de sus alumnos y alumnas.
- Sus profesionales, en permanente formación (y asesorados cada vez que lo requieren por expertos pedagogos universitarios) practican una **enseñanza personalizada** y adaptada a las capacidades de nuestros estudiantes.
- Promocionando, en todo momento, la disciplina hacia el trabajo y el respeto a las singularidades que todo grupo humano requiere.
- Cada estudiante es un ser diferente que requiere un tratamiento igualmente diferente.
- Hacen de su Centro un lugar familiar y agradable a través de la práctica de una “pedagogía de la proximidad”.
- Los jóvenes se encuentran inmersos en una sociedad compleja y cambiante, sujeta a profundas y aceleradas transformaciones, a nuevos estilos de vida y a nuevos valores en los que procuran integrarlos. Valores que se traducen en una fe **inquebrantable en la juventud, en sus posibilidades como ciudadanos, esforzándose en ayudarles a superar situaciones de frustración y de fracaso y no renunciando nunca a depositar en ellos la confianza de una segunda oportunidad.**
- Para ello parten de potenciar la autoestima, la importancia del esfuerzo personal y el ejercicio de la responsabilidad, propiciando y desarrollando al máximo las capacidades y aptitudes de cada uno de **sus alumnos como seres singulares.**

### **CONFESIONALIDAD.**

- La Academia Preuniversitaria se declara confesionalmente católica, sin que ello implique el rechazo hacia aquellas personas que perteneciendo a otras confesiones y aceptando la declaración confesional del Centro, quieran participar en la elaboración y práctica de un Proyecto Educativo que, presidido por el humanismo cristiano, unido a la práctica y difusión de los Derechos

Humanos, tienda a hacer de la persona un ser convencido de su propia dignidad, apoyado en los más altos **valores que definen la condición humana**.

#### **RECONOCIMIENTO EXTERNO.**

No tienen premios ni menciones importantes.

#### **MODELOS DE CALIDAD.**

No aplican ningún modelo de gestión de la calidad.

#### **COBERTURA EDUCATIVA.**

Solamente la educación secundaria postobligatoria, es decir, bachillerato y formación profesional.

#### **EVALUACIÓN DEL ALUMNADO.**

Información no proporcionada por el centro.



**PRECIO.**

300€ mensuales.

**RELACIÓN DE OFERTA-DEMANDA.**

No hay problemas para la inscripción de un alumno.

**INDICE DE FIDELIZACIÓN.**

Este índice es bajo, puesto que los alumnos solamente pueden concluir en este centro sus estudios preuniversitarios.

**‘CUIDADO’ DEL PROFESORADO.**

Información no proporcionada por el centro.

### **2.1.3. OFERTA EDUCATIVA.**

#### **IDIOMAS.**

Tienen como asignatura obligatoria el inglés. Ofrece la posibilidad de dar un curso de inglés en Londres durante el período vacacional y el intercambio con colegios norteamericanos.

#### **PROFESORADO.**

Todos los profesores tienen titulación universitaria.

#### **NÚMERO Y TITULACIÓN DE LOS PROFESORES DE APOYO.**

Cuentan con los profesores del centro o, en su defecto, con especialistas en la materia para impartir estas clases de refuerzo en período no lectivo para el alumnado.

#### **NÚMERO DE HORAS DEDICADAS A TUTORÍAS POR ALUMNO.**

Cada alumno tiene derecho a dos horas de tutoría semanales, en caso de que el tutor considere necesario un mayor número de horas se pondrá en marcha el Programa Especial de Intervención Pedagógica, que implica una labor más intensa en la orientación y seguimiento de estos alumnos y, así mismo, una coordinación de la acción pedagógica del Equipo Docente implicado.

#### **REFUERZO PARA NECESIDADES O CAPACIDADES ESPECIALES.**

Ver punto anterior.

#### **SELECTIVIDAD.**

80 alumnos han superado selectividad.

#### **ACTIVIDADES NO ACADÉMICAS.**

Cuentan con talleres de educación emocional, habilidades sociales y un catálogo anual de actividades complementarias que son de carácter cultural, enseñanza-aprendizaje, formación general, deportiva y artística.

#### **ACTIVIDADES EXTRAESCOLARES.**

Ver punto anterior. En cuanto al precio, excepto los cursos en el extranjero, todo va incluido en la matrícula anual del alumno.

#### **SERVICIO MÉDICO.**

Cuenta con servicio médico.

### **2.1.4. MEDIOS MATERIALES.**

#### **NÚMERO DE ALUMNOS POR AULA.**

20 alumnos por aula.

#### **NÚMERO DE ALUMNOS POR PROFESOR.**

Ver punto anterior.

#### **METROS CUADRADOS.**

Chalet de 200 metros cuadrados situado en el barrio de Heliópolis.

#### **ESPACIO EN LAS AULAS.**

Aulas de 25 metros cuadrados.

#### **MATERIAL INFORMÁTICO.**

Utilización de un ordenador portátil por alumno, uso de la secretaría virtual para descarga de información.

#### **TRANSPORTE.**

No se oferta transporte.

#### **COMEDOR.**

No hay servicio de comedor.

#### **LABORATORIOS.**

Cuentas con 1 aula de laboratorio.

#### **INSTALACIONES DEPORTIVAS.**

No hay instalaciones deportivas en el centro.

## 2.2. Colegio alemán “Alberto Durero”.

### RESUMEN

Capacidad: 700 alumnos (50% chicos – 50% chicas).

Número de profesores: 54, es decir, 1/12.8 alumnos.

Se imparte Educación Infantil, Primaria y Secundaria con dos clases por curso.

Precio de la matrícula: 350 € (no reembolsable).

Precio cuota de la enseñanza: 300 € mensuales.

Becas:

- 20% de descuento a partir del tercer hijo matriculado.

### 2.2.1. IMÁGENES DEL CENTRO.





## **2.2.2. MODELO DE ENSEÑANZA.**

### **MODELO EDUCATIVO.**

Tiene como base la valiosa tradición latente de la pedagogía española y alemana y es actualmente una garantía de futuro para las familias y sus hijos. Sus alumnos pueden cursar todos sus estudios no universitarios, desde los 3 años hasta en el ingreso en la Universidad, en un clima escolar, distendido, agradable, estimulante y motivador. En su acción educativa global busca el mayor desarrollo posible de la personalidad del alumno, durante su permanencia en el colegio, desde el punto de vista social, cultural e intelectual. Entre sus rasgos tradicionales de identidad destacan un número reducido de alumnos por clase y una enseñanza en régimen de coeducación; una especial atención a la educación infantil (Kindergarten) potenciar, desde su creación, la educación física, artística, musical y medioambiental, así como la educación en valores, para fomentar la convivencia respetuosa y tolerante. Favorecer de manera singular el estudio del idioma alemán y de otros idiomas, como es el inglés. Al terminar el ciclo escolar los alumnos pueden considerarse trilingües. El dominio del español, alemán e inglés les abre todo un mundo de posibilidades y les garantiza un gran futuro cultural y profesional. Durante sus estudios en el Colegio, los alumnos están en continuo contacto con jóvenes y familias alemanas a través de los intercambios programados por el Colegio. Su formación abierta y su nivel de autonomía les permiten también participar cada año en algún proyecto educativo europeo, en coordinación con otros colegios alemanes y de otras nacionalidades. Cuenta para ello con un equipo docente estable, con experiencia y con una alta dedicación profesional, integrada por profesores alemanes y españoles, muy identificados con el estilo y filosofía del Centro, que garantiza el desarrollo de su Proyecto Educativo.

#### **RECONOCIMIENTO EXTERNO.**

Cada año, se encuentra en el ranking del periódico El Mundo de los cien mejores colegios de España.

#### **COBERTURA EDUCATIVA.**

Cubre toda la educación preuniversitaria, es decir, desde educación infantil hasta bachillerato.

#### **PRECIO.**

Matrícula: 350 €.

Cuota media de enseñanza: 300 €.

#### **RELACIÓN OFERTA-DEMANDA.**

Hay mucha más demanda de plazas que las ofertadas anualmente, se recomienda comenzar los trámites de solicitud con un año de antelación.

### **2.2.3. OFERTA EDUCATIVA.**

#### **IDIOMAS.**

Educación trilingüe – Español, Inglés y Alemán -.

#### **PROFESORADO.**

Todos los profesores son titulados universitarios.

#### **NÚMERO DE PROFESORES.**

54 profesores, es decir, 1/12.8 alumnos.

## 2.3. Colegio Alminar.

Capacidad: 750 alumnos.

Alumnos por aula: 24 – 25 alumnos.

Número de profesores: 62.

Clases por curso: 3 líneas por curso en Infantil, 2 líneas en Primaria, Secundaria y Bachillerato.

### 2.3.1. Imágenes del Centro





## **2.3.2. MODELO DE ENSEÑANZA.**

### **MODELO EDUCATIVO.**

El Colegio Alminar, desde su fundación, mantiene como objetivo primordial una educación de calidad para sus alumnos, de acuerdo, en líneas generales, con la legislación, y se propone conseguir la preparación más idónea para el acceso a la Universidad de los alumnos que lo deseen.

La formación intelectual y humana, la potenciación de las capacidades y el fomento de las inquietudes junto con la preocupación por la cultura y el desarrollo de los valores humanos constituyen los principales objetivos del Colegio.

Para conseguirlo cuenta con un equipo de profesores de contrastada experiencia, gran calidad humana y un alto grado de implicación en el proyecto educativo, con buen nivel de especialización y en permanente reciclaje.

De manera más específica: el proyecto educativo incluye la potenciación de la acción tutorial, valorando la relación permanente y próxima entre familia y colegio. El Colegio ofrece un plan intensivo de enseñanza del inglés con el objetivo de que al finalizar los estudios los alumnos alcancen el nivel óptimo. La adquisición de hábitos de trabajo intelectual que sean adecuados para la futura actividad profesional de los alumnos es otro de nuestros objetivos. Apostamos por conseguir la excelencia académica basada en el esfuerzo personal y en una enseñanza de máxima calidad. Para ello se busca una atención lo más individualizada posible tanto en los casos de alumnos con cualidades notorias como en los que necesiten el apoyo adecuado. Esta atención individualizada se concreta en las más de 20 horas semanales que dedican los diferentes Equipos Educativos (Jefes de Departamento, Tutores, Departamentos Didácticos...) al seguimiento académico y conductual de los alumnos. La formación humana que se pretende está basada en el fomento de valores como la solidaridad, el compañerismo, la generosidad, el respeto y la laboriosidad para facilitar la convivencia. En cuanto a la formación religiosa, coincide con la enseñanza de la Iglesia Católica, respetando siempre la libertad individual.

### **RECONOCIMIENTO EXTERNO.**

El Colegio no dispone de esta información.

## PRECIO.

Al respecto a este punto, el colegio se mantiene sus reservas aunque la persona de contacto me señaló costos aproximados, que son:

1. Mensualidades: 200 € /mes.
2. Comedor y Enseñanza Personalizada: 400 €/mes.
3. Matrícula: 250 €.

## RELACIÓN OFERTA-DEMANDA.

En este año no existen cupos para los estudiantes de primaria. Con respecto a los mecanismos del proceso de admisión, el colegio se mantiene de reservas aunque básicamente son entrevistas con los padres de familia y del niño(a). Los padres de familia deben esperar en una lista de espera, teniendo noticias en Enero del 2009.

### 2.3.3. OFERTA EDUCATIVA.

La oferta educativa del colegio es la siguiente:

- **EDUCACIÓN INFANTIL** (2º ciclo): De 3 a 6 años (tres líneas por curso).
- **EDUCACIÓN PRIMARIA**: De 6 a 12 años (dos líneas por curso, que serán tres en el futuro). Duración: seis cursos académicos divididos en tres ciclos cada uno.
- **EDUCACIÓN SECUNDARIA OBLIGATORIA**: De 12 a 16 años (dos líneas por curso, que serán tres en el futuro). Duración: cuatro cursos académicos.
- **BACHILLERATO**: De 16 a 18 años (dos líneas por curso): Duración: dos cursos académicos.

## IDIOMAS.

Desde los tres años se desarrolla un programa intensivo de inglés con profesorado nativo y español. A partir de Secundaria se ofrece la opción de francés o alemán como segunda lengua extranjera. Para los alumnos con dificultades se organizan clases de apoyo. El Colegio aspira a consolidar el idioma inglés impartiendo Trinity y Cambridge. Al ser centro examinador oficial, los exámenes se realizan en sus instalaciones. Además organiza estancias en el extranjero durante el mes de Julio.

### **PROFESORADO.**

- Número de Profesores: 62.
- Número Total de Alumnos: 750.
- Número de horas dedicada a tutorías por alumno: Una vez por semana.
- Refuerzo para necesidades o capacidades especiales: El Colegio no dispone de esta información.

### **SELECTIVIDAD.**

Información no proporcionada por el centro.

### **ACTIVIDADES NO ACADÉMICAS/EXTRAESCOLARES.**

#### **Académicas:**

- Clases de idiomas (Trinity, Cambridge).
- Refuerzos académicos.
- Estudios dirigidos.
- Preparación de asignaturas pendientes.

#### **Música:**

- Música y movimiento.
- Sevillanas.
- Piano.

#### **Campamentos de verano:**

Se organizan en el mes de julio para potenciar el nivel de inglés de los alumnos.

### **Escuela de verano:**

En el mes de julio se organiza un curso para niños de 3 a 7 años, con actividades de inglés, cultura, informática, deportes y actividades de psicomotricidad.

### **Estancias en el Extranjero:**

Se organizan en el mes de julio para potenciar el nivel de inglés de los alumnos.

### **SERVICIO MÉDICO.**

El colegio tiene seguro de cobertura total frente a accidentes.

## **2.3.4. MEDIOS MATERIALES.**

### **NÚMERO DE ALUMNOS POR AULA.**

23 alumnos.

### **PROPORCIÓN PROFESORES/ALUMNOS.**

1 profesor/12 alumnos.

### **METROS CUADRADOS.**

Información no proporcionada por el centro.

### **ESPACIO EN LAS AULAS.**

Información no proporcionada por el centro.

### **MATERIAL INFORMÁTICO.**

Cuenta con suficiente material informático para satisfacer las necesidades de los alumnos tanto educativas como extraescolares.

### **TRANSPORTE.**

Ocho rutas diferentes: Aljarafe, Sevilla capital (3 rutas), Alcalá de Guadaíra, Montequinto, Mairena del Alcor, Los Palacios.

### **COMEDOR.**

Si tienen este servicio de comedor con cocina propia. Servicio de cafetería.

### **BIBLIOTECA.**

Si tienen biblioteca. Desde la Web podrá realizar los pedidos de los libros de texto de todos los niveles educativos On-line.

### **INSTALACIONES DEPORTIVAS.**

- Natación.
- Judo.
- Baloncesto.
- Fútbol.

- Pádel.
- Esquí.

**OTRAS INSTALACIONES.**

- Biblioteca.
- Sala de Informática, desde los 3 años.
- Salón de actos.

## 2.4. Colegio Entreolivos.

Capacidad: 900 alumnos.

Alumnos por aula: 28 alumnos.

Número de profesores: 45.

Clases por curso: 3 líneas por curso en Infantil, 3 líneas en Primaria, Secundaria y Bachillerato.

### 2.4.1. IMÁGENES DEL CENTRO.



## **2.4.2. MODELO EDUCATIVO.**

### **PROYECTO EDUCATIVO.**

Se basa en tres pilares fundamentales:

#### **Protagonismo de los padres**

El objetivo primordial de los profesores es fomentar y facilitar la dedicación de los padres a la educación de sus hijos. Las entrevistas del profesor con los padres son un medio especialmente oportuno para asesorarles. También se les ofrecen sesiones de educación familiar, cursos, conferencias, orientación sobre lecturas y otros medios de formación. Al mismo tiempo, se procura una comunicación fluida entre la familia y el colegio sobre la situación de sus hijos en cada momento.

#### **Educación Personalizada**

Cada estudiante requiere una atención personalizada que le ayude a conocerse a sí mismo, a desarrollar al máximo sus aptitudes, a aceptar sus dificultades y aprender a superarlas. El papel del educador es acompañar a cada alumno en esa tarea

Mediante una acción educativa centrada en la persona, se ayuda a cada alumno a adquirir conocimientos y a desarrollar virtudes personales y cívicas.

Se pretende que cada estudiante, con la ayuda irremplazable de sus padres y profesores, define su proyecto personal de mejora que le sirve de referencia en la valoración objetiva de sus progresos, puesto que se apoya en el conocimiento profundo de sus posibilidades y circunstancias personales.



### **RECONOCIMIENTO EXTERNO.**

Con más de 30 años de experiencia en educación este centro se ofrece como una gran alternativa para aquellos padres que quieran dar a sus hijas una formación basada en valores sociales y religiosos debido a su marcada orientación cristiana.

### **MODELOS DE CALIDAD.**

No disponemos de suficiente información para afirmar que se encuentre implantado un modelo de calidad.

### **COBERTURA EDUCATIVA.**

Cuenta con todos los niveles educativos, desde Educación Infantil (mixto) hasta Bachillerato, pasando por Educación Primaria y Secundaria (en estos últimos tres casos, femenino).

### **EVALUACIÓN DEL ALUMNADO.**

Información no facilitada por el centro.

### **PRECIO.**

El centro no nos ha facilitado información sobre la matrícula y mensualidades.

Política de becas para familias numerosas:

- El tercer hijo escolarizado tendrá un descuento del 10% en la escolaridad.  
Cuarto hijo y sucesivos: descuento del 100% de escolaridad.
- Becas para familias con escasos recursos económicos.
- Estos programas de becas se realizan a través del Patronato Local San Fernando.
- Para solicitar la beca debe dirigirse a la secretaría del colegio.

#### **RELACIÓN DE OFERTA-DEMANDA.**

El colegio cuenta con 1.140 alumnos entre educación infantil, primaria y secundaria. No existen grandes variaciones entre oferta y demanda de plazas. Para la admisión deben realizarse las preceptivas entrevistas tanto con alumno como con los padres.

#### **ÍNDICE DE FIDELIZACIÓN.**

El hecho de que los alumnos puedan completar toda su educación hasta la Universidad en el mismo centro hace que este índice sea muy alto en comparación con otros colegios donde sólo se imparten determinados ciclos de educación.

#### **‘CUIDADO’ DEL PROFESORADO.**

Información no proporcionada por el centro.

### **2.4.3. OFERTA EDUCATIVA.**

#### **IDIOMAS.**

El aprendizaje del inglés se inicia en Entreolivos a los tres años, en educación infantil.

Para refrendar el nivel de aprendizaje de los alumnos en las distintas etapas, el Colegio ofrece a las alumnas la posibilidad de presentarse en el propio centro a los exámenes del Trinity Colleague London, con 12 niveles.

A partir del primer curso de la ESO se introduce un segundo idioma, el francés.

Para completar la oferta educativa del Colegio, cada año, los alumnos tienen la oportunidad de cursar un trimestre en Irlanda durante el curso escolar, viviendo en una familia irlandesa y asistiendo a clases en un colegio irlandés.

#### **PROFESORADO.**

El centro cuenta con 45 profesores de formación universitaria.

Para un mejor aprendizaje de los idiomas en educación primaria y secundaria, todos profesores son nativos de la lengua en que imparten clase y son capaces de entender el español.

#### **NÚMERO Y TITULACIÓN DE LOS PROFESORES DE APOYO.**

Información no proporcionada por el centro.

#### **NÚMERO DE HORAS DEDICADAS A TUTORÍAS POR ALUMNO.**

Durante toda la educación obligatoria, es decir, desde primero a décimo, y para aquellos alumnos que, aprovechando los medios ordinarios, no alcanzan los objetivos previstos en una o más materias, el Colegio arbitra clases de apoyo con las que trata de desarrollar en ellos las habilidades, destrezas y conocimientos que no han podido alcanzar al mismo tiempo que sus compañeros de clase.

Las clases de apoyo son de 45 minutos semanales en cada una de las asignaturas que se imparten. En el primer ciclo (1º y 2º), el apoyo se realiza dentro del horario escolar habitual del alumno, simultáneamente a la impartición de la asignatura que corresponda, sacando a los niños del aula habitual y llevándolos a la de apoyo. En los

restantes niveles, el apoyo se realiza en el periodo de tiempo que media entre la última clase de la mañana y la primera de la tarde. Se imparten clases de apoyo sobre Lengua española, de 1º a 10º, Matemáticas, de 1º a 10º, Ciencias naturales, de 7º a 9º, Física y química, en 10º, Inglés (dos modalidades), de 1º a 10º, Educación física, de 1º a 10º, Science, en 7º, Francés, en 3º y 4º, y de 7º a 10º, y Alemán, en 3º y 4º, y de 7º a 10º.

#### **REFUERZO PARA NECESIDADES O CAPACIDADES ESPECIALES.**

Ver punto anterior.

#### **SELECTIVIDAD.**

Según ABC el colegio privado Entrelivos (privado) se sitúa en el podio de la Selectividad, al ocupar el tercer lugar. El centro logró que aprobaran el cien por cien de sus alumnos matriculados en Selectividad (53), con una nota media de 7,43, lo que representa casi medio punto por encima de sus resultados de 2007.

#### **ACTIVIDADES NO ACADÉMICAS.**

Información no proporcionada por el centro.

#### **ACTIVIDADES EXTRAESCOLARES.**

Gimnasia deportiva, gimnasia rítmica, baloncesto, tenis, taller de música, solfeo, coro, taekwondo, inglés (instituto británico).

### **2.4.4. MEDIOS MATERIALES.**

#### **SERVICIO MÉDICO.**

El colegio tiene suscrita una póliza a través de la correduría Willis Iberia que cubre la atención sanitaria en caso de accidente para todos los alumnos del colegio, tanto dentro del recinto como durante cualquier actividad escolar fuera del propio centro

(como ocurre en los casos de transporte escolar, excursiones, salidas culturales, competiciones deportivas...) siempre y cuando dicha actividad esté organizada por el propio colegio y supervisada por alguno de los profesores del centro.

Los padres pueden llevar a sus hijos, previa solicitud del parte de asistencia en la secretaría del colegio, a la siguiente clínica:

Sagrado Corazón

C/ Manuel Siurot nº 49 Tfno. 954611958

#### **NÚMERO DE ALUMNOS POR AULA.**

28 alumnos por aula.

#### **NÚMERO DE ALUMNOS POR PROFESOR.**

El centro cuenta con 45 profesores siendo la proporción 22 alumnos por profesor.

#### **METROS CUADRADOS.**

- Instalaciones Deportivas.
- Otras instalaciones Educativas:
  - Aula de Informática Multimedia.
  - Rincón del ordenador en Educación Infantil y Primaria.
- Laboratorios:
  - Física, Química y Ciencias Naturales.
- Aula de Música.
- Aula de Plástica.
- Oratorio.
- Comedor.

- Biblioteca.
- Aula de psicomotricidad.
- Salón de actos.
- Medio ambiente: 2 hectáreas de zonas ajardinadas. Pinares.

### **ESPACIO EN LAS AULAS.**

Información no proporcionada por el centro.

### **MATERIAL INFORMÁTICO.**

Todas las aulas de Educación Infantil disponen de equipos informáticos.

En las aulas de Educación Primaria los equipos informáticos están conectados en red y disponen de acceso a Internet.

También se dispone de aplicaciones educativas propias, adaptadas a cada etapa escolar. De este modo, se facilita que cada alumno se familiarice en el uso de los ordenadores, al mismo tiempo que aprende.

### **TRANSPORTE.**

El Colegio ofrece el servicio de transporte a través de 10 rutas, cada una con su correspondiente encargada, que recorren Sevilla y su provincia.

### **COMEDOR.**

Cuenta con comedor propio .Además tiene un convenio firmado con la Asesoría Dietética Bonadiet que permitirá que el colegio Entreolivos cuente en todo momento con profesionales cualificados en el área de la Nutrición y la Dietética.

## INSTALACIONES DEPORTIVAS.

- Pista de atletismo.
- 2 campos de fútbol.
- 2 pistas de minibasket.
- 2 pistas de baloncesto.
- 2 pistas de balonmano.
- Pabellón polideportivo cubierto.

## **2.5. Colegio Europa.**

### **2.5.1. IMÁGENES DEL CENTRO.**



### **2.5.2. MODELO DE ENSEÑANZA.**

#### **MODELO EDUCATIVO.**

Educación Integral, ya que es la persona con sus potencialidades individuales y específicas la que importa desarrollar.

Educación Integradora, no limitándose sólo al ámbito de la enseñanza sino integrándola con deportes, escuela de idiomas, escuela de música, talleres de teatro y de artes plásticas, estudio diario y convivencia.

#### **RECONOCIMIENTO EXTERNO.**

Este centro es de reconocido prestigio en Andalucía por su enfoque internacional basado en el concepto “Europa es mi colegio... Sevilla es mi Aula” fomentándose el aprendizaje de idiomas desde corta edad.

#### **MODELOS DE CALIDAD.**

No disponemos de información al respecto.



### **COBERTURA EDUCATIVA.**

Admite alumnos de uno u otro sexo, desde los tres años de edad hasta el ingreso en la universidad.

### **EVALUACIÓN DEL ALUMNADO.**

Las evaluaciones se complementan con prácticas en el laboratorio, en el campo o en la ciudad integrándose como parte de cada asignatura fomentando al mismo tiempo aprendizaje y afición en el alumno.

### **PRECIO.**

- Cuota mensual docencia: 300 €.
- Cuota mensual comedor: 170 €.

### **RELACIÓN DE OFERTA-DEMANDA.**

Dada la muy reducida proporción de alumnos por profesor y por aula que establecen las normas propias del colegio, las plazas disponibles suelen ser muy limitadas.

### **ÍNDICE DE FIDELIZACIÓN.**

El hecho de que los alumnos puedan completar toda su educación hasta la Universidad en el mismo centro hace que este índice sea muy alto en comparación con otros colegios donde sólo se imparten determinados ciclos de educación.

### **‘Cuidado’ del profesorado.**

Se existe una gran estabilidad en el profesorado el colegio.

## **2.5.3. OFERTA EDUCATIVA.**

### **IDIOMAS.**

Cada año acuden al colegio tribunales de examinadores de prestigiosas instituciones internacionales que someten a los alumnos a los mismos exámenes que siguen sus compañeros de otros colegios en sus respectivos países. Los alumnos reciben cada año el título correspondiente a un nuevo nivel en cada idioma. Esos títulos están reconocidos internacionalmente.

El laboratorio de idiomas (informatizado) complementa las tareas de clase en inglés, francés, alemán, español e italiano.

### **PROFESORADO.**

El claustro de profesores está constituido por un amplio equipo de jóvenes profesores, dedicados por entero a la vocación educadora.

### **NÚMERO Y TITULACIÓN DE LOS PROFESORES DE APOYO.**

No se nos ha facilitado esta información.

### **NÚMERO DE HORAS DEDICADAS A TUTORÍAS POR ALUMNO.**

Merece especial atención este capítulo. En este colegio se establece un Tutor General que le aconseja y dirige, supervisa sus progresos, preside su mesa en el comedor y le ayuda en su estudio diario. Además, se entrevista periódicamente con los padres para coordinar con ellos el proyecto educativo del alumno.

### **REFUERZO PARA NECESIDADES O CAPACIDADES ESPECIALES.**

Ver punto anterior.

### **SELECTIVIDAD.**

No disponemos de esta información.

### **ACTIVIDADES NO ACADÉMICAS.**

Programas como el titulado “Cosmos-Experiencias” permiten iniciarse en la experimentación científica como un juego a través de una serie de descubrimientos.

Otros programas de la escuela como “Penélope” tienen como objetivo integrar la experiencia de la vida real en la clase y viceversa.

Se realizan actividades convivenciales, artes y deportes como integrantes del programa educativo.

### **ACTIVIDADES EXTRAESCOLARES.**

Clubs de deportes, escuelas deportivas extraescolares, programas de excursiones, club de conciertos, de arte, de ciencias y de periodismo.

## **2.5.4. MEDIOS MATERIALES.**

### **SERVICIO MÉDICO.**

Dentro del Colegio y durante toda la jornada escolar.

### **NÚMERO DE ALUMNOS POR AULA.**

25 alumnos por aula (desde primero de Primaria hasta Bachiller), en Preescolar la tasa es de 20 alumnos por aula.

### **NÚMERO DE ALUMNOS POR PROFESOR.**

La proporción es de 12 alumnos por profesor.

### **METROS CUADRADOS.**

56000 metros cuadrados de instalaciones entre jardines, campos de deporte y aulas.

### **ESPACIO EN LAS AULAS.**

Además de las amplias aulas para la clase diaria el colegio dispone de Aulas de Teatro, de Pintura y de Música (piano, clarinete, violín, saxo, guitarra, flauta). Aulas de estudio diarias dentro del horario escolar y dirigidas por profesores especializados. Un aula de informática.

### **MATERIAL INFORMÁTICO.**

Aula de informática con un ordenador (iMac) por alumno. Intranet propia.

### **TRANSPORTE.**

Rutas de transporte escolar desde Sevilla y sus alrededores.

### **COMEDOR.**

El colegio dispone de comedor para aquellos alumnos que soliciten este servicio

### **LABORATORIOS.**

El centro dispone de varios laboratorios.

### **INSTALACIONES DEPORTIVAS.**

Cuenta con amplias instalaciones polideportivas: fútbol, baloncesto, balonmano, tenis, gimnasio, etc. Además de un club deportivo.

## 2.6. Colegio Highlands.

### RESUMEN

Capacidad: 600 alumnos (50% chicos – 50% chicas). Se divide en colegio masculino y femenino.

Precio de la matrícula: 311.50 €.

Precio del comedor: 120 € mensuales.

Precio cuota de la enseñanza:

- Educación infantil: 269 €.
- Primaria: 332 €.
- Secundaria: 393 €.
- Bachillerato: 438 €.

Becas:

- 30% de descuento en matrícula y cuota de enseñanza para el tercer hijo.
- 100% de descuento en matrícula y cuota de enseñanza a partir del cuarto hijo.

En la mayoría de los cursos no hay plazas vacantes excepto por baja del alumnado, se fomenta el ingreso en el colegio por educación infantil.

## 2.6.1. IMÁGENES DEL CENTRO.



## 2.6.2. MODELO DE ENSEÑANZA.

### MODELO EDUCATIVO.

Enseñan a sus alumnos contenidos culturales y científicos necesarios para su futura labor profesional, los educan en hábitos de pensamiento y conducta, potenciando el desarrollo de la imaginación, la memoria, los sentimientos, emociones e instintos positivos; y los forman en la interiorización de un recto sentido ético y de sensibilización social, para que integren armónicamente todas las facultades de una personalidad madura.

Pretenden que sus alumnos, además de adquirir un amplio bagaje cultural, aprendan a hacer un uso adecuado de la razón, busquen la verdad, tengan la capacidad de emitir juicios equilibrados sobre las realidades que nos rodean, fortalezcan su carácter, cultiven la creatividad personal y aprecien y vivan todos aquellos valores humanos y cristianos que nos hagan sensibles a las exigencias de la justicia social y más dignos como hijos de Dios.

Las claves y los principios reguladores de todo el proceso pedagógico que proponemos se basan, fundamentalmente, en la búsqueda de la excelencia académica, la educación personalizada y la estrecha colaboración con las familias, todo ello en el marco de la enseñanza y vivencia de la fe católica.

#### **RECONOCIMIENTO EXTERNO.**

Colegio de gran prestigio en Sevilla y muy relacionado con el colegio Entreolivos.

#### **COBERTURA EDUCATIVA.**

Cubre toda la formación preuniversitaria, es decir, desde la educación infantil (tres años) hasta el Bachillerato.

#### **PRECIO.**

- Matrícula: 311,50 €.
- Cuota media de enseñanza: 360 €.



#### **RELACIÓN OFERTA-DEMANDA.**

Muy difícil el acceso de nuevos alumnos si no es desde la educación infantil, se requiere de recomendación de padres con alumnos matriculados en el centro actualmente.

### **2.6.3. OFERTA EDUCATIVA.**

#### **IDIOMAS.**

Educación bilingüe – español e inglés-.

#### **PROFESORADO.**

Con título universitario. Cuenta con una bolsa de trabajo para mejora de la plantilla docente.

#### **NÚMERO DE PROFESORES.**

40 profesores, es decir, 1 profesor cada 15 alumnos.

## 2.7. Colegio Los Rosales.

### RESUMEN

**Nº de alumnos por aula:** 25

**Nº de alumnos por profesor:** 25

Se imparte Educación Infantil, Primaria y Secundaria con dos clases por curso.

**Precio de la matrícula:** 225 euros

**Precio cuota de la enseñanza:** Precio Mensual de 270 con autobús y 120 euros sin autobus

**Becas:** A partir del tercer hijo

### 2.7.1. IMÁGENES DEL CENTRO.



### 2.7.2. MODELO DE ENSEÑANZA.

#### MODELO EDUCATIVO.

Se encuentra definido dentro del marco de la constitución y el respeto a los derechos de la persona, sin depender de ninguna institución religiosa, inspira su ideario y su actividad educativa en los valores cristianos que dimanan del mensaje Evangélico desde una autentica libertad personal.

Existen una serie de normas de convivencia para favorecer el desarrollo de la actividad económica

Las normas de convivencia son un medio para posibilitar la consecución de las finalidades educativas y la mejor formación de los alumnos y alumnas, dentro de un clima de respeto, orden, trabajo, amistad y cooperación.

Las normas de convivencia están basadas:

- Respeto a los profesores y compañeros.
- Respeto a las instalaciones y material.
- Orden en la clase.
- Oreen en el centro.
- Asistencia y puntualidad.
- Vestuario correcto y uso del uniforme del Centro.

### **PROYECTO EDUCATIVO.**

Orientado a favorecer el desarrollo integral de sus alumnos/as, tanto en su dimensión personal como social.

Favorecer una educación integral y armónica de la personalidad de los alumnos, potenciando el desarrollo de todas las dimensiones del ser humano: intelectuales, afectivas, volitivas, estéticas, relacionales, éticas y religiosas de la persona.

### **Los objetivos del Proyecto Educativo**

- Potenciar el deseo del saber
- Potenciar el desarrollo de la memoria
- Potenciar el espíritu crítico
- Programar la actividad docente según el desarrollo psicológico de los alumnos/as

- Insertar a los alumnos/as en nuestra sociedad andaluza, conociéndola y respetándola
- Fomentar el crecimiento de las dimensiones éticas y trascendentes de la persona, acentuando valores como la familia, la libertad, el sentido crítico, la participación, la convivencia y la paz.
- Descubrir nuevas relaciones entre las culturas contemporáneas y el mensaje Cristiano, potenciando el dialogo entre fe-cultura.

### ***Fines y Metas***

Para conseguir las finalidades educativas, la comunidad escolar cuidará:

- Los primeros años de vida, básicos en el desarrollo de la personalidad.
- El desarrollo psico-afectivo.
- El desarrollo intelectual.
- El desarrollo corporal y la asunción de los valores de la persona humana.

Se pretende que esta formación integral y personalizada ayude a los alumnos/as a descubrir sus aptitudes u limitaciones y les potencie el desarrollo de todas sus capacidades.

Estas finalidades educativas, solo se harán posibles con la colaboración estrecha e imprescindible de la familia, asumiendo y favoreciendo la corresponsabilidad que compete a los profesores, los tutores y los padres en la tarea educativa.

La actividad educativa se desarrollará atendiendo a los siguientes principios:

- La formación personalizada
- La participación y colaboración de padres y tutores
- La efectiva igualdad de derechos entre los sexos
- El desarrollo de las capacidades creativas y del espíritu crítico.
- El fomento de los hábitos de comportamiento democrático.
- La autonomía pedagógica, dentro de los límites establecidos por las leyes
- La atención psico-pedagógica y la orientación educativa y profesional.
- La metodología activa que asegure la participación de [l@s alumn@s](#).

- La evaluación de los procesos de enseñanza y aprendizaje.
- La relación con el entorno social, económico y cultural.
- La formación en el respeto y defensa del “medio ambiente”.

### Educación y valores.

Se entiende la educación en los valores como el descubrimiento compartido y progresivo, de unos ideales y horizontes de felicidad, que justifican la existencia y por los que merece la pena vivir.

El proyecto educativo se configura en un sistema de valores que determinan un estilo de vida y que son el núcleo de la formación del Centro.

Se potencian como valores de realidad: el amor, la solidaridad, la libertad, la justicia y la verdad.

Como valores de futuro destacamos: el trabajo o laboriosidad, la autonomía y la creatividad.

En los ejes transversales de la educación, se cuidarán los siguientes valores: la educación para la paz, la educación no sexista, la educación del consumidor, la educación ambiental, etc.

### **Educación cristiana**

Dentro del respeto a la conciencia y a la libertad personal, pretendemos favorecer en [I@s alumn@s](mailto:�@s_alumn@s), el conocimiento del Mensaje Cristiano, para que puedan progresar en la formación de la conciencia moral, desde una auténtica libertad personal, descubriendo y vivenciando los valores humanos con una perspectiva evangélica, construyendo así el lenguaje de la fe.

Desde esta perspectiva evangélica, proponen posibilitar una formación que los hagan hombres y mujeres responsables de sí mismos y del mundo donde están inmersos, abiertos y solidarios con los demás, comprometidos en la transformación de la sociedad, para hacerla más justa y más fraterna.

### **Desarrollo de las capacidades de la personalidad**

La educación debe propiciar el desarrollo de todas aquellas capacidades, destrezas y habilidades que potencien de manera activa y dinámica las experiencias de enseñanza-aprendizaje:

- Capacidades Intelectuales.
- Capacidades Afectivas.
- Capacidades Sociales.
- Capacidades Corporales.
- Capacidades Éticas.

#### **RECONOCIMIENTO EXTERNO.**

Medio-alto.

#### **COBERTURA EDUCATIVA.**

El Centro imparte enseñanza reglada de las etapas de Educación Infantil, Educación Primaria y Secundaria Obligatoria (E.S.O.) disponiendo de una sola línea en cada nivel.

#### **EVALUACIÓN DEL ALUMNADO.**

Dentro del proyecto educativo, la evaluación se considera como un proceso, basado en la evaluación continuada. La evaluación continuada acompaña el proceso a lo largo de todo su desarrollo y valora finalmente, el grado de consecución obtenido por cada alumno, respecto a los objetivos propuestos (evaluación final).

La evaluación se efectúa en todos los estamentos y elementos que intervienen en la acción educativa.

#### **PRECIO.**

Precio de la matrícula, 225 euros

Precio cuota de la enseñanza: Precio mensual de 270 euros con autobús y 120 euros sin autobús

## **RELACIÓN OFERTA-DEMANDA.**

Tienen una gran lista de espera

### **2.7.3. OFERTA EDUCATIVA.**

#### **IDIOMAS.**

En Educación Infantil: Se imparten clases de inglés en todos los niveles diariamente, en clases partidas (la mitad de los alumnos).

En Educación Primaria: Las clases de inglés se imparten con la mitad de alumnos del aula para un mejor aprovechamiento de las mismas. El Centro de profesorado de nacionalidad inglesa para las clases de inglés en Primaria

La lengua castellana es considerada en el Centro prioritaria, por ello se imparten en clases partidas en grupos reducidos de alumnos.

#### **PROFESORADO.**

La educación infantil se imparten por personal altamente cualificado: profesoras especializadas en Educación Infantil y profesoras de apoyo.

La clase de música se imparte por profesorado especializado en la materia

Las clases de psico-motricidad para Educación Infantil son impartidas por profesoras especializadas.

En Educación Infantil como actividad complementaria desarrollan por las tardes un taller de plástica para favorecer la formación artística, el gusto por la estética, y desarrollar habilidades plásticas desde edades tempranas. En la misma se llevan a cabo actividades de pintura y modelado con barro bajo la dirección de un profesor de plástica el cual es Licenciado en Bellas Artes.

#### **NÚMERO DE PROFESORES POR ALUMNO.**

No se cuenta con esta información

### **NÚMERO DE HORAS DEDICADA A TUTORÍAS POR ALUMNO.**

No especifica las horas de tutorías.

### **REFUERZO PARA NECESIDADES O CAPACIDADES ESPECIALES.**

Para los alumnos con dificultades de aprendizaje el Centro cuenta con profesores de apoyo que trabajan individualmente con los alumnos en las materias de mayor dificultad.

### **SELECTIVIDAD.**

Información no facilitada por el centro.

### **ACTIVIDADES NO ACADÉMICAS/EXTRAESCOLARES.**

- Visitas y excursiones programadas (complementarias de las actividades de aula).
- Viajes culturales.
- Deportes de baloncesto y fútbol-sala, fuera de horario escolar, y competiciones con otros colegios los viernes tardes y sábados mañana.
- Actividades de teatro. Fiesta fin de curso.
- Taller de plástica en pintura, modelado en educación infantil.
- Cursos de piano y guitarra.
- Cursos de baile.
- Cursos de natación.
- Campamentos de verano (uno en la sierra y otro en la playa).
- Informática.



#### **ACTIVIDADES DEPORTIVAS.**

Uno de los objetivos principales es la iniciación de los alumnos/as en las prácticas deportivas. Para ellos llevan a cabo una labor de fomento y seguimiento de dos deportes principalmente: fútbol-sala y baloncesto.

Dentro de estas actividades el objetivo fundamental es la participación, el trabajo en equipo y el cumplimiento de las normas del juego.

En cuanto a la organización, se establecen cuatro categorías, desde primaria hasta ESO.

En cada categoría se realizan entrenamientos semanales por las tardes. Se encuentran dentro de los Juegos Olímpicos organizados por Educación y gestión.

#### **2.7.4. MEDIOS MATERIALES.**

##### **SERVICIO MÉDICO.**

Es el encargado de la medicina preventiva en el centro, realizando reconocimientos médicos periódicos e informando a los padres, y coordinando con los servicios de salud pública de las campañas de vacunación del centro. Se encarga también de las actividades de Educación para la Salud en el Centro en colaboración con el profesorado.

##### **NÚMERO DE ALUMNOS POR AULA.**

25

##### **NÚMERO DE ALUMNOS POR PROFESOR.**

25

##### **METROS CUADRADOS.**

Información no facilitada por el centro.

### **ESPACIO EN LAS AULAS.**

Información no facilitada por el centro.

### **MATERIAL INFORMÁTICO.**

Informática como materia complementaria en el Tercer Ciclo. Es materia complementaria desde el 5º curso en un aula dotada de ordenadores de última generación y con los programas de mayor utilidad para los alumnos, incluido internet.

### **TRANSPORTE.**

Tiene servicio de transporte escolar.

### **COMEDOR.**

La elaboración es propia. Menú confeccionado mensualmente para conocimiento de los padres. Control biosanitario externo.

### **BIBLIOTECA.**

Además del uso de la biblioteca en las horas establecidas, los alumnos disponen de los volúmenes de la biblioteca para poder llevarlos a sus casas y trabajar sobre los mismos.

### **INSTALACIONES DEPORTIVAS.**

Piscina para cursos de aprendizaje de natación (mayo y junio) y tres pistas deportivas (una cubierta).

### **OTRAS INSTALACIONES.**

#### Centro Infantil

- Tres aulas ordinarias (uno para cada nivel).
- Aula de idiomas.
- Aula de motricidad.

Colegio

- Diez aula ordinarias (una para cada nivel).
- Tres aulas de idiomas.
- Aula de informática.
- Aula de Música.
- Salón de Actos (pantalla grande de videos).

## 2.8. Colegio San Francisco de Paula.

### 2.8.1. IMÁGENES DEL CENTRO.



### 2.8.2. MODELO EDUCATIVO.

#### MODELO EDUCATIVO.

El Colegio combina una tradición educativa de más de un siglo con los medios y proyectos educativos más avanzados. Su objetivo es impartir una educación de calidad para contribuir a la formación de ciudadanos libres, responsables, solidarios y cultos. El actual Director del Colegio es D. Luis Rey Goñi, Doctor en Ciencias Químicas por las Universidades de Bolonia (Italia) y Sevilla.

Los valores fundamentales del Colegio de San Francisco de Paula son el respeto y el trabajo:

- Respeto: a todas las personas, así como al entorno y al medioambiente, por encima de intereses particulares o de grupo.
- Trabajo: vía de autosuperación, muestra del compromiso con los demás, modo de ejercer la responsabilidad.

### **RECONOCIMIENTO EXTERNO.**

Según el Diario ABC, el Colegio de San Francisco de Paula ha sido el centro educativo de Sevilla y provincia que ha conseguido la nota media más alta de Selectividad en la pasada convocatoria de junio. El 100% de los alumnos presentados por el colegio, 36 en total, lograron el aprobado con una nota media general de 7,54; entre ellos se encuentra el ya antiguo alumno Juan Antonio Morales Ramos, que registró la nota media más alta de Sevilla, un 9,53.

Tras el Colegio de San Francisco de Paula se sitúa el Colegio El Buen Pastor, con un 7,51 de media y también con el 100% de aprobados. En tercer lugar está el Colegio Entreolivos, con 7,43.

### **MODELOS DE CALIDAD.**

La política de calidad del Colegio de San Francisco de Paula persigue el cumplimiento y superación de las expectativas de alumnos, familias, personal, administración y sociedad en general. Esto se consigue manteniendo un alto grado de motivación e implicación del Profesorado en un proyecto educativo ambicioso, innovador y retador, en un ambiente dinámico de trabajo en equipo y formación continua. Con este fin, la Dirección provee los recursos necesarios para el logro de la excelencia en el desempeño mediante la implantación de una metodología de mejora continua.

### **COBERTURA EDUCATIVA.**

Cuenta con una escuela infantil que acoge a niños de 3, 4 y 5 años. Además de impartir educación primaria, secundaria y bachiller. Lo que permite que el alumnado no tenga que cambiar de centro hasta la universidad.

### **EVALUACIÓN DEL ALUMNADO.**

Por la conciencia de su carácter clave en el proceso educativo, el Colegio de San Francisco de Paula ha adoptado un sistema de evaluación que incluye, además de los distintos saberes y habilidades requeridos en el currículo académico, otras variables:

- La regularidad en el trabajo.

- La realización de trabajos que descubran facetas diferentes de las tratadas en clase.
- La actitud, el interés y el esfuerzo.
- En la E.S.O., la participación en tareas de carácter social o humanitario.

#### **PRECIO.**

- Primaria: 10 mensualidades de 495 euros.
- Secundaria: 10 mensualidades de 510 euros.
- Bachiller: 10 mensualidades de 535 euros.

#### **COMEDOR.**

Cupón de 80 € euros por 10 almuerzos. También disponen de sala habilitada con monitores para que controlen que los niños coman el almuerzo que traen de su casa, con un coste anual de 54 euros.

#### **TRANSPORTE.**

180 euros.

#### **RELACIÓN DE OFERTA-DEMANDA.**

Hay un exceso de demanda con respecto a la oferta educativa, lo que implica que el ingreso en el centro es bastante complicado.

#### **ÍNDICE DE FIDELIZACIÓN.**

El hecho de que los alumnos puedan completar toda su educación hasta la Universidad en el mismo centro hace que este índice sea muy alto en comparación con otros colegios donde sólo se imparten determinados ciclos de educación.

### **‘CUIDADO’ DEL PROFESORADO.**

No disponemos de información al respecto.

## **2.8.3. OFERTA EDUCATIVA.**

### **IDIOMAS.**

El Colegio de San Francisco de Paula desarrolla un plan bilingüe en español e inglés, con introducción al francés y al alemán que afecta a toda la Primaria y ha comenzado a aplicarse en la ESO, donde continuará desarrollándose paulatinamente.

El ciclo educativo de Primaria sigue un programa bilingüe muy por encima de lo establecido por la normativa nacional, ya que supera con creces el mínimo exigido regulado para el segundo idioma, el inglés (350 horas). De este modo, el Colegio de San Francisco de Paula está impartiendo una carga lectiva de clases en inglés en Primaria superior en más de un 1.000% al resto de centros educativos, es decir, 3.702 horas lectivas; además, el Colegio imparte 630 de francés y 210 horas de alemán.

Los alumnos de Primaria cursan en inglés las asignaturas de Ciencias Naturales y Sociales (agrupadas bajo el título de Conocimiento del Medio), Plástica, Educación Física y la propia asignatura de Lengua Inglesa. En el tercer ciclo de Primaria (cursos quinto y sexto) se imparte también en inglés la asignatura de Religión o su alternativa, alcanzando la mitad del tiempo docente en dicho idioma. En francés se imparte Dramatización, mientras que Música se desarrolla en alemán.

El plan bilingüe también ha alcanzado al primer curso de la ESO, donde continuará desarrollándose paulatinamente. En 1º de ESO se imparten en inglés las Ciencias Naturales, Educación Física, Plástica y Religión y su alternativa. Ambos grupos de asignaturas están a cargo de los co-tutores del curso, nativos español y británico respectivamente, que por lo general permanecen con los mismos alumnos durante los dos años de un ciclo. Música y Dramatización se comienzan en inglés, para reforzar esta lengua en los primeros cursos, y luego continúan en español.

Junto a esas dos lenguas, inglés y español, pilares básicos del plan, se realiza una introducción al francés y al alemán, que reciben un tratamiento análogo al que se da a la lengua extranjera en un plan de estudios monolingüe habitual.

Para un mejor aprendizaje de los idiomas, todos profesores son nativos de la lengua en que imparten clase y son capaces de entender el español —para evitar posibles problemas de comprensión a los alumnos más pequeños y corregir adecuadamente las dificultades de aprendizaje—, de manera que pueden introducir a los alumnos no sólo

al idioma sino también a la cultura en que éste se ha desarrollado, fomentando el conocimiento intercultural y el entendimiento.

Además, el Colegio ofrece clases de apoyo de inglés, y para aquellos alumnos que, debido a sus condiciones personales, experimenten dificultades con las lenguas tercera y cuarta del plan bilingüe, se imparten, en lugar de éstas, clases de refuerzo especiales de las otras dos lenguas. En todos estos cursos hay articulados sistemas de apoyo mediante profesores específicos, de modo que los alumnos que hayan alguna dificultad reciban el complemento que sea necesario.

### **PROFESORADO.**

Los profesionales de la Escuela Infantil son diplomados en Educación Infantil y Profesores nativos de los países cuyas lenguas imparten.

Para un mejor aprendizaje de los idiomas en educación primaria y secundaria, todos profesores son nativos de la lengua en que imparten clase y son capaces de entender el español siendo además titulados universitarios.

### **NÚMERO Y TITULACIÓN DE LOS PROFESORES DE APOYO.**

No disponemos de datos al respecto.

### **NÚMERO DE HORAS DEDICADAS A TUTORÍAS POR ALUMNO.**

Durante toda la educación obligatoria, es decir, desde primero a décimo, y para aquellos alumnos que, aprovechando los medios ordinarios, no alcanzan los objetivos previstos en una o más materias, el Colegio arbitra clases de apoyo con las que trata de desarrollar en ellos las habilidades, destrezas y conocimientos que no han podido alcanzar al mismo tiempo que sus compañeros de clase.

Las clases de apoyo son de 45 minutos semanales en cada una de las asignaturas que se imparten. En el primer ciclo (1º y 2º), el apoyo se realiza dentro del horario escolar habitual del alumno, simultáneamente a la impartición de la asignatura que corresponda, sacando a los niños del aula habitual y llevándolos a la de apoyo. En los restantes niveles, el apoyo se realiza en el periodo de tiempo que media entre la última clase de la mañana y la primera de la tarde. Se imparten clases de apoyo sobre Lengua española, de 1º a 10º, Matemáticas, de 1º a 10º, Ciencias naturales, de 7º a 9º, Física y química, en 10º, Inglés (dos modalidades), de 1º a 10º, Educación física, de 1º a 10º, Science, en 7º, Francés, en 3º y 4º, y de 7º a 10º, y Alemán, en 3º y 4º, y de 7º a 10º.



### **REFUERZO PARA NECESIDADES O CAPACIDADES ESPECIALES.**

Ver punto anterior.

### **SELECTIVIDAD.**

Según el Diario ABC, el Colegio de San Francisco de Paula ha sido el centro educativo de Sevilla y provincia que ha conseguido la nota media más alta de Selectividad en la pasada convocatoria de junio. El 100% de los alumnos presentados por el colegio, 36 en total, lograron el aprobado con una nota media general de 7,54; entre ellos se encuentra el ya antiguo alumno Juan Antonio Morales Ramos, que registró la nota media más alta de Sevilla, un 9,53.

### **ACTIVIDADES EXTRAESCOLARES.**

Entre las actividades que tienen cabida en el programa se encuentran las prácticas deportivas o las excursiones, pasando por visitas a museos o monumentos, la asistencia a representaciones teatrales y conciertos o la celebración de conferencias. En muchos casos, estas actividades permiten a los alumnos aumentar su formación y su nivel cultural, de una forma amena, dinámica e integradora.

## **2.8.4. MEDIOS MATERIALES.**

### **SERVICIO MÉDICO.**

El Colegio de San Francisco de Paula garantiza la atención médica a sus alumnos a través de un convenio firmado con la entidad especializada en medicina deportiva Gestimedic SL (Grupo Sanitario Cardiplus).

Los profesionales de Gestimedic realizan diagnósticos y seguimientos de los problemas médicos o físicos de los alumnos y, a partir de ellos, recomiendan al Colegio y a las familias las actividades físicas más adecuadas para los alumnos con problemas y las condiciones en que deben realizarlas.

### **NÚMERO DE ALUMNOS POR PROFESOR.**

El centro tiene 102 profesores, es decir, tiene una proporción de 1/12,75 alumnos.

### **METROS CUADRADOS.**

El colegio dispone de una superficie de 10.000 m<sup>2</sup>.

### **MATERIAL INFORMÁTICO.**

El Colegio San Francisco de Paula está dotado con equipamientos informáticos y sistemas tecnológicos de última generación que redundan en la calidad de la formación que se ofrece a los alumnos.

Unos 90 ordenadores, en tres salas, se encuentran permanentemente conectados a Internet y al ya comentado Campus Virtual mediante banda superancha. Todo el trabajo generado por estos terminales se almacena digitalmente en un centro de datos, del que se realizan periódicamente copias de seguridad. Este sistema se complementa con una red de cable inalámbrica que abarca todo el Centro, cámaras digitales, escáneres a color, impresoras láser o tabletas gráficas.

### **TRANSPORTE.**

Están en marcha cuatro rutas completas y una quinta con servicio sólo por la mañana. Las realiza la empresa de autobuses Andalbús, en colaboración con el Colegio.

Las rutas son las siguientes:

- Dos en Sevilla capital, Sevilla Este y Montequinto.
- Dos en el Aljarafe, llegando hasta los siguientes municipios: Valencina, Gines, Bormujos, Tomares, Espartinas, Castilleja de la Cuesta, San Juan de Aznalfarache y Castilleja de Guzmán.
- Una ruta destinada a las localidades de Pilas y Sanlúcar La Mayor.

## **COMEDOR.**

Con cocina propia para más de 700 comensales diarios y menús orientados a fomentar entre los alumnos hábitos de alimentación saludables en un comedor. Dispone, además, de cafetería.

El Colegio ofrece dos alternativas:

- En régimen de media pensión, el alumno almuerza un menú confeccionado según una dieta equilibrada y variada, que se le facilita todos los meses. Emplea para ello las instalaciones destinadas a este fin.
- Existe otra posibilidad si el alumno trae el almuerzo desde su casa, en cuyo caso se organizan varios turnos en las instalaciones de la cafetería del Colegio.

## **LABORATORIOS.**

El Colegio cuenta con 3 laboratorios, de Química, Física y Biología. Disponen de más de 40 plazas cada uno y están equipados con el más moderno y completo instrumental. Todos los alumnos de Secundaria hacen prácticas semanales, en grupos reducidos.

## **INSTALACIONES DEPORTIVAS.**

El Colegio dispone de un polideportivo cubierto (434 metros cuadrados) y tatami de judo y *jiujitsu* (250 metros cuadrados). Existen convenios de colaboración que ponen a disposición de los alumnos el Palacio de Deportes de San Pablo y el Centro de Alto Rendimiento y las Instalaciones de Remo y Piragüismo de la Isla de la Cartuja (Expo'92). Los alumnos utilizan regularmente estas instalaciones en la asignatura de Educación Física.

## 2.8. Colegio Tabladilla.

- **Capacidad:** 1010 alumnos
- **Número de aulas :** 35
- **Número de profesores:** 36
- **Becas:**
  - El tercer hijo escolarizado tendrá un descuento del 10% en la escolaridad.  
Cuarto hijo y sucesivos: Descuento del 100% de escolaridad
  - Becas para familias con escasos recursos económicos

Estos programas de becas se realizan a través del Patronato Local Rey San Fernando.

### 2.9.1. IMÁGENES DEL CENTRO.



**Dirección:** Camino Villanueva del Pítamo, 8. 41013. Sevilla.  
**Teléfono:** 954 61 24 12

## **2.9.2. MODELO DE ENSEÑANZA.**

### **MODELO EDUCATIVO.**

La educación personalizada, es el modelo educativo de la Institución. A través de ella pretenden ofrecer una atención personal y singular a los alumnos en todo el proceso educativo.

Dentro de un mismo grupo los alumnos presentan distintos estilos y ritmos de aprendizaje. Cada estudiante requiere, por lo tanto, una atención personalizada que le ayude a conocerse a sí mismo, a desarrollar al máximo sus aptitudes, a aceptar sus dificultades y aprender a superarlas. El papel del educador es acompañar a cada alumno en esa tarea

Mediante una acción educativa centrada en la persona, se ayuda a cada alumno a adquirir conocimientos y a desarrollar virtudes personales y cívicas.

Se pretende que cada estudiante, con la ayuda irremplazable de sus padres y profesores, define su proyecto personal de mejora que le sirve de referencia en la valoración objetiva de sus progresos, puesto que se apoya en el conocimiento profundo de sus posibilidades y circunstancias personales.

En el colegio se les facilita el dominio de las operaciones básicas del pensar y del actuar –la capacidad de observación, la lectura, el cálculo, el análisis y la síntesis, la reflexión y el razonamiento, la creatividad y la expresión– favoreciendo el desarrollo intelectual y la madurez.

La programación de objetivos, la enseñanza y la evaluación tienen, por tanto, un carácter personalizado. Los alumnos reciben asesoramiento personal de cada profesor y, de modo especial, del preceptor.

Para afrontar los retos del siglo XXI, se necesitan ciudadanos responsables y solidarios, capaces de implicarse en la consecución de una sociedad más justa y más humana. Para ello, es preciso promover una educación que oriente a los alumnos a tomar sus propias decisiones, a actuar con libertad personal, poniéndoles frente a sus responsabilidades.

Esta labor de orientación la asume en el Colegio el Preceptor, quien ayuda a los padres y al propio alumno a diseñar el Proyecto Personal de Mejora.

El Proyecto Personal de Mejora es el plan que el alumno, en función de su edad, diseña para la mejora personal en todos los aspectos, con el asesoramiento del preceptor y los padres.

Se parte del autoconocimiento y, ayudados de los datos académicos, de la información que nos puedan aportar los profesores, de los informes

psicopedagógicos, de la autoevaluación... se detectan los puntos fuertes y puntos de mejora. A partir de ellos se facilita que los alumnos se marquen objetivos de mejora y refuerzo de los:

- Valores académicos: estrategias de aprendizaje, hábitos de trabajo...
- Valores personales: el orden, la sobriedad, la alegría, la reciedumbre...
- Valores sociales: la sinceridad, el compañerismo, la solidaridad, la justicia, la generosidad, la tolerancia...

Todos ellos enmarcados en los distintos ámbitos de la vida: familiar, social y escolar, de ocio y amistad, vida cristiana...

a. Educación en Virtudes y Valores Sociales

El objetivo de la educación en virtudes y valores sociales es integrar la razón, la voluntad y el sentimiento en cada actuación de la persona. No es suficiente conocer los criterios morales, es preciso que a ellos se adhieran los sentimientos y que la voluntad actúe en consecuencia. Por esto, en la formación moral de los alumnos tenemos que preocuparnos de que tengan ideas claras, hábitos operativos y “buenos sentimientos”.

Para educar en las virtudes sociales, hay que ofrecer ocasiones que permitan al educando salir de sí mismo para ayudar a los demás realizando obras de servicio; ponerle en contacto con el dolor y la enfermedad; mostrarle que hay otras personas que tienen las necesidades básicas sin cubrir o que pasan por situaciones difíciles. Es además especialmente importante en estos momentos, cuando el individualismo y el egocentrismo impregnan descaradamente el ambiente, propiciar el ejercicio de las virtudes que implican alteridad.

b. Formación Espiritual

La formación cristiana alimenta la inteligencia con la doctrina de la fe, ayuda al alumno a adquirir hábitos de conducta y de piedad personal y a vivir, como hijo de Dios, conforme a la Voluntad de su Padre. La formación y la atención espiritual que se ofrece en el colegio se realiza de acuerdo con los principios fundamentales de la doctrina católica, teniendo un carácter voluntario, y con el mayor respeto por la libertad de las conciencias.

Este respeto a la libertad viene exigido por la naturaleza del acto de fe y por los principios de la moral –nada hay más interior y voluntario que el acto de fe, o que el amor a Dios–, pero no significa relativizar los contenidos de la fe o de la moral, para adaptarlos al sentimiento o al

modo personal de entenderlos; ni es incompatible con estimular el interés por recibir esta formación, ya que la libertad de las conciencias se apoya en el derecho fundamental a buscar y aceptar la verdad, a formar la conciencia y a seguir sus dictados.

La Prelatura del Opus Dei, a petición de Fomento de Centros de Enseñanza, ayuda a dar continuidad a la identidad cristiana de los colegios, presente en el fin fundacional de Fomento, y nombra a los sacerdotes que desarrollan su trabajo a título personal, sin representar institucionalmente a la Prelatura.

El hecho de que la educación en los colegios de Fomento tenga en cuenta la dimensión trascendente de la persona y se realice con criterios cristianos es una consecuencia de la libertad de los padres para escoger el tipo de educación que desean para sus hijos y de la libertad de los profesores para trabajar de acuerdo con ese modelo educativo. Los colegios de Fomento no son confesionales, pero todas las actividades docentes y orientadoras se realizan con una profunda fidelidad al Magisterio de la Iglesia.

c. Deportes

La educación deportiva como la ciencia y arte de ayudar al individuo en el desarrollo intencional (armonioso y progresivo) de sus facultades de movimiento, y con ellas el del resto de sus facultades personales.

No se trata, pues, de un mero aprendizaje de movimientos, sino de un camino hacia el desarrollo personal que utiliza el movimiento humano como medio educativo. El logro de las metas físico-deportivas exige la firme contribución de otros valores humanos que, al ejercitarse para contribuir, salen fortalecidos.

De acuerdo con la concepción de la educación deportiva que brevemente se acaba de exponer, habría que determinar las metas que se propone en tanto que área curricular y/o actividad extracurricular. Pero, dado que los fines educativos consignan el sistema de ideas y valores en el que la práctica de la acción educativa ha de hendir sus raíces, las finalidades que para la educación deportiva se planteen han de concordar con los fines que el colegio persigue con su actividad educativa, y que señala su Proyecto Educativo.

Así, en función de la etapa en la que se encuentren los alumnos, las metas de esta educación deportiva serán:

Conocer y apreciar el propio cuerpo, y contribuir a su desarrollo biológico y perceptivo-motor practicando actividades físicas adecuadas a su edad, viviendo los hábitos elementales de higiene y salud corporal, valorando su identidad sexual y formando una imagen positiva de sí mismo.

Apreciar la actividad física, tanto en actividades individuales como en colectivas o de competición, valorando la importancia que la práctica del ejercicio físico y la participación en los juegos tiene para la mejora de sus destrezas motrices y para el cultivo de una actitud de superación personal, de respeto, de espíritu cooperativo, así como de la reciedumbre y de otras virtudes humanas.

Participar activamente en la planificación y realización de actividades, aceptando las normas y reglas que se establezcan, articulando los objetivos e intereses propios con los de los otros miembros del grupo, respetando los distintos puntos de vista y asumiendo las responsabilidades que le correspondan.

### **RECONOCIMIENTO EXTERNO.**

**Colegio Tabladilla** es un centro privado, localizado en la ciudad de Sevilla, y pertenece a uno de los 35 centros educativos que Fomento de Centros de Enseñanza tiene en España. Fomento cuenta con 34 colegios en 11 Comunidades Autónomas, además de un Centro de Bachillerato y de FP en Madrid.

### **COBERTURA EDUCATIVA.**

- De 3 a 6 años: Educación Infantil (en Colegio Entreolivos).
- De 6 a 12 años: Educación Primaria.
- De 12 a 16 años: Educación Secundaria Obligatoria (ESO).
- De 16 a 18 años: Bachillerato.
- Masculino en Primaria, Secundaria, y Bachillerato.
- Mixto en Educación Infantil (en Colegio Entreolivos).

### **PRECIO.**

Al respecto a este punto, el colegio se mantiene sus reservas aunque la persona de contacto me señaló costos aproximados, que son:

- Mensualidades 400 € ( sin autobús)



- Mensualidades 600 €( con autobús )
- Matrícula 300 €.

#### **RELACIÓN OFERTA-DEMANDA.**

En este año no existen cupos para los estudiantes de primaria. Esta reserva se debe realizarse en Octubre y Noviembre. Con respecto a los mecanismos del proceso de admisión, el colegio se mantiene de reservas aunque básicamente son entrevistas con los padres de familia y del niño(a).

### **2.9.3. MODELO EDUCATIVO.**

#### **IDIOMAS.**

Inglés (profesores nativos). Francés (segunda lengua). Exámenes de Trinity College London; Trimestre en Irlanda.

#### **PROFESORADO.**

Licenciados de diferentes especialidades.

Maestros generalistas y especialistas.

Profesores nativos para la enseñanza de idiomas.

- Número de Profesores: 36
- Número de Alumnos: 1010
- Número de horas dedicada a tutorías por alumno: Entrevistas personales del profesor-tutor con cada uno de los alumnos (plan de mejora personal); 3 horas semanales por alumno. 2 horas semanales de tutorías con padres.
- Refuerzo para necesidades o capacidades especiales: El colegio no dispone de esta información.

#### **SELECTIVIDAD.**

El colegio no dispone de esta información.

## **ACTIVIDADES NO ACADÉMICAS/EXTRAESCOLARES.**

La Escuela deportiva de Tabladilla está dirigida por el departamento de Educación Física. Los deportes que actualmente se practican son los siguientes:

- Fútbol.
- Fútbol sala.
- Fútbol siete.
- Baloncesto.
- Minibasket.
- Tres por tres.
- Bádminton.

Todas estas disciplinas han hecho durante los últimos años que el deporte es Tabladilla se haya convertido en uno de los pilares básicos de nuestro proyecto educativo.

Música (Coro del colegio), dirigida especialmente a los alumnos de Primaria, busca que estos aprendan a leer una partitura y que puedan pasar, posteriormente, de este aprendizaje inicial a la práctica de un instrumento musical.

## **2.9.4. MEDIOS MATERIALES.**

### **SERVICIO MÉDICO.**

Se desconoce la cobertura de su servicio médico.

### **MATERIAL INFORMÁTICO.**

La incidencia de las nuevas tecnologías, en especial la informática, en la sociedad actual pone de manifiesto la necesidad de que los alumnos entren en contacto con esta realidad de un modo adecuado, dentro de la sistematización de un programa educativo.

Las Tecnologías de la Información y la Comunicación aplicadas a la Educación (TICE) se utilizan con distintas finalidades:

- Como instrumento para facilitar la comunicación entre las familias y el colegio.
- Como plataforma para la formación online de padres y profesores.
- Como herramienta de trabajo para profesores y alumnos.
- Como recurso didáctico para facilitar el aprendizaje de los contenidos curriculares de las diferentes áreas.

Para ayudar a los alumnos a familiarizarse y formarse en el ámbito de las nuevas tecnologías, contamos con los siguientes recursos:

Todas las aulas de Educación Infantil disponen de equipos informáticos.

En las aulas de Educación Primaria los equipos informáticos están conectados en red y disponen de acceso a Internet.

Además, en los colegios disponen de aulas multimedia con equipos conectados en red y con acceso a Internet.

También disponen de aplicaciones educativas propias. De este modo, se facilita que cada alumno se familiarice en el uso de los ordenadores, al mismo tiempo que aprende.

#### **TRANSPORTE.**

El Colegio Tabladilla cuenta con un servicio privado de autobuses disponible para todos aquellos padres que lo deseen.

#### **COMEDOR.**

El Colegio tabladilla cuenta con comedor. Dicho menú es publicado en el internet.

#### **BIBLIOTECA.**

El colegio tiene una biblioteca.

#### **INSTALACIONES DEPORTIVAS.**

Cuenta con 30.000 metros cuadrados de zonas verdes y de deportes.

- Dos campos de fútbol.
- Un pabellón cubierto.
- Dos pistas polideportivas.
- Tres canchas de baloncesto.
- Pistas de entrenamiento.
- Vestuarios independientes.

## **OTRAS INSTALACIONES.**

El Colegio cuenta con laboratorios, aulas de informática, salas de audiovisuales, etc., en un proceso de continua renovación y adaptación a las últimas innovaciones.

Otras instalaciones Educativas:

- Un laboratorio de Física.
- Un laboratorio de Química.
- Un laboratorio de Ciencias Naturales.
- Aulas de Informática.
- Aulas de audiovisuales.
- Una biblioteca.

### 3. Valoración media de los mejores colegios de Andalucía.

#### Los mejores colegios de Andalucía 2006 según el ranking de El Mundo

	Localización	Capacidad	Profesores	Concertado	Precio
San Francisco de Paula	Sevilla	1.300	65	NO	270
Alberto Durero	Sevilla	674	51	NO	240
Mulhacén	Granada	974	77	NO	225
Buen Pastor	Sevilla	810	64	SI	150
San José	Málaga	860	73	NO	300
Sagrada Familia	Granada	1.235	56	SI	150
Portaceli	Sevilla	2.124	95	SI	180
Entrepinos	Huelva	350	22	NO	
Altocastillo	Jaén	551	32	NO	
Los Olivos	Málaga	1.650	77	NO	210
San José	Sevilla	1.584	88	SI	180
Valores medios		1.101,09	63,64		258,75
Número medio de alumnos por profesor		17,3028571			
Capacidad media		1102			
Cuota enseñanza media		258,75 (*)			

(\*) Para su cálculo, no se ha tenido en cuenta los colegios concertados.

#### 4. Tabla valoración de la competencia.

COLEGIOS	PUNTUACIÓN	GRUPO A	GRUPO B	GRUPO C
Preuniversitaria	51	14	23	14
<b>Alberto Durero</b>	<b>83</b>	<b>28</b>	<b>30</b>	<b>25</b>
Alminar	76	26	27	23
Entreolivos	75	21	30	24
Europa	74	23	25	26
Higlands	76	27	29	20
<b>Los Rosales</b>	<b>81</b>	<b>25</b>	<b>21</b>	<b>25</b>
<b>SFP</b>	<b>85</b>	<b>30</b>	<b>29</b>	<b>26</b>
Tabladilla	77	25	27	25

Siguiendo la metodología de evaluación que determina el periódico El Mundo para generar anualmente el ranking de los mejores colegios de España hemos calificado los siguientes tres grupos:

##### **GRUPO A (MODELO DE ENSEÑANZA)**

- Modelo educativo (8 puntos como máximo).
- Reconocimiento externo (4 puntos como máximo).
- Modelos de calidad (3 puntos como máximo).
- Cobertura educativa (5 puntos como máximo).
- Evaluación del alumnado (3 puntos como máximo).
- Precio (6 puntos como máximo).
- Relación oferta-demanda (3 puntos como máximo).
- Índice de fidelización (3 puntos como máximo).
- Cuidado de los profesores (4 puntos como máximo).

##### **GRUPO B (Oferta educativa)**

- Idiomas (4 puntos como máximo).
- Profesorado (4 puntos como máximo).

- Número y titulación de los profesores de apoyo (4 puntos como máximo).
- Número de horas dedicado a tutorías de alumnos (4 puntos como máximo).
- Refuerzo para necesidades y capacidades especiales (3 puntos como máximo).
- Selectividad (4 puntos como máximo).
- Actividades no académicas (4 puntos como máximo).
- Actividades extraescolares (4 puntos como máximo).
- Servicio médico (2 puntos como máximo).

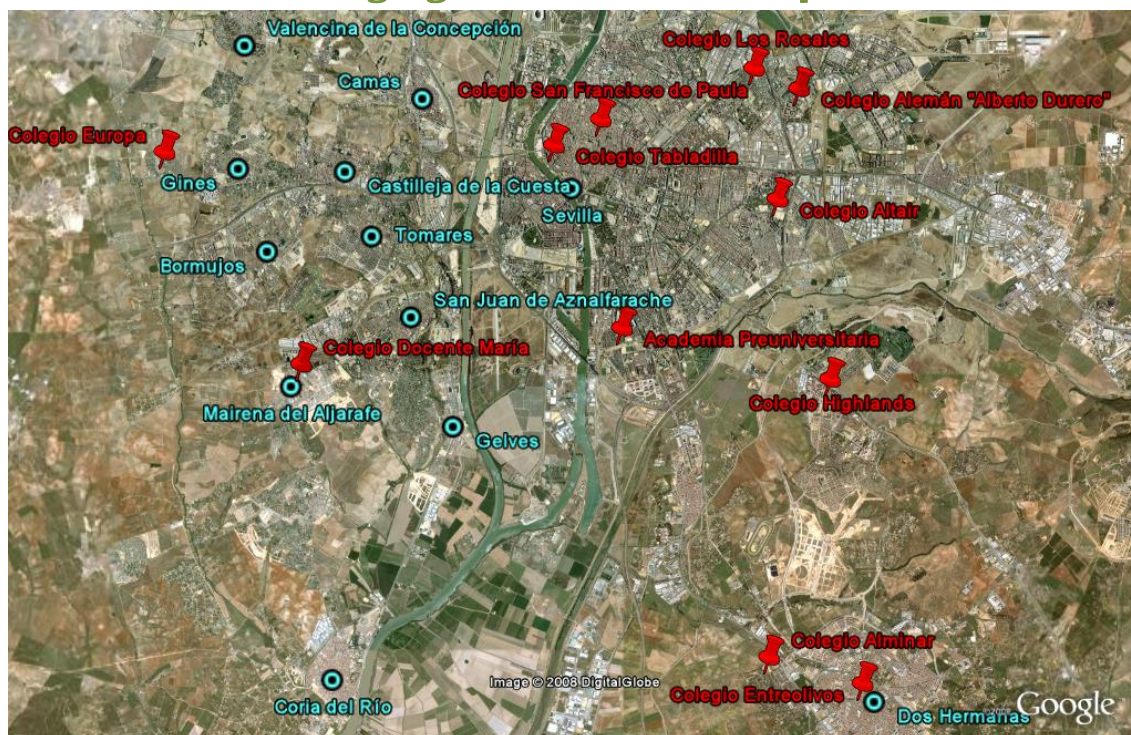
#### **GRUPO C (Medios materiales)**

- Número de alumnos por aula (3 puntos como máximo).
- Número de alumnos por profesor (3 puntos como máximo).
- Metros cuadrados (3 puntos como máximo).
- Espacio en las aulas (3 puntos como máximo).
- Material informático (3 puntos como máximo).
- Transporte (3 puntos como máximo).
- Comedor (3 puntos como máximo).
- Laboratorios (3 puntos como máximo).
- Instalaciones deportivas (3 puntos como máximo).



## 5. Análisis Socioeconómico.

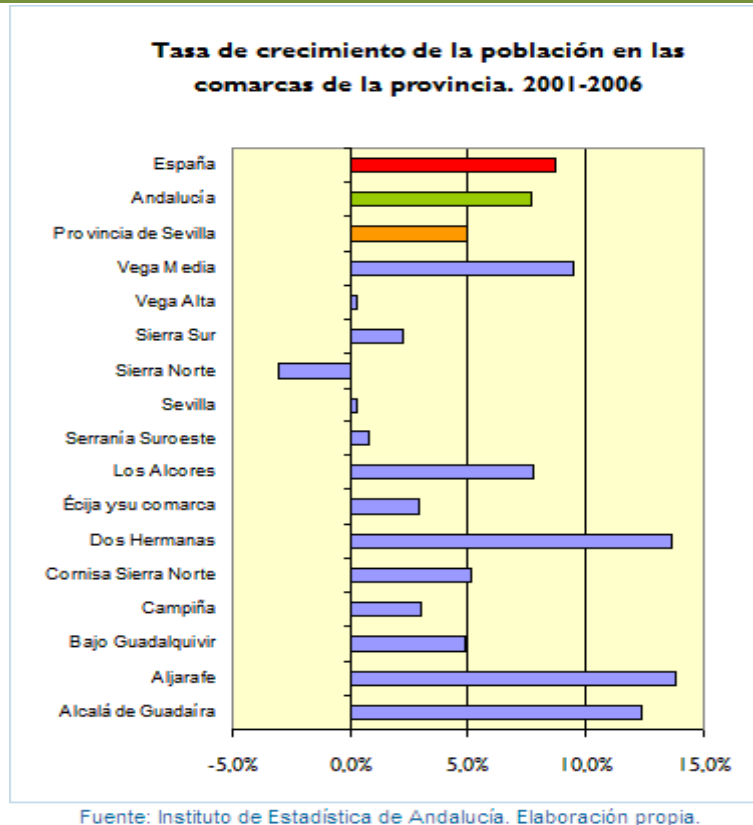
### 5.1. Localización geográfica de los centros privados en Sevilla.



### 5.2. Análisis demográfico.

#### 5.2.1. Introducción.

La población de la provincia de Sevilla para el año 2006 se sitúa en 1.835.077 habitantes, distribuidos en los 105 municipios que la componen. La población en el conjunto de la provincia ha experimentado un crecimiento del 5,02% en el periodo 2001-2006; no obstante, hay que tener en cuenta que la mayor parte del crecimiento producido corresponde a las llamadas primera y segunda coronas metropolitanas donde, para el mismo periodo considerado, el incremento ha sido del 5,73% para el total de la población de ambas coronas. En torno a la capital, concretamente en estas dos zonas, vive la mayor parte de la población sevillana (77,2%), que se ha establecido en dichos municipios por muy diversos motivos, fundamentalmente laborales y de mejor calidad de vida.

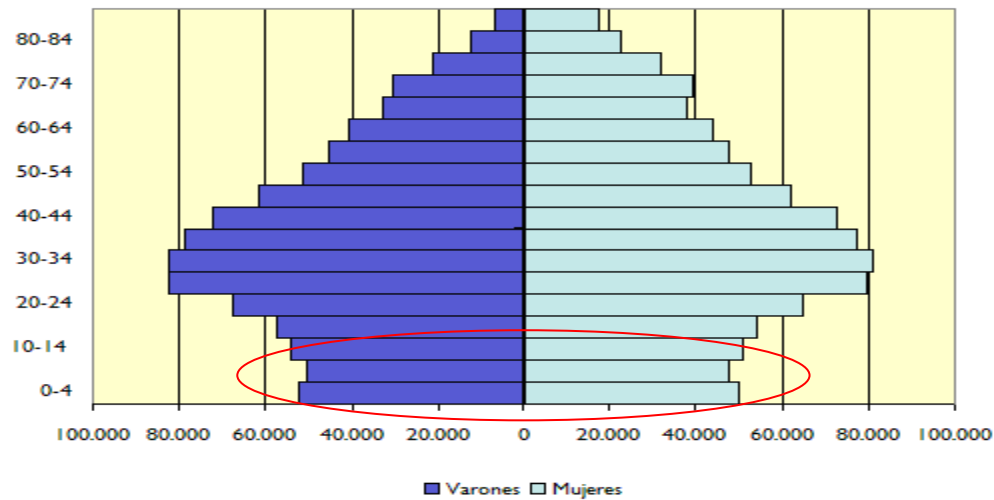


Analizando la población por comarcas, se puede destacar que en la provincia de Sevilla **las zonas que experimentan un crecimiento más importante en los últimos cinco años han sido las de Aljarafe, Dos Hermanas, Alcalá de Guadaíra y Vega Media (Valverde del Río, Burguillos, Guillena, Alcalá del Río, La Algaba, La Rinconada, Brenes, Tocina, Cantillana y Villaverde del Río)**, que se corresponden con municipios muy dinámicos. Los incrementos alcanzados en estas zonas se colocan muy por encima de los producidos en Andalucía y España, que se situaron en un 7,72% y un 8,74% respectivamente.

La zona de mayor densidad poblacional en la provincia corresponde a Sevilla capital que, de forma bastante diferenciada del resto, se sitúa en 4.995,84 hab/Km<sup>2</sup>, tras ella, las áreas más densamente pobladas son Dos Hermanas, Alcalá de Guadaíra, Aljarafe y Vega Media, situadas en las proximidades de la capital, y confirmando que se trata de zonas donde se recibe más población en búsqueda de empleo y mejor calidad de vida.

La estructura poblacional por edad se puede observar de forma gráfica en la pirámide de la provincia. En términos generales, el total de mujeres es superior al de hombres en una proporción de 50,9% y 49,1% respectivamente, y más concretamente, a partir de los 40 años se mantiene esta tendencia, comprobándose que a medida que la edad es más avanzada el número de mujeres es significativamente mayor al de hombres.

**Pirámide de población de la provincia de Sevilla. 2006**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Elaboración Propia.

Por tramos de edad y con respecto al año anterior, ha sido la población mayor de 65 años la que ha experimentado un incremento mayor en términos relativos, con un 2,03%, incluso más marcado en el caso de los hombres, que en relación con el año 2005 han aumentado su población en un 2,38%. Las personas comprendidas en el tramo de 15 a 64 años, que constituyen el grupo más numeroso, registran una variación de 1,08%.

Al igual que ocurre en el resto del país, cabe destacar la creciente importancia que la población extranjera está alcanzando en la provincia. En el año 2006, los extranjeros residentes en Sevilla se cifran en 46.346 personas, un 23,69% más que en el año anterior, situando su peso relativo sobre el total de la población en el 2,53%, por encima del alcanzado en 2005 que fue del 2,07%. Por comarcas, la población extranjera se concentra, en términos absolutos, fundamentalmente en la capital, así como en el Aljarafe, Vega Media y Dos Hermanas, aunque el mayor incremento producido en el año 2006 respecto del anterior, en términos relativos, se produce en Cornisa Sierra Norte (53,3%), Vega Alta (46,03%) y Sierra Sur (41,42%). En cuanto a su procedencia, un 43% de los extranjeros son americanos, de los cuales la mayor parte son mujeres (59%), les siguen los europeos y africanos, con un 32% y 20% respectivamente, siendo en este último caso, la proporción de hombres mayor a la de mujeres.

La renta media por declaración indica el valor de la renta teniendo en cuenta la suma de rentas netas declaradas y el total de declaraciones realizadas.

Considerando estos valores, **la renta media** por declaración en la provincia de Sevilla para el año 2004 ha sido de **16.140,15 euros**, lo que supone un crecimiento del 4,34% sobre la del año

anterior. **Los municipios que presentan un valor mayor de renta** media por declaración, incluso **por encima de la media provincial**, concretamente superior a 20.000 euros, son **Tomares, Espartinas, Valencina de la Concepción, Gelves y Gines, todos ellos pertenecientes a la comarca de El Aljarafe**. En este sentido, y teniendo en cuenta un ámbito geográfico más amplio, son las zonas de Sevilla capital y Aljarafe las que presentan en el año 2004 un valor superior de renta media por declaración a la media provincial, con lo que se vuelve a poner de manifiesto que son las zonas de la capital junto con su área metropolitana las que cuentan con un mayor dinamismo y población.



**Comarca del Aljarafe**

## **5.2.2. Valores estadísticos de los municipios objetivos del análisis externo.**

### **5.2.2.1. Tomares**

- Población total: 21.099 (SIMA 2007).
- Porcentaje de población menor de 20 años: 25.31 % (SIMA 2006).

- Incremento relativo de la población (1996-2007): 24,26% (SIMA 2006).
- Renta per cápita: 22.786 € (SIMA 2005).
- Total de Nacimientos: 314 (IEA 2006).
- Centros de Enseñanza Básica: 4 (SIMA 2005).
- Centros de Enseñanza Secundaria: 2 (SIMA 2005).

### **5.2.2.2. San Juan de Aznalfarache**

- Población total: 19.943 (SIMA 2007).
- Porcentaje de población menor de 20 años: 20.94 % (SIMA 2006).
- Incremento relativo de la población (1996-2007): -7.17% (SIMA 2006).
- Renta per cápita: 12.635 € (SIMA 2005).
- Total de Nacimientos: 288 (IEA 2006).
- Centros de Enseñanza Básica: 5 (SIMA 2005).
- Centros de Enseñanza Secundaria: 4 (SIMA 2005).

### **5.2.2.3. Mairena del Aljarafe**

- Población total: 39.389 (SIMA 2007).
- Porcentaje de población menor de 20 años: 26.17 % (SIMA 2006).
- Incremento relativo de la población (1996-2007): 28.47% (SIMA 2006).
- Renta per cápita: 19.396 € (SIMA 2005).
- Total de Nacimientos: 488 (IEA 2006).
- Centros de Enseñanza Básica: 14 (SIMA 2005).
- Centros de Enseñanza Secundaria: 7 (SIMA 2005).

#### **5.2.2.4. Bormujos**

- Población total: 16.548 (SIMA 2007).
- Porcentaje de población menor de 20 años: 26.17 % (SIMA 2006).
- Incremento relativo de la población (1996-2007): 141.47% (SIMA 2006).
- Renta per cápita: 16.676 € (SIMA 2005).
- Total de Nacimientos: 336 (IEA 2006).
- Centros de Enseñanza Básica: 5 (SIMA 2005).
- Centros de Enseñanza Secundaria: 2 (SIMA 2005).

#### **5.2.2.5. Castilleja de la Cuesta**

- Población total: 17.034 (SIMA 2007).
- Porcentaje de población menor de 20 años: 22.81 % (SIMA 2006).
- Incremento relativo de la población (1996-2007): 8.32% (SIMA 2006).
- Renta per cápita: 14.472 € (SIMA 2005).
- Total de Nacimientos: 204 (IEA 2006).
- Centros de Enseñanza Básica: 5 (SIMA 2005).
- Centros de Enseñanza Secundaria: 4 (SIMA 2005).

### **5.2.2.6. Valencina de la Concepción**

- Población total: 7.796 (SIMA 2007).
- Porcentaje de población menor de 20 años: 25.51 % (SIMA 2006).
- Incremento relativo de la población (1996-2007): 31.64% (SIMA 2006).
- Renta per cápita: 20.150 € (SIMA 2005).
- Total de Nacimientos: 103 (IEA 2006).
- Centros de Enseñanza Básica: 1 (SIMA 2005).
- Centros de Enseñanza Secundaria: 1 (SIMA 2005).

### **5.2.2.7. Gines**

- Población total: 12.568 (SIMA 2007).
- Porcentaje de población menor de 20 años: 27.28 % (SIMA 2006).
- Incremento relativo de la población (1996-2007): 45.56% (SIMA 2006).
- Renta per cápita: 19.160 € (SIMA 2005).
- Total de Nacimientos: 179 (IEA 2006).
- Centros de Enseñanza Básica: 6 (SIMA 2005).
- Centros de Enseñanza Secundaria: 2 (SIMA 2005).

### **5.2.2.8. Dos Hermanas**

- Población total: 117.564 (SIMA 2007).
- Porcentaje de población menor de 20 años: 25.04 % (SIMA 2006).
- Incremento relativo de la población (1996-2007): 29.00% (SIMA 2006).
- Renta per cápita: 14.665 € (SIMA 2005).
- Total de Nacimientos: 1739 (IEA 2006).
- Centros de Enseñanza Básica: 44 (SIMA 2005).
- Centros de Enseñanza Secundaria: 26 (SIMA 2005).

### **5.2.2.9. Gelves**

- Población total: 8.540 (SIMA 2007).
- Porcentaje de población menor de 20 años: 25.70 % (SIMA 2006).
- Incremento relativo de la población (1996-2007): 67.98% (SIMA 2006).
- Renta per cápita: 19.185 € (SIMA 2005).
- Total de Nacimientos: 144 (IEA 2006).
- Centros de Enseñanza Básica: 2 (SIMA 2005).
- Centros de Enseñanza Secundaria: 1 (SIMA 2005).



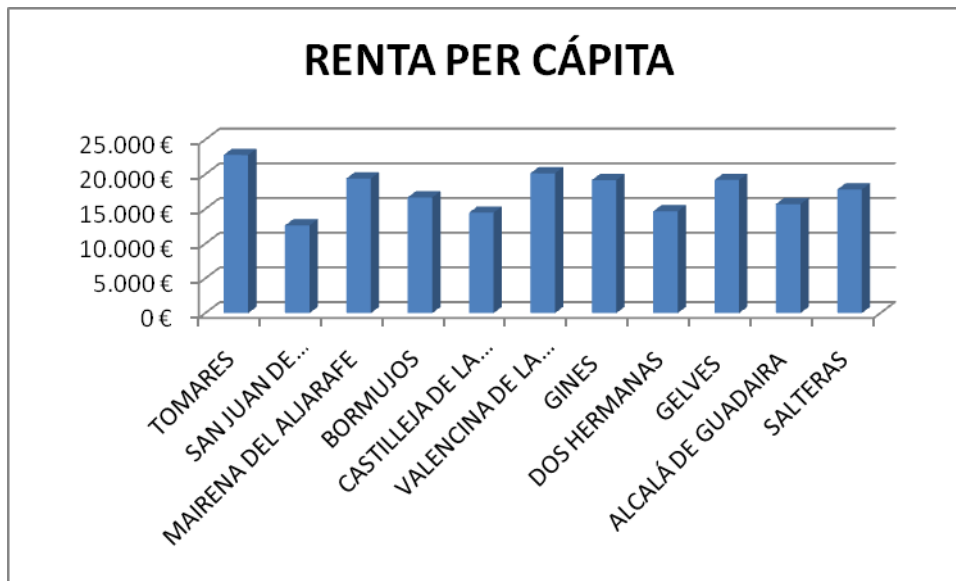
### **5.2.2.10. Alcalá de Guadaira**

- Población total: 66.089 (SIMA 2007).
- Porcentaje de población menor de 20 años: 22.85 % (SIMA 2006).
- Incremento relativo de la población (1996-2007): 17.36% (SIMA 2006).
- Renta per cápita: 15.711,22 € (SIMA 2005).
- Total de Nacimientos: 1048 (IEA 2006).
- Centros de Enseñanza Básica: 19 (SIMA 2005).
- Centros de Enseñanza Secundaria: 7 (SIMA 2005).

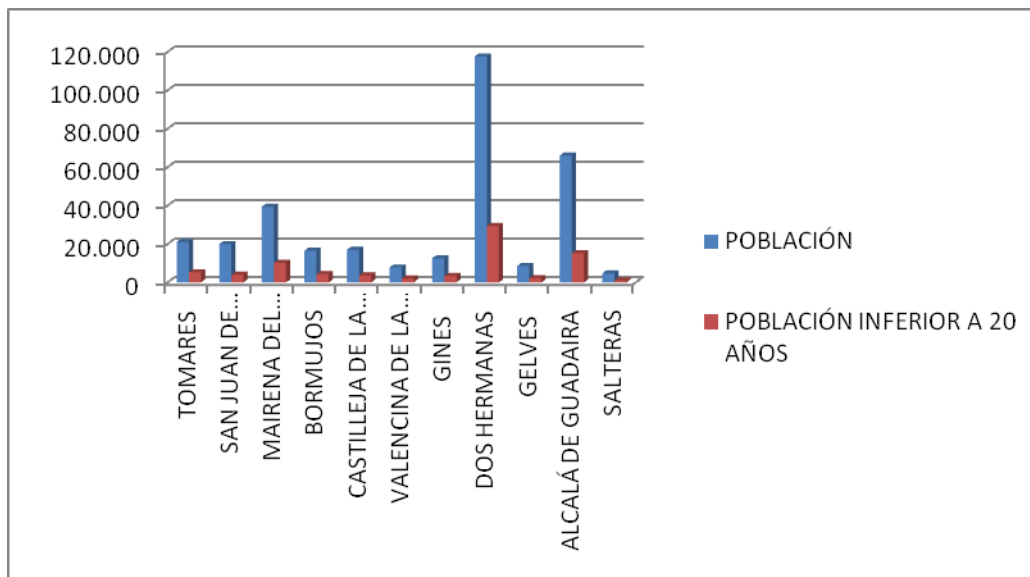
### **5.2.2.11. Salteras**

- Población total: 4.692 (SIMA 2007).
- Porcentaje de población menor de 20 años: 25.34 % (SIMA 2006).
- Incremento relativo de la población (1996-2007): 63.20% (SIMA 2006).
- Renta per cápita: 17.807,53 € (SIMA 2005).
- Total de Nacimientos: 90 (IEA 2006).
- Centros de Enseñanza Básica: 1 (SIMA 2005).
- Centros de Enseñanza Secundaria: 1 (SIMA 2005).

### 5.2.3. Estudio gráfico de los valores estadísticos.

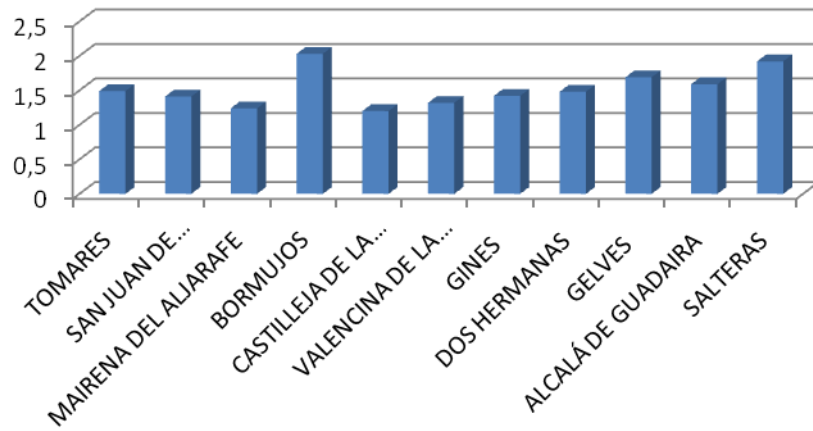


*Nivel de renta en los municipios objetivos del análisis externo*



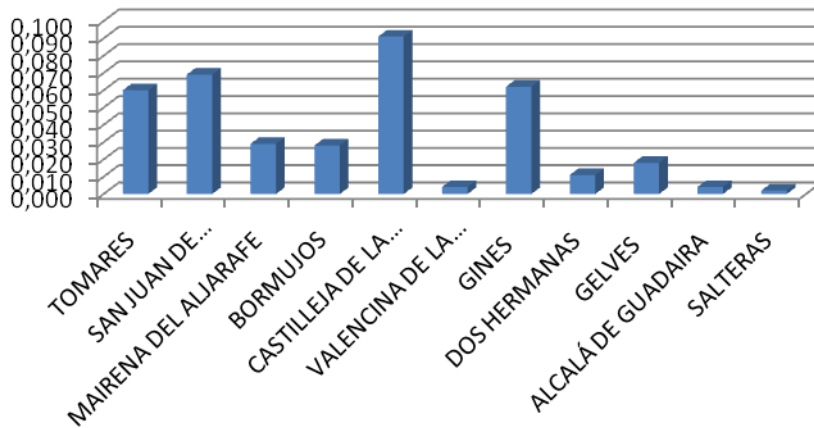
*Población inferior a veinte años en los municipios objetivos del análisis externo*

## PORCENTAJE NACIMIENTOS



*Porcentaje de recién nacidos en los municipios objetivos del análisis externo*

## DENSIDAD



*Densidad de recién nacidos en los municipios objetivos del análisis externo*

### **5.3. Estudio sobre el precio medio del suelo en la provincia de Sevilla.**

El precio del metro cuadrado de suelo urbano -que supone entre el 40 por ciento y el 60 por ciento del coste final de las edificaciones- subió en la ciudad de Sevilla más de un 17,5 por ciento en el tercer trimestre de 2006 en relación a igual periodo de 2005, hasta situarse en 520,2 euros por metro cuadrado, frente a la media nacional, que se redujo un 1,3 por ciento, hasta los 652 euros.

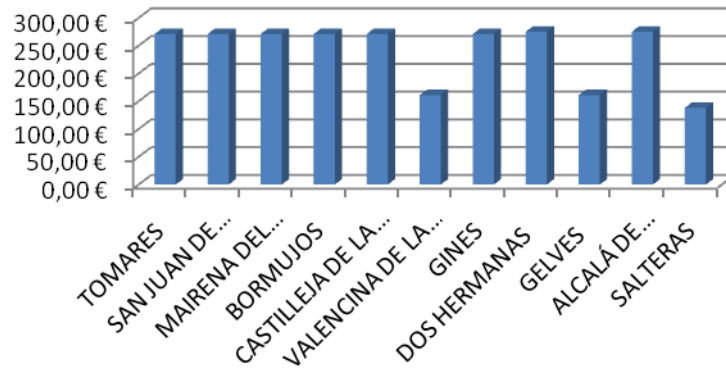
En función de la densidad de población, el precio medio del suelo urbano es seis veces superior en los municipios sevillanos de más de 50.000 habitantes que entre los que tienen una población inferior al millar de habitantes, según los últimos datos publicados por el Ministerio de Vivienda. En estos últimos, el metro cuadrado de suelo urbano cuesta una media de 80,3 euros, cifra que, aunque baja comparada con la de los ayuntamientos más poblados, supera en un 74,9 por ciento a la del tercer trimestre de 2005.

Sin embargo, en los municipios de entre 1.000 y 5.000 habitantes, el precio medio del suelo urbano en Sevilla alcanzó hasta septiembre los 102,1 euros por metro cuadrado, un 5,8 por ciento menos en relación con el mismo trimestre del año anterior, cuando se situó en 108,4 euros. También en los municipios cuya población oscila entre los 5.000 y los 10.000 habitantes, el precio medio cayó hasta los 142,5 euros por metro cuadrado, un 15,9 por ciento menos.

Por otra parte, en las poblaciones de 10.000 a 50.000 habitantes, el coste medio por metro cuadrado se incrementó un 18,9 por ciento respecto a igual periodo de 2005, hasta los 248,7 euros. La media global de todos estos datos refleja que el precio medio del suelo urbano en Sevilla se elevó en el tercer trimestre un 22,7 por ciento sobre el mismo periodo del año pasado, hasta situarse en 259 euros por metro cuadrado. En el conjunto nacional, alcanzó los 273,7 euros (+3,7 por ciento).

Por provincias, el precio medio del suelo urbano en Sevilla, se dio una subida del coste del suelo urbano del 8,9 por ciento (202,7 euros).

## PRECIO MEDIO DEL SUELO- PRIMER TRIMESTRE DEL 2008



## 6. Motivaciones de los padres.

**ESTUDIO:** *Criterios de elección del centro escolar. ¿Escuela pública o privada?*

**AUTORES:** Manuel Espadas, Vanessa Flores y Manuela Saco.

**COLABORAN:** Carmen González y Antonio José López.

**UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA.**

**MÉTODO UTILIZADO:** Sondeo de opinión. Muestreo mixto (procedimientos probabilísticos y no probabilísticos).

**POBLACIÓN DE REFERENCIA:** Conjunto de padres/madres del alumnado matriculado en la Educación Secundaria en centros de Córdoba capital.

**MUESTRA:** 3 zonas de Córdoba de distinto nivel sociocultural y económico (Levante, Ciudad Jardín y Las Jaras). La muestra está formada por un total de 80 sujetos: 54 sujetos con hijos/as en centros públicos y 26 con hijos/as en centros privados.

### 6.1. Introducción.

La elección del centro docente es un derecho<sup>2</sup> de los padres/madres y, por ello, existen algunas organizaciones que pretenden ayudar, interesada o desinteresadamente, en esta decisión tan importante para el alumnado y sus familias.

El estudio sigue tres líneas de investigación:

- Criterio en la elección del centro educativo de sus hijos.
- Expectativas del centro elegido.
- Satisfacción del centro elegido y valoración de otros centros.

Para CONCAPA<sup>3</sup> (Confederación Católica Nacional de Padres de Familia y Padres de alumnos) existen unas razones por las que los/as padres/madres se deben guiar al elegir el centro. Éstas son:

---

<sup>2</sup> Ley Orgánica 8/1985, de 3 de Julio, reguladora del derecho a la educación. Título Preliminar artículo 4 b: "Los padres o tutores, en los términos que las disposiciones legales establezcan, tienen derecho a escoger centro docente distinto de los creados por los poderes públicos"

- La calidad de enseñanza.
- La calidad de los mecanismos de gestión.
- El número de alumnos/as por centro y por aula.
- El coste económico.
- La proximidad al domicilio familiar.
- Las instalaciones o infraestructuras.
- Que el centro busque la formación integral del alumno/a.
- El proceso de comunicación entre el centro y los familiares.
- Ideario de centro.

CEAPA<sup>4</sup> también trabaja para la orientación de los padres/madres a la hora de elegir el centro educativo en el que se formarán sus hijos/as. Según CEAPA, los criterios para elegir un buen colegio son:

- El proyecto educativo.
- El proyecto curricular.
- Las instalaciones.
- La relación con las familias.
- Que el alumnado aprenda a convivir con todo tipo de personas.

CEAPA, siguiendo los resultados de estudios realizados (Canellas, 2002), considera que **los criterios que, de hecho, los padres/madres tienen más en cuenta son:**

---

<sup>3</sup> CONCAPA: Nació en 1929 para promover los intereses de la familia y lograr que sus hijos recibieran en su vida escolar una formación acorde con sus propias creencias y convicciones.

<sup>4</sup> CEAPA: Confederación española de asociaciones de padres y madres de alumnos, cuyos hijos estudian principalmente en centros públicos no universitarios.

- **Encontrar plaza en un centro que disponga de todos los niveles educativos.**
- **Ideología o modelo social que defiende la familia.**
- **Cercanía al domicilio o centro de trabajo.**
- **Existencia de transporte escolar, de comedor escolar, y de aula de integración o de educación especial.**

En cuanto a los criterios que deberían guiar la elección de centro, existen una serie de aspectos que CEAPA defiende frente a CONCAPA:

- Que el centro sea democrático y participativo y eduque en valores democráticos, que tenga diálogo entre escuela-familia y lo promueva constantemente.
- Que promueva la participación, la cooperación y la práctica solidaria.
- Que no sea elitista ni selectivo.
- Que eduque en el conocimiento científico de forma crítica.
- Que tenga un equipo de profesionales estable.

Lo que parece cierto según CECE<sup>5</sup> es que ***el nivel socioeconómico de las familias españolas, en un porcentaje muy elevado, hace que éstas no puedan afrontar el coste de la enseñanza en centros privados. Esta circunstancia le obliga a optar por un centro público o por un centro privado concertado. La administración educativa, según CECE, regula los criterios de admisión del alumnado y en aquellas donde la solicitud de plazas supere la oferta existente, el área de influencia o proximidad geográfica del lugar de trabajo o del domicilio, constituyen un condicionante insuperable y, por consiguiente, según CECE, en España no hay libertad de elección de centros.***

Para CECE, los criterios para elegir un buen colegio son los indicadores de calidad que determinan la elección o no del mismo: el prestigio que tiene, las instalaciones que posee, el índice de aprobados, etc.

---

<sup>5</sup> CECE: Confederación española de centros de enseñanza. Esta asociación patronal fue fundada en 1977 y representa a la mayor parte del sector educativo privado de España de niveles no universitarios. Está integrada por asociaciones y federaciones que, a su vez, están constituidas por centros de las distintas enseñanzas y de los distintos niveles (centros de enseñanza reglada y no reglada, de educación infantil, de F.P., de titularidad religiosa y de titularidad seglar).



Según Fomento de Centros de Enseñanza<sup>6</sup>, los criterios que los padres/madres deberían tener en cuenta son:

- Ideario de centro o modelo educativo.
- Implicación de la familia en el proyecto educativo.
- Proyectos educativos.
- Atención al alumnado.
- Idiomas.
- Imagen del centro en la ciudad.
- Cercanía.
- Actividades extraescolares, entre otras.

## **6.2. Expectativas familiares.**

Quienes han efectuado un estudio de las expectativas de los padres y madres han encontrado que estos valoran la educación de sus hijos por encima de sus escasos o abundantes recursos económicos.

Es evidente que los padres/madres buscan un mejor rendimiento escolar y preparación para estudios/trabajos posteriores de sus hijos.

---

<sup>6</sup> Fomento de Centros de Enseñanza: organización confesional fundada por iniciativa de un grupo de profesionales, educadores y padres de familia, junto con un grupo de empresas familiares que constituyen Grupo Educativo Fomento. Este grupo promueve el desarrollo integral de los alumnos amparado en los principios de "trascendencia, dignidad, libertad y responsabilidad de la persona y está inspirado en la dimensión cristiana del hombre".

### 6.3. Resultados.

<i>¿Por qué ha elegido el centro al que asiste su hijo?</i>		
Respuestas	Público	Privado
Por proximidad al domicilio familiar	79,68%	31,25%
Por referencias	17,18%	75,00%
Por elección del hijo/a	20,31%	0,00%
Por el buen ambiente de trabajo	15,62%	0,00%
Les gusta más	0,00%	18,75%
Por el ideario del centro	0,00%	12,50%
Por tener comedor	1,56%	12,50%
Por tener todos los niveles educativos	0,00%	12,50%
Por no existir política	0,00%	6,25%
Por la disciplina	0,00%	6,25%
Por recibir becas	0,00%	6,25%
Horario compatible con el trabajo de los padres/madres	0,00%	6,25%
Asistencia de hermanos al mismo centro	4,68%	0,00%
Por el ser único que imparte una determinada materia	3,12%	0,00%
Posibilidades económicas	3,12%	0,00%
Trabajan los padres del alumno en el centro	1,56%	0,00%
No hay donde elegir	1,56%	0,00%
Un familiar vive cerca	1,56%	0,00%
Por no obligar a aceptar valores religiosos	1,56%	0,00%

El criterio que han utilizado más frecuentemente las personas entrevistadas para elegir un centro de titularidad privada o privada-concertada, ha sido las referencias externas.

En segundo lugar aparece, con el 31'25 %, el criterio de cercanía o proximidad del centro al domicilio familiar (frente al 79'68% de padres/madres que siguieron este mismo criterio en relación al centro público). En menor porcentaje se alude al ideario del centro, tener comedor escolar y que en el mismo centro se impartan las etapas de Educación Infantil, Educación Primaria y Educación Secundaria (todas estas opciones con un 12'50 %), que serían otros criterios que se barajan a la hora de tomar decisiones. El resto lo constituyen diferentes motivos, poco frecuentes, que podemos categorizar como "otros", y que como en el caso de los centros públicos vamos a desestimar por parecernos poco relevantes para nuestro estudio.

Resulta curioso constatar que ningún padre/madre que lleva a sus hijos o hijas a colegios privados, en comparación con el grupo que opta por colegios públicos, resalta como criterio de elección el buen trabajo, ambiente o actividades extraescolares que se realizan en el centro.

Tampoco toma ninguno en cuenta la opinión del hijo o hija. Por su parte, los padres/madres que optan por la enseñanza pública no parecen contemplar como criterio el ideario de centro o el que tenga todos los niveles educativos.

<i>Expectativas de padres y madres respecto al centro educativo</i>		
Respuestas	Pública	Privada
Alto nivel educativo	50,00%	0,00%
Educación integral	43,75%	50,00%
Un competente perfil académico del profesor	34,37%	0,00%
Formación religiosa	0,00%	12,50%
Mayor relación del centro con la familia	21,87%	18,75%
Enseñanza de la superación personal	0,00%	18,75%
NS/NC	6,25%	0,00%
Ya lo hacen bien	1,56%	0,00%
Otros	3,12%	0,00%

En el caso de los colegios privados y concertados, la preocupación por una educación integral alcanza un 50% de las contestaciones. También aparece con un 18'75 % el deseo de una formación académica satisfactoria que ayude a sus hijos/as a enfrentarse a sus estudios futuros (Universidad) y profesión. Con igual valor (18'75 %) los padres / madres de estos centros esperan que sean exigentes, que obliguen a sus hijos/as a estudiar, que les enseñen a superarse, con la esperanza de que «lleguen lejos». Sólo un 12'5 %de los encuestados/as ha hecho referencia a la formación religiosa.

<i>Nivel de satisfacción con el centro</i>		
Respuesta	Público	Privado
Satisfechos	78,12%	81,25%
No satisfechos	15,62%	0,00%
Regular	6,25%	18,75%

En el caso del 81,25% de personas satisfechas con los centros privados en los que han matriculado a sus hijos/as, nos encontramos con un 46,15% que está satisfecho por razones académicas y otro 46,153% por el interés que el profesorado tiene en el alumnado.

Otra razón que resalta un 15,38% de los padres y madres que se muestran satisfechos es la información que el profesorado ofrece sobre sus hijos/as.

## 6.4. Conclusiones.

Con respecto al primer objetivo planteado, esto es, conocer los diferentes criterios de selección del centro educativo al que va a asistir su hijo/a, los resultados de la encuesta ponen de manifiesto que difieren de forma significativa. **Los padres** que escogen un centro público priorizan su cercanía al domicilio familiar, mientras que quienes **escogen centros privados utilizan como criterio más frecuente las referencias dadas por otras personas**. Queremos destacar que un porcentaje no desestimable (20,31%) de aquellos padres y madres que han elegido un centro de titularidad pública, han delegado la responsabilidad de la elección en sus hijos/as. Este es un criterio que no contemplan quienes eligen un centro privado o privado-concertado, como tampoco buen trabajo, ambiente o actividades extraescolares que se realizan en el centro, reflejando en cambio criterios que hacen referencia al ideario de centro o al hecho de que se impartan en el mismo centro las etapas de Infantil, Primaria y Secundaria.

Recordando nuestro segundo objetivo, conocer lo que padres/madres esperan del centro en el que su hijo/a estudia, podría concluirse que la calidad de la enseñanza impartida es la preocupación mayoritaria de padres y madres que optaron por colegios públicos.

**Una mayor y más completa educación integral del alumnado es la segunda razón que resalta este mismo grupo y la más frecuente para los padres y madres que ha optado por colegios privados**, en porcentajes muy similares. Por otra parte, las expectativas de quienes optan por colegios públicos son más variadas y se refieren, además, al perfil del profesorado y a la mejora de la conexión entre centro y familia.

**Nadie de los que eligieron centros públicos y muy pocos de los que eligieron privados resaltan la enseñanza religiosa como expectativa explícita.**

Con respecto a nuestro tercer objetivo, la satisfacción que los padres y madres muestran con respecto al colegio en el que se encuentra matriculado/a su hijo/a, hemos encontrado que la gran mayoría de las personas que contesta está satisfecha con la enseñanza que reciben, tanto en centros públicos como en privados.

Los motivos que justifican su satisfacción son, en gran medida de tipo académico y por el trato con el profesorado, tanto en los centros públicos como en los privados o en los privados-concertados.

Comparando los motivos por los que están insatisfechos o no suficientemente satisfechos con el centro (21'87% en relación con los públicos y 18'75 en relación con los privados), encontramos que los padres y madres ofrecen razones muy diversas, pareciendo estar en consonancia con el tipo de centro en el que su hijo/a está matriculado/a. Así, entre las personas insatisfechas con los centros públicos (15'62% del total), la mitad se queja de que existe poca dedicación al alumnado. **En cuanto al 18'75% que no está del todo satisfechos/as en centros privados o privados-concertados, sus motivos de queja son el poco interés hacia los alumnos/as (33,33%), la forma de enseñar (33,33%) y razones económicas (33,33%).**

## 7. Condición De Apertura y Funcionamiento de los Centros Privados Docentes.

### 7.1. Introducción.

Condicionada por el cumplimiento del artículo catorce de la **Ley Orgánica 8/1985** que dice así:

*Todos los centros docentes deberán reunir unos requisitos mínimos para impartir las enseñanzas con garantía de calidad. El Gobierno establecerá reglamentariamente dichos requisitos mínimos.*

*Los requisitos mínimos se referirán a titulación academia del profesorado, relación numérica alumno-profesor, instalaciones docentes y deportivas y número de puestos escolares.*

El **Real Decreto 1004/1991**, de 14 de Junio, dio cumplimiento al mandato legal estableciendo los requisitos mínimos necesarios para impartir las enseñanzas de régimen general establecidas en la **Ley 1/1990 de Ordenación General del Sistema Educativo**.

La promulgación de la **Ley Orgánica 10/2002 de Calidad de la Educación**, y particularmente de los principios de calidad del sistema educativo recogidos en ella, hacen necesaria una revisión de los requisitos establecidos en el citado real decreto y su adecuación a las modificaciones introducidas en la nueva ordenación del sistema educativo.



En su título primero se detalla la estructura del sistema educativo de la siguiente manera:

- **EDUCACIÓN PREESCOLAR:** Hasta los 3 años.
- **EDUCACIÓN INFANTIL:** Hasta los 6 años.
- **EDUCACIÓN OBLIGATORIA:** Son diez cursos divididos de en:
  - **EDUCACIÓN PRIMARIA:** Desde los 6 hasta los 12 años (Seis cursos).
  - **EDUCACIÓN SECUNDARIA OBLIGATORIA:** De los 12 hasta los 16 años.

- **BACHILLERATO:** Dos cursos.

En la citada Ley se establece lo siguiente en el Título V – Capítulo V:

**Artículo 73. Carácter propio de los centros privados.**

**1. Los titulares de los centros privados tendrán derecho a establecer el carácter propio de los mismos, respetando, en todo caso, los principios constitucionales y los derechos reconocidos a profesores, padres y alumnos.**

**2. El carácter propio del centro deberá ser puesto en conocimiento de los distintos miembros de la comunidad educativa por el titular del centro. La elección del centro por las familias y alumnos comportará la aceptación del carácter propio de éste.**

**Artículo 74. Centros privados en el exterior.**

**Los centros privados que impartan enseñanzas del sistema educativo español en el exterior deberán cumplir los requisitos que establezca el Gobierno, como condición para el reconocimiento de sus estudios y la expedición de los títulos correspondientes.**

El **Real Decreto 1537/2003** tiene por objeto el establecimiento de los citados requisitos mínimos que garanticen la calidad en la impartición de las enseñanzas de régimen general y permitan la flexibilidad necesaria para adecuar la estructura y la organización de los centros a las necesidades sociales.

## **7.2. Requisitos mínimos**

Los centros docentes que impartan enseñanzas escolares de régimen general deberán de reunir los siguientes requisitos:

- Titulación académica del profesorado.
- Relación numérica alumno-profesor.
- Instalaciones docentes y deportivas.
- Número de puestos escolares.

### **7.3. Autorización de apertura y funcionamiento de los centros docentes privados.**

La autorización de apertura y funcionamiento de los centros docentes se concederá previa constatación del cumplimiento de los requisitos establecidos en este real decreto.

### **7.4. Denominación genérica de los centros.**

La denominación genérica de los centros privados será la centro de educación infantil, centro de educación primaria y centro de educación secundaria, según impartan, respectivamente, Educación Infantil, Educación Primaria o Educación Secundaria Obligatoria, Bachillerato y/o Formación Profesional.

### **7.5. Educación infantil.**

***Los centros docentes que impartan Educación Infantil deberán contar con un mínimo de tres grupos (unidades).***

Deberán ubicarse en locales de uso exclusivamente educativo, con acceso independiente desde el exterior y ***contar, como mínimo, con las siguientes instalaciones y condiciones materiales:***

- Un aula por curso con una superficie de dos metros cuadrados por puesto escolar, y que tendrá, como mínimo, 30 metros cuadrados.
- Un patio de juegos, de uso exclusivo del centro, con una superficie que, en ningún caso, podrá ser inferior a 150 metros cuadrados. En el caso de que el centro cuente con un número de unidades superior a seis, la superficie del patio se incrementará en 50 metros cuadrados por unidad.
- Un aseo por aula, que contará con las instalaciones adecuadas en función del número de alumnos.
- Una sala de usos múltiples de 30 metros cuadrados.
- Un aseo para el personal, separado de las unidades y de los servicios de los niños.
- Un despacho de dirección, una secretaría y una sala de profesores para centros con seis o más grupos.
- En los centros docentes situados en el mismo edificio o recinto escolar, el patio de recreo de los centros de Educación Primaria cubre las exigencias del patio de juegos de

Educación Infantil siempre que se garantice, para los alumnos de este nivel, el uso de dicha dependencia en horario independiente.

- Asimismo, el despacho de dirección, la secretaría y la sala de profesores de los centros de educación primaria cubren las exigencias de estas instalaciones en Educación Infantil.

***Los centros docentes que impartan Educación Infantil tendrán, como máximo, 25 alumnos por unidad.***

***La Educación Infantil será impartida por maestros con la especialidad correspondiente. Los centros docentes que impartan Educación Infantil deberán contar, como mínimo, con un maestro especialista en Educación Infantil o un profesor de Educación General Básica especialista en Preescolar, por cada unidad.***

## **7.6. Educación primaria.**

Los centros docentes que impartan Educación Primaria ***deberán tener, como mínimo, una unidad por cada curso.***

Los centros docentes que impartan Educación Primaria ***deberán*** ubicarse en recintos independientes, destinados exclusivamente a uso escolar y ***contar, como mínimo, con las siguientes instalaciones y condiciones materiales:***

- Un aula por unidad, cuya superficie será de 1,5 metros cuadrados por puesto escolar. En ningún caso tendrán menos de 30 metros cuadrados.
- Dos espacios de 20 metros cuadrados por cada seis unidades para desdoblamiento de grupos y actividades de apoyo y refuerzo pedagógico.
- Una sala de usos polivalentes de 100 metros cuadrados, que podrán compartimentarse con mamparas móviles, a fin de poder ser usada para las enseñanzas de Música y para tutorías u otras actividades.
- Un patio de recreo de, al menos, tres metros cuadrados por puesto escolar y que, como mínimo, tendrá una superficie de 44x22 metros, susceptible de ser utilizado como pista polideportiva.
- Un espacio cubierto para Educación Física y Psicomotricidad, que tendrá una superficie de 200 metros cuadrados. Esta sala incluirá espacios para vestuarios, duchas y almacén.



- Aseos y servicios higiénico-sanitarios en número adecuado a la capacidad del centro, tanto para alumnos como para profesores.
- Un despacho de dirección, secretaría y una sala de profesores de tamaño adecuado al número de puestos escolares autorizados.
- Un aula de informática de 40 metros cuadrados, que favorezca la enseñanza y el aprendizaje a través de las tecnologías de la información y la comunicación. Se puede usar la sala de usos polivalentes de no tener espacio libre para esta actividad.

***Los centros docentes que impartan Educación Primaria tendrán, como máximo, 25 alumnos por unidad escolar.***

***La Educación Primaria será impartida por maestros.***

### **7.7. ¿Cómo proceder para obtener la concesión de apertura de un centro educativo?**

El expediente de autorización administrativa para la apertura y funcionamiento de un centro docente privado se iniciará, a instancia de parte, mediante solicitud dirigida al Consejero de Educación y Ciencia, a través de la correspondiente Delegación Provincial.

- La solicitud a que se refiere el apartado anterior contendrá los siguientes datos:
  - a) Persona física o jurídica que promueve el centro.
  - b) Denominación específica que se propone.
  - c) Enseñanzas para las que solicita autorización.
  - d) Enseñanzas para las que solicita autorización.
  - e) Número de unidades y puestos escolares que pretenden crearse.
- A la solicitud se acompañará declaración o manifestación de que la persona promotora del centro no se encuentra incurso en ninguno de los siguientes supuestos:
  - a) Prestar servicios en la administración educativa estatal, autonómica o local.
  - b) Tener antecedentes penales por delitos dolosos.
  - c) Encontrarse bajo el supuesto de persona física o jurídica expresamente privada del ejercicio de este derecho por sentencia judicial firme.

d) Las personas jurídicas en las que las personas incluidas en los apartados anteriores desempeñen cargos rectores o sean titulares del veinte por ciento o más del capital social.

- Asimismo, deberá ajustarse el proyecto de obras que hayan de realizarse para la construcción del centro, que deberá tener en cuenta las instalaciones y condiciones establecidas en el Real Decreto 1004/1991 de 14 de junio, por el que se establecen los requisitos mínimos de los Centros que impartan enseñanzas de régimen general no universitarias. Si se trata de inmuebles ya existentes, deberán presentarse los planos de las instalaciones en su estado actual y, en su caso, el proyecto de obras previstas para su acondicionamiento. En cualquier caso, se aportará el título jurídico que justifique la posibilidad de utilización de los inmuebles afectados a los fines objeto de la autorización.

Una vez presentada la solicitud con toda la documentación mencionada, la Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia remitirá dicha a la Dirección General de Ordenación Educativa.

La Dirección General de Ordenación Educativa, previo informe de los servicios competentes, dictará resolución sobre adecuación de las edificaciones propuestas a los requisitos mínimos que, en cuanto a instalaciones, señala el Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio, por el que se establecen los requisitos mínimos de los Centros que impartan enseñanzas de régimen general no universitarias.

La resolución de la Dirección General de Ordenación Educativa que, en su caso, irá precedida del trámite de vista y audiencia del interesado, deberá producirse en el plazo máximo de dos meses y podrá ser recurrida en alzada ante el Consejero de Educación y Ciencia. Constando en este plazo la fecha de presentación de la solicitud acompañada de la documentación exigida.

En la resolución por la que se declare que las edificaciones propuestas se adecuan a los requisitos mínimos sobre instalaciones, establecidas con carácter general, constarán los datos relativos al número de puestos escolares que pueden ser autorizados.

Una vez dictada la resolución, y en el caso de que no fuera necesario la realización de obras, el interesado presentará en la correspondiente Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia, documentación acreditativa de que el Centro cuya autorización se solicita, reúne los demás requisitos a que se refiere la legislación vigente, especialmente en cuanto al profesorado.

El requisito mínimo relativo a titulación del profesorado se entenderá cumplido con la aportación del interesado de una relación detallada de los titulados de que dispondrá el

centro, sin perjuicio de la verificación que, en su momento, realice el Servicio de Inspección de Educación de la correspondiente Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia.

Por el contrario, si fuera preciso la realización de obras, una vez ejecutadas éstas, el interesado presentará en la Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia, además de la documentación recogida en el apartado anterior, certificado final de obra, firmado por técnico competente.

Independientemente de lo anterior, el Servicio de Inspección de Educación y el Departamento Técnico de Construcciones del Servicio de Programas y Obras de la correspondiente Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia, en el ámbito de sus respectivas competencias, realizarán las inspecciones pertinentes, a fin de comprobar:

a) Si las instalaciones coinciden con las propuestas en su momento y que fueron objeto de la resolución de la Dirección General de Ordenación Educativa.

b) La idoneidad y suficiencia del mobiliario y equipo didáctico.

Tras la comprobación por parte del servicio de Inspección de Educación y el Departamento Técnico del Servicio de Programas y Obras emitirán los informes correspondientes, en la que harán referencia especialmente a la suficiencia y titulación del profesorado con que contará el Centro.

La Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia remitirá la documentación presentada, con los informes correspondientes, a la Dirección General de Ordenación Educativa que, previo, en su caso, el trámite de vista y audiencia, formulará propuesta de resolución en el plazo máximo de tres meses, contados a partir del momento en el plazo máximo de tres meses, contados a partir del momento en que el interesado presente dicha documentación o, en su caso, desde el momento en que complete la misma.

El Consejero de Educación y Ciencia concederá la autorización de apertura y funcionamiento del Centro docente, siempre que reúna todo los requisitos legales, constanding la mencionada autorización de los siguientes datos:

- a) Titular del centro.
- b) Domicilio, localidad, municipio y provincia.
- c) Denominación específica
- d) Enseñanzas que se autorizan.
- e) Número de unidades o puestos escolares autorizados.

Finalmente, ningún centro podrá comenzar su funcionamiento antes de dictarse la resolución. La autorización de apertura y funcionamiento de un Centro docente surtirá efectos a partir de curso académico inmediatamente siguiente al de la fecha de la correspondiente resolución, y se impartirán las enseñanzas autorizadas.

Para cualquier modificación, en las enseñanzas autorizadas, aún cuando se realice con carácter experimental, deberá ser aprobada por el Consejero de Educación y Ciencia, a propuesta de la Dirección General de Ordenación Educativa.

## **8. Profesionales de la Educación Privada.**

### **8.1. Profesores y Personal Docente.**

El acceso a la profesión y las condiciones laborales del profesorado varían en función del nivel educativo en el que desempeñen su trabajo, así como de la titularidad del centro de enseñanza. Los profesores de centros privados son trabajadores por cuenta ajena al servicio de una empresa.

Por su parte, la formación inicial o titulación requerida para ejercer la docencia en cada uno de los niveles educativos es igual para el sector público y el privado. En la enseñanza privada los docentes siguen formándose a lo largo de su carrera profesional.

A parte del personal docente, en todos los niveles educativos existe personal no docente que desempeña diversas funciones.

### **8.2. Formación inicial.**

Las titulaciones requeridas para el ejercicio de la docencia en los niveles no universitarios se establecen en la **LOGSE**. En el caso de los docentes en Educación Infantil y Primaria es necesario el título de Maestro. Estas enseñanzas son impartidas en escuelas universitarias, facultades de educación y centros de formación de profesorado de las universidades. Son estudios universitarios de primer ciclo (diplomaturas). Los estudios de Magisterio pueden cursarse en siete especialidades distintas: Educación Infantil, Educación Primaria, Lengua Extranjera, Educación Física, Educación Musical, Educación Especial y Audición y Lenguaje.

Aparte de los Maestros, en el primer ciclo de la Educación Infantil pueden participar otros profesionales formados en las especialidades de Jardín de Infancia o Educación Infantil de Formación Profesional.

Para el ejercicio de la docencia en Educación Secundaria se requiere estar en posesión del título de Licenciado, Ingeniero, Arquitecto o titulación equivalente, así como haber realizado un curso de cualificación pedagógica que conduce a la obtención del título de profesional de especialización didáctica

En general, los docentes de las Enseñanzas de Régimen Especial, al igual que los profesores de enseñanza secundaria, deben estar en posesión del título de Licenciado, Ingeniero o Arquitecto, sin embargo, para impartir docencia como maestro de Taller en las enseñanzas de Artes Plásticas y Diseño es suficiente tener el título de Diplomado, Arquitecto Técnico o Ingeniero Técnico.

### **8.3. Profesorado del sector privado.**

El profesorado de la enseñanza privada está sujeto a lo establecido de manera general por la Ley de 1980 sobre el Estatuto de los Trabajadores y por los convenios colectivos del sector, así como por lo estipulado en cada contrato de trabajo. Los convenios colectivos son distintos en la enseñanza concertada y no concertada, así como en función del nivel educativo que imparte el centro. El convenio de la enseñanza concertada es de aplicación en todo el Estado, si bien las Comunidades Autónomas pueden negociar convenios colectivos para su aplicación en el correspondiente ámbito territorial. Los convenios de la enseñanza no concertada se aplican en todo el territorio nacional.

En todos los niveles de la enseñanza, el acceso a la función docente del profesorado del sector privado se realiza mediante un contrato de trabajo formalizado con el titular del centro. En los centros no concertados, la contratación debe ajustarse a lo dispuesto en el Estatuto de los Trabajadores, con cuatro categorías de personal docente: Profesor Titular, Profesor Adjunto, Ayudante o Auxiliar e Instructor.

La promoción profesional de los docentes de centros privados está contemplada en los respectivos convenios. En ellos se establece que las vacantes producidas en las categorías superiores del grupo de personal docente han de ser cubiertas preferentemente por personal de categorías inferiores del mismo grupo, combinando la capacidad y aptitud con la antigüedad en el centro.

# ANÁLISIS INTERNO

## **1. Visión.**

Ser referente en ofrecer una educación completa, integral, bilingüe y comprometida con el medio ambiente. Fundada en valores y principios aconfesionales, respetuoso con los distintos valores y opciones de una sociedad plural. Aspirando a que esta educación permita a nuestros alumnos contribuir en el desarrollo de una sociedad democrática, en un proceso de cambio continuo y de interdependencia global.

## **2. Misión.**

Ofrecer un centro docente mixto que imparte una educación integral de calidad sin distinción de raza o credo, basada en principios aconfesionales y cuyos alumnos serán, en un futuro, profesionales equilibrados, proactivos, bilingües, con un sólido bagaje cultural, habituados al deporte, con una formación informática y artística destacable, exitosos en el ámbito personal y social, con capacidad para asumir sus obligaciones con responsabilidad y ética.

## **3. Objetivos.**

### **3.1. Desarrollo personal.**

- Educar basándose en la tolerancia y el respeto de los valores.
- Desarrollar el espíritu crítico, la toma de decisiones serena, la alegría, el ansia de saber, capacitándolos para ser personas con autoestima y capacidades para aportar grandes logros a la sociedad.
- Estimular al alumno a que aprenda a aceptar la responsabilidad de sus acciones y sus consecuencias.
- Formar personas equilibradas e íntegras que puedan enfrentar, con entereza, triunfos y derrotas.
- Estimular en el alumno su crecimiento espiritual y la comprensión de su relación con el todo que lo rodea.
- Desarrollar sus aptitudes para trabajar con lealtad y perseverancia en la prosecución de metas.
- Formar al alumno en el “hábito del estudio”.
- Crear en el alumno la capacidad para descubrir y desarrollar sus aptitudes e inquietudes vocacionales.



- Alentar en el alumno la preocupación activa por los problemas sociales y del medio ambiente.
- Proporcionar a las familias los medios necesarios para hacer un seguimiento completo del alumno.

### **3.2. Desarrollo intelectual.**

- Lograr un adecuado dominio del idioma inglés y/u otro(s) idioma(s), además de una comprensión de su(s) cultura(s).
- Ofrecer una oferta educativa variada que contenga relacionados con el mundo científico, técnico, cultural, musical, industrial y social.

### **3.3. Desarrollo físico.**

- Estimular el desarrollo de sus capacidades físicas para formar personas sanas y alegres.
- Ofrecer a nuestros alumnos una alimentación sana y equilibrada de alta calidad.

### **3.4. Progreso social.**

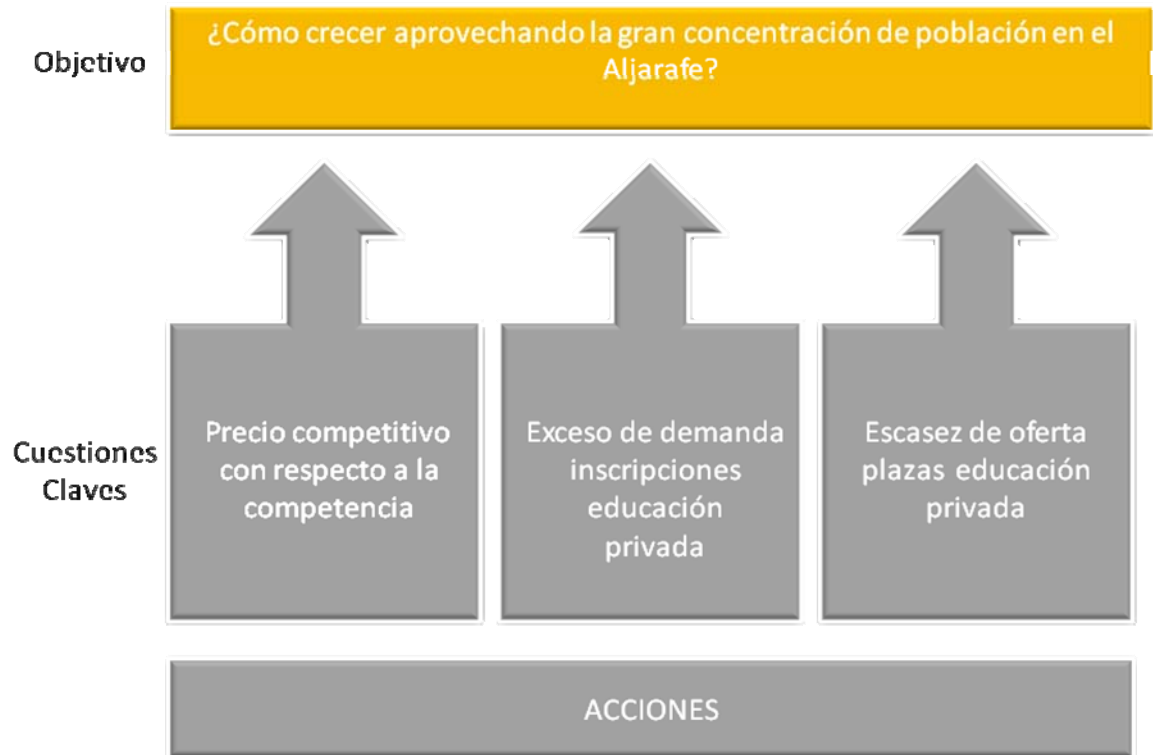
- Impartir una educación con los más altos estándares de calidad, contribuyendo a una mejor sociedad andaluza.
- Facilitar la formación continua del personal de nuestro centro.
- Actuar como foco cultural en nuestro entorno, no limitándose a nuestros alumnos y personal del centro.

## **4. Valores.**



*Valores de nuestro centro*

## 5. Visión estratégica: Keys issues.



*Situación de la oferta y la demanda de la educación en el Aljarafe*

Objetivo

¿Cómo conseguir una imagen que nos permita penetrar en el mercado?

Cuestiones Claves

Referencia centro certificado por el British Council

Compromiso de fidelización de los padres

Actividades sociales y culturales

Inscripción asociación ACADE

ACCIONES

*Imagen para penetración OK en el mercado*

Objetivo

¿Cómo diferenciarnos de la competencia? (I)

Cuestiones Claves

Servicios de RELOCATION

Único colegio de Sevilla certificado por el British Council

Política de becas

Las familias son socias del colegio

ACCIONES

*Diferenciación de la competencia (I)*

Objetivo

¿Cómo diferenciarnos de la competencia? (II)

Cuestiones Claves

Principios de libertad y solidaridad

Valor medioambiental y responsabilidad social

Ascensión social

ACCIONES

*Diferenciación de la competencia (II)*

Objetivo

¿Cómo diferenciarnos de la competencia? (III)

Cuestiones Claves

Explotación de las instalaciones deportivas

Guardería: Videocontrol móvil para los padres. Acceso inicial al centro, abierta todo el año

Rotación de las instalaciones del centro para otras actividades

Penetración mediante Consulados, a cademias de inglés y servicios RELOCATION

ACCIONES

*Diferenciación de la competencia (III)*

## 6. Análisis DAFO.

<p><b>OPORTUNIDADES (e)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Saturación en colegios concertados y públicos</li> <li>- Falta de seguridad en los centros públicos</li> <li>- Elevada concentración de población en el Aljarafe</li> <li>- Elevada tasa de natalidad en la zona</li> <li>- Poca competencia en el área de influencia</li> <li>- Tendencia a valorar positivamente la educación privada</li> <li>- Escasa valoración de la educación pública</li> <li>- Demanda de diferenciación (exclusividad)</li> <li>- Importancia de la proximidad del colegio privado al hogar familiar</li> <li>- Oportunidad de desarrollar nuevos métodos de docencia</li> <li>- Obligación educativa hasta la secundaria (ampliada dos años más)</li> <li>- Familias extranjeras relocalizadas en Sevilla por cortos periodos</li> </ul>	<p><b>AMENAZAS (e)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apoyo estatal a la Educación Pública</li> <li>- Crisis Económica (tanto para padres como para el centro)</li> <li>- Prestigio y competencia de los colegios privados ya asentados en la zona</li> <li>- Escasez de terreno</li> <li>- Rentabilidad de la inversión</li> <li>- Compleja y excesiva regulación en el sector R.D. 109/1992, R.D. 1004/91 y Ley Orgánica 8/1985</li> </ul>
<p><b>FORTALEZAS (i)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Flexibilidad horaria para la recogida de alumnos</li> <li>- Interconexión entre cultura y educación</li> <li>- Menor número de estudiantes por aula (máx. 25)</li> <li>- Identificación de las familias con el centro –son socios-</li> <li>- Mayor status social</li> <li>- Otros servicios: Relocation, horas de respiro, pádel, etc.</li> <li>- Atención personalizada del alumno por tutores</li> <li>- Amplia gama de actividades extraescolares</li> <li>- Profesores cualificados en constante formación y nativos desde educación infantil</li> <li>- Política de becas.</li> <li>- Servicios proporcionados por ACADE</li> <li>- Único centro en Sevilla certificado por el British Council</li> <li>- Guardería: videocontrol móvil, apertura todo el año</li> <li>- Excelente calidad en las instalaciones del centro</li> <li>- Precio de los servicios muy competitivos.</li> <li>- Education 360°</li> </ul>	<p><b>DEBILIDADES (i)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ausencia de sistema de calidad durante primeros años</li> <li>- Elevada inversión de los promotores del colegio</li> <li>- Presupuesto anual mediante financiación de los alumnos</li> <li>- Accionistas sin experiencia en el campo educativo</li> <li>- Centro de nueva creación</li> <li>- Inicio de la actividad con escaso número de alumnos y de personal</li> <li>- Una única línea de educación desde Infantil hasta Secundaria</li> </ul>

### Análisis DAFO

## **7. Equipo humano.**

### **7.1. Rocío Rodríguez Huguet.**

#### *DATOS PERSONALES*

**Fecha y lugar de nacimiento:** Granada 7 de Octubre de 1978.

**Permiso de conducir:** B-1, vehículo propio.

**Dirección:** Avenida Andalucía, nº 49, 2º C. 11007 Cádiz

**Teléfonos:** 956 257 647 / 636 789 785

#### *FORMACIÓN ACADÉMICA*

- 2002:** Ingeniería Superior en Química con calificación de Sobresaliente en el Proyecto Fin de Carrera “Diseño de un Baño de Fosfatado microcristalino tricatómico por inmersión como tratamiento previo para pintado por Cataforesis “. Mejora de un proceso existente en Delphi Automotive Systems en la Universidad de Cádiz.
- 2003:** MASTER SUPERIOR DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES con las especialidades de: Seguridad, Higiene y Ergonomía.
- 2008:** Actualmente cursando postgrado MBA en EOI (Sevilla).

#### *FORMACIÓN ESPECIALIZADA*

- CURSO DE DISEÑO GRÁFICO POR ORDENADOR (AUTOCAD). DURACIÓN 45 HORAS.
- CURSO DE AUDITOR INTERNO MEDIOAMBIENTAL DE 45 HORAS IMPARTIDO POR DET NORSKE VERITAS.

## *EXPERIENCIA LABORAL*

**2007:** Contrato Laboral como Responsable de Riesgos y Seguimiento Contractual en la Central Solar PS-20, Eureka y TES en Sanlúcar la Mayor (Sevilla), para la empresa ABENER ENERGIA, S.A. (Sociedad del Grupo Abengoa).

**2006:** Contrato Laboral, como Coordinadora de Actividades Empresariales para la empresa ATLANTIC COPPER, S.A. (Huelva).

**2005:** Contrato Laboral, como Coordinadora de Seguridad en Obras, de la Central de Ciclo Combinado de Aceca (Toledo), para la empresa GENERAL ELECTRIC, desde 10/01/2005 hasta 15/01/2006.

**26/11/2004 al 07/01/2005:** Contrato Laboral como Técnico de Prevención de Riesgos Laborales para la Empresa MASA en la construcción de la PLATAFORMA PETROLÍFERA HAMMERFEST en DRAGADOS OFF-SHORE (Cádiz).

**15/3/2004 al 25 /10/2004:** Contrato Laboral como Técnico de Prevención de Riesgos Laborales para la Empresa CYMI en la construcción de la CENTRAL DE CICLO COMBINADO en Arcos de la Frontera (Cádiz).

**2002:** Prácticas de Empresa en BIOFERMA S.A. (Murcia) durante tres meses.

**2001:** Prácticas de Empresa durante seis meses en DELPHI AUTOMOTIVE SYSTEMS S.A. (Cádiz).

**2000:** Prácticas de Empresa de un mes de duración en el Instituto de Biotecnología "INBIOTEC" (León) para la empresa ANTIBIOTICOS S.A. (León).

## *IDIOMAS*

**INGLES:** Nivel medio, hablado y escrito. Perfeccioné el estudio del idioma en Cambridge (Inglaterra), durante 9 meses continuados.

Actualmente el ejercicio de mi profesión me requiere el uso continuado de este idioma durante toda la jornada laboral, tanto a nivel hablado como escrito.

## *INFORMÁTICA*

- Conocimientos a nivel usuario:
  - o Dominio SO Windows y Linux.

- Dominio del paquete Office.
  - Internet Explorer y Mozilla Firefox.
  - Outlook y Mozilla Thunderbird.
- Conocimientos adquiridos durante mis estudios universitarios:
- Diseño gráfico por ordenador (AUTOCAD y PIPE 3d).



## 7.2. Christian Luna Colamarco.

### *DATOS PERSONALES*

**Fecha y lugar de nacimiento:** Quito, 17 de Febrero de 1979.

**Permiso de conducir:** B-1, vehículo propio.

**Dirección:** C/Martínez de Irala 6, 4ºB 41010 - Sevilla.

**Teléfonos:** 628492902.

**Nacionalidad:** Ecuatoriana-Italiana.

**E-mail:** [caluna\\_2000@yahoo.com](mailto:caluna_2000@yahoo.com)

### *FORMACIÓN ACADÉMICA*

**1998 – 2004:** Ingeniero en sistemas y computación en la Pontificia Universidad Católica de Quito (Ecuador).

**2008:** Actualmente cursando postgrado MBA en EOI (Sevilla).

### *FORMACIÓN ESPECIALIZADA*

- ESCUELA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE SEGUROS (TEAM BUILDERS).
- CONGRESO LATINOAMERICANO DE INFORMÁTICA EN LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MONTEVIDEO (URUGUAY).

### *EXPERIENCIA LABORAL*

**Desde 2007: MGS**, Analista de Sistemas.

**2006 al 2007: SEGUROS EQUINOCCIAL**, Analista de Sistemas.

**2005 al 2006: TECNISEGUROS**, Analista de Sistemas.

**2003 al 2005: PRODUBANCO**, Ingeniero Sénior.

**2002 al 2003: BANCO DEL PICHINCHA**, Programador.

**2000 al 2001: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE QUITO**, Becario.

### *IDIOMAS*

**INGLÉS:** Nivel medio. Estancias realizando cursos de formación en:

- Shanghai, RPC (Julio 2008). Seminario internacional “Doing Business in China (40 horas)”.
- Curso de Inglés (2002 al 2007), en Wall Street Institute, culminando doce niveles de inglés.

### *INFORMÁTICA*

- Conocimientos a nivel usuario:
  - o Dominio SO Windows y Linux.
  - o Dominio del paquete Office.
  - o Internet Explorer y Mozilla Firefox.
  - o Outlook y Mozilla Thunderbird.
- Conocimientos adquiridos durante mis estudios universitarios:
  - o Lenguajes de Programación C, C#, ensamblador Intel IA32, Java, SQL, Lisp, VHDL, Verilog, Clisp, Prolog, Macromedia DreamWeaver, Microsoft FrontPage, SharePoint Designer, CSS, HTML, JAVA SCRIPT, PHP y PowerBuilder 12.5
  - o Entornos de desarrollo Visual Studio 2005, Eclipse y plataforma Netweaver.

- Ingeniería del Software: UML, patrones de diseño, componente, Struts y Extremme Programming.
- Altos conocimientos de sistemas operativos:
  - Windows 2003 Server.
  - Distribuciones Linux RED HAT y MANDRAKE.
- Bases de datos:
  - SQL Server 2000/ 2005.
  - ORACLE 9/10.
  - SYBASE SQL Anywhere.

### **7.3. Javier Fernández García.**

#### *DATOS PERSONALES*

**Fecha y lugar de nacimiento:** León, 11 de Marzo de 1983.

**Permiso de conducir:** B-1, vehículo propio.

**Dirección:** C/Flores de Lemus 2 4-C 24004 León.

**Teléfonos:** 670866717.

**E-mail:** [xaviboss2001@yahoo.es](mailto:xaviboss2001@yahoo.es)

#### *FORMACIÓN ACADÉMICA*

**2001-2006:** Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas en la Universidad de León.

**2004-2005:** Dublín Institute of Technology, Irlanda. Beca Erasmus, cursando cuarto año de Internacional Business and Languages y Business and Management.

**2008:** Actualmente cursando postgrado MBA en EOI (Sevilla).

#### *FORMACIÓN ESPECIALIZADA*

- **COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIO BANCARIO, ESCUELA CORPORATIVA DE RIESGOS SCH, MARZO 2007.**
- **PRODUCTOS DE TESORERÍA, ESCUELA CORPORATIVA DE RIESGOS SCH, ENERO 2007.**
- **PRODUCTOS BANCARIOS PARA EMPRESAS, ESCUELA CORPORATIVA DE RIESGOS SCH, DICIEMBRE 2006.**
- **ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS, ESCUELA CORPORATIVA DE RIESGOS SCH, NOVIEMBRE 2006.**
- **PREVENCIÓN DE BLANQUEO DE CAPITALES, ESCUELA CORPORATIVA DE RIESGOS SCH, OCTUBRE 2006.**
- **PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS, ESCUELA CORPORATIVA DE RIESGOS SCH, OCTUBRE 2006.**

- **JORNADAS DE MARKETING, UNIVERSIDAD DE LEÓN. MAYO 2006**
- **SEMINARIO DE MARKETING, DUBLÍN INSTITUTE OF TECHNOLOGY. FEBRERO 2005.**
- **CURSO DE BOLSA. UNIVERSIDAD DE LEÓN, 2003.**

### *EXPERIENCIA LABORAL*

**Desde Marzo 2007:** Gestor de Recuperaciones en Sevilla, dentro del Área de Recuperaciones del Banco Santander, gestionando las entradas en precontencioso, en contacto directo con sucursales y con clientes en situación irregular; controlando junto a los letrados los asuntos en contencioso y amortizado. Refinanciación de operaciones, daciones en/para pago, compra de créditos, reactivaciones, cierre y liquidación de deudas.

**09/2006 al 02/2007:** Analista de Riesgos de Empresas en el Banco Santander en Sevilla, habiendo trabajado en los distintos departamentos de riesgos: Unidad de Análisis de Empresas, Unidad de Decisión de Operaciones, Gestión y Seguimiento y Recuperaciones. Desarrollando funciones de análisis, valoración y decisión de propuestas, seguimiento del riesgo en vigor y gestión de las operaciones en precontencioso y contencioso.

**07/2006 al 09/2006:** Administrativo-Comercial en el Banco de Castilla (Grupo Banco Popular) en Villasana de Mena (Burgos). Desempeñando todas las tareas propias de una sucursal bancaria y ayudando en la captación de nuevos clientes.

**12/2005 al 03/2006:** Prácticas en “Caja España de Inversiones”, trabajando en sucursal realizando funciones tanto administrativas como comerciales. Trato directo a clientes.

**10/2000 al 05/2004:** Asistente de agente comercial trabajando en el sector del metal. Desarrollando funciones de administración y ventas, colaborando en el mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes.

### *IDIOMAS*

**INGLÉS:** Nivel alto:

- First Certificate of English. University of Cambridge, 2005.
- Certificado de inglés. Dublín Institute of Technology, 2005.

**ALEMÁN:** Nivel medio:

- Certificado de alemán, nivel intermedio. Dublín Institute of Technology, 2005.

- Certificado de alemán nivel inicial. Escuela de Idiomas Universidad de León, 2004.

## *INFORMÁTICA*

- Conocimientos a nivel usuario:
  - Dominio SO Windows y Linux.
  - Dominio del paquete Office.
  - Internet Explorer y Mozilla Firefox.
  - Outlook y Mozilla Thunderbird.

## 7.4. Jorge Aguado Tirado.

### *DATOS PERSONALES*

**Fecha y lugar de nacimiento:** Madrid, 3 de Julio 1981.

**Permiso de conducir:** B-1, Vehículo propio.

**Dirección:** C/José Recuerda Rubio, Manzana 1-Portal 2-2º C,  
41018-Sevilla

**Teléfonos:** 620 20 79 77 / 653 82 25 65

**E-mail:** [jaguadotirado@gmail.com](mailto:jaguadotirado@gmail.com)

### *FORMACIÓN ACADÉMICA*

**12-07-2007:** Ingeniería Superior en Informática con Matrícula de Honor en el Proyecto Fin de Carrera “Methods for segmenting curved needle” en la Universidad de Sevilla.

**2008:** Actualmente cursando postgrado MBA en EOI (Sevilla).

**2009:** Máster Sales Order Management: Solution Consultant SD en la Universidad Oberta de Cataluña.

### *FORMACIÓN ESPECIALIZADA SAP*

- **SAP SCM500** – Processes in procurement.
- **SAP PLM300** – Business processes in plant maintenance.
- **FORMACIÓN INTERNA IECISA** - Compras (MM).
- **FORMACIÓN INTERNA IECISA** – MRP.
- **FORMACIÓN INTERNA IECISA** – Planificación de la producción (PP).
- **FORMACIÓN INTERNA IECISA** – Warehouse Management (WM).
- **FORMACIÓN INTERNA IECISA** – Introducción a la programación en ABAP/4.
- **CERTIFICACIÓN SAP SD VERSIÓN 6.0 ECC.**

### *EXPERIENCIA LABORAL*

**2007: IECISA**, consultor funcional SAP R/3 en los módulos MM, PM, SD y CS.

**2006: SONY**, promotor para la marca en el Hipercor de San Juan de Aznalfarache (Sevilla) durante la campaña de Navidad.

**2005: ADIMSA**, promotor para Bacardi Ministry of Sound Spain Tour en Andalucía.

**2004: OPENCOR**, personal básico de tienda.

### *IDIOMAS*

**INGLÉS:** Nivel medio-alto. Estancias realizando cursos de formación en:

- Dublín, Irlanda (verano de 2000). Realización del curso intensivo de perfeccionamiento del idioma en University College of Dublín.
- Dublín, Irlanda (verano de 2004). Realización del curso intensivo de perfeccionamiento del idioma en Language College Institute.
- Estancia de corta duración en Nueva York (verano 2004).
- Londres, Inglaterra (verano de 2005). Realización del curso intensivo de perfeccionamiento del idioma en London School of English.
- Shanghai, RPC (Julio 2008). Seminario internacional “Doing Business in China (40 horas)”.

### *OTRAS ACTIVIDADES*

- Colaboración con el **SACUVUS de la Universidad de Sevilla** atendiendo a niños hospitalizados en el hospital Virgen del Rocío.



## *INFORMÁTICA*

- Conocimientos a nivel usuario:
  - o Dominio SO Windows y Linux.
  - o Dominio del paquete Office.
  - o Internet Explorer y Mozilla Firefox.
  - o Outlook y Mozilla Thunderbird.
  
- Conocimientos adquiridos durante mis estudios universitarios:
  - o Lenguajes de Programación C, C#, ensamblador Intel IA32, Java, SQL, Lisp, VHDL, Verilog, Clisp, Prolog y ABAP/4.
  - o Entornos de desarrollo Visual Studio 2005, Eclipse y plataforma Netweaver.
  - o Ingeniería del Software: UML, patrones de diseño, componente, Struts y Extreme Programming.

# PLAN DE MARKETING

## 1. Marketing orientado a los servicios.

El plan de marketing de nuestro centro docente privado se planteará desde el punto de vista de la orientación a los servicios. Esto implica una “cierta” desviación respecto al marketing de producto puesto que los servicios poseen unas características especiales dadas su intangibilidad.

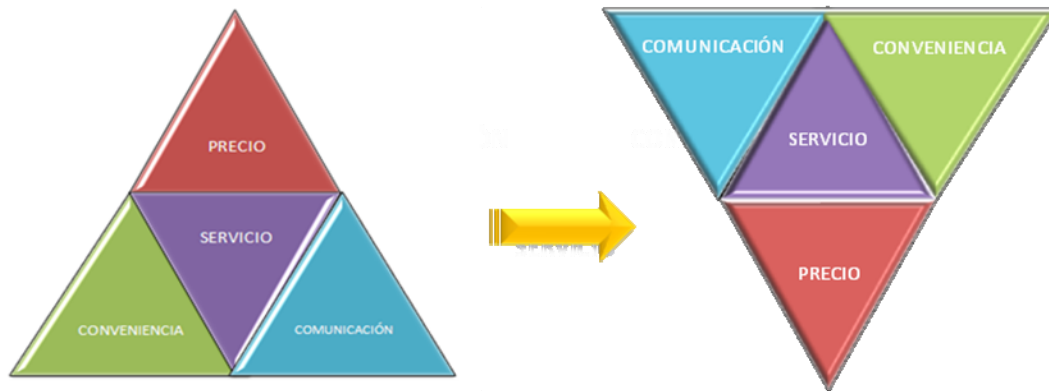
En este caso, se diferenciarán dos tipos de marketing:

- **INTERNO:** Realizado por los todos los empleados del centro.
- **EXTERNO:** Departamento comercial que interrelaciona con el cliente.

En el **marketing interno** la labor de **concienciación del personal** del centro será muy importante, con este objetivo y desde la selección de personal para el centro se premiará la excelencia en su trabajo de nuestros recursos. Por ejemplo, se fomentará la participación de nuestros profesores en nuevos cursos de formación, se incentivará la captación de nuevos empleados mediante contacto con recursos actuales del centro, se premiará las buenas calificaciones de padres y alumnos mediante cuestionarios desarrollados a tal efecto, etc.

Mediante los procesos de **marketing externo** se informará a nuestros potenciales clientes de los servicios que se ofertan. A la hora de prestar el servicio, lo más importante es **satisfacer las necesidades del cliente**, de la familia y el alumno en particular, aunque esta no se sustentaría sin el conveniente apoyo del plan de comunicación de la oferta de servicios del centro, de la calidad de la educación proporcionada y su localización geográfica. Por último, el precio del servicio será coherente con las tres variables anteriores.

Por el concepto de servicio que proporcionaremos invertiremos la pirámide del marketing mix orientado al servicio. Donde **el precio nunca será la cúspide de nuestra pirámide.**



*Nuevo enfoque del marketing mix orientado a servicios*

## 1. Posicionamiento en el sector.

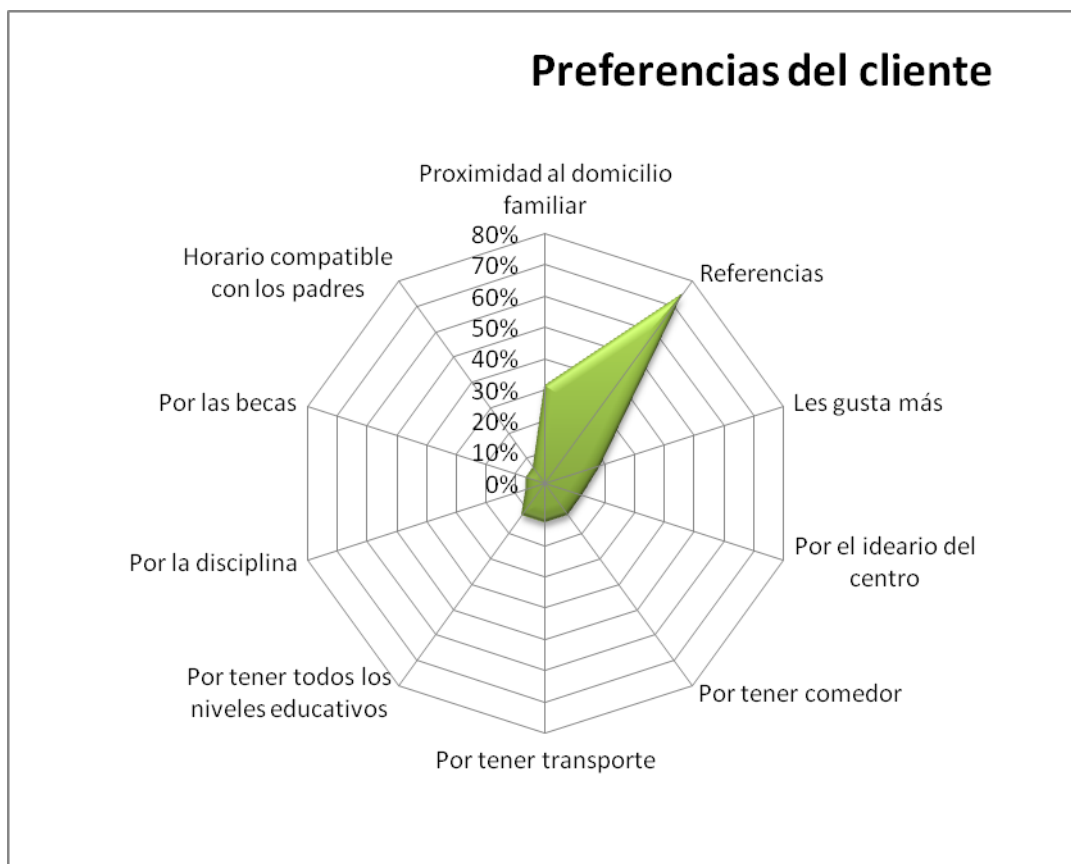
**THE INTERNATIONAL BRITISH SCHOOL SEVILLE**, como centro de educación, se marca los siguientes objetivos:

- **OBJETIVO DIRECTO:** Llegar a ser un centro de educación escolar privada de referencia con una educación completa, integral, bilingüe y comprometida con el medio ambiente.
- **OBJETIVO INDIRECTO:** Aspiramos formar a nuestros alumnos para que contribuyan en al desarrollo de una sociedad democrática, en un proceso de cambio continuo y de interdependencia global.
- **OTROS OBJETIVOS:**
  - Acceso a nuevos grupos de clientes, en especial extranjeros.
  - Crecimiento de los ingresos mediante la creación de nuevas propuestas de valor.
  - Fidelización del cliente.
  - Eficiencia en la gestión de los costes.

A partir del estudio realizado en el análisis externo las variables que definen el posicionamiento de la competencia y, en general, del sector son las siguientes:

- Proximidad al domicilio familiar.
- Referencias.
- Por gusto.

- Ideario del centro.
- Por el comedor.
- Por los niveles educativos.
- Por la disciplina.
- Por la recepción de becas.
- Compatibilidad de horarios con los trabajos de los padres.
- Por la facilidad de transporte.



#### ***Variables que componen las preferencias del cliente***

Como se puede ver en la imagen anterior, las preferencias de los padres a la hora de elegir el centro escolar privado en el que estudiarán sus hijos son, principalmente: Referencias (75%), y proximidad al domicilio familiar (25%).

Por lo tanto, a partir de las variables preferidas por el cliente generaremos un patrón que nos permitirá diferenciarnos de la competencia mediante algunas otras variables.

Precisamente por ello, vamos a determinar nuestros posibles elementos de diferenciación para obtener un posicionamiento acorde a nuestro fin. Estos elementos son los siguientes:

- La **participación económica inicial** de las familias les convierte en “socios” de la empresa.
- No sólo un centro educativo sino familiar, social y cultural (una de las bases de la **educación 360**).
- Los **ideales del centro** le alejan del modelo tradicional de centro privado religioso.
- **Servicio de hosting welcome** para la adaptación de las familias extranjeras.
- Auténtico colegio bilingüe con **profesores nativos**.
- Amplitud de horario para la recogida de los alumnos de 9:00 a 19:00.<sup>7</sup>
- Convalidación de estudios en Inglaterra y España.
- Centro inscrito en el **British Council**.
- **Excelente atención al cliente**. Entendiendo por cliente tanto el alumno como sus padres.
- **Mejor relación calidad-precio** que la competencia.
- Control absoluto de las calificaciones, actividades y tareas realizadas por el alumno mediante la **plataforma web** que permitirá conocer, en todo momento, el comportamiento de los alumnos, con el **máximo nivel de seguridad**.
- Buena **localización geográfica** para las familias residentes en el Aljarafe. El servicio de transporte permitirá eliminar la problemática de aquellas familias cuyo hogar esté alejado de la localización del centro. No se tratará de una ruta estándar sino que se configurará en función de los alumnos que hagan uso de este servicio configurando las rutas mediante técnicas de coloreado.

---

<sup>7</sup> A partir de educación infantil.

- **Política de becas** competitiva centrada en favorecer a las familias que nos confíen la educación de sus hijos al inicio de la explotación del centro. De igual manera, se favorecerá a las familias numerosas.

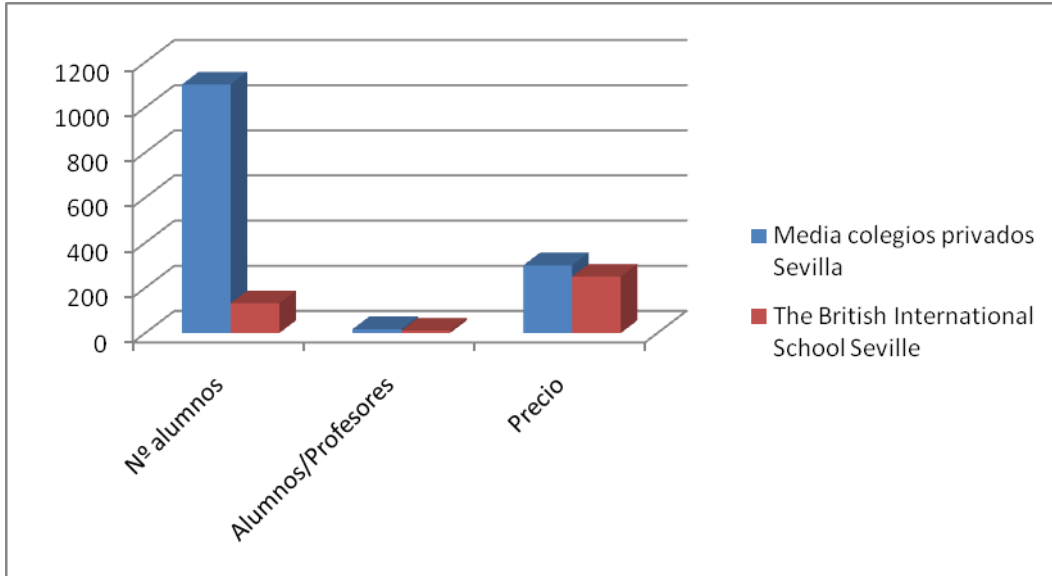
### **1.1. Análisis de la situación actual del sector.**

La docencia escolar es un mercado maduro, estacional y con alta competencia. Pero, actualmente en la ciudad de Sevilla, se da un exceso de demanda de plazas escolares en los centros docentes concertados en la población urbana y de plazas privadas/concertadas en la zona del Aljarafe. Los temores generados en los padres ante las numerosas noticias de violencia que se dan en los centros públicos hacen que los centros concertados se vean superados anualmente en la petición de plazas sobre las ofertadas. Las familias que, económicamente, pueden permitirse matricular a sus hijos en un centro privado no concertado no dudan en hacerlo basándose sobre todo en las referencias que llegan a sus oídos de otras familias conocidas y a la proximidad del domicilio familiar.

Cada año, durante el mes de Marzo, comienzan las campañas de matriculación de nuevos alumnos en los centros escolares y empiezan a surgir las noticias sobre los problemas de las familias para matricular a sus hijos en centros docentes próximos a sus domicilios.

Es especialmente interesante la zona del Aljarafe donde la cobertura de plazas escolares de infantil y primaria es inferior a las necesidades de dicho área.

Se pueden considerar tres grupos fundamentalmente, los centros públicos, los centros concertados (privados subvencionados) y los centros privados. Es en este último grupo es donde se situaría nuestro centro.



***Comparativa de inicio del servicio con respecto a la competencia***

Un ejemplo de diferenciación con la competencia se puede observar en la imagen superior, donde su ratio alumnos/profesor es bastante más elevado:

- **MEDIA DE LA COMPETENCIA: 18,20.**
- **THE BRITISH INTERNATIONAL SCHOOL: 11.**

A continuación, se muestra una tabla con la facturación y el número de empleados de algunos de los centros docentes privados localizados en Sevilla:

	INGRESOS	EMPLEADOS
SFP	4.462.382,12	131
DOCENTE MARIA	2.191.070,59	79
EUROPA	5.122.304,00	100
LOS ROSALES	1.043.363,00	34
PREUNIVERSITARIA	1.290.885,95	22
VALOR MEDIO	2.563.823,94	73

***Nivel de facturación y número de empleados de la competencia en el año 2007***

Por antigüedad y tamaño el centro de Los Rosales y la Academia Preuniversitaria nos servirán de referencia en cuanto a facturación en los primeros años de actividad.



## 2. The International British School Seville: 360° Education.

Nuestro colegio será un centro privado situado en la localidad Salteras (Sevilla). Su situación nos permitirá ofertar plazas de educación privada a las familias del Aljarafe.

El colegio seguirá el currículo británico y, además, impartirá la lengua y la cultura española (en especial la de Sevilla). Será un centro mixto y contará con profesionales con una gran experiencia educativa y en continua formación proporcionada por el centro<sup>8</sup>.

El centro abarcará una gran variedad de culturas y nacionalidades. **THE INTERNATIONAL BRITISH SCHOOL SEVILLE** será un colegio moderno que inculcará a sus alumnos un espíritu de mejora y superación -nuestro lema-, y que combinará unos excelentes resultados académicos con un gran desarrollo humano de los alumnos.

**THE INTERNATIONAL BRITISH SCHOOL SEVILLE** estará reconocido tanto por la Administración Británica (British Council, brazo cultural de la embajada británica) como por la española (Ministerio de Educación) mediante la certificación anual de nuestro centro a la asociación de colegios británicos en España. Para cumplir con estas certificaciones se pasarán anualmente inspecciones así como el famoso **THE ACID TEST OF A BRITISH SCHOOL**<sup>9</sup>. Esto garantizará la homologación de estudios y facilitará el acceso de nuestros alumnos a cualquier Universidad del mundo.

Proponemos una **educación bilingüe** por varios motivos:

- Porque el conocimiento de varios idiomas, que hasta hace poco era conveniente, es hoy en día necesario, ya que abre la puerta a un mundo de oportunidades.
- Determinados estudios demuestran que el aprendizaje de idiomas fomenta una estructura de la inteligencia más diversificada y da mayor flexibilidad de pensamiento.
- También posibilita una mayor precocidad en la asimilación de conocimientos y facilita el aprendizaje de un tercer idioma.

---

<sup>8</sup> Formación proporcionada por ACADE.

<sup>9</sup> Aparece detallado en el plan de calidad.

- Consideramos que estar en un entorno multilingüe imprime un espíritu de respeto a otras culturas, ya que junto a una lengua se expanden modelos de vida y formas de pensamiento.
- Es la educación más idónea para los niños cuyos padres cambian de residencia por motivos profesionales y necesitan un colegio con un plan de estudios compatible en todo el mundo.

En el siguiente apartado, se explica los servicios que proporcionará el centro que parten de una visión de educación integral del alumno y la familia que acceden a nuestro colegio (**360º EDUCATION**).

### **2.1. Nuestros servicios.**

El **servicio de guardería** permanecerá **abierto durante todo el año** puesto que en el centro somos conscientes de la dificultad de los padres de asignar el cuidado de sus hijos durante la época veraniega. Se proporcionará a los padres de los alumnos de guardería un novedoso **sistema de videocontrol vía IP**, con acceso a través de la web del centro, para que los padres puedan controlar online, en todo momento, todas las actividades que realizan sus hijos. A

A través de **experiencias cuidadosamente planeadas**, el niño experimentará el éxito en sus esfuerzos y, por lo tanto, adquiere un sentido de seguridad y confianza en sí mismo -como un aprendizaje independiente- y el ánimo para ser creativo y original en sus intentos de expresarse.

El **alumno** será, por tanto, el **propio protagonista de su aprendizaje**. Con este enfoque durante los años preescolares, el colegio aspirará a establecer en cada niño una base sólida para su desarrollo en el futuro. La iniciación en una segunda lengua en el periodo sensitivo del lenguaje (0 a 6 años) es la más eficaz y favorable para la garantía de su aprendizaje. Por ello, en el centro, la enseñanza del inglés se iniciará en los primeros años de escolarización.

A partir de la **Educación Primaria**, el **programa educativo** esta integralmente **basado** en el **currículo Británico**, con nuestra filosofía <sup>10</sup> como mentalidad.

El servicio de **comedor** se contratará con un catering especializado en alimentación infantil. Todos los menús serán estudiados y aprobados por el médico del colegio para ofrecer una alimentación sana y equilibrada, que sea al mismo tiempo del gusto de los alumnos. Los padres serán informados de los menús periódicamente.

Nuestros alumnos tendrán la posibilidad de celebrar su cumpleaños en el colegio junto todos sus compañeros y amigos.

Cuando algún niño no tenga apetito y no coma bien, se informará a los padres. En el colegio se ofrecerá, también, dietas especiales para aquellos alumnos que por motivos religiosos, médicos o personales así lo precisen (por ejemplo, celíacos). En estos casos la dieta de los alumnos será controlada por el servicio médico.

Como nos preocupa la educación de nuestros futuros alumnos en todos sus aspectos, base de la **360º EDUCATION, THE INTERNATIONAL BRITISH SCHOOL SEVILLE** desarrollará un programa de adquisición de hábitos alimenticios saludables y de buenas costumbres en la mesa. Nuestros profesores impartirán, de forma práctica, unas lecciones en la que los niños aprenderán a estar bien sentados, a poner la mesa, a utilizar los cubiertos de manera adecuada, a alimentarse de forma sana, etc.

Se contará con un servicio de **transporte** al alumno, los autobuses serán modernos, confortables y estarán dotados de los más completos sistemas de seguridad.

En cada uno de los autobuses una monitora velará para que el trayecto sea lo más agradable y tranquilo posible, con la ayuda del delegado de ruta (alumno/a del centro) que realizará una labor de mentoring, fundamentalmente, sobre los nuevos alumnos y sobre los más pequeños.

---

<sup>10</sup> Detallada en la misión y visión del análisis interno.



Las **actividades extraescolares** permitirán a los alumnos iniciarse en el deporte, la pintura, informática, el teatro y la música. Estas actividades permitirán a los padres la posibilidad de dejar a los niños en el colegio antes de las 09:00 y de recogerlos a las 19:00 horas. Es decir, proporcionaremos una **adaptación total al**

**horario de los padres.**

**Apostamos por la tecnología** para la educación. Además, del sistema de **videocontrol IP**, todas las aulas contarán con **pizarras digitales**, pondremos a disposición de nuestros alumnos un **aula de informática con modernos equipos** y conexión a Internet, nuestra página web será nuestra plataforma de integración con familias y alumnos.

Proporcionamos el servicio de hosting welcome **BRITANNIAN RELOCATION** para la reacomodación integral, dirigido a las empresas y cuerpos consulares que trasladan personal y, por tanto, familias a Sevilla. Nuestro propósito es el de **facilitar** a estas **personas que se desplazan**, los **elementos necesarios** para que **puedan adaptarse con rapidez y tranquilidad** a una **nueva vida** en un nuevo entorno y en una nueva cultura: búsqueda de vivienda, asistencia en el traslado o la mudanza, asesoramiento legal, asistencia administrativa, búsqueda de colegio y guardería, enseñanza del idioma local, servicios de integración social y cultural, organización de eventos, servicios de finalización de estancia, etc.

El colegio dispondrá de una base de datos de ex alumnos<sup>11</sup>, alumnos de últimos cursos y familiares de empleados. Desde ella, por ejemplo, se podrá acceder a una bolsa de pequeños trabajos como, por ejemplo, servicios de canguro cuando los padres lo requieran, congresos, etc. También, se podrá acceder a una bolsa de voluntariado para participar en las actividades

---

<sup>11</sup> Cuando salgan las primeras promociones del centro.

de fin de semana relacionadas con las “horas de respiro”, organización de jornadas deportivas, etc. Todos ellos serán miembros de la asociación **THE BRITANNIANS**.



El colegio dispone de un **servicio médico** <sup>12</sup>que llevará el control de cada alumno. En caso necesario se trasladará al paciente a una clínica privada, como seremos **miembro** de **ACADE** contaremos con la colaboración de **SANITAS** como proveedor de este tipo de servicios para los colegios asociados.



Nos marcamos como objetivo facilitar, a un precio reducido, nuestras instalaciones para asociaciones y agrupaciones externas al colegio que realicen programas educativo-preventivos para las personas con discapacidad intelectual (por ejemplo, autistas). Se les alquilará las instalaciones del centro para la realización de actividades diurnas durante los fines de semana.

Además de los espacios escolares más comunes dispondremos del **salón de actos**. Éste se usará para conciertos, representaciones teatrales, conferencias, proyecciones cinematográficas, asambleas de alumnos y profesores, reuniones de padres, etc. Con todo ello, pretendemos que el colegio se convierta un **centro cívico, cultural y empresarial**.

El colegio contará con un **centro de idiomas**. Los profesores especializados que imparten clases de inglés. Las clases se impartirán en las instalaciones del colegio o en las oficinas de la persona que lo solicite. También, se ofrecerá un servicio de interpretación.

Las **instalaciones deportivas** del centro serán utilizadas por los alumnos y la asociación **THE BRITANNIANS** para sus actividades deportivas. Los alumnos del centro se podrán inscribir en los clubes de los distintos deportes que se practicarán en el centro. Las instalaciones también podrán ser utilizadas por asociaciones, organizaciones y personas externas al colegio para la organización de competiciones deportivas, como por ejemplo, para el Ayuntamiento de Salteras.

---

<sup>12</sup> Durante las mañanas.



Dentro de las instalaciones de la secretaría del centro, contaremos con una **tienda escolar** donde se podrán adquirir, al comienzo del curso, los libros de texto que el colegio encargará a las editoriales inglesas correspondientes. También, se pondrá a disposición de los alumnos los uniformes escolares <sup>13</sup>y deportivos del centro así como artículos necesarios para las actividades extraescolares del centro. El uniforme escolar será obligatorio hasta los doce años. Por último, desde la tienda se proporcionará anualmente al alumno cierto merchandising del colegio (bolígrafos, pegatinas, camisetas, etc.) para generar en el alumno un sentimiento de identificación con el centro.

Y es que **nuestras instalaciones no serán** sólo un colegio sino **un centro de experiencias...**



**360 ° EDUCATION**

<sup>13</sup> No es obligatoria su adquisición en la tienda escolar del colegio.

La **360º EDUCATION** <sup>14</sup>se basa, fundamentalmente, en no sólo formar al alumno a nivel escolar sino también en permitirle desarrollarse en aspectos como la cultura (conocimiento de la cultura anglosajona y española, desarrollo de destrezas como la música y la danza, participación en obras de teatro, jornadas de maratones de lecturas de grandes clásicos, etc.), la responsabilidad social (integración entre distintas culturas y razas, voluntariado en las horas de respiro, cuidado de nuevos compañeros que entren en el centro, respeto por el medioambiente, colaboración en casa, respeto a los padres y cuidado de los hermanos pequeños, participar en las tareas de la casa, etc.) y la salud (desarrollo de actividades deportivas, educación alimenticia, conocimiento del cuerpo humano, etc.). Pero, además, se buscará que esta formación implique a todos los miembros de la familia. Para ello se desarrollarán actividades tanto dentro como fuera del centro en el que propondremos que participen padres y alumnos.

### **3. Política de precios.**

Según nuestro posicionamiento en el sector, la política de precios tiene como objetivo obtener una buena rentabilidad a medio plazo.

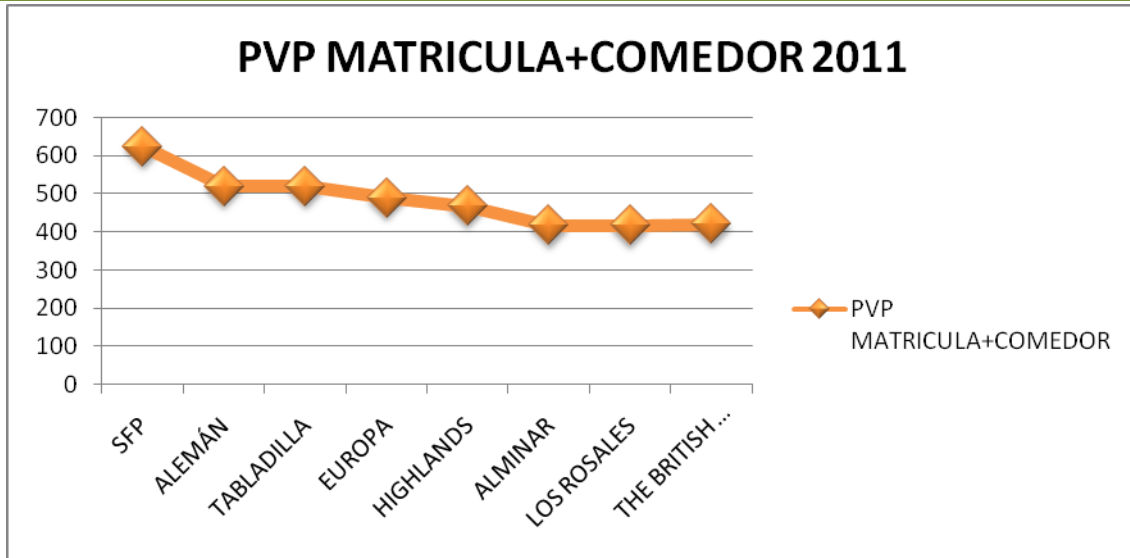
Al inicio de nuestra actividad, ya que pretendemos hacer mercado, tendremos una tasa de rentabilidad negativa. Para cumplir con el objetivo de obtener una buena rentabilidad sería necesario tener un margen sobre ventas elevado, pero sin ser muy elevado y/o una rotación de nuestros servicios elevada.

Para diferenciarnos de la competencia, la estrategia de precios será inferior pero no se basará en competir con precios bajos mediante una rotación alta, sino en establecer unos servicios diferenciados, por su carácter integral y de calidad, con un trato personalizado a la familia, donde nuestro principal objetivo es la satisfacción del cliente para su posterior fidelización.

Los precios que se muestran a continuación nos permiten cubrir nuestros gastos con un margen elevado pero, además, con un precio inferior a la competencia. Esto nos permite cumplir con uno de los puntos más importante de la estrategia de diferenciación.

---

<sup>14</sup> Desarrollado por nuestro centro.



*Comparativa de precios incluyendo mensualidad y servicio de comedor*

- PARTICIPACIÓN INICIAL FAMILIAS FUNDADORAS:** En concepto de participación económica del negocio, las primeras ciento veinticinco familias deberán realizar un desembolso inicial de 3.000 € para su compra, independientemente del número de alumnos que inscriban en el centro. Entre los beneficios de la participación se destacan el cobro obligatorio de un dividendo del 2,5% más el reparto del dividendo, en caso de que los resultados anuales lo permitan, como el resto del accionariado y la posibilidad de formar parte del Consejo de Fundadores del colegio<sup>15</sup> que opinarán activamente en las futuras decisiones del Consejo de Administración del centro. Esta participación se recomprará <sup>16</sup>con la salida del último hijo de la familia y se pagará en el mes de Septiembre del curso siguiente a la salida del último miembro de la familia.
- COMEDOR:** El servicio de comedor que ofrece el centro será obligatorio durante el ciclo de guardería, infantil y primaria. El coste mensual del comedor será de 160 € para guardería, de 160 € para infantil, de 160 € para primaria y de 25 € para aquellos alumnos que traigan canasto. El coste del uso puntual del comedor será de 8 €. <sup>17</sup> Las

<sup>15</sup> Acceso bien mediante inscripción en el primer y segundo año de actividad del centro o mediante recomendación de un socio del Consejo de Fundadores.

<sup>16</sup> Vía nueva familia que ingresa en el centro o vía colegio.

<sup>17</sup> A partir de los alumnos de secundaria obligatoria.



comidas estarán supervisadas por personal especializado que reforzará la educación formal en la mesa.

- **ENSEÑANZA:** El coste mensual de la enseñanza para el curso 2011-2012 será de 275 € para la guardería de menores de un año, de 180 € para la guardería de mayores de un año, 275 euros para los alumnos de educación infantil y de 300 euros para los alumnos de primaria. Además, se deberá abonar el importe anual de matriculación cuyo valor corresponde a una mensualidad.
  - Inicialmente, los precios fijados para las mensualidades y el resto de las cuotas sólo se actualizarán con el nuevo valor anual del IPC.
  - Quedará garantizada la gratuidad de la cuota de enseñanza y la matrícula para todos los hermanos de una familia que estudien en este centro, en caso de fallecimiento del padre o de la madre o de invalidez total y permanente de cualquiera de los dos, durante toda la vida escolar.
- **TRANSPORTE:** El colegio contrata el servicio de transporte para todo el curso escolar dependiendo del número de alumnos que lo haya solicitado. Por este motivo no se aceptarán bajas durante el curso. No se aceptarán bajas en la ruta por cambio de domicilio. Si por incumplimiento de las normas de la ruta, el colegio retira este servicio a algún alumno, de forma temporal o definitiva, éste deberá seguir pagando el servicio. El coste mensual de este servicio será de 80 € para la ruta. Los servicios de ruta esporádicos se aceptarán siempre que haya espacio en el autobús afectado. El coste del trayecto será de 6 euros. No se aceptarán cambios de ruta para ir a cumpleaños, médico, etc.
- **OTRAS CUOTAS:**
  - **Material escolar:** 170 € por el material escolar que se entrega a los alumnos durante el curso que se pagará en la mensualidad de septiembre.
  - **Otras actividades educativas:** cuyo coste será de 70 euros para los alumnos de infantil a 3º de primaria y de 180 € en adelante. Esta cuota incluye todas las visitas culturales, excursiones, convivencias, etc. Se pagarán en la mensualidad en la que realice la actividad.
  - **Evaluación Psicopedagógica:** que se hará a todos los alumnos del centro durante el transcurso del año escolar.
  - **Las actividades extraescolares:** son opcionales y se pagan en el mes de octubre. El coste anual para el curso será de 250 € para aquellas actividades

extraescolares que no tienen equipación y de 290 € para las actividades que tienen equipación. Para los equipos federados la cuota anual será de 350 €.

- **Seguro escolar:** El colegio cuenta con un seguro escolar obligatorio que cubre a los alumnos en caso de un accidente ocurrido en el colegio o en una actividad organizada por el colegio (excursiones). Su importe anual es de 60 € que se pagará al inicio en la mensualidad de octubre.

Aquellos alumnos que por algún motivo abandonen temporalmente el colegio durante el curso (por motivo de viajes, cursos en el extranjero, enfermedad, etc.) deberán seguir cubriendo las cuotas del colegio.

#### **4.2. Sistemas de cobros.**

- Las mensualidades deben ser pagadas en los siete primeros días de cada mes, domiciliadas en una entidad financiera.
- Los libros se cobrarán en el mes de Diciembre.
- Se permite el pago en efectivo, pero se evitará en la medida de lo posible, prefiriéndose tarjeta. Los pagos en efectivo se hacen en la secretaría del colegio. No se aceptarán pagos fuera de del horario de caja.
- A los recibos o documentos que sean rechazados por el banco se les cargarán los gastos de devolución.
- Las personas que tengan domiciliado el cobro de las cuotas y cambien de cuenta bancaria deben notificar a la administración lo antes posible los nuevos datos, siempre antes del día 20 del mes. La notificación se debe hacer por escrito directamente en la caja del colegio o por correo certificado. Aquellas personas que paguen el curso por adelantado deberán necesariamente dejar domiciliados los cobros puntuales que puedan ir surgiendo a lo largo del curso como libros, actividades extraescolares, etc. No se hará ningún descuento por el pago del curso completo.

#### **4.3. Política de promociones y becas.**

- **INGRESO AL INICIO DE LA ACTIVIDAD DEL CENTRO:** Las ciento veinticinco primeras familias que ingresen en el centro, como premio a su confianza, y en concepto de

fundadores, podrán formar parte del **Consejo de Fundadores**<sup>18</sup> a quienes se escuchará activamente en los Consejos de Administración.

- **POLÍTICA MGM**<sup>19</sup>: Su objetivo será desarrollar programas y campañas sobre bases de datos de clientes potenciales, crear un club de fidelización, etc. Por ejemplo, si las familias que ingresan en el centro cuentan con una carta de recomendación de un miembro del Consejo de Fundadores automáticamente serán propuestas para formar parte del mismo.
- **DESCUENTOS POR FAMILIA NUMEROSA**: Los descuentos por familia numerosa que proporciona el colegio son del 25% sobre la cuota de enseñanza para el tercer hijo, 50% para el cuarto y 100% a partir del quinto. Para beneficiarse de estas becas será necesario rellenar y entregar en secretaría del colegio el impreso de solicitud de beca. Este impreso se entrega únicamente una vez, no es necesario entregarlo anualmente. Los descuentos por familia numerosa son exclusivamente sobre la cuota de enseñanza sin incluir la matrícula anual ni ningún otro concepto.
- **BECA TALENTIA**: A partir de Primaria, se premiará al mejor alumno de cada curso y a sus padres con un viaje a Oxford de un fin de semana de duración.
- **BECA BRITANNIAN**: El mejor alumno del centro podrá estudiar durante un cuatrimestre en los mejores colegios de Oxford adscritos al British Council. Además, pasará a formar parte de la orla de mejores alumnos del centro.

#### **4. Política de comunicación.**

Para determinar la política de comunicación es necesario identificar el perfil del cliente, de los servicios prestados y sus características.

##### **4.1. Plan de comunicación interno.**

Nuestra organización será producto de la confluencia de varias dimensiones: sus objetivos, los mecanismos organizativos y lo económico. La comunicación atraviesa transversalmente a nuestra organización en todas sus dimensiones. A raíz de ello, podemos reconocer diversos ámbitos de la comunicación en el centro:

---

<sup>18</sup> La familia será representada mediante un miembro de la familia.

<sup>19</sup> Member get member.

- **Ámbito de la información:** Se compone de normas y datos que permitirá que el centro funcione de acuerdo con los objetivos definidos.
- **Ámbito de divulgación:** Son las novedades y elementos que buscan captar a las personas, convencerlos, persuadirlos y sumar su voluntad a los fines del centro. Los boletines mensuales del centro, por ejemplo, es uno de los elementos que se pueden desarrollar.
- **Ámbito de formación y socialización:** Tiene por meta reforzar en forma explícita la cultura institucional del centro. En este marco se insertan las actividades de capacitación, las actividades recreativas y las celebraciones.
- **Ámbito de participación:** Es la participación destinada a que cada uno se exprese, darle la palabra y ofrecerle el reconocimiento. Puede incluirse el trabajo en equipo, el reconocimiento a las iniciativas, las sugerencias y las propuestas.

Este plan de comunicación permitirá comunicar la visión, los objetivos y los valores del centro. Para su desarrollo y ejecución previamente se necesita contar con el apoyo de los máximos responsables del centro, es decir, los socios y el director.

## ¿Qué herramientas utilizaremos?

Es importante la generación de distintos soportes de comunicación interna para que sea más rica la comunicación entre los empleados. Los mismos pueden ser orales, escritos, audiovisuales, digitales etc. Las nuevas tecnologías de la información y comunicación abren el abanico de posibilidades e integran distintas modalidades generando soportes multimedia.

- **PÁGINA WEB:** Plataforma fundamental que pondrá en contacto a los alumnos, padres y profesores. A través de la misma conocerán las últimas noticias sobre las actividades del centro. Dentro del plan tecnológico se estudiarán los procesos para obtener el mejor posicionamiento posible en los buscadores de Internet.
- **CARTA PERSONAL:** Las cartas deben ser breves y legibles. Se utilizarán para difundir información importante tales como resultados, cambios en el centro, etc.
- **CARTELES:** Se ubicará en un lugar de tránsito seguro del personal. Puede contener información general, normativas institucionales e informaciones que intercambia el personal.
- **CUADERNO DE BIENVENIDA:** Cualquier persona nueva que ingrese en el centro necesita saber dónde se ha incorporado. Incluirá una síntesis histórica, las normas internas de RRHH, su organigrama, sus integrantes, etc.
- **MANUALES DE ESTILO:** Como nos basaremos en una educación de calidad, esta herramienta colabora indirectamente en la imagen creando una sinergia de discursos no necesariamente verbales; evitando contradicciones.
- **FOLLETOS:** Se pueden diseñar sencillos y prácticos trípticos para el personal en el contexto de campañas.
- **BOLETÍN INSTITUCIONAL:** Una revista interna informa (**THE BRITANNIANS NEWS**), motiva y cohesiona al personal. Su importancia es que en ella confluyen informaciones de diferentes áreas. Así, se produce una comunicación ascendente, descendente y lateral. Además, la identificación de los integrantes con su contenido conlleva, por lado, la valoración como persona y, por otro, un sentimiento de pertenencia. Estas publicaciones se adecuan a los hábitos de lectura de cada cual y crea una cita periódica entre la redacción y el personal.
- **REUNIONES:** Las reuniones son un espacio de comunicación para: informar, capacitar, reflexionar, tomar decisiones, etc. Lo importante es contar con espacio acorde y convocar a los participantes con la debida antelación.
- **BUZÓN DE COMUNICACIONES:** Permiten que todos los integrantes de la organización se expresen con libertad y puedan hacer conocer a los niveles superiores de la organización su planteo. No deben tenerse en cuenta los mensajes anónimos.
- **EMAIL:** Sus ventajas son la rapidez, interactividad, multidifusión, facilidad de fijación del destinatario. En la página web institucional se puede prever un área restringida sólo para los integrantes del centro e implementar los foros.

- SMS: Para la comunicación de las noticias más importantes del centro tanto a los empleados como a los padres de los alumnos.

#### 4.2. Identificación del cliente.

El objetivo del centro es una relación fluida con la familia que vendrá marcada por las siguientes características:

- Compromiso y confianza entre las partes.
- Relación “gana”-“gana”.
- Altos costes de pérdida del cliente.

A la hora de definir el servicio y el marketing a realizar, es necesario un conocimiento exhaustivo del cliente y su situación como sea posible, para ello se debe poder responder a las siguientes preguntas:



Las respuestas a estas preguntas se han ido respondiendo con anterioridad en el presente documento.

### 4.3. Identificación del servicio.

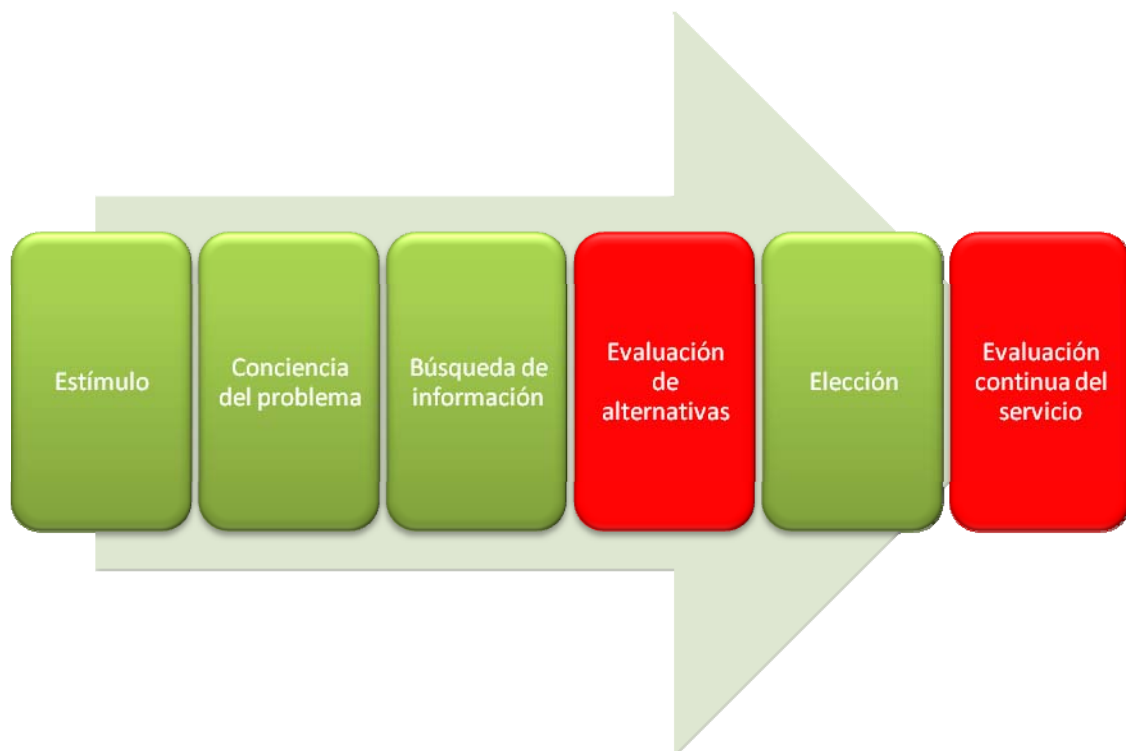
Para realizar el marketing de un servicio se ha de tener en cuenta una serie de características comunes a los servicios:

- Intangible.
- Heterogéneo.
- Perecedero.

Es intangible puesto que no podemos realizar un marketing sobre su packaging, por ejemplo. Por otro lado, son heterogéneos y tienen carácter perecedero ya que es necesaria una continua reformulación de la oferta para adaptarse a las necesidades de las familias. Por tanto, se identifica la necesidad de realizar una intensa campaña publicitaria con el objetivo de crear un buen nombre para nuestro centro dentro de los clientes objetivos marcados en el plan de ventas.

### 4.4. Proceso de contratación de nuestros servicios.

Es necesario entender cuál es el proceso de contratación de los servicios ofertados. En la siguiente imagen está representado el proceso lógico de pensamiento que lleva al cliente a la compra del producto o contratación de los servicios:



En la imagen anterior, coloreado en rojo, se pueden ver las fases clave en las que el cliente debe tener la posibilidad de evaluar el producto de cara a la posterior decisión de contratación, en el caso de la evaluación de alternativas, o mantenimiento, en la fase de evaluación continua del servicio. Por tanto, la campaña de marketing estará enfocada en cubrir las necesidades derivadas de estas dos fases. La evaluación continua del servicio es fundamental para la fidelización del cliente, captación de nuevos clientes y la adaptación de los servicios a sus nuevas necesidades (proceso CRM).

A partir de la fase de búsqueda de información entra en juego el proceso de admisión en el centro. Este será de vital importancia para las fases de evaluación de alternativas y elección de la imagen anterior.



- **Solicitud de la información:** Se podrá realizar la solicitud físicamente, vía telefónica o vía página web del centro. Se enviará toda la información del centro mediante correo urgente y se propondrá una visita a las instalaciones del centro.
- **Solicitud de admisión:** Mediante la entrega del formulario de admisión en la secretaría del centro o mediante envío vía mail.
- **Entrevista:** Se realizará en dos fases: con el director del centro y con el responsable de pedagogía del centro, tanto con los padres como con el alumno.



- **Estudio de la información requerida:** Una vez superadas las entrevistas de la fase anterior se estudiará la documentación solicitada a la familia.
- **Admisión:** Se enviará la carta de admisión al centro mediante correo postal certificado al domicilio proporcionado por la familia candidata en un plazo de 15 días posteriores de la última entrevista realizada.

#### **4.5. Estrategia de promoción.**

El objetivo, al inicio de la explotación del colegio, es dar a conocer nuestro centro, su oferta de servicios y las características de diferenciación de la competencia puesto que somos una empresa de nueva creación.

#### **4.6. Relaciones públicas del centro.**

Se potenciarán las relaciones establecidas durante el proceso de licitación con el Ayuntamiento de Salteras para la adjudicación del suelo que permitirá construir nuestro centro docente. Se buscará establecer acuerdos con entidades, tanto públicas como privadas, para el uso de las instalaciones del colegio (aulas, comedor, salón de actos e instalaciones deportivas) durante los fines de semana para actividades culturales, sociales y deportivas. Esto permitirá generar una imagen positiva de nuestro centro y una mayor rotación de las instalaciones y, por tanto, de algunos de nuestros servicios.

Una de los principales objetivos del director del centro será el establecimiento de relaciones con centros privados y concertados para el trasvase de alumnos en caso de exceso/defecto en alguno de los cursos de uno de los dos centros docentes. Esto nos permitirá responder a esta contingencia.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Aparece reflejada en el plan de contingencias.

## 4.7. Campañas publicitarias.

- **CAMPAÑA DE LANZAMIENTO:** Se centrará en comunicar nuestro mensaje (quiénes somos, cómo nos llamamos, a qué nos dedicamos, qué soluciones aportamos, por qué nos dedicamos a ello, cómo contactar con nosotros y cuál es nuestra filosofía de trabajo.
  - Medios a utilizar: Periódicos de tirada local, revistas del sector, radio, buzoneo e internet (páginas web y portal del colegio). Nuestra página web será la plataforma de integración de alumnos, familias y profesores así como parte fundamental en nuestra campaña de publicidad. En el plan tecnológico se describen los procedimientos que se seguirán para obtener un posicionamiento en la red que nos permita tener el mayor número posible de visitas.



*The British International School Seville Web*

- Inscripción a las asociaciones ACADE<sup>21</sup> y NABSS<sup>22</sup>. Consideramos muy importante ser miembros de NABSS como diferenciación de la competencia en Sevilla puesto que ninguno de los centros que la componen poseen dicha acreditación.

<sup>21</sup> Asociación de colegios privados en España.

<sup>22</sup> Asociación nacional de colegios británicos en España.

Por ejemplo, alguna de las instituciones que pasarán a ser colaboradores del centro, una vez seamos miembros de ACADE, serán las siguientes:



FUNDACIÓN DE AYUDA CONTRA LA DROGADICCIÓN



Además, alguna de las empresas que pasarán a ser proveedores del centro, una vez seamos miembros de ACADE, facilitándonos unas mejores condiciones, serán las siguientes:





#### *Empresas colaboradoras con ACADE*

- Dentro de la campaña de lanzamiento se realizará una **fiesta de inauguración**, con la colaboración de ACADE y la presencia de los medios de comunicación (prensa y televisión local, revistas especializadas del sector), presencia de las figuras políticas más relevantes del municipio donde se ubicará el centro y asistencia de los padres de los futuros alumnos del centro. Se realizarán **presentaciones** de nuestros **servicios** a los **consulados** y principales **multinacionales**<sup>23</sup> instalados en la ciudad para aprovechar la diferenciación gracias a nuestro servicio de relocalización. También se desarrollará una importante

<sup>23</sup> Centrada en el clúster aeronáutico de Sevilla.

campaña de **mailing** que se centrará en las **familias residentes** en el

**Aljarafe y los centros de idiomas** de la ciudad.

- **CAMPAÑA DE MANTENIMIENTO:** Las fecha de comienzo dependerá de la duración de la campaña de lanzamiento y se irá modificando según las necesidades del centro y los clientes. Se deben diferenciar las actividades publicitarias entre la guardería y el colegio. Esto se debe a que mientras que la contratación de los servicios de guardería se pueden realizar durante todo el año, la campaña de admisión de nuevos alumnos en el colegio comienza en el mes de Marzo y se prolonga hasta el mes de Junio. Se informará con más detalle de nuestras actividades en el sector, así como nuestra propuesta de una educación de calidad e integral que pretende satisfacer las necesidades de la familia con respecto a la educación de sus hijos. Además, también se potenciará la comunicación de los beneficios de contratar nuestros servicios.

#### **4.8. Medida de los resultados.**

Se realizará un seguimiento de la inversión en publicidad, evaluando su eficiencia sobre el nivel de ingresos del centro. Además, se calculará el retorno de la inversión que generan estas inversiones.

#### **4.9. Imagen del colegio.**

El emblema del centro recoge el carácter internacional del mismo puesto que se espera que sea un centro de intercambio cultural entre alumnos de distintas procedencias, la relación con el medio ambiente (el color de los títulos, la figura de las hojas del naranjo y de las hojas de azahar que evocan a la primavera donde la naturaleza muestra todo su esplendor) y la seña de identidad geográfica –la ciudad de Sevilla- (donde, de nuevo, la imagen de las hojas del naranjo y las hojas de azahar son la insignia de las Fiestas Mayores de nuestra ciudad).



- Lema: AD ALTIORA, ET MELIORA SEMPER. Se traduce como la mejora continua.

## 5. Plan de ventas.

### 5.1. Organización comercial del centro.

La organización comercial del centro será, inicialmente, sencilla:



El Director del centro contará con un adjunto, el responsable de admisiones, para la gestión de las actividades comerciales. Las actividades de relaciones públicas serán responsabilidad del director del centro. Las actividades de publicidad e investigación de mercados, por ejemplo, serán contratadas a una agencia especializada cuyas partidas serán incluidas en el presupuesto anual de marketing. Por tanto, inicialmente habrá dos personas centradas en la gestión comercial del centro.

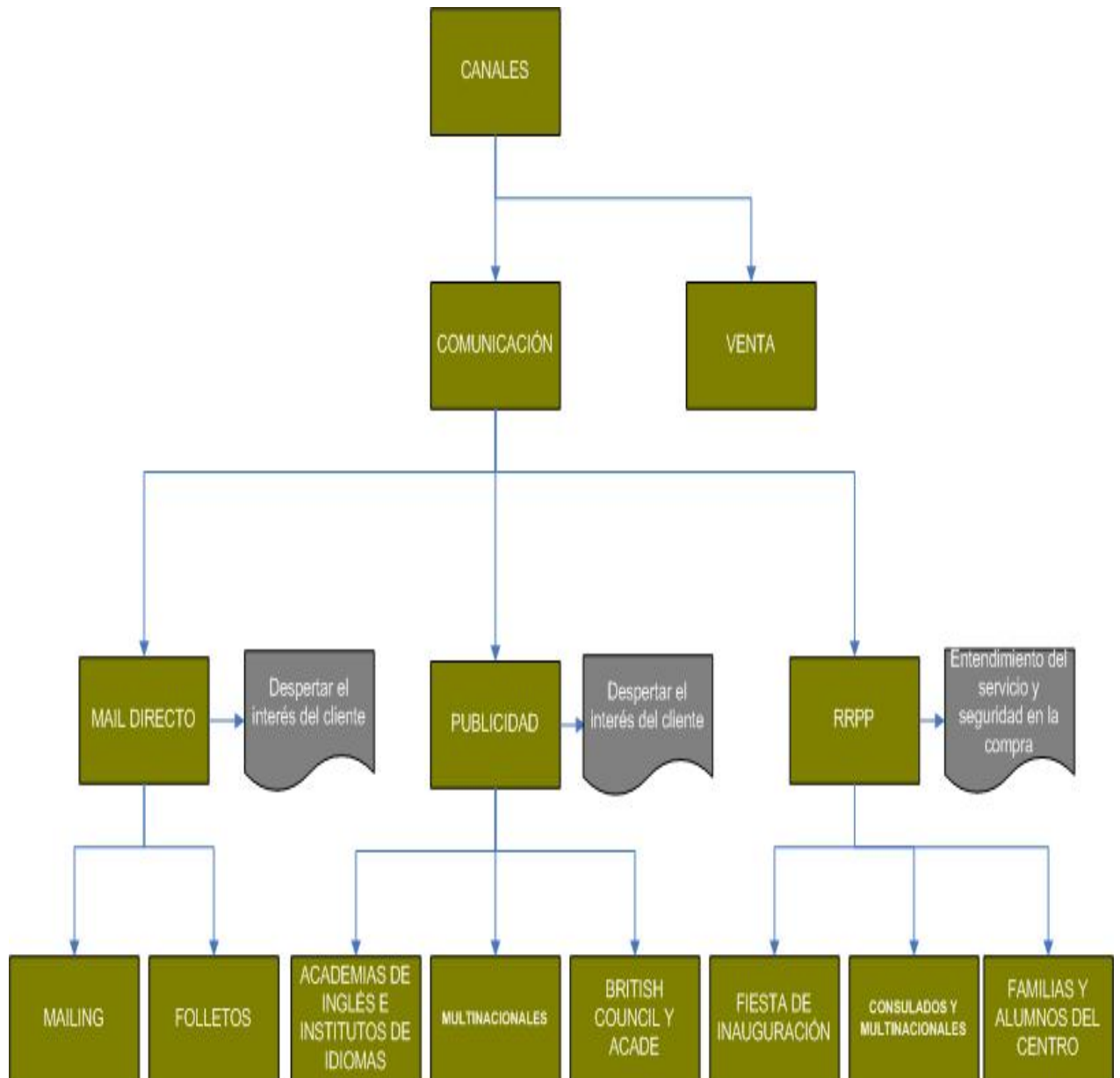
La oficina de contacto con las familias interesadas en la inscripción de sus hijos será en las instalaciones del centro. Se habilitará una sala en las instalaciones del colegio para la realización de estas actividades que contará con una mesa de reuniones, las certificaciones de calidad del colegio<sup>24</sup>, la sala de trofeos e imágenes de nuestros alumnos en sus actividades diarias en el centro.

---

<sup>24</sup> Cuando se obtengan.

## 5.2. Canales de comunicación y venta.

Se diferenciará entre los canales de comunicación y de venta de servicios:

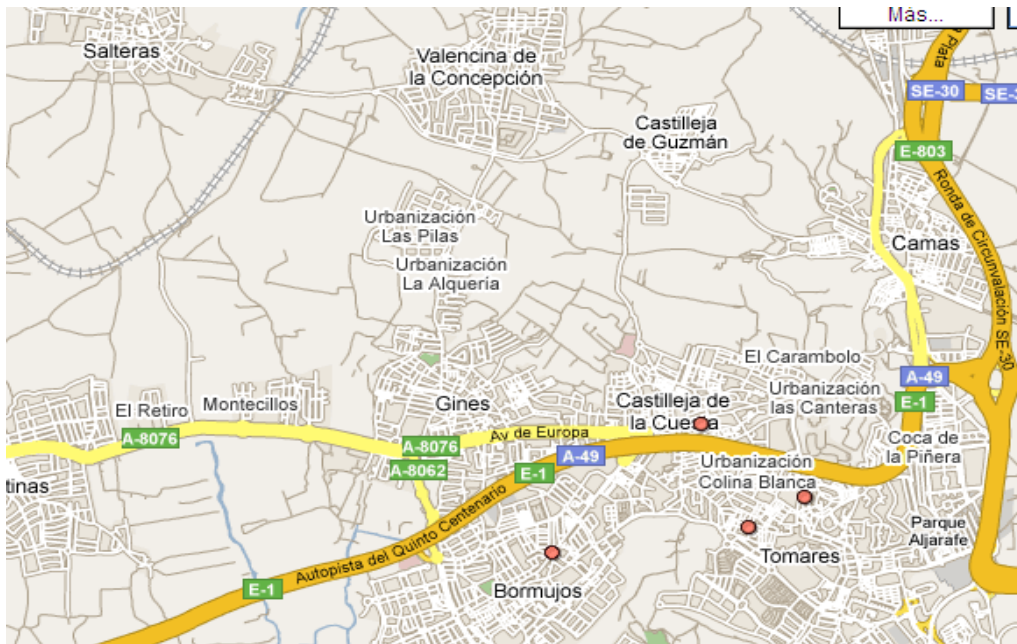


*Detalle de los canales de comunicación*

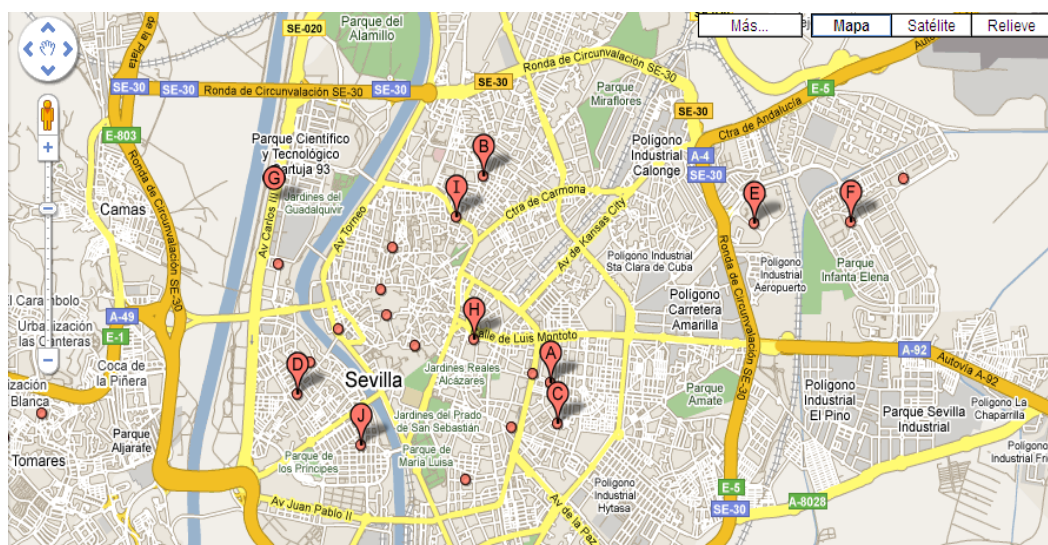


Se utilizará como canal de difusión del centro los institutos de idiomas de la ciudad. Además, aprovechando los contactos que nos proporcionará el acuerdo con el British Council y ACADE se realizarán presentaciones a los cuerpos consulares y a los institutos de idiomas, respectivamente, para potenciar el servicio de relocalización de familias.

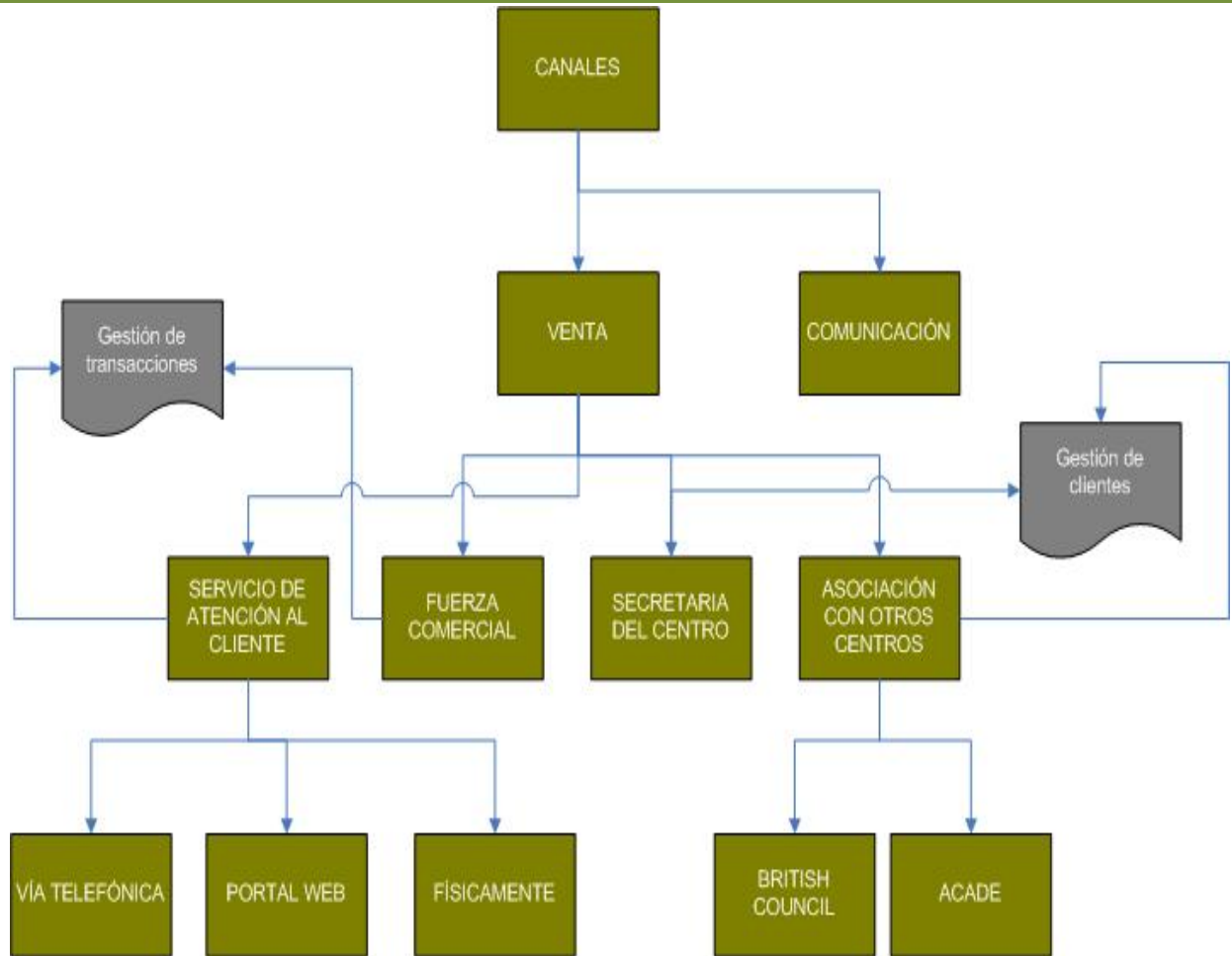
La localización de los principales institutos de idiomas es la siguiente:



***Institutos de idiomas en el Aljarafe***



***Institutos de idiomas en la ciudad de Sevilla***



***Detalle de los canales de venta***

De todos estos canales, sin duda, el más importante es nuestra fuerza comercial. Inicialmente se utilizará una fuerza de ventas compuesta por dos miembros del personal del centro: el director y el responsable de admisiones. Además, las familias inscritas en el centro, en especial las **familias fundadoras**, formarán parte de **“nuestra fuerza comercial”** apoyada en la política member get member desarrollada en el centro.

### 5.3. Clientes objetivo.

Fundamentalmente, tres grupos potenciales:

- Familias del Aljarafe.
- Familias extranjeras desplazadas temporalmente a la ciudad de Sevilla.
- Multinationales con sede en Sevilla.

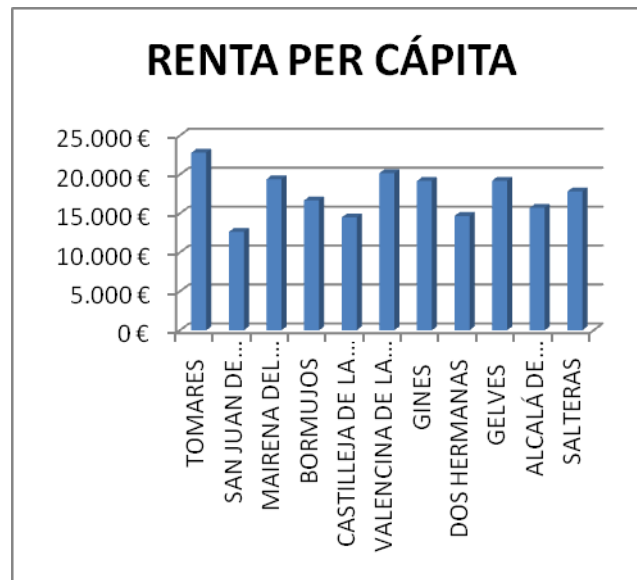


- **MATRIMONIO.**
- **AMBOS TRABAJADORES.**
- **PERTENECEN A LA MASA SALARIAL MEDIA-ALTA.**
- **INGRESO MENSUAL > 3.500 €.**
- **VIVEN EN EL ALJARAFE PARA MEJORAR SU CALIDAD DE VIDA**
- **HIJOS: 2 ó 3.**
- **VIAJAN POR MOTIVOS DE TRABAJO.**
- **TRASTORNOS POR LA RECOGIDA DE LOS HIJOS A LA SALIDA DEL COLEGIO.**
- **HABLAN INGLÉS.**
- **ELECCIÓN DE CENTRO EDUCATIVO PRIVADO PARA PROBAR JERARQUÍA SOCIAL.**
- **REALIZAN ACTIVIDADES DEPORTIVAS.**
- **VIAJAN AL EXTRANJERO POR MOTIVOS DE OCIO.**

*Perfil de la familia objetivo*

## 5.4. Previsión de ventas.

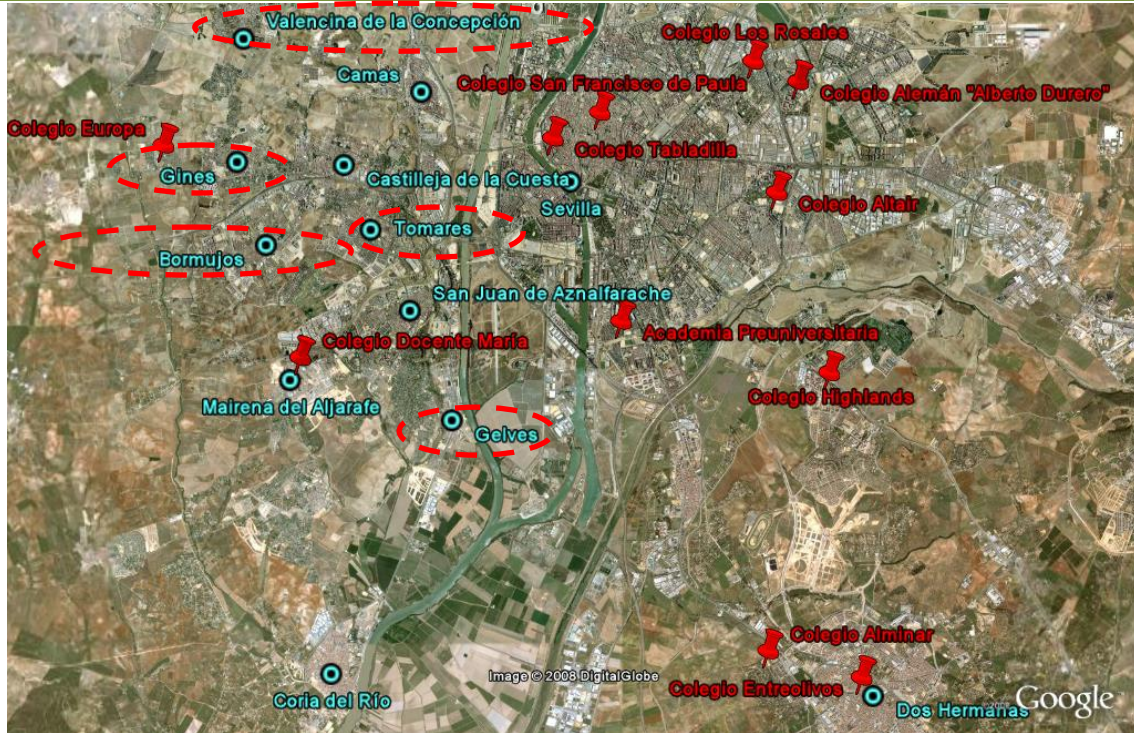
A partir de los perfiles definidos en el apartado anterior, se analizan una serie de variables críticas para determinar la previsión de ingresos del centro en los próximos años.



*Estudio de la renta per cápita en los municipios del Aljarafe*

En el primer caso, se tratan de familias con una renta media-alta que desean proporcionar a sus hijos de una educación laica, bilingüe y de calidad.

Según la proximidad a la localización del colegio y el análisis de rentas por municipios de Sevilla, las familias censadas en los municipios de Mairena del Aljarafe, Gines, Bormujos, Tomares, Gelves y Salteras son, en una primera fase, clientes potenciales del colegio.



A continuación, se calcula el número de familia y, por tanto, de alumnos potenciales para su ingreso en nuestro centro al inicio del primer año de actividad.

MUNICIPIOS	PROMEDIO NACIMIENTOS ANUALES	POBLACIÓN EDUCACIÓN INFANTIL Y PRIMARIA	RENTA	ALUMNOS POTENCIALES	MINORIZACIÓN POR COMPETENCIA
Mairena del Aljarafe	488	4.392	19.396 €	1.098	329
Gines	179	1.611	19.160 €	402	120
Bormujos	336	3.024	16.676 €	756	226
Tomares	314	2.826	22.786 €	706	211
Valencina de la Concepción	103	927	20.150 €	231	231
Gelves	144	1.296	19.185 €	324	97
Salteras	90	810	17.807,53 €	202	202
<b>TOTAL</b>	<b>1.654</b>	<b>14.886</b>	<b>19.308,65 €</b>	<b>3.719</b>	<b>1.416</b>

### *Estudio sobre el número de alumnos potenciales*

Toda la información utilizada a continuación se ha extraído de los análisis estadísticos del INE y el IEA. A partir de la media de nacimientos anuales por municipio y su renta per cápita se calcula el número de alumnos potenciales que se reduce por la segmentación, clase A (10% de la población) y B (20% de la población), de la renta per cápita y la presencia de la competencia (Colegio Europa y Docente María) en cuatro de los municipios. El número de alumnos potenciales para su ingreso en el centro en su primer año de actividad es de 1.416 alumnos.

Según el estudio financiero y el plan de ventas realizado, el primer año se prevé el ingreso de 100 alumnos, es decir, un 7,06% de los alumnos potenciales. Lo que implica contar con alrededor de 80 familias en nuestro centro.

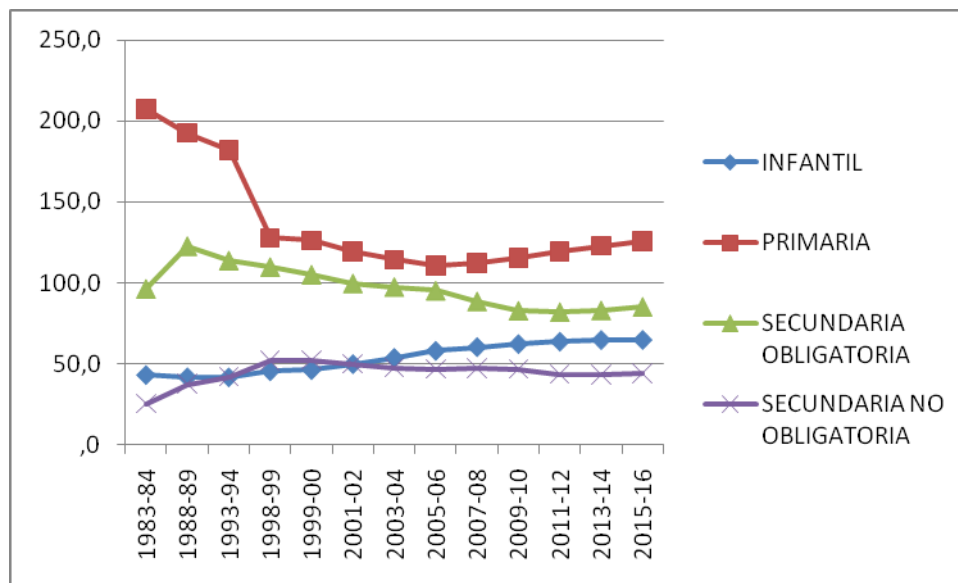
En el segundo caso, se quiere aprovechar el nicho de mercado de aquellas familias, de habla inglesa<sup>25</sup>, que son desplazadas a Sevilla, por ejemplo las multinacionales, y desean que sus hijos puedan seguir educándose en la lengua inglesa. A partir del censo de población extranjera (25.722 alumnos en 2006), considerando el porcentaje que hablan inglés (25%) y la proporción de familias que se podrían permitir este tipo de educación (10%) se pueden considerar 237 nuevos alumnos potenciales. Teniendo en cuenta el número de familias proporcionadas por Bright Relocation, alrededor de 10 familias anuales tras el acuerdo con Airbus, este cupo de alumnos estaría prácticamente cubierto.

Por tanto, se calculan **1.653 alumnos potenciales**, si se relaciona con el número de alumnos previstos para el **primer año** que nos permita cubrir el mínimo de alumnos por curso, esto supondría el **6,00 %** de los alumnos potenciales para su ingreso en **THE INTERNATIONAL BRITISH SCHOOL SEVILLE**. Esto supone un previsión del **60% de ocupación de alumnos en el primer año**.

---

<sup>25</sup> Trabajadores de multinacionales, cuerpos diplomáticos, etc.

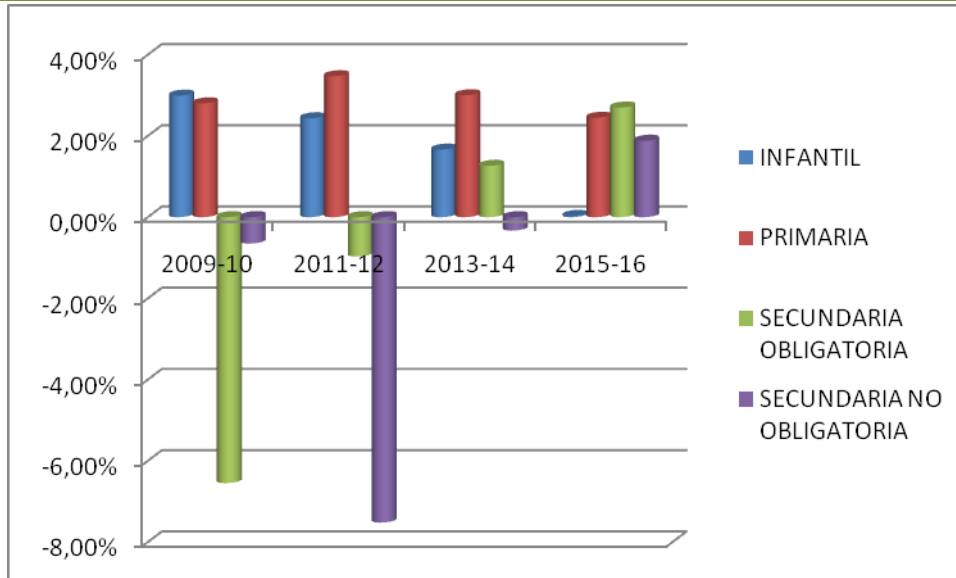
En cuanto a la evolución de los ingresos en los años posteriores tendremos en cuenta el estudio del Instituto Estadístico Andaluz <sup>26</sup>sobre la evolución de la matriculación no universitaria por nivel de estudios en la ciudad de Sevilla, la evolución del PIB, la evolución del índice de natalidad, la fidelización de los clientes, el crecimiento de los niveles educativos, el crecimiento de los servicios ofertados y el factor de predilección de las familias por una educación privada:



***Proyección de la evolución de la matriculación no universitaria en Sevilla***

Donde, partiendo del año de inicio de la actividad del centro en 2011, se puede comprobar un incremento en la matriculación de alumnos en la educación infantil y primaria que son los niveles educativos que supondrán el mayor número de inscripciones en nuestro centro. Para corroborar nuestro plan de expansión, al añadir la educación secundaria obligatoria como oferta de niveles educativos en el centro, en el curso 2016-2017, se observa una evolución positiva del número de matriculaciones en los niveles educativos superiores.

<sup>26</sup> <http://www.juntadeandalucia.es:9002/derivadas/tablas/tablas.html>



**Gráfico de evolución porcentual de matriculación por niveles educativos en Sevilla**

Por otra parte, para el cálculo de la previsión de ventas se tiene en cuenta la evolución del PIB:

**Table 1.1. Overview of the World Economic Outlook Projections**

*(Percent change, unless otherwise noted)*

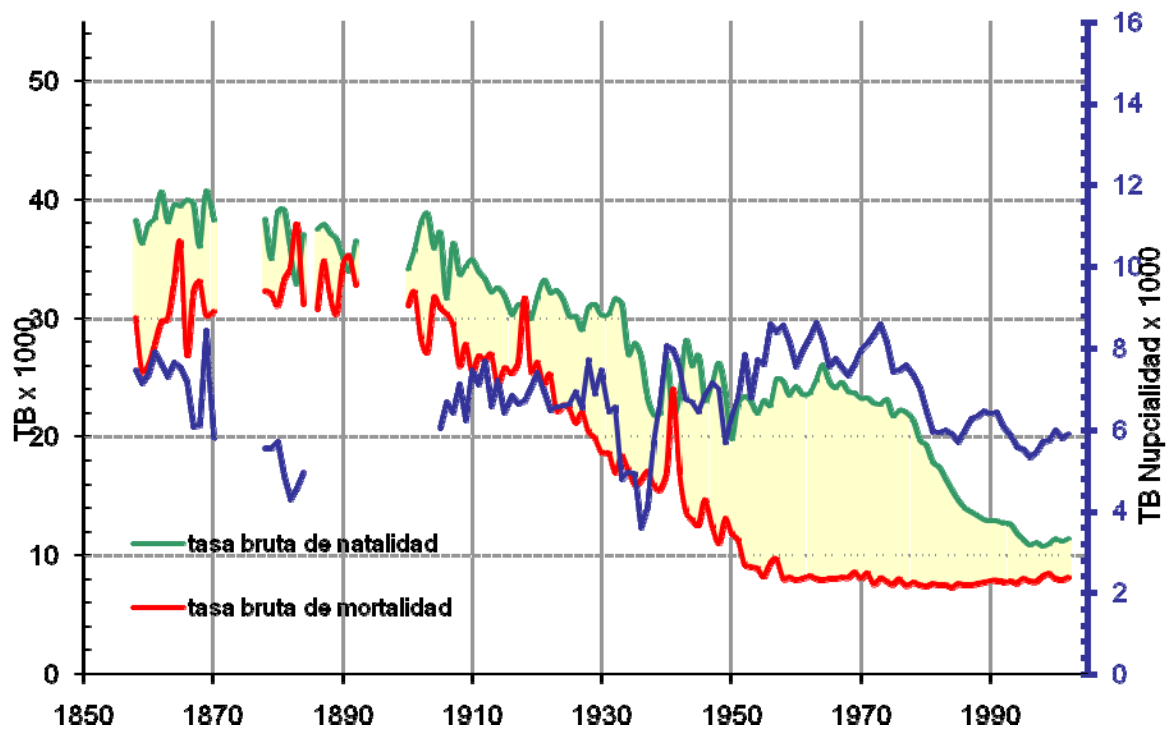
	Year over Year				Q4 over Q4				
	2006	2007	Projections		Difference from October 2008 WEO Projections		Estimates 2007	Projections	
			2008	2009	2008	2009		2008	2009
<b>World output<sup>1</sup></b>	<b>5.1</b>	<b>5.0</b>	<b>3.7</b>	<b>2.2</b>	<b>-0.2</b>	<b>-0.8</b>	<b>4.8</b>	<b>2.5</b>	<b>2.4</b>
Advanced economies	3.0	2.6	1.4	-0.3	-0.1	-0.8	2.6	0.3	0.3
United States	2.8	2.0	1.4	-0.7	-0.1	-0.8	2.3	0.4	-0.5
Euro area	2.8	2.6	1.2	-0.5	-0.1	-0.7	2.1	0.1	--
Germany	3.0	2.5	1.7	-0.8	-0.2	-0.8	1.7	0.3	-0.3
France	2.2	2.2	0.8	-0.5	-0.1	-0.6	2.2	-0.4	0.2
Italy	1.8	1.5	-0.2	-0.6	-0.1	-0.4	0.1	-0.4	-0.1
<b>Spain</b>	<b>3.9</b>	<b>3.7</b>	<b>1.4</b>	<b>-0.7</b>	<b>--</b>	<b>-0.5</b>	<b>3.2</b>	<b>0.2</b>	<b>-0.6</b>
Japan	2.4	2.1	0.5	-0.2	-0.2	-0.7	1.4	-0.3	0.4
United Kingdom	2.8	3.0	0.8	-1.3	-0.2	-1.2	2.9	-0.9	-0.5
Canada	3.1	2.7	0.6	0.3	-0.1	-0.9	2.8	--	1.0
Other advanced economies	4.5	4.7	2.9	1.5	-0.2	-1.0	5.0	1.8	3.0
Newly industrialized Asian economies	5.6	5.6	3.9	2.1	-0.1	-1.1	6.1	2.2	4.4

**Previsión de evolución del PIB para el 2009 según el FMI**

Las previsiones del PIB para 2010 son de un crecimiento del 1,20. Trasladamos esta previsión hasta la inauguración del centro (2011:-0,7% y 2012:1,2%). Se trata de generar estimar escenarios reales y muy conservadores.



También consideraremos la evolución de la natalidad en Sevilla:



*Evolución de la tasa de la natalidad en Sevilla*

Por último, para las estimaciones de los futuros ingresos se han introducido dos factores importantes que afectarán a los ingresos. Por un lado, el grado de fidelización de las familias que considera la pérdida de alumnos o el “robo” de alumnos a la competencia. Por otra parte, la tendencia al alza por proporcionar a los hijos una educación privada como se explica en el análisis del sector del apartado del análisis externo.

Para el cálculo final de las previsiones otorgaremos distintos valores a las variables que hemos definido para el cálculo del incremento<sup>27</sup> o decremento<sup>28</sup> de los ingresos con respecto al año anterior:

	2012(P)	2012(R)	2013(P)	2013(R)	2014(P)	2014(R)	2015(P)	2015(R)	2016(P)	2016(R)
Incremento de clientes potenciales	0,00%	3,33%	0,00%	3,33%	0,00%	3,33%	0,00%	3,33%	0,00%	3,33%
Incremento de las matriculaciones	2,70%	2,70%	2,30%	2,30%	2,30%	2,30%	1,80%	1,80%	1,50%	1,50%
Evolución PIB	-0,70%	-0,70%	0,60%	1,20%	1,20%	2,50%	2,50%	3,00%	3,00%	3,50%
Factor de fidelización	-1,00%	1,00%	-3,00%	3,00%	-5,00%	5,00%	-5,00%	5,00%	-5,00%	5,00%
Crecimiento niveles educativos	6,00%	10,00%	6,00%	12,00%	6,00%	12,00%	6,00%	12,00%	8,00%	12,00%
Crecimiento servicios ofertados	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Predilección por la educación privada	-3,00%	1,00%	-2,00%	2,00%	-1,00%	3,00%	-1,00%	4,00%	-1,00%	5,00%
<b>TOTAL</b>	<b>4,00%</b>	<b>17,33%</b>	<b>3,90%</b>	<b>23,83%</b>	<b>3,50%</b>	<b>31,13%</b>	<b>9,30%</b>	<b>34,13%</b>	<b>11,50%</b>	<b>35,33%</b>

#### ***Factores que participan en el cálculo de la previsión de ingresos para los próximos cinco años***

Por tanto, las cifras de ingresos, según el escenario realista, que obtenemos son las siguientes:

2011	2012	2013	2014	2015	2016
60,00%	77,33%	83,83%	91,13%	94,13%	95,33%

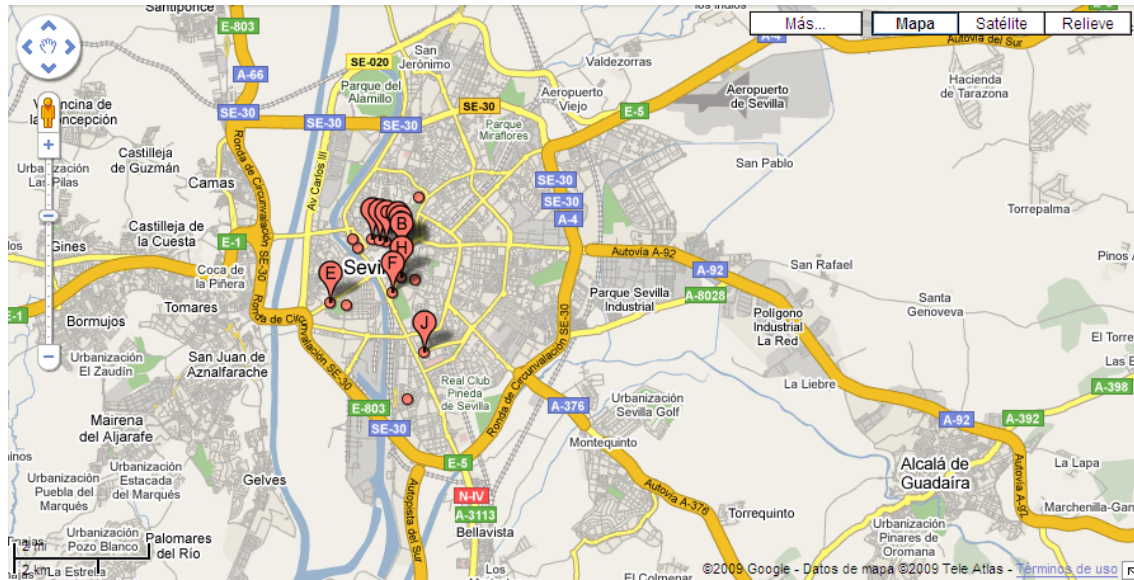
#### ***Previsión de ingresos del centro para los próximos años***

Debido a la importancia en los ingresos que pueda generar el servicio de hosting welcome también se realiza una previsión de ventas detallada que nos permitirá optimizar los recursos dispuestos para este servicio. Inicialmente, sólo los servicios que podemos proporcionar al inicio de la actividad serán desarrollados por recursos del centro, el resto de actividades se subcontratarán a la empresa **Bright Relocation** que se dedica a proporcionar estos servicios y que, actualmente, tiene un acuerdo con la compañía AIRBUS para las familias de los ingenieros extranjeros que vienen a trabajar a nuestra ciudad. Anualmente, estiman proporcionarnos diez familias extranjeras. La actividad se desarrollará bien como prime bien como subcontrata.

<sup>27</sup> Escenario realista

<sup>28</sup> Escenario pesimista

Además, de las familias procedentes del clúster de AERÓPOLIS entendemos como clientes potenciales los consulados instalados en la ciudad de Sevilla. La distribución de los consulados es la siguiente:

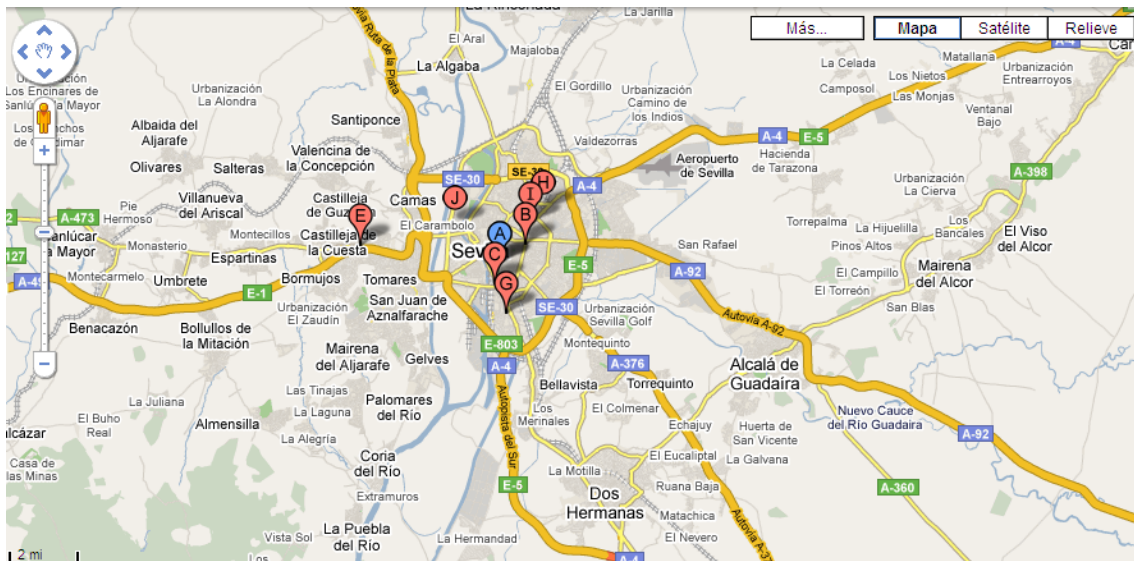


*Localización de los consulados en la ciudad de Sevilla*

Teniendo en cuenta el país origen del consulado podemos considerar los siguientes como objetivo de colaboración del centro:

- **CONSULADO DE ALEMANIA.**
- **CONSULADO DE FRANCIA.**
- **CONSULADO DE AUSTRALIA.**
- **CONSULADO DE LOS PAÍSES BAJOS.**
- **CONSULADO DE EEUU.**
- **CONSULADO DE AUSTRIA.**
- **CONSULADO DE SUECIA.**
- **CONSULADO DE NORUEGA.**
- **CONSULADO DE FINLANDIA.**
- **CONSULADO DE BÉLGICA.**

Además, de las multinacionales que forman parte del parque aeronáutico podemos considerar las siguientes:



*Localización de las principales multinacionales en Sevilla*

Se considerarán los siguientes multinacionales como objetivo de colaboración del centro:

- **INGECONSER.**
- **SONY ESPAÑA.**
- **MICROSOFT IBERICA.**
- **ADEISA ETT.**
- **EADS-CASA.**
- **HEINEKEN ESPAÑA.**
- **MAERSK.**
- **EIFFAGE INFRAESTRUCTURAS SA.**
- **CARREFOUR.**
- **IKEA.**

A partir del análisis anterior, y bajo una perspectiva conservadora, consideramos que sólo el 10%<sup>29</sup> de las familias del centro serán extranjeras. Los servicios que se proporcionan en el paquete básico son la búsqueda de vivienda, la adaptación a la ciudad y el colegio/guardería para los hijos. El alcance de servicios proporcionados por la oferta subcontratada aparece en el anexo del presente documento.

Las actividades de adaptación a la ciudad incluyen sesenta clases de dos horas diarias y dos veces por semana que se distribuirán en función de las necesidades de la familia. Estas clases incluirán formación del idioma español y de nuestra cultura. La búsqueda de la vivienda, u otros servicios requeridos por la familia, que quedan fuera de nuestro alcance operativo serán subcontratados con un margen del 10%.

	2011	2012	2013	2014	2015
FAMILIAS TOTALES	76	105	128	153	174
FAMILIAS EXTRANJERAS	7	15	19	22	26
TOTAL INGRESOS POR PAQUETE	39.593,12 €	86.539,25 €	109.616,38 €	126.924,23 €	150.001,36 €

#### *Previsión de ingresos del servicio de relocalización*

Para el cálculo de los ingresos obtenidos por la rotación de las aulas mediante las “horas de respiro” se ha contactado con la Fundación Lealtad que ha mostrado interés en el uso de nuestras instalaciones para poder trabajar con doscientos (síndrome de down, autistas, etc.)

<sup>29</sup> A partir del tercer año, considerando que se afianzan los acuerdos, aumentamos la proporción a un 15%.

### 5.5. Presupuesto de marketing.

A continuación, se describen cuáles serán los presupuestos de marketing durante la campaña de lanzamiento y, posteriormente, de mantenimiento del centro para las distintas actividades descritas anteriormente:

	DURACIÓN	ALCANCE	GASTOS
Página WEB		Universal	GRATUITA
Folleto anual	1 año	Nacional	2.700,00
Folleto publicitarios	1 año	Nacional	1.329,00
Tarjetas de visita	1 año	Nacional	120,00
Publicidad prensa	1 año	Local	10.395,70
Publicidad radio	1 año	Local	4.455,30
Inscripción asociaciones	1 año	Universal	1.000,00
RRPP	1 año	Local	30.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>50.000,00</b>

#### *Presupuesto del plan de marketing durante la campaña de lanzamiento*

En concepto de página web no se imputarán costes puesto que será realizada por uno de los socios, experto en el diseño web (C.L.C) de la sociedad<sup>30</sup>.

A partir del segundo año, durante la campaña de mantenimiento, la dotación económica para los actos organizados en concepto de RRPP será inferior puesto que se situarán fuera de la campaña de lanzamiento.

	DURACIÓN	ALCANCE	COSTE
Página WEB		Universal	GRATUITA
Folleto anual	1 año	Nacional	2.700,00
Folleto publicitarios	1 año	Nacional	1.329,00
Tarjetas de visita	1 año	Nacional	120,00
Publicidad prensa	1 año	Local	10.395,70
Publicidad radio	1 año	Local	4.455,30
Inscripción asociaciones	1 año	Universal	1.000,00
RRPP	1 año	Local	10.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>30.000,00</b>

#### *Presupuesto del plan de marketing durante la campaña de mantenimiento*

<sup>30</sup> QUAFESA.

Se divide el presupuesto entre las actividades de marketing de la guardería y el colegio puesto como se detalla a continuación:

REPARTO	LANZAMIENTO	MANTENIMIENTO
GUARDERÍA	10.000,00	6.000,00
COLEGIO	40.000,00	24.000,00

***Presupuesto del plan de marketing durante la campaña de mantenimiento***

El reparto del presupuesto de marketing para la guardería será mensual puesto que el alta de nuevos alumnos se produce durante todo el año al no estar reglado el período de admisión.

En cambio, el mayor gasto en marketing y publicidad <sup>31</sup>enfocado a la admisión de nuevos alumnos en el colegio será desde el mes de Marzo hasta el mes de Junio cuando es la “temporada alta” de admisiones.

## **6. Asociación ACADE.**

La inscripción a esta sociedad se entiende como una decisión estratégica puesto, si utilizamos sus servicios tendremos una importante reducción de costes.

ACADE<sup>32</sup> es una organización empresarial de ámbito nacional, representativo de los centros de enseñanza totalmente privada. Su objetivo es realizar proyectos encaminados a la defensa de los intereses de este sector y a potenciar la calidad en la enseñanza privada de nuestro país.

Entendemos que los centros son entidades empresariales educativas, privadas e independientes. Siguiendo esta directriz, en ACADE, atienden específicamente a la singularidad de este sector, en todo el territorio nacional, a través del Departamento de Relaciones y Servicios institucionales y del Instituto de Formación de ACADE.

Esta diferenciación no se puede generalizar a toda la competencia puesto que algunos de estos centros son miembros de ACADE:

- San Francisco de Paula.

<sup>31</sup> Más de la mitad del presupuesto.

<sup>32</sup> Asociación de Centros Autónomos de Enseñanza Privada.

- Alminar.
- Los Rosales.
- Marcelo Spínola.
- Escuela Infantil Semima.
- Escuela Infantil Supermamy.

Por otro lado, este lazo que nos unirá en un futuro puede ser una oportunidad de establecer relaciones con algunos de estos centros.

Los colegios, asociados a ACADE, disfrutan de una serie de **VENTAJAS**, entre otras:

- **Asesoría Jurídica especializada:** totalmente **gratuita**, sobre cuestiones relacionadas con:
  - **ASUNTOS LABORALES:** Contratación, despidos y régimen disciplinario, Seguridad Social, prevención de riesgos laborales, etc.
  - **GESTIONES ADMINISTRATIVAS:** Tramitación de expedientes de autorización, etc.
  - **ÁMBITO TRIBUTARIO Y FISCAL:** Impuestos y Tasas municipales.
  - **INFORMACIÓN LEGISLATIVA:** Mediante circulares e incorporación en la página WEB de ACADE, de las disposiciones normativas, estatales y autonómicas que afectan a este sector empresarial.
  - **ADAPTACIÓN DE LOS CENTROS A LA LOGSE:** Espacios, instalaciones, titulaciones, plantillas, etc.
  - **ACCESO RESTRINGIDO A LA WEB JURÍDICA DE ACADE.**
- **Negociación Colectiva**, del Convenio Colectivo Nacional de Centros de Enseñanza Privada Reglada no Concertada y de Asistencia y Educación Infantil, entre otros. A través de ACADE, organización mayoritaria en la negociación de estos convenios, los intereses de sus asociados están directamente representados.
- **Formación y reciclaje profesional** tanto del personal directivo de los centros educativos como del resto del personal, docente y no docente. A través de subvenciones y ayudas concedidas, ACADE facilita esta formación, en la mayoría de los casos de forma gratuita.
- **Implantación de Programas de calidad educativa.** Sistemas de calidad que atendiendo a las características individuales de cada centro privado, logran el incremento de la rentabilidad empresarial y la mejora docente; así como Sistemas de Calidad de Excelencia educativa para la mejora permanente del rendimiento del alumno.



- **Organización de Eventos institucionales**, tales como convenciones, congresos y foros, internacionales, nacionales y autonómicos; Jornadas específicas de cada sector educativo; participación en Ferias, etc.
- **Revista "ACADE" y Revista "Educación y Libertad"**. Los asociados a ACADE reciben periódicamente estas publicaciones, así como otras ediciones específicas para el sector.
- **División de Servicios Integrales**, ACADE, bien directamente, bien a través de empresas<sup>33</sup> colaboradoras, ofrece los mejores servicios profesionales al mejor precio. En concreto:
  - **SEGUROS**. Los asociados conciertan *pólizas específicas para su sector al mejor precio del mercado*. Así mismo, *dispondrán de asesoramiento y auditoría sobre los riesgos de su empresa*, de forma *gratuita con elaboración de proyectos y presupuestos de seguro*, sin compromiso alguno.
  - **MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS**. Los centros asociados, en ventajosas condiciones, pueden implantar *sistemas de autocontrol* (Manual APPCC), exigidos por la normativa vigente, que garanticen la necesaria sanidad y salubridad en todo el proceso de manipulación de alimentos. Así mismo, podrán garantizar la eficacia de esa implantación mediante *analíticas* periódicas y formar al personal manipulador, al estar ACADE autorizada como entidad colaboradora al efecto.
  - **RESTAURACIÓN Y CATERING**. Las empresas asociadas disfrutarán, con un interesante coste, de la creación de *menús adaptados a las necesidades nutricionales* de los alumnos.
  - **PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL**. A tendiendo a la normativa actual, ACADE ofrece la posibilidad de cumplir con las exigencias legislativas, evitando importantes sanciones, a través de la *implantación en las empresas asociadas de sistemas de seguridad en la manipulación de datos de carácter personal*, bien estén tratados *informática o manualmente*.
  - **SEGUROS SALUD**. Los titulares de centros de ACADE se benefician de importantes *descuentos en las pólizas suscritas con la entidad SANITAS*, por ellos mismos, sus familias o sus trabajadores.
  - **MATERIAL DIDÁCTICO**. Condiciones muy ventajosas en la adquisición de libros de texto y material didáctico elaborado por el GRUPO EDITORIAL SANTILLANA.
- **PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES**. Desde 1995, la legislación vigente obliga a todas las empresas a la implantación de medidas preventivas en materia de salud e

---

<sup>33</sup> Aparecen detalladas en el apartado 5.7

higiene laboral. Los asociados de ACADE obtendrán importantes descuentos en la concertación de los distintos servicios preventivos, en concreto:

- Evaluación de riesgos.
- Implantación de la actividad preventiva.
- Planes de Emergencia.
- Formación.
- Reconocimientos médicos.
- Asesoramiento en Prevención de Riesgos Laborales.

## **7. Asociación NABSS.**

Tan solo los colegios británicos autorizados y reconocidos como tal por el British Council con su inspección oficial poseen el título de miembros de NABSS. El rigor de autorización y de los procedimientos de la inspección, dados por las autoridades tanto inglesas como españolas es una elección segura tanto para profesores como padres cuando eligen un colegio británico en España.

La Asociación Nacional de Colegios Británicos en España realiza una inspección regular del profesorado y proporciona cursos profesionales para directores y profesores.

Las autoridades educacionales tanto españolas como británicas tienen muy en cuenta a la asociación y cualquier cambio educativo es consultado con ella. Muchas de las nuevas medidas legislativas que se pueden encontrar en la LOE reflejan las mejores prácticas británicas y su calidad es regularmente comentada por el cuerpo de inspectores españoles.

Los colegios asociados a NABSS siguen el Plan de Estudios Nacional, cuentan con personal totalmente cualificado y se esperan poner en práctica nuevas iniciativas junto con los mejores principios de la educación británica.

Los estudiantes y el personal de los colegios asociados a NABSS encuentran la ventaja de una educación multilingüe y culturalmente diversa que las escuelas británicas en España pueden ofrecer, favoreciendo su preparación para un mercado laboral cada vez más competitivo.

Un hecho diferenciador con respecto a la competencia es que ninguno tiene esta certificación.

# PLAN DE OPERACIONES

## 1. Introducción.

Para poder hacer una descripción de nuestros servicios debemos recordar nuestra misión:

**“Ser referente en ofrecer una educación completa, integral, bilingüe y comprometida con el medio ambiente. Fundada en valores y principios aconfesionales, respetuoso con los distintos valores y opciones de una sociedad plural. Aspirando a que esta educación permita a nuestros alumnos contribuir en el desarrollo de una sociedad democrática, en un proceso de cambio continuo y de interdependencia global”.**

La Educación (del latín educere "guiar, conducir" o educare "formar, instruir") puede definirse como:

El proceso multidireccional mediante el cual se transmiten conocimientos, valores, costumbres y formas de actuar. La educación no sólo se produce a través de la palabra: está presente en todas nuestras acciones, sentimientos y actitudes.

El proceso de vinculación y concienciación cultural, moral y conductual. Así, a través de la educación, las nuevas generaciones asimilan y aprenden los conocimientos, normas de conducta, modos de ser y formas de ver el mundo de generaciones anteriores, creando además otros nuevos.

La Educación se comparte entre las personas por medio de nuestras ideas, cultura, conocimientos, etc. respetando siempre a los demás.

Es por ello que la Educación impartida en el International British School Seville es una **EDUCACION 360º**. Y nuestro lema **AD ALTIORA, ET MELIORA SEMPER- mejora continúa-**, es exponente del espíritu de superación y mejora que se inculcará a los alumnos desde el comienzo de su andadura educativa.

## 2. Características de nuestro centro.

Nuestro Centro es referente por ofrecer una educación completa, integral, bilingüe y comprometida con el medio ambiente, basada principalmente en las siguientes características:

- **Ser un Centro Mixto**

Nos definimos como un colegio mixto en el que tanto mujeres como hombres son educados bajo la igualdad, para que crezcan y se desarrollen sin prejuicios de género.

- **Ser un Centro Bilingüe**

La lengua inglesa se imparte en todos los cursos del Colegio desde el inicio de la etapa educativa.

Los cursos de inglés se introducen ya en Educación Infantil a partir de los tres años, con una metodología basada exclusivamente en la comunicación oral a través de canciones, juegos y simulaciones, así como utilizando este idioma para la organización cotidiana del aula.

Es durante la etapa de Educación Primaria (a partir de los 6 años) cuando estos cursos adquieren un protagonismo fundamental, y es por ello que se destina hasta un 50% de la jornada lectiva a la enseñanza de este idioma. El número de horas de clase se incrementa en cada curso de acuerdo con las necesidades de los alumnos/as.

Dado que uno de los objetivos fundamentales es facilitar que los alumnos/as alcancen un alto nivel de destreza oral en esta lengua, las clases son impartidas por profesorado nativo o bilingüe y el enfoque de las mismas, así como el diseño de las actividades que se realizan, se centra en el uso de las habilidades necesarias para la comunicación oral, lo que se consigue mediante la creación de un ambiente ameno y motivador y el uso exclusivo de este idioma en el aula.

En segundo plano, los alumnos/as avanzan en la lectoescritura en inglés con programas especiales en cada nivel conforme aumenta su fluidez oral. Además, la utilización de las NNTT aplicadas (aulas de informática y pizarras digitales) son claves para promover el interés y la interacción entre los alumnos/as, dando múltiples oportunidades para una variedad de actividades como la investigación y obtención de información o las presentaciones orales de los temas en clase.

- **Comprometido con el Medio Ambiente**

En nuestra perseverancia por los valores medioambientales hemos decidido:

- Establecer un Sistema de Gestión Medioambiental que nos permita cumplir con nuestro compromiso de realizar actividades compatibles con el desarrollo sostenible.
- Integrar este Sistema en todas las actividades del Centro y hacer partícipes a todo el personal, así como a los alumnos, de la importancia de estas actividades para que las hagan parte de su quehacer diario.
- Identificar los aspectos ambientales y evaluar sus posibles impactos en el Medio Ambiente.
- Desarrollar procedimientos que permitan realizar un control operacional de los aspectos ambientales significativos con el fin de minimizar su impacto en el entorno.
- Asegurar el cumplimiento de la legislación medioambiental vigente aplicable.
- Establecer objetivos y metas ambientales de forma periódica, que contribuyan a la mejora continua del sistema.

- **Educación Completa**

Nuestro Centro imparte las enseñanzas regladas en las etapas de Educación Infantil y Primaria basándose en el principio de igualdad, tanto en sexo como religión, y laicidad para todas las líneas educativas. En la que se concilian la educación física, la educación escolar, la educación social y la educación cultural generando nuestro modelo de enseñanza 360º.

A todo lo anterior, hay que hacer mención a que nuestro Centro y siguiendo la legislación vigente, asegura en todo momento la **PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL**.

### 3. Etapas educativas.

#### 3.1 Educación infantil.

Desde los 0 a los 6 años, el objetivo fundamental del Centro es impartir una educación que potencie en los pequeños los valores de tolerancia, responsabilidad, solidaridad, iniciativa personal, honradez, autoestima, espíritu emprendedor, esfuerzo personal, respeto por la naturaleza y el desarrollo creativo. Todas las actividades educativas se abordarán mediante actividades globalizadas y lúdicas, que tengan interés y significado para los niños, haciendo uso de métodos de trabajo aplicados en un ambiente de afecto y confianza para potenciar la autoestima e integración social.

- **Horarios de Clases**

Septiembre y Junio de 09.15 a 14.00

Octubre a mayo de 09.30 a 13.30 y de 15.00 a 17.00 (excepto viernes tarde)

- **Enseñanza de Idiomas**

Consideramos fundamental para el futuro desarrollo personal y profesional de los niños el conocimiento de idiomas dentro del mundo competitivo en el que se desarrollan y viven. Por este motivo y desde los tres años de edad se imparten clases de inglés diariamente.

Estas clases serán conducidas por profesores nativos, que harán partícipes a los pequeños de la lengua, cultura y costumbres de otros países, consiguiendo el aprendizaje e interés de los niños con actividades dinámicas y lúdicas.

- **Expresión Musical**

Queremos favorecer en los niños mediante situaciones de juegos, el contacto con las diversas experiencias sonoras que pueda ofrecerles el mundo que les rodea y facilitarles situaciones adecuadas para interiorizar sonidos y ritmos que se producen en su propio cuerpo o a través de él. Dichas experiencias irán desarrollando la sensibilidad sonora de los pequeños.

Todas las clases de Expresión Musical serán impartidas por personal especializado.

- **Psicomotricidad**

Esta demostrada la influencia que tiene la Psicomotricidad en la Educación Infantil, al tratarse de un recurso metodológico que permite el desarrollo integral de las capacidades del individuo (motor, afectivo, social y cognitivo), al permitirle al niño disponer de un mejor conocimiento tanto de si mismo como de su entorno.

- **Gabinete Psicopedagógico**

Nuestra pedagoga proporcionará apoyo, perfeccionamiento y orientación pedagógica y profesional.

- **Taller de Plástica**

Para el Centro, la expresión plástica constituye el instrumento que permite a los niños obtener el conocimiento de si mismos, contribuyendo a la construcción de su propia identidad. La expresión plástica les facilitará la representación de lo que van conociendo a través de su experiencia en el entorno y de lo que pasa en su mundo interior.

Se les proporcionará situaciones, información y recursos necesarios para que puedan experimentar y conocer sus posibilidades expresivas: las sensaciones que producen, la ductibilidad, la textura, la perdurabilidad, el color y sus tonos, las posibles transformaciones, etc., mediante técnicas sencillas como el dibujo, el modelado, la pintura, el collage, las construcciones o montajes.

Estas clases serán impartidas por profesores cualificados.

- **Taller Verde**



Mediante el acercamiento a la Naturaleza los niños llegarán a conocer el medio a través de su interacción con él. Conocedores de la importancia fundamental que el medio ambiente tiene en el desarrollo de los pequeños, se ofrecen actividades como el cuidado de animales, o cultivo de plantas que les permitir conocer las necesidades que tienen los seres vivos y como las atienden. Paralelamente, llegarán a valorar la utilidad que el medio ambiente tiene para nosotros, y desarrollarán actitudes de responsabilidad en su cuidado y la preocupación por la conservación y mejora del entorno natural.

### **3.2. Educación primaria.**

En esta educativa, el objetivo fundamental del Centro es impartir una educación que desarrolle en los niños y niñas, los valores de convivencia, el desarrollo de hábitos de trabajo individual y en equipo, de esfuerzo y responsabilidad en el estudio, la confianza en sí mismos, sentido crítico, honradez, iniciativa personal, interés, creatividad y respeto por la naturaleza.

- **Horarios de Clases**

Septiembre y Junio de 09.10 a 14.00

Octubre a mayo de 09.15 a 13.30 y de 15.00 a 17.00 (excepto viernes tarde)

- **Enseñanza de Idiomas**

Conscientes de la importancia fundamental que tiene el conocimiento de idiomas para el futuro profesional y personal de los niños, dentro del mundo competitivo en el que se desarrollan y viven, el Centro incorpora la enseñanza de la lengua inglesa desde la Educación Infantil, tomando ésta mayor relevancia en Educación Primaria, donde además se introducen dos nuevas lenguas extranjeras.

La enseñanza Primaria se basa en un sistema bilingüe en las que una serie de asignaturas son impartidas en lengua inglesa. Más concretamente éstas son: Conocimiento del Medio, Educación Artística, Educación Física y las propias clases de lengua inglesa.

En estos cursos ya se introducen clases de francés y alemán.

Estas clases serán conducidas por profesores nativos, que harán partícipes a los pequeños de la lengua, cultura y costumbres de otros países, consiguiendo el aprendizaje e interés de los niños con actividades dinámicas y lúdicas.

- **Tutorías**

Cada uno de los alumnos que forman parte del Centro es considerado como un potencial, que debe ser dirigido y asesorado de forma que permita elevar a la

máxima potencia sus valores, haciendo de ellos personas con un desarrollo personal y profesional pleno, que contribuya a la mejora de la sociedad en la que viven y a la que se enfrentan.

Por todo ello, los alumnos contarán con dos horas de tutorías semanales, que permitirá llevar a cabo un seguimiento y orientación de los niños. Todo ello se realizará en coordinación con el gabinete psicopedagógico del centro.

Los padres dispondrán de horas de tutorías mensuales tanto con el equipo docente como el equipo que forma parte del gabinete psicopedagógico del centro.

- **Clases de Apoyo**

Concientes de la trascendencia futura que puede llegar a tener una pequeña dificultad puntual en una ó en determinadas materias, en aquellos alumnos con edades tempranas, el Centro ofrece clases de apoyo en horario extraescolar.

Este tipo de ayuda tiene carácter opcional, y la asistencia a la misma será decisión de los padres.

Una vez que es detectado por parte de un miembro del equipo docente la no consecución de objetivos en los alumnos, en una o en varias materias, éste procederá a llevar a cabo una evaluación del niño que será revisada y complementada por el equipo psicopedagógico del Centro. Dicha información será transmitida personalmente a los padres por ambos equipos, que aconsejarán en el caso de que les sea solicitado, la asistencia o no de los niños a las clases de apoyo.

Todas las clases de apoyo serán impartidas por los miembros del equipo docente y con apoyo del equipo psicopedagógico.

- **Gabinete Psicopedagógico**

Nuestra pedagoga proporcionará apoyo, perfeccionamiento y orientación pedagógica y profesional.

- **Laboratorio**

El Centro cuenta con un laboratorio equipado con el más moderno y completo instrumental. Además de diferentes colecciones de minerales, diferentes tipos de rocas, fósiles, animales y plantas.

Las actividades en los laboratorios son regladas, en grupo, al servicio de los objetivos del curso y materia, y dirigidas por el profesor responsable de la actividad.

- **Aula de Informática**

Debido a la importancia e influencia creciente de las nuevas tecnologías en la sociedad, se hace necesario el contacto de los niños con esta realidad de forma adecuada. Para ello contamos con un aula amplia y luminosa equipada con modernos ordenadores.

Todos los puestos se encuentran conectados mediante conexión local, así como conexión a Internet.

También disponen de programas con aplicaciones educativas para cada etapa que permite el aprendizaje mientras se acerca a los niños el uso de las nuevas tecnologías.

- **Aula de Música**

Con una gran cantidad de instrumentos rítmicos: panderetas, bombo, caja, cascabeles, tambor, platillos, maracas, claves, etc.

### **3.3. Educación Secundaria.**

Se trata sin duda alguna de la etapa más trascendental en la Educación de nuestros alumnos, ya que pasan de ser niños a comenzar a ser adultos. Durante esta etapa, se enfrentan a cambios en su propio cuerpo, en sus relaciones con los demás, así como a cambios intelectuales.

Es en este momento cuando desde el Centro y preocupados por el desarrollo personal y profesional, y continuando con nuestra Educación 360º y con nuestro lema, le inculcamos a nuestros adolescentes la necesidad de construir una vida personal y profesional basada en la superación de los retos, la mejora continua, y la madurez que les permita disponer de la capacidad para tomar en cada momento las decisiones más adecuadas.

- **Enseñanza de Idiomas**

Es en esta etapa cuando el plan trilingüe, basado en la enseñanza de inglés, francés y alemán, y comenzado en la Educación Infantil, se desarrolla exponencialmente. La formación no se basa únicamente en el conocimiento de estos idiomas sino que se acompaña del conocimiento de la cultura y costumbres de éstos.

Uno de los objetivos fundamentales del Centro es participar en el desarrollo de personas profesionalmente cualificadas para el entorno competitivo con el que se enfrentan, y hacer de ellos personas tolerantes y abiertas a las diferentes formas de vida de otros países.

- **Tutorías**

Durante esta etapa y con más énfasis que en los ciclos anteriores por los cambios a los que se enfrentan nuestros adolescentes, y para asesorarlos de cara a su futuro profesional, los alumnos contarán con dos horas de tutorías semanales, que permitirá llevar a cabo un seguimiento y orientación de éstos. Todo ello se realizará en coordinación con el gabinete psicopedagógico del centro.

Los padres dispondrán de horas de tutorías mensuales tanto con el equipo docente como el equipo que forma parte del gabinete psicopedagógico del centro.

- **Clases de Apoyo**

Concientes de la trascendencia futura que puede llegar a tener una pequeña dificultad puntual en una ó en determinadas materias, y teniendo en cuenta la difícil etapa de la adolescencia y de la importancia que esta tiene de cara a su futuro profesional, el Centro ofrece clases de apoyo en horario extraescolar.

Este tipo de ayuda tiene carácter opcional, y la asistencia a la misma será decisión de los padres.

Una vez que es detectado por parte de un miembro del equipo docente la no consecución de objetivos en los alumnos, en una o en varias materias, éste procederá a llevar a cabo una evaluación del niño que será revisada y complementada por el equipo psicopedagógico del Centro. Dicha información será transmitida personalmente a los padres por ambos equipos, que aconsejarán en el caso de que les sea solicitado, la asistencia o no de los niños a las clases de apoyo.

Todas las clases de apoyo serán impartidas por los miembros del equipo docente y con apoyo del equipo psicopedagógico.

- **Gabinete Psicopedagógico**

Nuestra pedagoga proporcionará apoyo, perfeccionamiento y orientación pedagógica y profesional.

- **Laboratorio**

El Centro cuenta con un laboratorio equipado con el más moderno y completo instrumental. Además de diferentes colecciones de minerales, diferentes tipos de rocas, fósiles, animales y plantas.

Las actividades en los laboratorios son regladas, en grupo, al servicio de los objetivos del curso y materia, y dirigidas por el profesor responsable de la actividad.

- **Aula de Informática**

Debido a la importancia e influencia creciente de las nuevas tecnologías en la sociedad, se hace necesario el contacto de los niños con esta realidad de forma adecuada. Para ello contamos con un aula amplia y luminosa equipada con modernos ordenadores.

Todos los puestos se encuentran conectados mediante conexión local, así como conexión a Internet.

También disponen de programas con aplicaciones educativas para cada etapa que permite el aprendizaje mientras se acerca a los niños el uso de las nuevas tecnologías.

- Aula de Música

Con una gran cantidad de instrumentos rítmicos: panderetas, bombo, caja, cascabeles, tambor, platillos, maracas, claves, etc.

## 4. Servicios.

- **Comedor**

El servicio de comedor se realiza a través de una empresa de catering especializada que elabora menús variados que proporcionan una alimentación equilibrada, saludable y de calidad, que son estudiada y aprobada previamente el servicio médico del Centro.

Durante la hora de la comida se realiza una vigilancia, orientación y enseñanza por parte de monitoras para que se sigan las normas de urbanidad., como principio de nuestra Educación 360º. En el caso de que el personal detecte en algún alumno falta de apetito, o cualquier situación anómala se le hará saber a los padres de forma inmediata.

El menú se entrega mensualmente a las familias. Además, está a disposición de los usuarios en el tablón de anuncios de la recepción del Colegio, en el del comedor y en la página web del Colegio.

En el caso de que alguna familia desee que su hijo/a disponga del comedor determinados días puede hacerlo sin más. Es igualmente válida la posibilidad de que los alumnos traigan su comida de casa. El coste de ambas alternativas será cargado en el recibo del mes siguiente.

El Centro ofrece también, dietas especiales para aquellos alumnos que por motivos religiosos, médicos o personales así lo precisen (por ejemplo, celíacos).

- **Transporte Escolar**

El Centro ofrece los servicios de transporte escolar para todos los alumnos que lo deseen, estando operativo desde el mes de Septiembre al mes de Junio inclusive.

Este servicio dispone de autobuses modernos, confortables y dotados de los más completos sistemas de seguridad. En cada uno de ellos, los niños irán acompañados de una monitora que velará para que el trayecto hasta el Centro sea el adecuado.

Siguiendo nuestro principio de Educación 360º, para nuestro Centro el servicio de autobús supone una prolongación del horario escolar y, por tanto, los alumnos deben esforzarse por vivir las mismas normas de convivencia y educación que se enseñan en el Colegio. A continuación detallamos someramente algunas de las normas de rigen el uso de este servicio, y cuyo cumplimiento será asegurado gracias al personal que acompaña en todo momento a los niños, tal y como se ha expuesto anteriormente:

- Cada uno de los alumnos tienen un sitio fijo, y deben ir sentados en todo momento.
- Los alumnos de Educación Infantil ocupan las plazas delanteras y los de Primaria las traseras.

- Los niños han de subir al autobús de forma ordenada y sin empujarse.
- En el caso de pérdida o extravío de un algún objeto durante el trayecto, ha de comentarse este hecho a la monitora con la mayor rapidez posible para que se pueda contactar con la empresa encargada de transporte, y se localice con la mayor prontitud posible.

Las inscripciones para el transporte se hacen en la recepción del Colegio durante la segunda quincena del mes de junio y se formalizan a finales de agosto.

De acuerdo con una de las características fundamentales de la política de nuestro centro, que es la posibilidad de la que disponen los padres de adecuar su vida laboral con la vigilancia de la educación de sus hijos, el servicio de autobuses, se podrá utilizar de dos a cuatro veces al día según sus conveniencias.

- **Guardería**

Concientes del ritmo de vida actual, y de la preocupación de los padres por el mejor cuidado y educación de sus hijos ante la imposibilidad de hacerlo ellos mismos en determinadas horas del día por las ocupaciones laborales, el Centro dispone de un servicio de guardería para todos los alumnos desde las 8 de la mañana hasta la hora de comienzo de las clases.

La guardería cuenta con un educador especializado que atiende a los niños desde las 8:00 h. hasta la hora de entrada en clase y también a la salida.

Se proporcionará a los padres de los alumnos de guardería un novedoso sistema de videocontrol vía IP, con acceso a través de la web del centro, para que los padres puedan controlar online, en todo momento, todas las actividades que realizan sus hijos.

Durante el tiempo que los niños se encuentran en el servicio de guardería, éstos realizan diferentes actividades educativas que les permiten de forma lúdica continuar con su aprendizaje. En la instalación se dispone de cuentos, juegos e incluso mesas para aquellos alumnos que quieran hacer sus tareas diarias.

Durante los meses de verano también se encuentra disponible este servicio.

La formalización del uso de la guardería se realizará en la Secretaría del Centro a comienzo de cada curso e igualmente podrá disponerse de ella en días aislados siempre y cuando se avise con suficiente antelación al Centro. En caso de darse alguna situación no prevista por parte de los padres, y que los obligue a hacer uso de la guardería de forma imprevista e inmediata tendrán que ponerse en contacto directo con la Dirección para la correcta asistencia a los pequeños.

- **Biblioteca**



Es un servicio que el centro ofrece a sus alumnos. Su finalidad es favorecer la promoción de la lectura, el acceso a la información y el trabajo en equipo.

Los alumnos podrán utilizar la Biblioteca a partir de segundo curso de Educación Primaria. Los menores de 7 años deberán acceder acompañados por sus profesores o padres.

Para utilizar los servicios que ofrece la biblioteca se debe poseer el carné del colegio. Este tiene carácter personal y debe ser mostrado a la responsable de la Biblioteca al entrar.

El carné deberá ser renovado cada dos años, pudiendo ser anulado temporal o definitivamente por el Colegio. La obtención del carné supone la aceptación de las condiciones de uso y responsabilidades derivadas de su utilización.

La Biblioteca se encuentra abierta de lunes a viernes de 14:30 a 19:00 h. y cuenta con los siguientes servicios:

- Fondo documental de libros, audiovisuales y multimedia.
- Salas para trabajos en equipo.
- Ordenadores dotados con acceso a Internet
- Ludoteca para los más pequeños.
- Espacios para estudio en sala.
- Servicio de préstamo individual.
- Servicio de consulta en sala.
- Servicio de impresora y scanner.
- Actividades de animación a la lectura.

Cada alumno podrá obtener simultáneamente en concepto de préstamo un máximo de dos documentos.

La duración máxima del préstamo será de 15 días para libros y de un día para vídeos, DVDs y CD-ROMs. No se permite la renovación inmediata del préstamo.

El incumplimiento de estos plazos se sancionará con la suspensión del derecho al préstamo dos días por cada día de retraso en libros y cuatro días por cada día de retraso en vídeos, DVDs y CD-ROMs.

La Biblioteca dispone de ordenadores que permiten el acceso a la red del Colegio y a Internet.

El tiempo máximo para la utilización de este servicio es de 1 hora diaria; máximo de 2 horas semanales.

Para utilizarlos, deben ser reservados previamente a través de la página Web del Colegio o del encargado de la biblioteca. Las reservas pueden ser para la semana en curso y siguiente, aunque en ningún caso un alumno podrá reservar más de dos períodos de 1 hora a la semana.

En el momento de utilizar el ordenador, el alumno que ha realizado la reserva debe entregar a la responsable de la biblioteca el carné de socio.

La no presentación del alumno que hizo la reserva implica que no podrá utilizar este servicio por un período de 15 días.

Los alumnos que deseen imprimir información disponen de una impresora láser en color. Este servicio es de pago.

- **Servicio Médico**

El servicio médico, se encuentra integrado en la dinámica educacional del centro, siendo sus funciones principales:

- Llevar a cabo la medicina preventiva del centro, realizando reconocimientos médicos periódicos e informando a los padres, y coordinando con los servicios de salud pública de las campañas de vacunación.
- Orientación sobre alimentación e higiene
- Vigilancia de la alimentación para los alumnos que hacen uso del comedor

Paralelamente a lo anterior, todos los alumnos están cubiertos por un seguro de accidentes y responsabilidad civil, que los atiende cualquier contingencia en todas las actividades organizadas por el Colegio. El coste de este seguro está incluido en los honorarios de enseñanza.

El Centro Médico más cercano se encuentra a tres kilómetros, por lo que en escasos 10 minutos los alumnos pueden recibir la asistencia que requieran. En esta Clínica además de disponer de médicos de medicina general y A.T.S., cuentan con pediatras y médico puericultor.

- **Salón de Actos**

El Centro cuenta con un Salón de Actos con un aforo máximo de 500 personas en el que se realizan diferentes actividades a lo largo del curso, tales como: representación de Navidad, representación fin de curso, representaciones teatrales y musicales, lectura de cuentos, proyecciones, etc. Con lo que pretendemos que el colegio se convierta en un centro cívico, cultural y empresarial

## 5. Actividades Extraescolares.

- **Actividades Deportivas**

La actividad deportiva como medio educativo, permite tanto en actividades individuales como colectivas:

- Conocer y apreciar el propio cuerpo, contribuyendo a su desarrollo psicomotriz practicando actividades físicas adecuadas a cada una de las edades.
- Seguir los hábitos elementales de higiene y salud corporal
- Valorar la importancia que la práctica del ejercicio físico y la participación en los juegos tiene para el cultivo de una actitud de superación personal, autoestima, respeto por los otros, espíritu cooperativo, trabajo en equipo, y de asunción de responsabilidades.

El catálogo de actividades deportivas que ofrece el Centro es el siguiente:

- Predeporte para los más pequeños.
- Tenis de mesa.
- Pádel.
- Gimnasia rítmica y deportiva.
- Fútbol-sala.
- Baloncesto.
- Balonmano.
- Volley-Ball.
- Karate.

- **Centro de Idiomas**

Sin duda una de las características principales de nuestro centro es su pertenencia a la Administración Británica (British Council, brazo cultural de la embajada británica) que lo acredita como colegio perteneciente a la asociación de colegios británicos en España.

La educación bilingüe en la que se encuentra basado nuestro sistema educativo, nos compromete a disponer de un Centro de Idiomas compuesto por los profesores especializados en los idiomas de inglés, francés y alemán, en los que los alumnos puedan aprender y desarrollar competencias en diversos idiomas que los posibilite

como personas preparadas y capacitadas ante el duro y cada vez más competitivo entorno profesional.

Las clases se impartirán en las instalaciones del colegio o en las oficinas de la persona que lo solicite. Se ofrece igualmente un servicio de interpretación.

- **Actividades Artísticas**

La actividad artística como medio educativo permite desarrollar la expresión corporal, musical y plástica, así como el conocimiento del arte y de la cultura. Por este motivo, el Centro considera que actividades como el baile, teatro, música, pintura y manualidades, fomentan un estilo individual de expresión de su propio cuerpo, a través del cual son capaces de manifestar e interpretar su personalidad a través de creaciones artísticas.

- Teatro.
- Música.
- Pintura y Manualidades.
- Baile.

- **Actividades Verdes**

Como consecuencia de la inmejorable ubicación del Centro, rodeado de la Naturaleza se desarrollan actividades que favorecen en los niños el amor y respeto por el Medio Ambiente a través de actividades de cuidado a plantas y animales, así como el conocimiento de las diferentes especies presentes en el medio animal y vegetal.

Educar a los hijos en un medio abierto a la Naturaleza contribuye a un crecimiento saludable y a la convivencia constante con el medio ambiente, favoreciendo el respeto y la importancia que ésta tiene para la sociedad.

- **Visitas y excursiones**

Durante el curso escolar se realizarán diferentes visitas culturales, excursiones y convivencias con el objeto de ampliar el aprendizaje del alumno con actividades lúdicas y diferentes.

- **Tienda Escolar**

En el interior de nuestras instalaciones contaremos con una tienda escolar donde se podrán adquirir al comienzo del curso los libros de texto que el colegio encargará a las editoriales inglesas correspondientes. Igualmente se pondrán a disposición de los alumnos los uniformes escolares y deportivos del centro así como artículos necesarios para las actividades extraescolares del centro.

Por último, desde la tienda se proporcionará anualmente al alumno merchandising del colegio tales como bolígrafos, camisetas, pegatina, etc.

## **6. Servicios extraescolares.**

- **Servicio de Alquiler de Pistas Multiuso y Pádel**

Nuestro centro dispondrá de cuatro pistas de pádel y dos pistas multiuso útiles para la práctica de deportes como fútbol sala, baloncesto, balonmano, mini basket, voleibol, estas instalaciones serán para uso de los alumnos dentro del horario escolar.

Una vez finalizada la jornada escolar, éstas podrán ser utilizadas por asociaciones, organizaciones y particulares, bien para actividades lúdicas, o bien para la organización de competiciones deportivas.

La reserva de pistas podrá realizarse a través de la página Web o de la Secretaría del centro.

- **Uso de las instalaciones para horas de respiro**

Uno de los objetivos principales de nuestro sistema educativo y al que aludimos de forma reiterada es participar activamente en el desarrollo de personas comprometidas socialmente, con respecto hacia los demás y con una forma de vida basada en otros por la tolerancia. Es por este motivo, que desde el Centro queremos dar ejemplo de los ideales que queremos transmitir, y ofrecer por un precio reducido durante los fines de semana las instalaciones para asociaciones y agrupaciones externas que realicen actividades de “horas de respiro”.

## **7. Información del centro.**

- **Solicitud de Plazas**

La solicitud de plaza se realizará durante el mes de Marzo mediante la entrega del formulario de admisión bien en la secretaría del centro o, bien mediante envío vía correo electrónico.

Posteriormente se llevarán a cabo entrevista de los padres con los alumnos tanto con el Director del Centro como con el Pedagogo/a.

El hecho de solicitar la plaza no garantiza la misma.

- **Admisión y Matriculación**

La admisión y posterior matriculación de alumnos nuevos estarán condicionadas a la disponibilidad de plazas para el curso solicitado y al orden de prioridad establecido por el Colegio respecto a: hermanos de alumnos matriculados, hijos de antiguos alumnos, traslados intercentros, etc.

En caso de disponibilidad de plaza, el Colegio contactará con las familias que hayan realizado la solicitud para, en el caso de confirmación de la misma por su parte, concertar una fases de entrevistas, tal y como se ha descrito en el punto anterior.

Los alumnos que soliciten su matriculación en primero de Educación Primaria o cursos superiores, deberán superar una prueba de admisión relacionada con las materias que han de servir de base para la etapa o nivel que les corresponda cursar.

- **Libros**

A finales del mes de junio, el Colegio envía a las familias la relación de libros de texto que utilizarán sus hijos el curso próximo. Los libros de texto pueden ser adquiridos en la Tienda Escolar del Centro durante la primera semana de septiembre.

- **Uniformes**

*Para educación infantil:*

Niñas

- Falda con tirantes modelo del colegio.
- Camisa blanca cuello bebé con volante (manga larga y corta), modelo del colegio.
- Rebeca azul marino con escudo cosido, modelo del colegio.
- Baby de cuadros verde claro.
- Calcetines azul marino largos.
- Zapatos negros de cuero (es preferible que sean sin cordones).

Niños

- Pantalón corto/largo modelo del colegio.
- Camisa blanca cuello bebé (manga larga y corta), modelo del colegio.
- Jersey de pico azul marino con escudo cosido, modelo del colegio.
- Baby cuadros verde claro.

- Calcetines azul marino largos.
- Zapatos negros de cuero (es preferible que sean sin cordones).

Psicomotricidad (niñas y niños)

- Polo blanco con cuello en dos colores, modelo del colegio.
- Pantalón de deporte azul marino con listas en verde, modelo del colegio.
- Chándal antelina azul con líneas en verde, modelo del colegio.
- Calcetines de deportes blancos.
- Zapatillas de deporte blancas.

Para educación Primaria:

Uniforme Femenino

- Falda con tirantes modelo del colegio (por encima de la rodilla).
- Camisa blanca con pespunte en cuello y puños (de manga larga y corta), modelo del colegio.
- Rebeca azul marino con escudo cosido, modelo del colegio.
- Calcetines azul marino largos.
- Zapatos negros de cuero.
- Baby del colegio (primer ciclo de primaria).

Uniforme Masculino

- Pantalón gris corto/largo modelo del colegio.
- Cinturón azul marino.
- Camisa blanca de manga corta o larga, sin escudo.
- Polo blanco liso (sin marca o dibujos) como uniforme de verano.
- Calcetines largos color azul marino.
- Zapatos negros de cuero.

• Política de Becas

Nuestro centro cuenta con unos programas de becas y ayudas que se dirigen a subvencionar parte de la formación en el caso de familias numerosas, así como a favorecer la formación en otros países a aquellos alumnos que han obtenido resultados destacados durante la etapa educativa.

Descuentos por Familia Numerosa

Los descuentos por familia numerosa que proporciona el colegio son del 25% sobre la cuota de enseñanza para el tercer hijo, 50% para el cuarto y 100% a partir del quinto, salvo aquellas familias que, ingresaron en el colegio antes de la apertura del centro en el 1 de Septiembre de 2011 que tienen un régimen de becas especial y lo seguirán manteniendo en el futuro. Para beneficiarse de estas becas será necesario rellenar y entregar en secretaría del colegio el impreso de solicitud de beca. Este impreso se entrega únicamente una vez, no es necesario entregarlo anualmente. Los descuentos por familia numerosa son exclusivamente sobre la cuota de enseñanza sin incluir la matrícula anual ni ningún otro concepto. Las familias que hayan entrado en el colegio antes del 1 de septiembre de 2011 mantendrán el descuento en la matrícula.

Beca Talentia

A partir de Primaria, se premiará al mejor alumno de cada curso y a sus padres con un viaje a Oxford de un fin de semana de duración.



### Beca Britannian

El mejor alumno del centro podrá estudiar durante un cuatrimestre en los mejores colegios de Oxford adscritos al British Council. Además, pasará a formar parte del histórico de mejores alumnos del centro.

## **8. Recursos Humanos.**

Los profesores y profesoras que integran el claustro son profesionales cualificados, identificados con los planteamientos pedagógicos del Colegio, en permanente actualización, y que gozan de una gran estabilidad, lo que es imprescindible para conseguir un verdadero trabajo de equipo.

Son, en todo momento, fundamentalmente educadores en el más amplio sentido de la palabra y no meros transmisores de conocimientos, ni jueces o miembros de un tribunal calificador.

En el Colegio el diálogo profesor/a-alumno/a y alumno/a-profesor/a es esencial. Entender al alumno/a como persona, que tiene una dimensión superior a la de mero estudiante, es imprescindible para comprender sus problemas y poder ayudarle a resolverlos.

Por otra parte, el profesor/a es el mediador en los procesos de aprendizaje, como motivador, como transmisor de mensajes y como seleccionador de los estímulos y refuerzos que llegan al alumno/a. Sabe, además, que las aptitudes intelectuales, psicomotoras, procedimentales y estratégicas son importantes pero sólo tienen sentido si están al servicio de las actitudes. Es la actitud más la aptitud lo que hace competente a la persona en cualquier actividad.

Los cuatro socios intervendrán en intervendrán en la dirección y gestión del centro

## 9. Número de alumnos

El número de alumnos para la enseñanza de Educación Infantil y Primaria, de acuerdo con la legislación vigente y abajo indicada, serían:

- Los requisitos mínimos de los Centros que impartan Educación Infantil y Primaria y Educación Secundaria Obligatoria, de acuerdo con lo establecido en el RD 1537/2003 de 5 de Diciembre
- Real Decreto 1004/1991 por el que se establece los requisitos mínimos de los Centros que imparten enseñanzas de régimen general no universitario

### Educación Infantil.

	Curso	Edades	Número Máximo de alumnos según ley
<b>Primer Ciclo</b>	1º	0-1	8
	2º	1-2	13
	3º	2-3	20
<b>Segundo Ciclo</b>	4º	3-4	25
	5º	4-5	25
	6º	5-6	25
<b>Total Alumnos de Educación Infantil</b>			<b>116</b>

### Educación Primaria

	Curso	Edades	Número Máximo de alumnos según ley
<b>Primer Ciclo</b>	1º	6-7	25
	2º	7-8	25
	3º	9-10	25
<b>Segundo Ciclo</b>	4º	10-11	25
	5º	1-2	25
	6º	11-12	25
<b>Total Alumnos de Educación Primaria</b>			<b>150</b>

### Educación Secundaria

	Curso	Edades	Número Máximo de alumnos según ley
<b>Primer Ciclo</b>	1º	12-13	30
	2º	13-14	30
<b>Segundo Ciclo</b>	3º	14-15	30
	4º	15-16	30
<b>Total Alumnos de Educación Secundaria</b>			120

## 10. Dimensionamiento.

Las dimensiones de las aulas destinadas a la enseñanza de Educación Infantil y Primaria, de acuerdo con la legislación vigente y abajo indicada, serían:

- Los requisitos mínimos de los Centros que impartan Educación Infantil y Primaria y Educación Secundaria Obligatoria, de acuerdo con lo establecido en el RD 1537/2003 de 5 de Diciembre
- Real Decreto 1004/1991 por el que se establece los requisitos mínimos de los Centros que imparten enseñanzas de régimen general no universitario

### Educación Infantil: Primer y Segundo Ciclo

	Curso	Edades	Número Máximo de alumnos según ley	Metros Cuadrados por puesto escolar (según ley)	Metros Cuadrados Aula (30m <sup>2</sup> /50 m <sup>2</sup> según ciclo por ley)
Primer Ciclo	1º	0-1	8	2	30
	2º	1-2	13		30
	3º	2-3	20		50
Segundo Ciclo	4º	3-4	25		50
	5º	4-5	25		50
	6º	5-6	25		50
<b>Metros cuadrados Aulas de Educación Infantil</b>					<b>260</b>

### Educación Primaria: Primer y Segundo Ciclo

	Cursos	Edades	Número Máximo de alumnos según ley	Metros Cuadrados por puesto escolar según ley	Metros Cuadrados Aula (mínimo 30 m <sup>2</sup> )
Primer Ciclo	1º	6-7	25	1,5	37,5
	2º	7-8	25	1,5	37,5
	3º	8-9	25	1,5	37,5
Segundo Ciclo	4º	9-10	25	1,5	37,5
	5º	10-11	25	1,5	37,5
	6º	11-12	25	1,5	37,5
<b>Metros cuadrados Aulas de Educación Primaria</b>					<b>225</b>

### Educación Secundaria: Primer y Segundo Ciclo

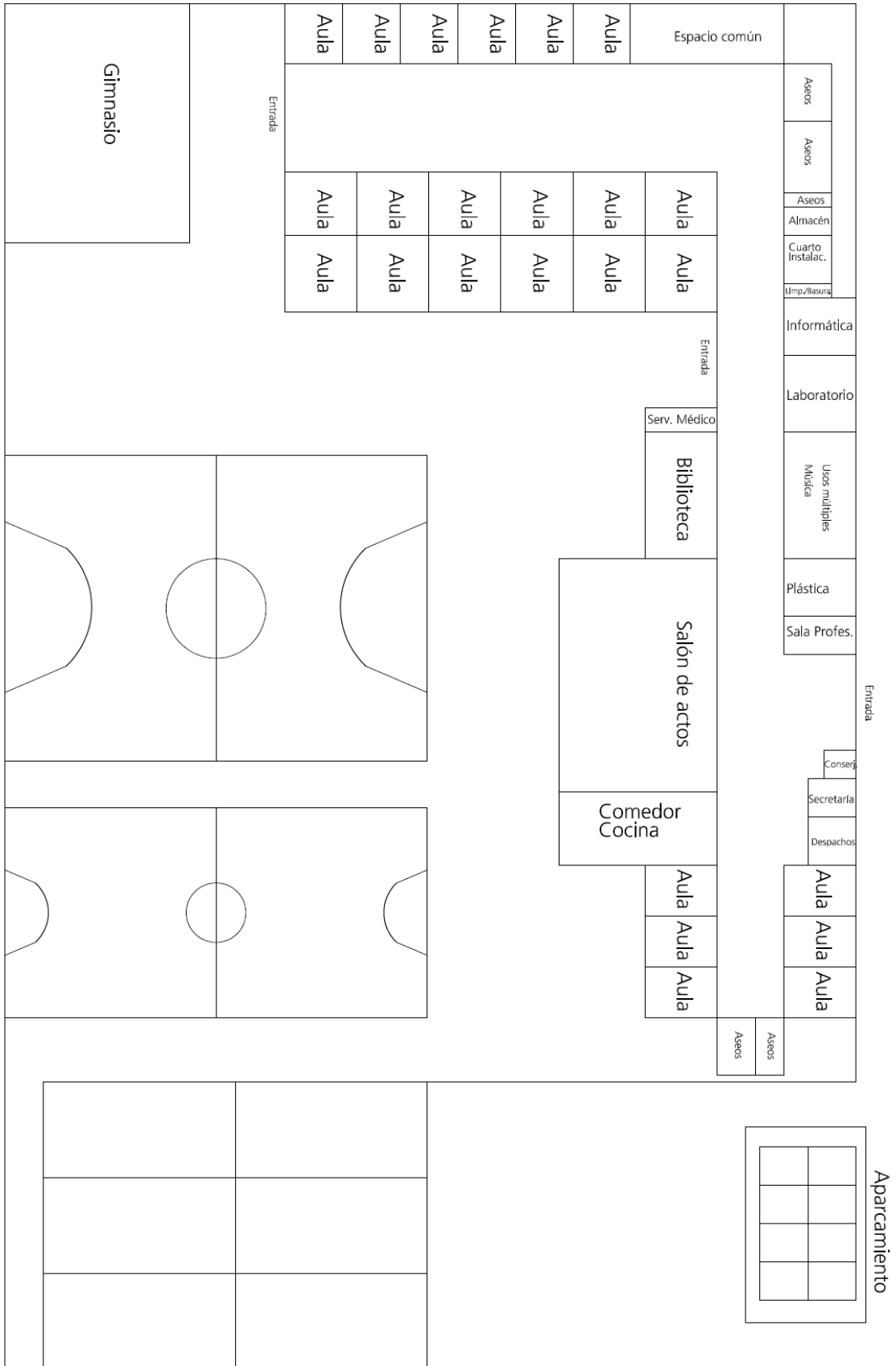
	Cursos	Edades	Número Máximo de alumnos según ley	Metros Cuadrados por puesto escolar según ley	Metros Cuadrados Aula ( mínimo 40 m <sup>2</sup> )
Primer Ciclo	1º	12-13	30	1,5	40
	2º	13-14			
Segundo Ciclo	3º	14-15			
	4º	15-16			
<b>Metros cuadrados Aulas de Educación Secundaria</b>					<b>160</b>

Se establecen las dimensiones del Centro teniendo en cuenta:

- La Orden de 24 de Enero de 2003 de la Consejería de Educación y Ciencia de la Junta de Andalucía por la que se aprueban las “Normas de Diseño y Constructivas para los edificios de uso docente”
- Los requisitos mínimos de los Centros que impartan Educación Infantil y Primaria y Educación Secundaria Obligatoria, de acuerdo con lo establecido en el RD 1537/2003 de 5 de Diciembre
- Real Decreto 1004/1991 por el que se establece los requisitos mínimos de los Centros que imparten enseñanzas de régimen general no universitario.

En la siguiente página se describe detalladamente las dimensiones de cada una de las instalaciones existentes en el Centro.

ESTANCIA	Metros Cuadrados por unidad	Metros Cuadrados totales
<b>INFANTIL</b>		
Aulas		260
Espacios Comunes ( Sala de usos múltiples y espacio para		100
Aseos (m <sup>2</sup> /p.a.)	5	30
<b>Superficie Total Educación Infantil</b>		<b>390</b>
<b>PRIMARIA</b>		
Aulas		225
Aula Pequeño Grupo (m <sup>2</sup> /ciclo) para actividades de apoyo y	20	40
Aseos Alumnos (m <sup>2</sup> /p.a.)	0,3	45
<b>Superficie Total Educación Primaria</b>		<b>310</b>
<b>SECUNDARIA</b>		
	40	160
<b>Aula Taller</b>		<b>100</b>
Aseos (m <sup>2</sup> /p.a.)	0,25	30
<b>Superficie Total Educación Secundaria</b>		<b>290</b>
<b>ZONAS COMUNES</b>		
Aula de Informática		45
Aula de usos múltiples+ Música		100
Aula Plástica		45
Biblioteca		90
Aula Gimnasio + Vestuarios		480
Laboratorio		60
<b>Superficie Total Zonas Comunes</b>		<b>820</b>
<b>ZONA DE ADMINISTRACIÓN</b>		
Despacho Dirección		15
Despacho Adjunto Dirección		10
Secretaría y Archivo		20
Sala de Profesores		30
Aseos de Profesores		10
Conserjería y reprografía		10
<b>Superficie Total Administración</b>		<b>95</b>
<b>SERVICIOS COMUNES</b>		
Almacén		10
Aseos Vestuarios uso no docente		5
Cuarto de instalaciones		25
Cuarto de limpieza y basura		5
<b>Superficie Total Zonas Comunes</b>		<b>45</b>
<b>TOTAL SUPERFICIE UTIL ESPACIOS</b>		<b>1.950</b>
CIRCULACIONES	30%	585,00
<b>TOTAL SUPERFICIE UTIL DEL CENTRO</b>	<b>12%</b>	<b>2.839</b>
<b>TOTAL SUPERFICIE CONSTRUIDA</b>		<b>2.839</b>
<b>ESPACIOS COMPLEMENTARIOS</b>		
Comedor		85
Cocina		40
Salón de Actos (Capacidad para 500 personas)		400
Servicio Médico		10
<b>Superficie Total Espacios Complementarios</b>		<b>535</b>
<b>ESPACIOS EXTERIORES</b>		
Parcela (m <sup>2</sup> /p.e.)	18	6.948
Ocupación Edificación (m <sup>2</sup> )	0,33	2.316
Aulas Exteriores Infantil (m <sup>2</sup> /unidad)	60	360
Porche (m <sup>2</sup> /p.e.)	0,5	193
Zona de Juegos Infantil (m <sup>2</sup> /p.e.)	4	464
Zona de Juegos Primaria y Secundaria (m <sup>2</sup> /p.e.)	1,2	324
Pista Polideportiva (32x44 m)		1408
Pista Polideportiva (22x44 m)		968
Pista de Padel (20x10m)	200	1200
Espacios Auxiliares para las Pistas Deportivas	1 m <sup>2</sup> /10 m <sup>2</sup>	357,6
Estacionamientos (m <sup>2</sup> /unidades)	20	600
Zona ajardinada mín. (% de parcela mín.)	5%	347,4
Huerto (% parcela mín.)	2,50%	173,7
Reserva Ampliación (% parcela mín.)	10%	694,8
<b>Superficie Total Espacios Exteriores</b>		<b>7.090,50</b>



## 11. Secuencia de contenidos.

La Secuencia de Contenidos ofrecida en nuestro Centro se ajusta a la base legislativa existente para las enseñanzas de Educación Infantil, Primaria y Secundaria.

Más específicamente es la mencionada a continuación:

- Ley orgánica 2/2006, de 3 de Mayo, de educación.
  - Real Decreto 428/2008, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación y las enseñanzas correspondientes a la Educación Infantil en Andalucía
  - Real Decreto 1630/2006, de 29 de Diciembre, por el que se establecen las enseñanzas mínimas del segundo ciclo de la Educación Infantil
  - Decreto de Educación Infantil y Orientación para la Secuenciación de Contenidos de la Junta de Andalucía
  - Orden de 5 de Agosto de 2008, por el que se desarrolla el Currículo correspondiente a la Educación Infantil en Andalucía.
  - Real Decreto 1513/2006, de 7 de Diciembre, por el que se establecen las enseñanzas mínimas de la Educación Primaria
- **Filosofía de la Educación Infantil en International British School Seville**

La finalidad en la educación infantil es la de contribuir al desarrollo físico, afectivo, social e intelectual de los niños y niñas, respetando los derechos de la infancia y atendiendo a su bienestar

En ambos ciclos se atenderá progresivamente al desarrollo afectivo, al movimiento y los hábitos de control corporal, a las manifestaciones de la comunicación y del lenguaje, a las pautas elementales de convivencia y relación social, así como al descubrimiento de las características físicas y sociales del medio. Además, se facilitará que los niños y niñas elaboren una imagen de sí mismos positiva, equilibrada y adquieran autonomía personal.

### **Línea pedagógica**

Para ello, se llevarán a cabo propuestas pedagógicas y actividades educativas que respeten las características propias del crecimiento y aprendizaje de los niños, propiciando la participación activa de estos, fomentando sus aportaciones, estimulando el desarrollo de sus potencialidades y facilitando su interacción con personas adultas, con los iguales y con el medio.

Con objeto de contribuir a la construcción de aprendizajes significativos y relevantes, el diseño y la organización de los espacios individuales y colectivos, la distribución del tiempo, la selección y organización de los recursos didácticos y materiales, así como las distintas posibilidades de agrupamientos, actividades y propuestas pedagógicas,



permitirán y potenciarán la acción infantil estimulando las conductas exploratorias e indagatorias.

Las actividades de juego, para las que se reservarán tiempos y se organizarán espacios, tendrán especial importancia, asegurando la continuidad de la vida cotidiana de los niños.

Los profesores del Centro, centrarán sus esfuerzos en conseguir que los niños aprendan de manera compartida, otorguen significados, interpreten códigos y recreen conocimientos culturales, apreciando los procesos y no los resultados, diversificando las situaciones de aprendizaje y propuestas y evitando el tratamiento homogéneo que supone la realización de tareas estandarizadas para todos.

El Centro se entenderá como un lugar de vida y de relaciones compartidas a los que asisten los niños en cuyas capacidades confían nuestros profesionales. Para ello, hemos creado un ambiente de confianza, en el que los pequeños se encuentren seguros y capaces, con la finalidad de generar confianza en sí mismos para afrontar los retos que les plantea el conocimiento progresivo de su medio y para adquirirlos instrumentos que les permita acceder a él.

El currículo de la educación infantil, par ambos ciclos, se organizará en áreas correspondientes a ámbitos propios de la experiencia y del desarrollo infantil, y se abordará por medio de situaciones de aprendizaje que tenga significado para los niños y niñas. Las áreas serán las siguientes:

- Conocimiento de sí mismo y autonomía personal.
- Conocimiento del entorno.
- Lenguajes: comunicación y representación.

El tratamiento de las áreas se ajustará a las características personales y sociales de los niños y niñas en cada uno de los ciclos. La necesaria vinculación entre los contenidos y la vida de los niños y niñas se garantizará dotando de intencionalidad educativa a todo lo que acontece en la vida cotidiana del centro.

En el segundo ciclo de educación infantil, se propiciará el acercamiento de los niños y de las niñas a la lengua escrita como elemento para expresar, comprender e interpretar la realidad a través de situaciones funcionales de lectura y escritura. Asimismo, la resolución de problemas cotidianos será la fuente para generar habilidades y conocimientos lógicos y matemáticos. Se fomentará igualmente, la expresión visual y musical. En el último año, especialmente, se contemplará la iniciación de los niños y niñas a una lengua extranjera y en la utilización de las tecnologías de la información y la comunicación.

La organización en áreas se abordará por medio de un enfoque globalizador, dada la necesidad de integrar las distintas experiencias y aprendizaje del alumnado en estas edades.

- **Filosofía de la Educación Primaria en el International British School Seville**

La finalidad en la Educación Primaria es proporcionar a todos los niños una educación que permita afianzar su desarrollo personal y su propio bienestar, adquirir las habilidades culturales básicas relativas a la expresión y comprensión, oral a la lectura, a la escritura y al cálculo, así como desarrollar habilidades sociales, hábitos de trabajo y estudio, el sentido artístico, la creatividad y la afectividad.

**Las áreas de conocimiento que se impartirán en la Educación Primaria son:**

Conocimiento del medio natural, social y cultural

El área del conocimiento del medio natural, social y cultural, engloba distintos ámbitos del saber, respeta la coherencia de cada uno de ellos, atiende a sus procesos específicos de aprendizaje, y orienta los distintos saberes hacia un propósito coincidente: contribuir a una mejor comprensión y explicación del conjunto de aspectos y dimensiones que constituyen el entorno humano.

Educación Artística

La Educación Artística involucra lo sensorial, lo intelectual, lo social, lo emocional, lo afectivo y lo estético, desencadenando mecanismos que permitan desarrollar distintas y complejas capacidades con una proyección educativa que influye directamente en la formación integral del alumnado, ya que favorece el desarrollo de la atención, estimula la percepción, la inteligencia y la mejora a corto y largo plazo, potencia la imaginación y la creatividad y es una vía para desarrollar el sentido del orden, la participación, la cooperación y la comunicación.

Lengua Castellana y Literatura

A lo largo de esta etapa los niños deben empezar a adquirir un saber reflexivo sobre las prácticas comunicativas necesarias para vivir en la sociedad del siglo XXI. El área de lengua es el ámbito privilegiado para conseguir estas metas. Tiene como objetivo el desarrollo de las habilidades lingüísticas: escuchar, hablar y conversar, leer y escribir. También, y de manera específica, pretende acercar a la lectura y comprensión de textos literarios.

### Lengua Extranjera

Esta área tiene como objeto formar personas que puedan utilizarla para comprender, hablar y conversar, leer y escribir, por lo que su uso debe ser el punto de partida desde el inicio del aprendizaje.

### Matemáticas

Esta área permite estructurar el conocimiento que se obtiene de la realidad, analizarla y lograr una información nueva para conocerla mejor, valorarla y tomar decisiones.

#### • **Filosofía de la Educación Secundaria en International British School Seville**

La finalidad de la Educación Secundaria consiste en lograr que los alumnos y alumnas adquieran los elementos básicos de la cultura, especialmente en sus aspectos humanísticos, artístico, científico y tecnológico; desarrollar y consolidar en ellos hábitos de estudio y de trabajo; prepararles para su incorporación a estudios posteriores y para su inserción laboral y formarles para el ejercicio de sus derechos y obligaciones en la vida como personas.

En esta etapa educativa se le prestará especial atención a la orientación educativa y profesional del alumnado.

La Educación Secundaria contribuirá a desarrollar en los alumnos y alumnas las capacidades que les permitan:

- Asumir responsablemente sus deberes, conocer y ejercer sus derechos en el respeto a los demás, practicar la tolerancia, la cooperación y la solidaridad entre las personas y grupos, ejercitarse en el diálogo afianzando los derechos humanos como valores comunes de una sociedad plural.
- Desarrollar y consolidar hábitos de disciplina, estudio y trabajo individual y en equipo como condición necesaria para una realización eficaz de las tareas del aprendizaje y como medio de desarrollo personal.
- Valorar y respetar la diferencia de sexos y la igualdad de derechos y oportunidades entre ellos. Rechazar los estereotipos que supongan discriminación entre hombres y mujeres.
- Fortalecer sus capacidades afectivas en todos los ámbitos de la personalidad y en sus relaciones con los demás, así como rechazar la violencia, los prejuicios de cualquier tipo, los comportamientos sexistas y resolver pacíficamente los conflictos.

- Desarrollar destrezas básicas en la utilización de las fuentes de información para, con sentido crítico, adquirir nuevos conocimientos. Adquirir una preparación básica en el campo de las tecnologías, especialmente las de la información y la comunicación.
- Concebir el conocimiento científico como un saber integrado, que se estructura en distintas disciplinas, así como conocer y aplicar los métodos para identificar los problemas en los diversos campos del conocimiento y de la experiencia.
- Desarrollar el espíritu emprendedor y la confianza en sí mismo, la participación, el sentido crítico, la iniciativa personal y la capacidad para aprender a aprender, planificar, tomar decisiones y asumir responsabilidades.
- Comprender y expresar con corrección, oralmente y por escrito, en la lengua castellana y, textos y mensajes complejos, e iniciarse en el conocimiento, la lectura y el estudio de la literatura.
- Conocer, valorar y respetar los aspectos básicos de la cultura y la historia propias y de los demás, así como el patrimonio artístico y cultural.
- Conocer y aceptar el funcionamiento del propio cuerpo y el de los otros, respetar las diferencias, afianzar los hábitos de cuidado y salud corporales e incorporar la educación física y la práctica del deporte para favorecer el desarrollo personal y social.
- Valorar críticamente los hábitos sociales relacionados con la salud, el consumo, el cuidado de los seres vivos y el medio ambiente, contribuyendo a su conservación y mejora.
- Aprender a apreciar la creación artística y comprender el lenguaje de las distintas manifestaciones artísticas, utilizando diversos medios de expresión y representación.

Las áreas de conocimiento impartidas en esta etapa educativa son:

- Ciencias de la naturaleza.
- Educación física.
- Ciencias sociales, geografía e historia.
- Lengua castellana y literatura.
- Matemáticas.
- Educación plástica y visual.
- Música.
- Tecnologías.

# PLAN JURÍDICO

## 1. Forma jurídica.

### 1.1. Características de la sociedad anónima.

Se establece la persona jurídica como sociedad anónima para el desarrollo de nuestra actividad. Los cuatro promotores aportaremos el capital de tal manera que el riesgo lo asume la sociedad, siempre y cuando no se cometa fraude como administradores.

Algunas administraciones excluyen ciertas formas jurídicas a la hora de pedir subvenciones, motivo por el que no se considera la sociedad limitada como forma jurídica. Como se valora positivamente la posibilidad, en un futuro a medio plazo, de ser un centro docente concertado se ha tenido en cuenta la restricción anterior. Además, genera seguridad en los futuros inversores.

La sociedad anónima exige un capital inicial de 60.101 € y escritura notarial, pero este desembolso compensa teniendo en cuenta que limita la responsabilidad futura del capital y, por tanto, proteger el patrimonio personal de los administradores. El desembolso inicial será de 200.000 €. <sup>34</sup>

Los administradores serán mancomunados (tienen que firmar los cuatro). Inicialmente, habrá un Consejo de Administración, como órgano de gestión, integrado por los cuatro promotores de la sociedad y un grupo de profesores donde el porcentaje de las acciones será siempre mayoritario para los profesores. Su función principal será conducir los negocios ordinarios de la sociedad. La estructura del consejo será la siguiente:



*Estructura del Consejo de Administración*

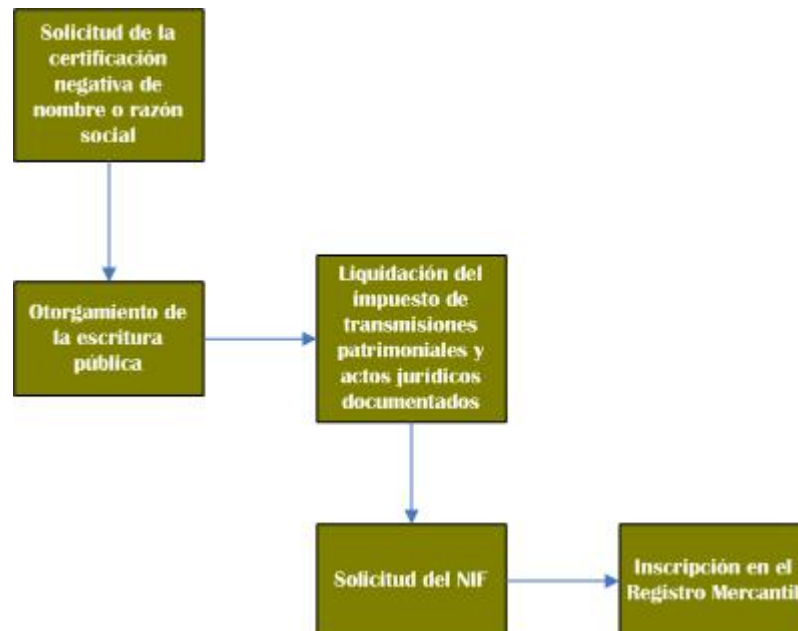
<sup>34</sup> 50.000 € por socio.

El Consejo de Administración tendrá en cuenta las opiniones del Consejo de Fundadores como socios del negocio pero sin derecho a voto.

A continuación, se describen las características más importantes de la forma jurídica adoptada:

- Aportación de bienes valorables económicamente tras informe de un experto del Registro Mercantil.
- Transmisión de acciones: Condicionada a lo que los estatutos consideren. Es una ventaja ya que es una sociedad abierta.
- Órgano de Administración: Consejo de Administración con cuatro consejeros<sup>35</sup>.
- Reparto de beneficios: Es requisito aplicar a la Reserva Legal el 10% del beneficio, al menos, hasta que dicha Reserva alcance el 20% del capital social. Sólo se pueden repartir beneficios si el valor del patrimonio neto no es inferior al capital social.
- Nombre de la sociedad: Deberá incorporar las siglas "S.A" y su regulación aparece en la Ley de Sociedades Anónimas.
- Imagen ante los clientes: Las sociedades mercantiles dan mayor sensación de permanencia.
- CNAE: Educación (80).
- Número de acciones de acciones en el que se divide el capital social.

## 1.2. Proceso de constitución y adopción de la personalidad jurídica.



*Proceso de constitución y adopción de la sociedad anónima*

<sup>35</sup> Los cuatro socios promotores.

- **SOLICITUD DE CERTIFICACIÓN NEGATIVA DE NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:** Consiste en la obtención de un certificado acreditativo de la no existencia de otra Sociedad con el mismo nombre de la que se pretende constituir.<sup>36</sup>
- **OTORGAMIENTO DE LA ESCRITURA PÚBLICA:** Acto por el que los socios fundadores proceden a la firma de la escritura de Constitución de la Empresa según proyecto de estatutos.
- **LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO DE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS:** Gestión, liquidación, comprobación e inspección del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos jurídicos documentados. Este tributo grava: Las transmisiones patrimoniales onerosas Las operaciones societarias. Grava la constitución de una sociedad en 1% sobre su capital social. Los actos jurídicos documentados.
- **SOLICITUD DEL NIF:** Identificación de la sociedad a efectos fiscales. Con efectos desde el 1 de enero de 2008 por el Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio que define el uso del Número de identificación fiscal. Los valores de las letras son ampliados la Orden EHA/451/2008, de 20 de febrero de 2008 (BOE número 49), por la que se regula la composición del número de identificación fiscal de las personas jurídicas y entidades sin personalidad jurídica.
- **INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL:** Una vez conseguida la Escritura Pública de Constitución, se ha de proceder a la inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil, a partir de este momento la sociedad adquiere plena capacidad jurídica.

### 1.3. Gastos de constitución de la sociedad anónima.

- **GASTOS DE ESCRITURA:** 600 €.
- **LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO DE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS:**
  - 1% del capital social: 2.000 €.
- **TOTAL:** 2.600 €.

Por cada ampliación de capital, se pagará el 1% del importe de ampliación en concepto de liquidación del impuesto anterior.

---

<sup>36</sup> Verificación realizada a través del portal INFORMA.



## 2. Estatutos de la sociedad.

- **NOMBRE DE LA SOCIEDAD:** “QUAFESA”.
- **INICIO DE OPERACIONES:** 01/09/2009. Este inicio marca desde cuando comenzamos a pagar impuestos (el IAE como poco), y a pagar Seguridad Social. Además, si presentamos el modelo 037 de Hacienda nos podremos deducir el IVA de las facturas de la construcción del colegio y de todos los gastos necesarios para su puesta en funcionamiento.
- **OBJETO SOCIAL:** La prestación de servicios de guardería, infantil, primaria, secundaria y bachillerato (estos dos últimos objetos estarán inicialmente inactivos). La organización de actividades extraescolares en las instalaciones del colegio.
- **DOMICILIO SOCIAL:** C/ José Recuerda Rubio 1, Manzana 1, 2-2-C.
- **FECHA EN LA QUE SE CIERRA EL EJERCICIO Y SE CONFECCIONA EL BALANCE:** A 31 de Diciembre. La Junta Ordinaria de accionistas se realizará en el primer cuatrimestre del año.
- **FORMA DE TRANSMITIR LAS ACCIONES:** Las acciones serán libremente trasmisibles y serán representadas mediante anotación en cuenta.
- **ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN:** Consejo de Administración formada por los cuatro administradores de la sociedad y compuesta por un presidente, la secretaría y dos vocales.
- **ACCIONES SIN DERECHO A VOTO:** El art. 90 de la LSA establece que las sociedades anónimas pueden emitir esta clase de acciones siempre que su importe nominal no supere la mitad del capital social desembolsado, incluyendo en el mismo la parte representada por las acciones sin voto. Salvadas esas limitaciones, la LSA recoge en su art. 91 el conjunto de **derechos preferentes**, de contenido económico, atribuidos a los titulares de esta clase de acciones y que se concretan en:

### a) Un dividendo privilegiado.

Su nacimiento no se produce por el mero hecho de que una sociedad cierre un ejercicio con beneficios puesto que con carácter previo a que la junta de accionistas pueda aprobar válidamente su reparto deben cubrirse, por imperativo legal, las reservas, previsiones legales y estatutarias y sólo entonces, y cuando la junta adopta válidamente el acuerdo de reparto de dividendos, se produce su nacimiento.

Si la sociedad cierra el ejercicio con beneficios el accionista titular de acciones sin voto tiene derecho a un **dividendo obligatorio, preferente, acumulable y adicional**. Es obligatorio porque a diferencia de los titulares de acciones ordinarias el accionista que

posee acciones sin voto sí tiene derecho a la distribución de parte de los beneficios obtenidos en la cuantía correspondiente al dividendo mínimo. Es preferente porque su abono debe realizarse antes del abono de los dividendos correspondientes a las acciones con voto. Es acumulable en el caso de las sociedades no cotizadas porque si en un ejercicio no puede distribuirse por no existir beneficios suficientes, debe ser pagado en los siguientes ejercicios sin limitación de tiempo, estableciendo la ley la recuperación del derecho de voto por parte del accionista en tanto no se satisfaga el dividendo mínimo. Y, por último, es adicional porque se acumula al dividendo acordado para las acciones ordinarias.

**b) Un tratamiento especial en caso de reducción de capital por pérdidas.**

Tal como se establece en el número 2 del art. 91 LSA, las acciones sin voto no quedan afectadas por la reducción de capital cuando esta tiene lugar para compensar pérdidas en tanto dicha reducción no supere el valor nominal del resto de acciones. Es decir, que en tanto el resto de acciones, las acciones con voto, no sean amortizadas los titulares de acciones sin voto no se ven afectadas por las pérdidas sociales.

Si, como consecuencia de la reducción, el valor nominal de las acciones sin voto excediera de la mitad del capital social desembolsado, deberá restablecerse esa proporción en el plazo máximo de dos años. En caso contrario, procederá la disolución de la sociedad.

Si como consecuencia de la reducción por pérdidas se amortizan todas las acciones con voto, las acciones sin voto tendrán ese derecho en tanto se restablece la proporción antes mencionada en el plazo de dos años.

**c) Un derecho al reembolso del valor desembolsado en caso de liquidación.**

El número 3 del art. 91 LSA reconoce a los titulares de las acciones sin voto el derecho a obtener el reembolso del valor desembolsado antes de que se distribuya cantidad alguna a las restantes acciones en caso de liquidación de la sociedad.

En este caso el carácter preferente al reembolso lo es frente al resto de accionistas pero no frente a los acreedores sociales pues únicamente puede hacerse efectivo si estos acreedores han sido satisfechos en su totalidad o se ha consignado el importe de sus créditos, por aplicación de lo dispuesto en el art. 277.2 LSA.

**d) Un derecho de suscripción preferente.**

El número 4 del art. 91 LSA establece que las acciones sin voto confieren en la misma proporción y condiciones que las restantes acciones, el derecho de suscripción preferente tanto en la emisión de nuevas acciones sin voto, como en la emisión de acciones ordinarias o privilegiadas de cualquier tipo, o en las obligaciones convertibles en acciones. Esto es de aplicación únicamente a las sociedades no cotizadas

#### e) Otros derechos.

El resto de derechos inherentes a la condición de accionista están igualmente reconocidos a los titulares de acciones sin voto. La excepción es el derecho a agruparse para designar miembros del Consejo de Administración por el sistema proporcional.

La defensa del titular de acciones sin voto se articula legalmente a través de la **recuperación del derecho de voto**, en determinados supuestos, y en el **establecimiento de un derecho de voto especial**.

Tratándose de sociedades no cotizadas, las acciones sin voto recuperan este derecho en el supuesto de impago del dividendo mínimo correspondiente a un determinado ejercicio en tanto no se satisfaga.

Igualmente se recupera el derecho de voto en el caso de que se amorticen todas las acciones ordinarias y en tanto no se restablezca la proporción prevista legalmente con las acciones ordinarias, dentro del plazo de dos años fijado por la ley para ello.

Para evitar la modificación estatutaria en virtud de la cual se pudiera lesionar los derechos de las acciones sin voto, la LSA en su art. 92.3 exige el acuerdo mayoritario de los accionistas titulares de esta clase de acciones. Es decir que para estos supuestos se requiere un doble acuerdo, el de la junta general y el de la mayoría de las acciones sin voto de manera que el incumplimiento de este doble requisito determinaría la nulidad del acuerdo.

- **TIPO DEL DIVIDENDO OBLIGATORIO PARA LAS ACCIONES SIN DERECHO A VOTO:**  
2,5% más el dividendo no obligatorio.
- **TIPO DEL DIVIDENDO OBLIGATORIO PARA LAS ACCIONES CON DERECHO A VOTO:**  
8,0 %.
- **CONSEJO DE FUNDADORES:** Sin voto pero con derecho opinión. Podrán acceder aquellas familias que accedan al centro en sus dos primeros años de actividad o presentando la recomendación de un socio fundador.
- **PROFESORES:** En concepto de incentivo, se repartirán acciones entre los profesores mejor valorados durante los tres primeros años de actividad.

### 3. Estudio sobre la concesión demanial (Ley 33/2003).

La concesión demanial puede ser definida como aquel acto administrativo por virtud del cual la Administración titular <sup>37</sup> confiere a un tercero un derecho de uso privativo y temporal de una porción del dominio público o un derecho de uso común especial de duración superior a cuatro años, conservando aquélla en todo caso su titularidad, así como las potestades de policía necesarias para asegurar el cumplimiento de las condiciones de la concesión y la indemnidad del bien concedido.

Cabría entonces decir que las concesiones de uso privativo de bienes demaniales crean derechos y obligaciones en virtud de una decisión administrativa aceptada por el concesionario, dando lugar a una figura jurídica negocial o bilateral, pero no contractual, sometida a normas propias, sin perjuicio de la remisión en ocasiones a la figura de los contratos, a los que, sin duda, se parece; pero con los que no se identifica plenamente.

El artículo 93.2 señala sobre la Ley 33/2003 que «cualquiera que haya sido el procedimiento seguido para la adjudicación, una vez otorgada la concesión deberá procederse a su formalización en documento administrativo. **Este documento será título suficiente para inscribir la concesión en el Registro de la Propiedad**», hipotecable (artículo 107 de la Ley Hipotecaria), y transmisible en los términos previstos en el acuerdo de otorgamiento de la concesión y, en todo caso, con autorización administrativa (artículo 92.7.i) de la Ley 33/2003), salvo, claro está, que la legislación sectorial establezca lo contrario

Además del derecho real administrativo en que la concesión demanial consiste, la Ley 33/2003 (artículo 97) **reconoce al concesionario una suerte de propiedad separada o concesional sobre las obras, construcciones e instalaciones fijas que haya construido para el ejercicio de la actividad autorizada**, la cual nos recuerda a la propiedad separada del superficiario.

La Ley se refiere a este derecho de propiedad con la mera denominación de derecho real, sin más, aunque después dirá que el mismo comprende «los derechos y obligaciones del propietario».

Sin embargo, por la propia naturaleza de las cosas, estamos ante un derecho de propiedad esencialmente limitado, constituyendo una suerte de dominio dividido a término, entre el concesionario, durante el tiempo que dure la concesión, a modo de propiedad sometida a término final o resolutorio, y la Administración concedente, propietaria sujeta a término inicial o suspensivo, toda vez que hará suyas las obras al término de la concesión.

---

<sup>37</sup> Ayuntamiento de Salteras.

Ahora bien, el interés público subyacente en la relación concesional condiciona también el *ius disponendi* del propietario, dado que, aunque **se admite la transmisión del objeto sobre el que recae el objeto del dominio**, *inter vivos, mortis causa* o mediante la fusión, absorción o escisión de sociedades, será preciso en todo caso que los beneficiarios de la transmisión «cuenten con la previa conformidad de la autoridad competente para otorgar la concesión» (artículo 98.1 de la Ley 33/2003).

En la misma dirección, aunque **se permite la hipoteca de los bienes sobre los que recae la propiedad temporal y separada, sólo podrá constituirse previa autorización de la autoridad competente para el otorgamiento de la concesión** —determinando su falta la no inscripción y, por tanto, la no constitución de la hipoteca (artículo 1875 del Código Civil y 145 de la Ley Hipotecaria)— y en garantía de los préstamos contraídos por el titular de la concesión para financiar la realización, modificación o ampliación de las obras, construcciones e instalaciones de carácter fijo situadas sobre la dependencia demanial ocupada (artículo 98.2 de la Ley 33/2003).

Cabría plantearse si después de la entrada en vigor de la Ley 33/2003 resulta de aplicación este nuevo régimen de hipotecabilidad separada de las obras públicas producto del contrato de concesión, siendo así que el concesionario tiene derecho a utilizar tales obras (artículo 242). Se trataría, por ejemplo, de plantear, la posibilidad de hipotecar las «zonas complementarias» a que se refiere el artículo 223, lo cual puede ser nada desdeñable desde el punto de vista de la financiación. Parece que la respuesta a la cuestión planteada debe ser afirmativa, no existiendo argumentos formales para sostener lo contrario, dada la confesada tendencia legislativa (véase la Exposición de Motivos de la Ley 13/2003, de 23 de mayo, reguladora del contrato de concesión de obras públicas, que introduce el contrato de concesión de obra pública) a facilitar la financiación de la iniciativa privada en la construcción de tales obras.

De otro lado, los derechos de cobro de los créditos con garantía hipotecaria sobre esos bienes podrán ser cedidos total o parcialmente mediante la emisión de participaciones hipotecarias a fondos de titulización hipotecaria.

Así, de acuerdo con la Ley 33/2003, **el otorgamiento de concesiones sobre bienes de dominio público se efectuará en régimen de concurrencia** —salvo en los casos excepcionales previstos en el artículo 137.4, en que cabrá otorgamiento directo de la concesión—, a través del **procedimiento** regulado en el artículo 96 de la Ley —común al previsto para las autorizaciones demaniales—, el cual **podrá iniciarse «de oficio o a solicitud de persona interesada»** (artículo 96.1), aunque no parece el legislador utilizar el término «solicitud» en sentido técnico-jurídico (el empleado en los artículos 68 y 70 y siguientes de la Ley 30/1992, de 26 de

noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común), sino como sinónimo de **mera petición**, ya que, en rigor, el procedimiento de **otorgamiento de la concesión se inicia siempre de oficio**, sin perjuicio de que la decisión de la Administración venga motivada por una petición del particular, según se desprende del artículo 96.4 de la Ley 33/2003.

En cualquier caso, el plazo máximo para resolver el procedimiento será de seis meses. De otro lado, habrá de especificarse el régimen económico de la concesión, teniendo en cuenta que las concesiones de uso privativo o aprovechamiento especial del dominio público pueden ser gratuitas, otorgarse con contraprestación o condición o estar sujetas a la tasa por utilización privativa o aprovechamiento especial de bienes del dominio público estatal regulada en la Ley 25/1998, de Modificación del Régimen Legal de las Tasas Estatales y Locales y de Reordenación de las Prestaciones Patrimoniales de Carácter Público o a las tasas previstas en sus normas especiales.

Ahora bien, siendo así que la tasa se conecta causalmente con la utilización de los bienes demaniales, la Ley 33/2003 establece **la no sujeción a tasa cuando la utilización privativa o aprovechamiento especial de bienes de dominio público no lleve aparejada una utilidad económica para el concesionario, o, aun existiendo dicha utilidad, la utilización o aprovechamiento entrañe condiciones o contraprestaciones para el beneficiario que anulen o hagan irrelevante aquélla**. Es también objeto de mención necesaria el plazo de duración de la concesión y las posibles prórrogas del mismo.

En efecto, es esencial a las concesiones que se otorguen por tiempo determinado, no pudiendo tener carácter perpetuo o indefinido, debiendo fijarse su duración y sus posibles prórrogas. Las diferentes leyes sectoriales fijarán el plazo máximo de duración.

**Deberá contener el acuerdo**, además, **las causas de extinción** de la concesión que, además del transcurso del plazo de la misma, que determina su «caducidad», son, sintéticamente, las siguientes (artículo 100 de la Ley 33/2003).

La concesión demanial puede **extinguirse, en primer término por su «rescate», «previa indemnización»**, en lo que constituye, en rigor, una **expropiación forzosa** de las llamadas virtuales, por no estar sometidas a los cauces genéricos de la Ley de Expropiación Forzosa de 16 de diciembre de 1954, señalando la Ley que «los derechos de los acreedores hipotecarios cuya garantía aparezca inscrita en el registro de la Propiedad en la fecha en que se produzca el rescate serán tenidos en cuenta para determinar la cuantía y receptores de la indemnización.»(Artículo 101.3 de la Ley 3/2003).

Todavía dentro de las decisiones unilaterales de la Administración, la concesión se extingue **por resolución de la misma fundamentada en el incumplimiento grave de las obligaciones del concesionario**, causa de extinción a menudo denominada también, dición que la Ley 33/2003 reserva para el transcurso del plazo concesional. El expediente iniciado a los efectos de la resolución será notificado a los acreedores hipotecarios que pudieran existir, «para que puedan comparecer en defensa de sus derechos y, en su caso, propongan un tercero que pueda sustituir al concesionario que viniere incumpliendo las cláusulas de la concesión» (artículo 101.4 de la Ley 33/2003).

**No prevé** la Ley 33/2003, sin embargo, **la extinción de la concesión por decisión unilateral del concesionario.**

Como causa de **extinción bilateral** contempla la Ley 33/2003 el **mutuo disenso de concedente y concesionario**, posibilidad enteramente lógica, dado el carácter de la relación jurídica entablada entre las partes.

Como conclusión, el hecho de que **se permita, asimismo, también con autorización, junto a la hipoteca sobre la concesión misma, ya reconocida antes en nuestro Derecho, la hipoteca de los bienes sobre los que recae la propiedad separada o concesional a que nos acabamos de referir, en garantía de los préstamos contraídos por el titular de la concesión para financiar la realización**, modificación o ampliación **de las obras**, existiendo argumentos para sostener que este **nuevo régimen de hipotecabilidad** separada es aplicable respecto de las obras públicas producto del contrato de concesión de obra pública, regulado en el TRLCAP, a pesar del carácter supletorio de la Ley 33/2003. **Tal previsión tendrá importantísimas consecuencias desde el punto de vista de la posible financiación de las obras.**

#### **4. Obligaciones fiscales propias de la actividad.**

- Trámites necesarios para la constitución de la empresa.
- Trámites en Hacienda:
  - Petición del Código de Identificación Fiscal (CIF) provisional (modelo 036).

- Alta en el Impuesto de Actividades Económicas: modelo 845 y 846. Diez días antes del inicio de la actividad.
- Pago del impuesto sobre Transmisiones y Actos Jurídicos Documentados, 1% del capital social (modelo 600), aportando copia notarial de la escritura de constitución de la sociedad. El plazo de liquidación es de 30 días hábiles a partir del otorgamiento de escritura pública ante notario.
- Trámites en la Seguridad Social.
- Trámites en el Notario.
  - Constitución de la empresa y aprobación de sus estatutos previa entrega de certificación negativa de no estar registrado el nombre, certificado bancario del ingreso del capital social mínimo, estatutos por los que se va a regir la sociedad y fotocopia del DNI de los socios. Puede constar el CIF provisional, entregado por Hacienda.
- Entidad Financiera:
  - Certificado de haber depositado el capital social mínimo, en nuestro caso desembolso del 25% del capital mínimo, equivalente a 15.000 €.
- Trámites en el Registro Mercantil:
  - Solicitud del nombre.
  - Inscripción de la empresa, aportando la escritura, la copia del impuesto sobre transmisiones y el CIF provisional. Después del registro, el CIF pasará a ser definitivo.
- Tesorería General de la Seguridad Social:
  - Inscripción de la empresa, aportando IAE, CIF y escritura de constitución pasada por el Registro Mercantil.
  - Cobertura de accidentes de trabajo o enfermedades profesionales, a través de INSS o mutua patronal. El CIF pasa a ser definitivo.
  - Alta de los trabajadores por cuenta ajena en el Régimen General de la Seguridad Social (antes del comienzo de la actividad laboral).
- INEM:
  - Sellado de los contratos de trabajo.
- Ayuntamiento de Salteras:
  - Licencia de obras, con presupuesto, planos y memoria descriptiva (firmada por el técnico competente y visada por el colegio profesional si afecta a la estructura del local). La autoliquidación provisional es del 3,5% del presupuesto.
  - Licencia de apertura acreditando que las instalaciones se adecuan a la normativa urbanística.

## **5. Régimen fiscal de la empresa.**

Obligaciones fiscales:

- Impuesto de sociedades: Pago de impuesto será del 30%.

El régimen por el cual van a cotizar los diferentes empleados a la Seguridad Social será por el régimen general de trabajadores por cuenta ajena.



## 6. Formato del contrato de los trabajadores.

Se trabajará, fundamentalmente, con dos fórmulas de contratación: contrato en prácticas y contrato indefinido.

Los profesores, inicialmente, podrán ser contratados mediante contrato en prácticas. Esta fórmula permite, los dos primeros años, pagar el 85% del sueldo del empleado. Al tercer año de actividad laboral en el centro será obligatorio formalizar un contrato indefinido si hasta este momento estaba contratado en prácticas.

Se estudiará aplicar el programa de fomento del trabajo para la contratación de determinados empleados<sup>38</sup>. Para poder optar a estos <sup>39</sup>beneficios se les contrataría mediante contrato indefinido.

PROGRAMA DE FOMENTO DE EMPLEO ( Bonificaciones empresariales a la contratación laboral)			
Colectivos	Descripción	Cuantía anual (en euros)	Duración
<b>BONIFICACIONES A LA CONTRATACIÓN INDEFINIDA</b>			
Mujeres	Desempleadas, así como las víctimas de violencia de género	850	4 años
	Contratadas en los 24 meses siguientes al parto	1.200	4 años
	Contratadas después de 5 años de inactividad laboral, si, anteriormente a su retirada, han trabajado, al menos, 3 años	1.200	4 años
Mayores de 45 años		1.200	Toda la vigencia

<sup>38</sup> Conserje, administrativa, etc.

<sup>39</sup> Nunca acumulables.

						del contrato
Jóvenes	De 16 a 30 años	800				4 años
Otros colectivos y situaciones especiales	Parados de al menos 6 meses y trabajadores en situación de exclusión social (salvo por empresas de inserción)	600				4 años
	Personas con discapacidad		Mujeres con discapacidad	Personas mayores de 45 años con discapacidad		Toda la vigencia del contrato
	En general	4.500	5.350	5.700		
	En caso de discapacidad severa	5.100	5.950	6.300		
	Conversiones en indefinidos de contratos formativos, de relevo y sustitución por jubilación	500				4 años
<b>BONIFICACIONES EN SUPUESTOS EXCEPCIONALES DE CONTRATACIÓN TEMPORAL</b>						
Personas con discapacidad contratadas mediante el contrato temporal de fomento del empleo	Varones menores de 45 años	Varones mayores de 45 años	Mujeres menores de 45 años	Mujeres mayores de 45 años		Duración
-En general	3.500	4.100	4.100	4.700		Toda la vigencia del contrato
- En caso de discapacidad severa	4.100	4.700	4.700	5.300		Toda la vigencia del contrato
Víctimas de violencia de	600					Toda la

género o doméstica		vigencia del contrato
Personas en situación de exclusión social (salvo por empresas de inserción)	500	Toda la vigencia del contrato
<b>BONIFICACIONES PARA EL MANTENIMIENTO DEL EMPLEO INDEFINIDO</b>		
Contratos de carácter indefinido de trabajadores de 60 o más años con una antigüedad en la empresa de 5 o más años	50 por 100 de aportación empresarial por contingencias comunes salvo incapacidad temporal, incrementándose anualmente un 10 por 100 hasta el 100 por 100	Toda la vigencia del contrato
Mujeres con contrato suspendido (indefinido o temporal que se transforme en indefinido) reincorporadas tras la maternidad	1.200	4 años
<b>BONIFICACIONES PARA LA CONTRATACIÓN DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD POR LOS CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO</b>		
Contratos indefinidos o temporales	100 por 100 de las cuotas empresariales a la Seguridad Social, incluidas las de accidentes de trabajo y enfermedad profesional y las cuotas de recaudación conjunta	

## 7. Exención del IVA.

Tal y como está redactado el art. 20.1 9º de la Ley 37/1992 de 28 de Diciembre del Impuesto sobre el Valor Añadido, quedarían exentas de este impuesto la educación de la infancia y de la juventud, la guarda y custodia de niños, la enseñanza escolar, universitaria y de posgraduados, la enseñanza de idiomas y la formación y reciclaje profesional, realizadas por entidades de derecho público o entidades privadas autorizadas para el ejercicio de dichas actividades. Esta exención se entiende que se aplicará a las prestaciones de servicios y entregas de bienes directamente relacionadas con los servicios enumerados anteriormente efectuadas con medios propios o ajenos, por las mismas empresas docentes o educativas que presten.

## **8. Socios trabajadores y régimen de seguridad social.**

Si los socios son a la vez trabajadores de la empresa, es interesante optar por las sociedades de tipo laboral o cooperativo. En este sentido, los socios de la QUAFESA van a trabajar en la empresa y cotizarán según el Régimen General de la Seguridad Social.

## **9. Legislación de los centros docentes privados.**

La autorización para la apertura de un centro de estas características ha quedado regulada por las Administraciones Educativas y sus requisitos están siendo desarrollados en la actualidad. Por tanto, ahora mismo, se regulan por las Consejerías de Educación de las Comunidades Autónomas.

A partir de la entrada en vigor de la LOGSE este tipo de centros queda sometido al principio de Autoridad Administrativa que concederá el Ministerio de Educación (o la Consejería de Educación en el caso de la Junta de Andalucía) siempre que se reúnan los requisitos mínimos.

En nuestro caso, los pasos que se seguirán son los siguientes:

1. Solicitar información en la Consejería de Educación de la Junta de Andalucía.
2. Estudio de los requisitos mínimos que se refleja, fundamentalmente, en nuestro plan de operaciones y de RRHH.
3. Estudio del Decreto de Autorizaciones.
4. Alta en el Registro Mercantil como sociedad anónima.
5. Alta en la Seguridad Social.
6. Obtención del terreno, mediante concesión demanial, para llevar a cabo las actividades del centro.
7. Ejecución de las obras del centro.
8. Inicio del proceso de autorización.
9. Comienzo del proceso de obtención de la licencia municipal.
10. Inicio de la actividad docente.
11. Certificación NABSS.

Puede realizar la apertura de un centro docente privado cualquier persona, sea cual sea su titulación siempre que no cumpla alguna de las siguientes características:

- Preste servicios en la Administración Pública.
- Tenga antecedentes penales.
- Estén expresamente privadas de este derecho por una sentencia judicial firme.
- Si en el caso de persona jurídica como forma jurídica ocupa el puesto de rector o tiene el 20% o más del capital.

## **10. Asesoría jurídica del centro.**

Al ser miembro de la asociación ACADE contaremos, de forma totalmente gratuita, con un servicio de asesoría jurídica sobre cuestiones relacionadas con:

- **ASUNTOS LABORALES:** Contratación, despidos y régimen disciplinario, Seguridad Social, prevención de riesgos laborales, etc.
- **GESTIONES ADMINISTRATIVAS:** Tramitación de expedientes de autorización, etc.
- **ÁMBITO TRIBUTARIO Y FISCAL:** Impuestos y tasas municipales.
- **INFORMACIÓN LEGISLATIVA:** Mediante circulares e incorporación en la página WEB de ACADE, de las disposiciones normativas, estatales y autonómicas que afectan a este sector empresarial.
- **ADAPTACIÓN DE LOS CENTROS A LA LOGSE:** Espacios, instalaciones, titulaciones, plantillas, etc.
- **ACCESO RESTRINGIDO A LA WEB JURÍDICA DE ACADE.**
- **NEGOCIACIÓN COLECTIVA:** Del Convenio Colectivo Nacional de Centros de Enseñanza Privada Reglada no Concertada y de Asistencia y Educación Infantil, entre otros. A través de ACADE, organización mayoritaria en la negociación de estos convenios, los intereses de los asociados están directamente representados.

## **11. Ayudas financieras y subvenciones públicas.**

Otra cuestión importante es saber qué fórmulas jurídicas tienen privilegios cuando hablamos de subvenciones a fondo perdido y ayudas financieras de las Comunidades Autónomas.

Es importante conocer qué formas jurídicas se quedan fuera de los programas de ayudas públicas de cada Comunidad.

En nuestro caso, la única subvención planteada es la línea ICO para las PYME y no hay ninguna restricción con respecto a este aspecto.

## **12. Contratos.**

En el anexo del presente documento se muestran los borradores de las solicitudes de inscripción a ACADE y certificación a NABSS respectivamente.

## 13. LOPD.

### 13.1. Introducción.

Muchas veces las trampas surgen en el camino, por el propio devenir del La Ley Orgánica de Protección de Datos<sup>40</sup>, ha adquirido una gran importancia debido a que equipara y convierte el derecho a la protección de los datos personales en un derecho fundamental de las personas.

El derecho fundamental al que hacemos referencia tiene una estrecha relación con el derecho a la intimidad y al honor, encuadrándose todos ellos dentro del art. 18 de la Constitución. Este “nuevo” derecho fundamental adopta la denominación de libertad informativa o autodeterminación informática, protegiendo el “control que a cada una de las personas le corresponde sobre la información que les concierne personalmente, sea íntima o no, para preservar el libre desarrollo de la personalidad”.

La **LOPD** establece una serie de obligaciones en aras a la protección de los datos personales contenidos en ficheros automatizados que poseen empresas y administraciones públicas, y que son tratadas por éstas con diferentes finalidades; gestión de personal, proveedores, clientes, campañas de marketing, etc.

### OBLIGACIONES BÁSICAS IMPUESTAS POR LA LOPD

Las obligaciones básicas impuestas por la LOPD se pueden resumir en:

**1. LEGALIZAR.** Todos los ficheros de datos de carácter personal deberán estar inscritos y legalizados ante la Agencia Española de Protección de Datos.

**2. LEGITIMAR.** Todos los datos de carácter personal recogidos por la empresa, deben contar con el consentimiento del afectado, así como cumplir una serie de principios básicos como son:

A. Principio del consentimiento del afectado.

B. Principio de información

C. Principio de calidad de los datos

A. Por principio del consentimiento entiende la Ley que es la manifestación de voluntad, libre, inequívoca, específica e informada, mediante la cual el interesado consiente el tratamiento de los datos personales que le son recabados.

Cuando una empresa decide recabar datos de carácter personal debe, para poder utilizarlos, recabar el consentimiento de la persona que los cede. Ese consentimiento no se basa en que

---

<sup>40</sup> En adelante LOPD.

demos los datos, sino en qué nosotros seamos conscientes de que los damos. Por ello, se exige casi siempre (existen excepciones) que la persona que da sus datos personales lo manifieste conscientemente, y que ese consentimiento sea informado.

Ello supone que el consentimiento del afectado deberá ser precedido por una declaración del Responsable del Fichero (la empresa que los recaba) en la que se indiquen, de forma clara y fácilmente comprensible, los datos que van a ser objeto de tratamiento y las finalidades a que van a ser destinados, para que los interesados indiquen, sin ningún género de dudas, su conformidad con su tratamiento o su oposición al mismo.

Actualmente, se recaban más datos a través de formularios en páginas web que de manera tradicional y encontramos, en ellos, una serie de casillas de verificación en las que aparece que, además de ceder los datos, damos nuestro consentimiento para recibir cualquier tipo de publicidad o comunicación a través de correo electrónico. Estas casillas, según lo dispuesto en la normativa Comunitaria sobre Comunicaciones Comerciales y en lo que dispone la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información, deben estar en blanco para que sea el propio afectado el que las marque si desea recibir tal información y porque tal acto supone el consentimiento expreso.

En cuanto a las excepciones sobre que el consentimiento sea expreso e inequívoco, encontramos las siguientes:

1º.- No es necesario recabar el consentimiento del afectado cuando los datos de carácter personal se recojan para el ejercicio propio de las Administraciones Públicas.

2º.- Tampoco es necesario el consentimiento cuando los datos se refieran a las partes de un contrato o precontrato en una relación negocial, laboral o administrativa y sean necesarios para el cumplimiento o el mantenimiento de las obligaciones nacidas del mismo.

3º.- No será necesario el consentimiento del afectado si los datos son recabados de fuentes accesibles al público. Pero, en el caso de que sean utilizados estos datos, en cada comunicación que se realice, se informará al interesado que sus datos proceden de estas fuentes, con lo que puede entenderse que es un consentimiento a posteriori.

B. El principio del deber de información es la obligación que tienen las empresas de informarnos, de forma previa a la recogida, de modo expreso, inequívoco y preciso de lo siguiente:

1º.- De la existencia de un "fichero" al que serán incorporados los datos que nos solicitan.

2º.- Del carácter obligatorio o facultativo de consignar determinados datos.

3º.- De las consecuencias de la obtención de los datos.

4º.- De la posibilidad del ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición al tratamiento de los datos.

5º.- De la identidad y dirección del responsable del tratamiento o, en su caso, de su representante.

C. Esta información previa que se nos debe entregar a la recogida responde también al principio de calidad y contenido de los datos que nos son solicitados. La calidad hace referencia a que los datos son recogidos para una concreta finalidad, y no podrán ser destinados por el Responsable del Fichero a otras finalidades. La finalidad también nos permite reconocer qué fichero es al que deben dirigirse los interesados para ejercitar los derechos reconocidos por la Ley: los derechos de acceso, modificación, oposición y cancelación.

Si la empresa que almacena y trata datos de carácter personal cumple con los tres principios básicos, facilita al interesado el ejercicio de estos derechos en los plazos y en los extremos señalados por la ley (derecho a solicitar y obtener gratuitamente información de sus datos sometidos a tratamiento, la modificación, cancelación u oposición a su tratamiento o cesión, el origen de dichos datos, así como las comunicaciones realizadas y las que se prevén realizar) y legaliza el fichero ante el Registro de la Agencia de Protección de Datos, estableciendo unas medidas de seguridad para la protección del mismo, estará totalmente segura de no incurrir en las infracciones previstas.

Además, hay que tener en cuenta las precauciones a adoptar en el caso de que los datos de carácter personal vayan a ser cedidos a otras empresas, o bien cuando el tratamiento de estos datos se va a efectuar por cuenta de tercero, ya que deberán realizarse contratos específicos.

**3. PROTECCIÓN.** La LOPD y el Reglamento de Medidas de Seguridad (RD 994/1999), establecen la obligación de establecer una serie de medidas de carácter técnico y organizativo que garanticen la seguridad de los datos de carácter personal, medidas que habrán de adoptarse / implementarse por la empresa o profesional que almacene estos datos. Entre estas medidas se incluye la elaboración de un Documento de Seguridad en el que se detallarán los datos almacenados, las medidas de seguridad adoptadas, así como las personas que tienen acceso a esos datos.

El cumplimiento de cada una de estas obligaciones tan sólo exige un pequeño esfuerzo de las empresas y profesionales, que junto al asesoramiento adecuado, evitará disgustos y la imposición de duras sanciones económicas.

### **13.2. Implicaciones y responsabilidades de la protección de datos de carácter oficial.**

Pero, el deber de las empresas en esta materia no sólo debe consistir en la adaptación a la normativa vigente, sino también en la aplicación práctica de los principios de protección de datos en el seno de la empresa, dentro de cada uno de los departamentos, involucrando a todo el personal... Las consecuencias del incumplimiento de la normativa no se quedan sólo en las sanciones de la Agencia, sino que van más allá y afectan a todos.



El cumplimiento de lo establecido en la LOPD (LO 15/1999 de Protección de Datos de Carácter Personal) y su normativa de desarrollo (RD 994/1999, Reglamento de Medidas de Seguridad de los Ficheros Automatizados que contengan datos de carácter personal) pasa no sólo por la legalización, legitimación y protección de los ficheros de datos de carácter personal, sino también por su aplicación práctica en el seno de las organizaciones, es decir, la incorporación a la dinámica de la empresa de los principios rectores de la Protección de Datos de Carácter Personal.

La incorporación a la dinámica de la empresa de los principios rectores de la Protección de Datos de Carácter Personal, adquiere una gran importancia desde el momento en que las consecuencias de su incumplimiento conllevan grandes responsabilidades tanto para la Organización como para el personal que trata o accede a los datos de carácter personal, es decir, las sanciones ya no sólo son administrativas y dirigidas a la Organización en sí, sino que además de ellas se pueden derivar responsabilidades civiles, penales y laborales.

**a) Administrativas:** Sanciones contempladas en la LOPD y que son impuestas por la Agencia Española de Protección de Datos en el ejercicio de sus funciones, ya sea por inspección de oficio o abierta a instancia de parte. Estas sanciones son de carácter económico y su cuantía está entre 601,01 y 601.012,10 Euros.

**b) Civiles:** Artículos del Código Civil relativos a la Responsabilidad Contractual y Extracontractual (arts. 1902 y 1903 CC). Así cuando determinado servicio es contratado a un tercero ajeno a la propia organización e implique un acceso a los ficheros de datos de carácter personal, deberá estar precedido del correspondiente contrato de acceso a datos en el que se limiten las facultades del tercero en cuanto al tratamiento de los datos de carácter personal, se especifiquen las medidas de seguridad que deberán ser implantadas o cumplidas por el tercero para la protección del fichero, y se determinen las responsabilidades derivadas del incumplimiento de la LOPD o de lo establecido en el contrato.

**c) Penales:** El Código Penal tipifica los delitos contra la intimidad y concretamente el descubrimiento y revelación de secretos en los artículos 197 y siguientes. En este sentido, ha sido condenado recientemente un funcionario de la Seguridad Social, a cinco años y tres meses de prisión, una multa de 330.556 Euros y la inhabilitación especial de 11 años para empleo o cargo público, por vender datos personales de cotizantes a una empresa privada.

**d) Laborales:** La fuga de datos, un tratamiento inadecuado de los ficheros de datos de carácter personal, un acceso no autorizado a los datos del fichero, una protección inadecuada de los ficheros, pueden venir derivadas de cualquier puesto laboral dentro del seno de la Organización. Cuando una cadena de fallos deriva en la imposición de una sanción a la Organización, es frecuente que además se deriven responsabilidades laborales.

En consecuencia, se hace absolutamente necesario el establecimiento de una serie de medidas adicionales para la correcta aplicación de la Ley de Protección de Datos en las empresas, tendentes principalmente a informar y formar al personal que trata los datos, independientemente de su cargo o función.

Como principales acciones adicionales encaminadas a informar y formar al personal sobre los principios del tratamiento de datos de carácter personal encontramos las siguientes:

**1. Establecimiento de una Política de Tratamiento de Datos en la Organización.** Esta Política de Tratamiento de Datos deberá entregarse a cada uno de los empleados que entre sus funciones esté el tratamiento de datos de carácter personal, quién deberá firmarla tras su conocimiento.

En esta Política se suele informar sobre el carácter y finalidad de la LOPD y su normativa de desarrollo, las obligaciones básicas impuestas, así como los diferentes principios, acciones y procedimientos a adoptar en la gestión diaria de la empresa.

Igualmente, se puede informar al empleado sobre otras medidas o políticas de seguridad de los sistemas de información implementados por la Organización, así como de las responsabilidades que se pueden derivar de su incumplimiento.

**2. Formación en materia de Protección de Datos.** El establecimiento de seminarios, conferencias o jornadas de formación en materia de protección de datos en el seno de las Organizaciones es otra de las medidas que se pueden adoptar. Como principales ventajas de la formación encontramos:

-Información y Formación para el empleado.

-Formación personalizada para cada empresa. Se analizaran los casos concretos de cada organización y su problemática particular.

-Mayor participación de los empleados. Podrán consultar y comentar las particularidades de cada puesto.

### **13.3. Protección de la formación corporativa.**

La Información Corporativa (información relativa a los productos, servicios, clientes, proveedores, personal, método de trabajo, organización, estrategias empresariales, información económica y financiera, etc...) se considera como uno de los principales activos de negocio de cualquier empresa, y como tal, debe ser protegida adecuadamente con medios técnicos y legales, de forma que se evite, en la medida de lo posible, que cualquier persona física o jurídica pueda acceder/obtener/tratar/difundir la misma fraudulenta o ilícitamente, causando perjuicios más o menos graves a su titular.

En este artículo abordamos determinados medios legales a tener en cuenta por cualquier empresa para la protección de su Información Corporativa Confidencial, tanto a nivel interno (con respecto al personal que accede/trata esa información con motivo de su relación laboral), como a nivel externo (cuando es una tercera empresa o persona la que accede y trata la información); así como las acciones legales que permiten la defensa y reparación de los derechos e intereses del titular.

## ¿Qué entendemos por Información Confidencial?

La Real Academia de la Lengua Española define “Confidencial” como “que se hace o se dice en confianza o con seguridad reciproca entre dos o más personas”, y “Confidencialidad” como “la cualidad de confidencial”.

Así, el empresario tiene la libertad de calificar como Confidencial, cualquier documento o información, que a su juicio, influya directa o indirectamente en el desarrollo del negocio: estrategias empresariales, métodos de negocio, documentos contractuales, propiedad intelectual, patentes, desarrollo de nuevos productos, etc...

Esta Información Confidencial ha de gozar de una protección especial, tendente a evitar su filtración, divulgación o difusión a terceros, acciones que pueden causar graves perjuicios a su empresa (imaginemos por ejemplo, que una determinada estrategia empresarial tendente a posicionar en el mercado una determinada empresa, es filtrada y difundida previa y fraudulentamente a la competencia, lo que impide al empresario el posicionamiento deseado).

### ***Protección interna de la Información Confidencial de la empresa.***

#### **¿Qué establecen las normas laborales?**

Respecto a la Protección de la Información Confidencial dentro de la propia empresa hay que distinguir entre los trabajadores y el personal de alta dirección, que por razón de su puesto y funciones, accede o trata dicha Información.

En cuanto a los Trabajadores, se entiende que existe una obligación de confidencialidad y secreto intrínseca a la relación laboral, incluso cuando no exista una referencia expresa a la misma en el Contrato de Trabajo o no se hayan firmado Acuerdos de Confidencialidad específicos. Así, se entiende que el deber de confidencialidad y secreto se encuentra recogido por el art. 5 Estatuto de los Trabajadores (referente a los deberes laborales), y en concreto en su punto 1.a) que hace referencia expresa al deber de “Cumplir con las obligaciones concretas de su puesto de trabajo, de conformidad a las reglas de la buena fe y diligencia”.

A pesar de lo establecido en el Estatuto de los Trabajadores es recomendable incluir en los Contratos Laborales o adicionalmente a los mismos, Acuerdos o Pactos de Confidencialidad, que establezcan claramente las obligaciones de los trabajadores en este sentido.

Con la firma de estos Acuerdos o Pactos de Confidencialidad, informaremos a los trabajadores de las pautas a seguir en el tratamiento de la Información Confidencial, sus obligaciones y los límites establecidos, pudiendo, con esta medida, reducir algunas prácticas que se dan en el mundo empresarial (por ejemplo: llevarse las bases de datos o información confidencial o reservada, desarrollos de nuevos productos, etc. en el momento de abandonar el puesto laboral) o, en caso contrario, tener un documento que pueda servir como prueba en juicio en

el que se manifiesta expresamente la obligación de confidencialidad y secreto, y el conocimiento del trabajador de tal obligación.

En cuanto al Personal de Alta Dirección, y dado que por razón de su cargo acceden a información especialmente sensible y/o confidencial, existe la obligación expresa de mantener la confidencialidad y secreto de las informaciones a las que tiene acceso por razón de su cargo, siendo práctica habitual el firmar Acuerdos específicos de confidencialidad junto con los Contratos de Trabajo, bien a través de una cláusula específica de confidencialidad en los Contratos, o bien incluyendo un Pacto o Acuerdo de Confidencialidad como Anexo al contrato principal de trabajo.

Además de la obligación de confidencialidad específica que tiene el personal de alta dirección de las empresas, hay que hacer referencia al pacto de no concurrencia, es decir, aquel por el que un personal de alta dirección no podrá celebrar contratos de trabajo con otras empresas, salvo autorización del empresario o pacto escrito en contrario (art. 8 RD 1382/1985).

#### **Otros medios de protección interna de la Información Corporativa o Confidencial.**

Además del establecimiento de Acuerdos o Pactos de Confidencialidad, la empresa deberá tener establecidos medios técnicos u organizativos que permitan la protección de la información confidencial independientemente del soporte en el que sea tratada o almacenada.

Así es recomendable establecer las siguientes medidas de protección:

-Limitar el acceso a la información confidencial. Es decir, permitir el acceso a dicha información sólo al personal que por razón de su cargo o funciones es necesario que acceda a dicha información, no permitiendo tal acceso al resto del personal.

-Establecer medidas técnicas que permitan la visualización o tratamiento de información confidencial (por ejemplo: uso de contraseñas para el acceso a los documentos, criptografía, etc.).

-Mantener/Almacenar los documentos confidenciales en soporte papel, en armarios que se encuentren cerrados bajo llave o cajas fuertes, a las que sólo tengan acceso las personas autorizadas.

-Realizar de copias de seguridad que eviten la pérdida de información confidencial o sensible en caso de catástrofe, guardando una copia fuera de las instalaciones principales de la empresa.

Por último, y en relación a la protección de la información confidencial dentro del ámbito interno de la empresa, hay que señalar que en la prestación de determinados servicios se accede a información confidencial de terceros, existiendo de este modo, una obligación específica de confidencialidad con respecto a esa tercera empresa, obligación de confidencialidad que se extiende a los trabajadores que tratan dicha información, y que por

tanto, debe quedar expresamente regulada a nivel interno, a fin de evitar posibles responsabilidades derivadas de la negligencia de algún trabajador de la empresa.

### **Protección de la Información Confidencial de la empresa cuando es tratada por terceros. Los contratos de outsourcing.**

Cuando una empresa vaya a encargar la prestación de un determinado servicio, que implique el tratamiento o acceso a información confidencial por parte de terceras empresas, es recomendable incluir en el Contrato de Prestación de Servicios, una cláusula específica de confidencialidad, o bien, firmar directamente con cada una de las personas que accedan a dicha Información, Pactos o Acuerdos de Confidencialidad específicos.

Igualmente, y cuando la prestación del servicio implique el tratamiento de bases de datos titularidad de un tercero, es necesario tener en cuenta los aspectos recogidos en el artículo 12 de la LOPD, “Acceso a Datos por Cuenta de Terceros”.

### **Contenido básico de un Acuerdo o Pacto de Confidencialidad.**

-Establecer claramente qué se entiende por Información Confidencial. En este sentido, se puede establecer el deber de guardar secreto respecto de toda o determinada información tratada, siendo recomendable huir de referencias genéricas a la confidencialidad.

-Establecer claramente los medios, recursos o información que se pone a disposición del trabajador o tercera empresa, determinando la titularidad de la misma.

-Establecer específicamente la obligación de secreto y confidencialidad, el deber de actuar diligentemente en cuanto al tratamiento, conservación, almacenamiento, transporte, etc. Estableciendo que en todos los casos deberán adoptarse los medios que aseguren y garanticen dicho secreto, y se evite su pérdida o el acceso a la misma de terceros no autorizados.

-Establecer la obligación de devolver la información confidencial a la que se ha tenido acceso en el momento que termine la relación contractual, estableciendo, igualmente, que a pesar de dicha terminación, la obligación de confidencialidad y secreto permanecerá vigente durante el plazo que sea establecido por las partes (la práctica habitual en este sentido, es establecer un plazo de 2 años después de finalizada la relación contractual).

-Es conveniente, igualmente, informar de las consecuencias que pueden derivarse del incumplimiento de dicha obligación de confidencialidad y secreto. Así puede establecerse que la sustracción o revelación de dicha información puede ser constitutivo de un ilícito de naturaleza penal (art. 197 CP del descubrimiento y revelación de secretos), puede ser objeto de acciones disciplinarias (despido disciplinario en caso de que el incumplimiento venga por parte de un trabajador), reclamación de indemnizaciones por daños y perjuicios, etc...

-Por último, en los Acuerdos o Pactos de Confidencialidad pueden establecerse todas las especialidades, que por razón de la relación contractual que se establece, sean establecidas por las partes.

### **Límites de la Obligación de Confidencialidad y Secreto.**

Hay que señalar que la Obligación de Confidencialidad y Secreto queda limitada en aquellos casos en los que, por imperativo legal, la parte obligada sea requerida por un organismo jurisdiccional o administrativo para facilitar determinada información.

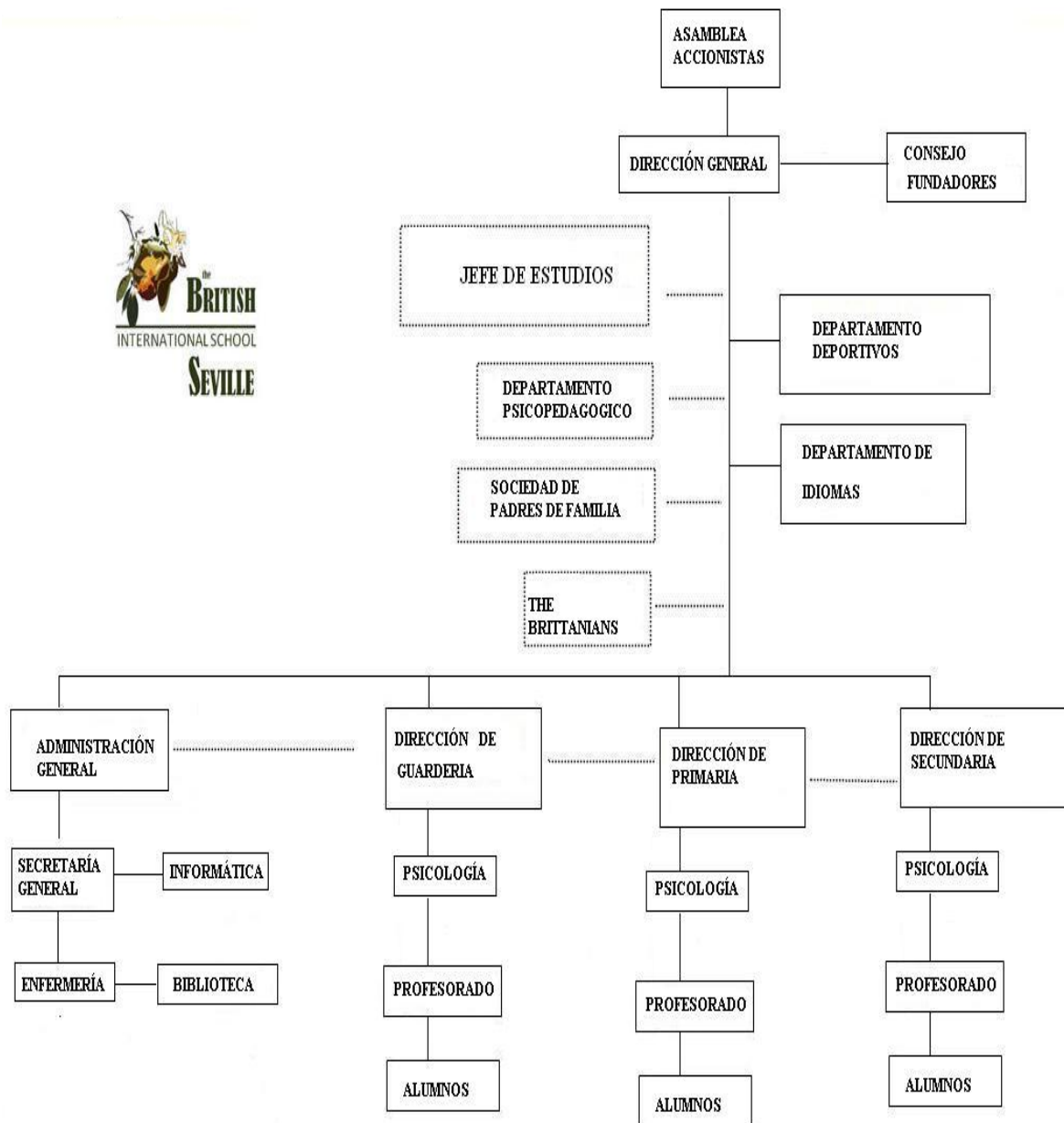
En estos casos, deberán ser atendidas aquellas órdenes en las que:

- La obligación de entrega venga determinada de manera concreta en la orden.
- Sea dictada por una administración o juzgado competente.
- Sea firme.

En estos casos, se informará a la otra parte de inmediato sobre el requerimiento recibido, siempre que no exista obligación de guardar secreto sobre el mismo por mandato legal, administrativo o judicial.

# PLAN DE RECURSOS HUMANOS

## 12. Organigrama.





## **1.1 Asamblea accionistas.**

Como órgano supremo de la sociedad; su objetivo es supervisar y ratificar todos los actos y operaciones de la escuela.

### **ASAMBLEA ORDINARIA**

Discutir, aprobar o modificar el informe de los administradores.

### **ASAMBLEAS EXTRAORDINARIAS**

Tratar cualquiera de los siguientes asuntos:

- Prórroga de la duración de la sociedad;
- Disolución anticipada de la sociedad;
- Aumento o reducción del capital social;
- Cambio de objeto de la sociedad;
- Cambio de nacionalidad de la sociedad;
- Transformación de la sociedad;
- Fusión con otra sociedad;
- Emisión de acciones privilegiadas;
- Amortización por la sociedad de sus propias acciones y emisión de acciones de goce;
- Emisión de bonos;
- Cualquiera otra modificación del contrato social; y
- Los demás asuntos para los que la Ley o el contrato social exija un quórum especial.

## **1.2 Dirección general.**

Es designado por la Asamblea de Accionistas. Sus principales funciones están destinadas a establecer los lineamientos generales para la elaboración de los programas de trabajo y de contingencia, objetivos y metas de funcionamiento de cada área. El director General determina los niveles, cargos y funciones que desempeñan los responsables de área y sus colaboradores inmediatos, así como del personal, en general. Nuestro director debe asumir funciones de animador, impulsor y coordinador de la actividad global del centro.

## **1.3. Psicopedagógico.**

Es una figura imprescindible del sistema educativo para alcanzar una enseñanza de calidad. Tiene como finalidad conseguir el máximo desarrollo de las capacidades del alumnado, su desarrollo integral y su integración social, así como el respeto a la atención educativa a sus características particulares.

## **1.3 Jefe de estudio.**

Sin perder de vista la idea de «equipo directivo» como forma de dirigir el centro, nos encontramos con una figura clave en nuestra organización, el Jefe de Estudios, que será el profesor más cualificado, representa el motor de la vida académica, el jefe de estudios es el responsable de que la actividad propiamente académica funcione adecuadamente, coordinándola y motivando al profesorado para su realización.

Las competencias del jefe de estudios van en la línea de coordinar y velar que la actividad académica del centro se desarrolle lo mejor posible. Así, elaborará los horarios de profesores y alumnos; planificará y organizará las actividades de formación de profesores; coordinará las actividades académicas, de orientación y complementarias; coordinará las tareas de los equipos de ciclo y la acción de los tutores; coordinará e impulsará la participación de los alumnos en el centro, velando por la ejecución de las actividades de carácter académico, de orientación y complementarias. También sustituirá al director en caso de ausencia o enfermedad y ejercerá, por delegación del director y bajo su autoridad, la jefatura del personal docente en todo lo relativo al régimen académico.

Actuación. Por lo tanto, sobre el jefe de estudios recaen todas aquellas actuaciones propiamente educativas que determinarán la eficacia del centro. Tendrá que asumir que deberá llevarlas a cabo en un marco en el que prima la autonomía del profesor y el principio de participación en la toma de decisiones. Su actuación deberá basarse más en el convencimiento y la motivación que en el ordeno y mando, teniendo como referencia el contenido de documentos como el Proyecto Educativo, el Proyecto Curricular y la

Programación General Anual, en donde deberán concretarse con claridad las normas y objetivos que presiden el centro educativo, y que el jefe de estudios es uno de los responsables de que se lleven a cabo.

### **1.4 Idiomas.**

El colegio dispondrá de profesores nativos cualificados procedentes de Inglaterra para la enseñanza de nuestros alumnos.

### **1.5 The Brittanians.**

El colegio dispondrá de una base de datos de ex alumnos, alumnos de últimos cursos y familiares de empleados. Desde ella, por ejemplo, se podrá acceder a una bolsa de pequeños trabajos como, por ejemplo, servicios de canguro cuando los padres lo requieran, congresos, etc. También, se podrá acceder a una bolsa de voluntariado para participar en las actividades de fin de semana relacionadas con las “horas de respiro”, organización de jornadas deportivas, etc.

## **2. Norma de capacitación.**

Normar las condiciones para la ejecución de actividades relacionadas con el establecimiento de planes de capacitación y desarrollo profesional de los Colaboradores de la institución educativa.

### **2.1 Alcance.**

Aplica a todos los Colaboradores de la Institución.

### **2.2 Glosario de términos.**

#### **Ascenso**

Cambio a un cargo con nivel de valoración superior al actual.

#### **Aprovechamiento académico**

Calificación obtenida por los participantes en un curso o programa de capacitación en función de un estándar de rendimiento establecido.

### **Colaborador**

Persona natural que mantiene relación de dependencia con la institución.

### **Capacitación**

Proceso mediante el cual el Colaborador adquiere conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir en el desempeño de sus actividades.

### **Inducción**

Proceso que tiene como finalidad que el Colaborador conozca la institución educativa y sus funciones, se integre a su puesto de trabajo y al entorno humano en el que transcurrirá su ciclo laboral.

### **Reemplazo**

Sustitución de un Colaborador por un tiempo determinado.

## **2.3 Inducción.**

Todo Colaborador, antes de asumir su cargo deberá pasar por un proceso de capacitación.

Será responsabilidad de Recursos Humanos diseñar una guía de inducción de acuerdo al cargo que el Colaborador desempeñe.

## **2.4 Capacitación.**

La Institución contratará Colaboradores que tengan conocimientos, habilidades y experiencia requeridos para desempeñar adecuadamente las funciones que el cargo requiere.

Cuando se trate de conocimientos específicos derivados de cambios, implementación o creación de procesos, sistemas, es responsabilidad de la Institución proporcionar el conocimiento; y, del Colaborador adquirirlo.

### **Detección de Necesidades de Capacitación**

El Responsable de cada División llenará el último mes del año el formulario de levantamiento de necesidades de capacitación de los Colaboradores a su cargo para el próximo año.

Recursos Humanos consolidará la información en el Plan Anual de Capacitación y realizará un presupuesto que será aprobado por la Dirección General.

En caso de requerir un evento de capacitación no detectado a inicios del año, deberá ser aprobado por la Dirección General.

El Director General será el encargado de gestionar la obtención de recursos.

## **2.5 Reemplazo.**

Se admiten reemplazos eventuales en cargos cuya vacante se genere por maternidad o cualquier evento que implique ausencia del titular del cargo por más de 21 días laborables y que no correspondan a vacaciones.

## **2.6 Difusión y comunicación.**

La Norma de Capacitación será remitida vía página web a todos los Colaboradores de la Institución para su conocimiento y aplicación.

## **2.7 Evaluación docente.**

El colegio British International School Seville, comenzará a implementarse el sistema a la inauguración del centro educativo. Para ello se define un perfil de competencias que debe tener el docente, nuestro proyecto educativo se basa en buscar y educar la plenitud humana o santificación, insertándose y luchando para construir un mundo mejor y el marco de la buena enseñanza que constituye el sistema de evaluación docente.

El segundo eje es lograr buenos resultados académicos. El profesor tiene competencias que lo caracterizan, pero tiene que tener logros demostrables que son los aprendizajes de los alumnos. La evaluación se aplica entonces para que el profesor genere un plan de mejoramiento en aquellas áreas susceptibles de mejorar.



La idea es que la evaluación sea lo más integral posible, lo que significa evaluar en 360°, o sea, que evalúen padres, alumnos, superiores, y en caso de los profesores jefes, los apoderados, y que exista una autoevaluación.

Además, hay un sistema de incentivos para los profesores mejor evaluados. Este es un sistema potente, porque también es una

herramienta de gestión. Se genera un gran dinamismo y un diálogo constructivo entre los docentes.

### **3 Norma de compensación.**

Normar las condiciones para la administración salarial, pago de horas suplementarias, extraordinarias y nómina.

#### **3.1 Administración salarial y valoración de cargos.**

Todo cargo de la Institución tendrá un descriptivo de funciones, el mismo que será elaborado por el área de Recursos Humanos, y aprobado por el Responsable de la División que corresponda. En caso de existir cambio en las responsabilidades de un cargo, el descriptivo será actualizado y aprobado nuevamente.

Recursos Humanos es el responsable de obtener la valoración de cada cargo basándose en el descriptivo de funciones. En caso de existir actualizaciones a un descriptivo de funciones, el cargo será valorado nuevamente.

Todo cargo tendrá un nivel en relación al puntaje obtenido en el proceso de valoración de cargos.

Recursos Humanos, en base a la metodología que considere apropiada, establecerá los niveles de valoración de cargos en base a una escala numérica ascendente.

Las funciones de los cargos con valoración igual o superior a nueve son consideradas como “funciones de confianza”.

La institución mediante la División de Recursos Humanos, cada dos años, obtendrá o actualizará las escalas salariales internas.

Para la definición de las escalas salariales se considerarán los siguientes aspectos:

Competitividad externa: la Alta Gerencia definirá las empresas con las que quiere compararse salarialmente.

Equidad interna: cargos valorados con el mismo nivel de responsabilidad estarán compensados dentro de una misma escala salarial.

Por cada nivel de valoración de cargo existirá una escala salarial.

La compensación en la institución educativa tiene los siguientes componentes:

- Sueldo y beneficios de ley.
- Bono de alimentación, que corresponde al 15% del sueldo.
- Incentivos variables, que aplica a los cargos definidos por la Alta Gerencia
- Bono navideño, que corresponde a € 100.
- Horas extraordinarias o suplementarias.

La compensación de la institución educativa es de forma bruta, es decir, se descuenta a cada Colaborador los valores correspondientes por concepto de Impuesto a la Renta y Aporte Personal al seguro social.

Ningún Colaborador tendrá un ingreso (sueldo más comisiones) inferior al mínimo de la escala salarial definido para su cargo.

Para personas que ingresan a la institución, el sueldo de contratación se definirá en función de las escalas salariales y en base a los sueldos de los Colaboradores que ocupan el mismo cargo o similares, Recursos Humanos recomendará el sueldo de contratación y el Responsable de cada División lo aprobará, en caso de que el sueldo de contratación exceda el máximo de la escala salarial se solicitará la aprobación a la Dirección General.

La institución y sus Colaboradores deben mantener confidencialidad respecto a su remuneración ante clientes internos y externos.

La Dirección General es el responsable de aprobar el ajuste salarial para un Colaborador.

Para que un Colaborador acceda a un ajuste salarial deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Mínimo un año de permanencia en la Institución.
- Evaluación del desempeño buena, muy buena o excelente.
- No haber recibido ajuste salarial en los últimos seis meses.

La institución efectuará ajustes salariales solamente en los meses de marzo, julio o noviembre.

### **3.2 Manejo de horas, suplementarias y extraordinarias.**

La línea de Supervisión es responsable del cumplimiento de la jornada ordinaria máxima de trabajo que será de ocho horas diarias, sin tomar en cuenta el tiempo que emplea en el refrigerio, y cuarenta horas semanales. El tiempo que un Colaborador debe tomar para su refrigerio es de máximo dos horas.

Todo Colaborador es responsable de administrar su jornada diaria de trabajo a fin de que todo quede concluido en ese tiempo, sin recurrir a tiempo extra.

Cuando exista incremento de volúmenes de trabajo, la línea de Supervisión es responsable de atender tal requerimiento, sin necesariamente incurrir en costos por horas adicionales.

El Responsable de División deberá consolidar la información y generar un reporte con el número de horas suplementarias, extraordinarias, trabajo en sábado o domingo y jornada nocturna generadas hasta el día 18 de cada mes si este fuese laborable, caso contrario el día inmediato anterior laborable. Información que servirá a Recursos Humanos para realizar los cálculos correspondientes y reflejarlos en el rol de pagos mensual.

Únicamente a los cargos valorados con niveles iguales o inferiores a 8 y por necesidades de negocio o servicio plenamente comprobadas se cancelará el costo por horas suplementarias previa autorización del Responsable de cada División o su delegado.

Las horas suplementarias no podrán ser más de cuatro en un día ni más de doce en una semana.

Se pagará la remuneración correspondiente a cada una de las horas suplementarias más un 50% de recargo si tuvieren lugar durante el día o hasta las 24h00. Si dichas horas estuvieran comprendidas entre las 24h00 y 06h00, el trabajador tendrá derecho a un 100% de recargo. Para calcularlo se tomará como base la remuneración que corresponda a la hora de trabajo diurno.

En casos de incurrir en horas extraordinarias, éstas se pagarán con el recargo del 100% sobre el valor de la hora de trabajo diurno.

El trabajo que se ejecute en sábado y domingo deberá ser pagado con el 100% de recargo, siempre y cuando no se hayan establecido por mutuo acuerdo otros días de descanso semanal forzoso, en ese caso el trabajo en sábados y domingos corresponde a la jornada ordinaria de labores.

El trabajo que se ejecute en jornada nocturna deberá ser pagado con el 25% de recargo sobre el valor de la hora de trabajo diurno.

### **3.3 Pago de nómina.**

La institución acreditará a todos los Colaboradores mensualmente el 40% del sueldo básico como anticipo a la remuneración. Se realizará el día 10 de cada mes si este fuese laborable, caso contrario el día inmediato anterior laborable, mediante acreditación en la cuenta bancaria que el Colaborador tuviere abierta en la Institución.

Para Colaboradores nuevos el primer anticipo de sueldo se otorgará en el mes siguiente a su contratación.



Este anticipo se descontará de la remuneración del mes en que fue otorgado.

Recursos Humanos, a través del correo electrónico de Comunicación Interna, comunicará a los Colaboradores la acreditación del anticipo de sueldo en sus cuentas bancarias respectivas.

El pago de la remuneración se realizará el día 25 de cada mes si este fuese laborable, caso contrario el día inmediato anterior laborable, mediante acreditación en la cuenta bancaria que el Colaborador tuviere abierta en la Institución.

Recursos Humanos, a través del correo electrónico de Comunicación Interna, comunicará a los Colaboradores la acreditación del sueldo en sus cuentas bancarias respectivas.

Los conceptos que componen el rol de pagos son los siguientes:

<b>INGRESOS</b>	<b>GASTOS</b>
Sueldo básico	Impuesto a la Renta
Incentivo variable	Aporte Seguro Social
Horas suplementarias, extraordinarias, trabajo en sábado y domingo y jornada nocturna	Anticipo de sueldo
	Refrigerio
	Asistencia médica

La información a ser procesada en el rol de pagos debe ser enviada a Recursos Humanos por la líneas de Supervisión o Colaborador encargado hasta el 18 de cada mes si este fuese laborable, caso contrario el día inmediato anterior laborable, caso contrario se procesará en el siguiente mes.

Descuentos autorizados por el Colaborador.

El Colaborador podrá autorizar a efectuar el débito correspondiente de su cuenta bancaria cuando ocurra, entre otras, una de las siguientes causas:

- Errores por ejecución de procesos.
- Subsidios de enfermedad o maternidad.
- Exámenes médicos.
- Colaboraciones voluntarias.
- Cursos de capacitación.

Recursos Humanos efectuará el descuento correspondiente, autorizado por el Colaborador, el día 25 de cada mes si este fuese laborable, caso contrario el día inmediato anterior laborable.

## 4 Norma del bienestar del personal.

Normar las condiciones para el otorgamiento de beneficios, servicios, permisos, licencias y vacaciones a los Colaboradores de la institución educativa; así como la presentación, imagen y comportamiento que deben mantener los mismos.

### 4.1 Glosario de términos.

#### Afinidad

Tipo de parentesco que se produce a través del matrimonio. Por tanto, el parentesco es producido por vínculo legal y no natural.

A continuación se muestran grados de parentesco, según consanguinidad y afinidad.

NIVEL	PARENTESCO	
	CONSANGUINIDAD	AFINIDAD
Primer grado	Padre o Madre Hijo o Hija	Padre o Madre del Cónyuge Hijo o Hija del Cónyuge
Segundo grado	Abuelo o Abuela Hermanos Nietos	Abuelo o Abuela del Cónyuge Hermanos del Cónyuge
Tercer grado	Tíos Sobrinos	
Cuarto grado	Primos	

### **Año excedente**

Período de trabajo contado a partir del sexto año en la institución.

### **Acontecimientos imprevistos**

Todo acontecimiento imprevisto de carácter personal o familiar que afecte el normal desarrollo de las actividades privadas y profesionales del Colaborador.

### **Colaborador**

Persona natural que mantiene relación de dependencia con la institución.

### **Consanguinidad**

Relación de parentesco que se produce entre dos personas por vínculo sanguíneo.

### **Días no laborables**

Se consideran los días sábados, domingos y festivos.

### **Sector informal**

Personas naturales o jurídicas no autorizadas legalmente a prestar dinero.

### **Vacaciones anuales**

Corresponden a 22 días calendario laboral en las que el Colaborador hace uso de sus vacaciones.

## **4.2 Beneficios al personal.**

La institución podrá analizar y establecer la vigencia y características de los beneficios que brinda a sus Colaboradores.

El responsable de contratar, renovar o modificar los beneficios al personal es la División de Recursos Humanos con la aprobación de la Gerencia General.

Recursos Humanos informará a todos los Colaboradores de cualquier modificación, actualización o eliminación de los beneficios que la institución educativa otorga.

Recursos Humanos es el responsable de informar al nuevo Colaborador, en el momento de la contratación, los beneficios establecidos por la institución

Es obligación de cada Colaborador estar informado y hacer buen uso de los beneficios que la institución otorga.

Todos los beneficios que otorga la institución dejarán de tener vigencia en la fecha efectiva de salida del Colaborador.

### **Seguro Médico**

La póliza de asistencia médica Sanitas cubre al Colaborador, a sus familiares directos y que dependan económicamente del Colaborador (cónyuges e hijos hasta los 18 años de edad).

Recursos Humanos informará en cada período de renovación de la póliza de asistencia médica las coberturas, costos para el Colaborador, servicios y características de los mismos.

### **Seguro de Vida**

La póliza de vida cubre únicamente al Colaborador.

Recursos Humanos informará en cada periodo de renovación de la póliza de vida las coberturas, costos para el Colaborador, servicios y características de la misma.

### **Uniformes**

Se otorga uniformes al personal femenino, a personal de Mensajería y a otros cargos que defina la Institución.

Cada dos años se entregará una dotación de uniformes.

Para la adquisición de cada dotación de uniformes se conformará un Comité representado por un miembro de Recursos Humanos y la Gerencia General, con el fin de tomar decisiones en relación al diseño y elaboración del Uniforme.

### **Guardería**

Los Colaboradores que tengan hijos y que se encuentren asistiendo normalmente en la institución, tendrán descuento del 30% (treinta por ciento) de la matrícula.

### **Refrigerio**

Recibirá la acreditación a su rol de pagos, del valor correspondiente al refrigerio por día laborable.

### **4.3. Imagen del personal administrativo.**

Recursos Humanos elaborará el cronograma de uso de uniforme.

Recursos Humanos es responsable de actualizar o modificar el cronograma de uso, así como entregar la dotación completa de uniformes.

Cada Línea de Supervisión es responsable de controlar el uso correcto del uniforme, la presentación e imagen de los colaboradores, lo cual será monitoreado por Recursos Humanos.

En el caso que, por calamidad doméstica o fuerza mayor, algún Colaborador/a no se pueda presentar con el uniforme, la Línea de Supervisión aprobará y comunicará a Recursos Humanos.

El uniforme debe ser utilizado sin excepción de lunes a viernes por todos los Colaboradores dotados de uniforme.

El uniforme no se deberá utilizar en reuniones sociales personales o en lugares públicos que no estén autorizados por la Institución.

Cualquier omisión o alteración en el uso del uniforme será motivo de amonestación.

Cuando un Colaborador se desvincule de la Institución, deberá entregar a Recursos Humanos todas las prendas del uniforme perfectamente lavadas; caso contrario, se descontará de su liquidación el valor correspondiente.

Las Colaboradoras deberán:

- Mantener el alto de la falda en un centímetro sobre la rodilla.
- Utilizar accesorios discretos y que guarden armonía con el color del uniforme e imagen de la Institución.
- Usar maquillaje y peinado impecables, no exagerados y cuidando la pulcritud de los mismos.

Los Colaboradores deben presentarse bien afeitados y mantener el cabello corto.

No se permitirá la utilización de aretes en el personal masculino.

Los Colaboradores de la institución tienen que observar y velar por el orden y limpieza de sus oficinas o lugares de trabajo.

Los escritorios deben estar limpios de documentos al final de las jornadas diarias y los archivos ordenados y cerrados bajo llave.

Ningún Colaborador podrá ingerir alimentos en su puesto de trabajo, lo hará de ser necesario en la cafetería asignada, y este tiempo no deberá afectar la adecuada atención al cliente interno o externo.

Por respeto y consideración a los demás, debe cuidarse que los alimentos que ingresen a la cafetería de cualquier oficina no produzcan olores fuertes que afecten la imagen de la institución.

El teléfono no podrá sonar más de tres veces para ser contestado.

Si un Colaborador tuviera que ausentarse deberá direccionar su extensión a algún miembro de su División u oficina

Al finalizar el día de trabajo el Colaborador, deberá direccionar su teléfono al buzón de llamadas personal y al día siguiente revisar y contestar inmediatamente.

La comunicación telefónica deberá ser cordial y generar un sentido de confianza hacia nuestro servicio.

Los Colaboradores deberán demostrar atención: mirar a los ojos, interesarse en lo que la persona tiene que decir.

Todo Colaborador, ante la presencia de un cliente, deberá evitar Interrupciones y manejarlas de la mejor manera posible para evitar incomodarlo. En caso de recibir una llamada, una pregunta de otro cliente, recibir un requerimiento de un superior, o cualquier tipo de interrupción, el Colaborador deberá pedir permiso y disculpas al cliente, tratando de regresar a atenderle de manera oportuna.

Es importante mantener el respeto, y demostrar al cliente interno y externo que sus requerimientos son importantes. El Colaborador al solicitar firmas, documentos, información, siempre debe pedir por favor, y agradecerle por realizar cualquier esfuerzo.

Todo Colaborador al atender a un cliente externo o interno, cualquiera que sea el motivo, debe adaptarse al tono, urgencia y postura del cliente. Esto demuestra atención, apertura, e interés a sus necesidades. Ante los requerimientos de clientes internos o externos: deberá suministrar una respuesta completa.

Al despedirse, el Colaborador deberá generar un sentido de confianza hacia nuestro servicio y ofrecerle la ayuda posterior en caso de ser necesario.

### **4.3 Permisos y licencias.**

La licencia parcial (horas o día) deberá ser recuperada o cargada a vacaciones a criterio de la Línea de Supervisión.

Se concederá 15 días calendario de licencia con remuneración completa por:

- Fallecimientos de cónyuge, familiares hasta el segundo grado de consanguinidad y afinidad. En caso de tercero o cuarto grado de consanguinidad, la licencia podrá ser de horas, con máximo de un día.
- Enfermedades de hijos infantiles (0-7 años) que se encuentren hospitalizados o requieran cuidado especial por parte de sus padres. El permiso se otorgará a la madre o al padre previo la presentación del certificado médico.
- Por matrimonio, con la presentación de la partida correspondiente de matrimonio. El colaborador escogerá si lo toma a partir de la fecha del matrimonio civil o eclesiástico.

Se concederá 1 día por traslado de domicilio habitual.

Se concederá 15 días calendario de licencia con remuneración completa al padre por:

- Nacimiento de hijos.

Para acogerse a este tipo de permiso, el Colaborador deberá justificar ante la línea de Supervisión, quien reportará el hecho a Recursos Humanos.

Recursos Humanos procederá a registrar en los sistemas respectivos.

Se concederá permiso por enfermedad con remuneración completa cuando:

- El Colaborador presente un certificado médico con un máximo de 3 días de reposo.

Para acogerse a este tipo de permiso, el Colaborador deberá justificar ante la línea de Supervisión quien reportará el hecho a Recursos Humanos.

Recursos Humanos procederá a registrar en los sistemas respectivos.

La colaboradora embarazada tendrá derecho a 112 días de permiso estipulado por la ley. Recursos Humanos realizará el seguimiento para su cumplimiento y la línea de Supervisión no podrá negarse a otorgar este permiso.

Los permisos médicos de maternidad se concederán con el visto bueno del seguro social, o con el certificado emitido por el mismo.

La Institución pagará el 100% de la remuneración hasta un día antes a su permiso de maternidad.

La colaboradora tendrá derecho a dos horas diarias de permiso por lactancia, durante el horario de trabajo, hasta los nueve meses posteriores al parto. Este derecho podrá ser reemplazado, a solicitud de la Colaboradora, por un mes de permiso ininterrumpido y remunerado a partir de la fecha de finalización del permiso de maternidad.

Para acogerse a este tipo de permiso, el Colaborador deberá justificar ante la línea de Supervisión quien reportará el hecho a Recursos Humanos.

Recursos Humanos procederá a registrar en los sistemas respectivos.

Los Colaboradores que sean estudiantes universitarios, cuya profesión sea adecuada para su desarrollo personal y para el cumplimiento de objetivos de la Institución, solicitarán permiso y aprobación a su Línea de Supervisión para llegar o salir fuera del horario normal, siempre y cuando dicho permiso no interfiera en su labor.

El permiso otorgado por la Institución debe ser recuperado, conforme a la definición de cada Línea de Supervisión.

Para acogerse a este tipo de permiso, el Colaborador deberá presentar los documentos que lo acreditan como tal y su horario de estudios debidamente certificado por la institución educativa.

La Línea de Supervisión conjuntamente con Recursos Humanos analizará la solicitud para proceder a su aprobación o rechazo.

Se podrán otorgar licencias sin sueldo por razones justificadas a los Colaboradores, en los siguientes casos:

- Problemas de salud que requieran el cuidado por parte del Colaborador en cónyuge, padres o hijos. Para este caso se otorgará licencia por un máximo de 15 días.
- Estudios que requieran tiempo completo y que se relacionen con su desarrollo profesional y de la institución. Se otorgará licencia por un tiempo máximo de un año, siempre que el Colaborador tenga una antigüedad mínima de dos años.

Para estos casos siempre se tomará en cuenta primero los días de vacaciones pendientes, en caso de tenerlos.

La línea de Supervisión deberá conjuntamente con Recursos Humanos recomendar o no el otorgamiento de la licencia sin sueldo, misma que será aprobada por la gerencia general.

Cualquier falta injustificada será sancionada de acuerdo al Reglamento Interno de Trabajo.



## **Vacaciones**

Con la finalidad de incrementar la productividad del Colaborador, el uso del derecho de vacaciones es irrenunciable y deberá ser tomado de acuerdo a los términos y condiciones dispuestos en la presente norma.

Todo Colaborador tendrá derecho a gozar anualmente de un período ininterrumpido de 22 días de vacaciones anuales, en los cuales se incluyen días no laborables (sábados, domingos y feriados).

Para gozar de las vacaciones anuales en dos o más períodos la línea de supervisión solicitará la aprobación a la gerencia de Recursos Humanos.

Colaboradores que se retiren de la Institución sin tomar su período anual de vacaciones serán compensados en dinero. En caso de haber utilizado en forma anticipada dicho período, se descontará la parte proporcional de su liquidación de haberes.

Para el cómputo de vacaciones, el período se considerará del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año.

Las vacaciones no podrán ser compensadas en dinero. Cualquier excepción deberá ser recomendada por la línea de supervisión y aprobada por la gerencia de recursos humanos.

La definición del período anual de vacaciones de cada Colaborador lo determinarán conjuntamente el Colaborador y la Línea de Supervisión; siendo el Responsable de División, Área u Oficina el encargado de elaborar el calendario anual de vacaciones, precautelando que la atención al cliente interno y externo no se vea afectada por dicha programación.

En el caso de emergencias, la línea de supervisión podrá cambiar la fecha de vacaciones programada originalmente, pero necesariamente deberá transferir el período a otra fecha dentro del mismo año calendario. Esta nueva fecha será definida conjuntamente con el Colaborador.

No se contratarán reemplazos temporales para sustituir Colaboradores que estén en su período de vacaciones.

Las vacaciones son impostergables y no está permitido por ninguna causa solicitar a un colaborador que se reintegre de sus vacaciones antes de cumplirlas en su totalidad. Cualquier excepción deberá ser recomendada por la línea de supervisión y aprobada por la gerencia de recursos humanos.

El colaborador no está permitido a realizar actividades de su función mientras esté en goce de sus vacaciones.

Los días de vacaciones que se tomen, se aplicarán al período más antiguo que esté pendiente.

Toda solicitud de vacaciones deberá ser registrada por el Colaborador en la aplicativo Solicitud de Vacaciones. La misma será enviada automáticamente a la Línea de Supervisión para su aprobación y posteriormente a Recursos Humanos para su registro.

No registrar la toma de vacaciones por parte del Colaborador o de la Línea de Supervisión, podrá considerarse como falta grave.

En el caso de que un Colaborador se niegue a salir de vacaciones o durante el período de las mismas siga ejecutando su función, aunque sea parcialmente, deberán intervenir la división de Recursos Humanos para determinar las causas.

En caso de que el Colaborador no haya hecho uso de su período anual de vacaciones hasta el 15 de Diciembre, la división de Recursos Humanos intervendrá pudiendo solicitar al Colaborador y a la Línea de Supervisión su regularización inmediata.

### **Diferencial de vacaciones**

Todo colaborador podrá recibir el diferencial de vacaciones proporcionalmente al número de días de vacaciones tomados.

En la nómina del mes que tome sus vacaciones, se pagará además del sueldo, el valor correspondiente al diferencial de vacaciones.

### **Difusión y comunicación**

La norma de Bienestar del Personal será remitida vía página web a todos los Colaboradores de la Institución para su conocimiento y aplicación.

### **Referencias**

- Código de Trabajo.
- Reglamento Interno de la institución.
- Ley de Seguridad Social.
- Ley de Maternidad
- Ley del Estatuto de los Trabajadores, Convenio Colectivo Nacional de Centro de Enseñanza Privada.

## **4.4 Norma de admisión.**

Normar los procesos de admisión para nuestro centro educativo.

#### **4.4.1 Alcance.**

El Colegio British International Seville School, saluda afectuosamente a las familias interesadas en integrarse a esta comunidad educativa. A nuestro colegio no sólo ingresan niños y niñas a estudiar, más bien se invita a todo el grupo familiar a participar en el proceso educativo de sus hijos o hijas, y por eso damos a todos Ustedes nuestra más cordial bienvenida.

El ingreso al Colegio British International Seville School consta de tres etapas:

- Presentar la solicitud de admisión, la que debe venir acompañada de información sobre él o la postulante y su familia, junto con diversos certificados de acreditación.
- Rendir las pruebas preparadas acorde al nivel del postulante; la entrevista de los padres y/o apoderados con autoridades del colegio para finalmente una vez aceptado,
- Ratificar los compromisos reglamentarios y económicos que establece el colegio.

#### **4.4.2 Proceso de admisión.**

Solicitud de Admisión, la que puede ser enviada por fax, email o directamente en la secretaria de rectoría en el colegio.

El colegio a través del Departamento de Admisión se contactará con la familia, enviará los valores de la matrícula del año a realizarse y procederá a concertar las fechas de las pruebas académicas y entrevistas a realizar.

Antes de ese día deben presentarse en secretaría los siguientes documentos:

- Certificado de nacimiento original.
- Certificado de estudios de los años anteriores.
- Informe de personalidad del colegio anterior
- Informe de notas a la fecha, si es pertinente.

Mientras el alumno esté rindiendo sus exámenes de admisión, psicológicos o sicopedagógicos, según corresponda, el Director del colegio realizará una entrevista personal al apoderado acompañante, especialmente referido a la realidad familiar y aspectos personales del o los postulantes, como también respondiendo dudas o consultas sobre el proceso mismo o respecto del colegio.

En cuanto se disponga de los exámenes corregidos, el colegio comunicará a los apoderados el resultado del proceso de admisión. En caso de ser negativa la respuesta a la postulación, esta será enviada por mail y correo certificado. De ser positiva, se concertará una reunión de los

padres y/o apoderados con el Rector, y al término de esa conversación, la familia recibirá una carta de aceptación junto a la cual se deberá presentar en el transcurso de 10 días en la secretaría para documentar los compromisos económicos que debe adquirir por cada uno de sus hijos(as) que estudien en el Colegio British International School Seville, esto es: matrícula, cuota de incorporación, cuota de centro de padres y colegiaturas del o los alumnos.

Cabe destacar que las pruebas de diagnóstico y/o académicas, como las entrevistas psicológicas a los padres o apoderados, tienen por objetivo medir el nivel de preparación que trae el solicitante, en determinadas materias básicas, a fin de evaluar su adecuada inserción al curso que postula y, por otra parte, revisar si los puntos de vista formativos y valorables de la familia son coherentes con los planteamientos del colegio. Las pruebas académicas de lenguaje, matemáticas e inglés tienen carácter selectivo.

En caso que se presenten deficiencias significativas en cualquier nivel de preparación del postulante, se planteará la condición de efectuar un trabajo personal de nivelación y la firma de un compromiso escrito el que deberá ser asumido por la familia.

#### **4.4.3 Detalle de proceso de admisión.**

Play-Group: Liberado de exámenes previos, se requiere una entrevista de los padres con el Director, quien les indicará a los padres los pasos a seguir según corresponda en cada caso.

Guardería: Entrevista del alumno con la profesora para evaluar aspectos socio-afectivos y de madurez e inserción del alumno(a) en el curso respectivo por un tiempo determinado, que incluya hora de clase y recreo.

Primero Básico: Entrevista con la profesora para evaluar aspectos socio-afectivos, de madurez y también manejo de cálculo y lecto-escritura. Inserción del alumno(a) en el curso por un tiempo determinado, que incluya hora de clase y recreo.

La edad mínima para postular es seis años.

Segundo Básico a IV Medio: Se efectúan tres pruebas separadas referidas a las áreas de Lenguaje, Matemática e inglés oral y escrito, más una entrevista con la psicóloga del colegio según sea el nivel del postulante.

Para los cursos que no haya vacantes disponibles, salvo condiciones excepcionales de grupo familiar de varios niños que se integran al colegio y de calificaciones académicas sobresalientes.

El Director General, indicará, cuando corresponda, la duración de las pruebas. Entre ellas se incluirá un descanso y una colación para cada alumno. Las pruebas se realizan en dos días. De ser necesario en algunos casos se solicitará evaluaciones especiales (neurológicas, psicopedagógicas, etc.)

A los padres se les pedirá que respondan un cuestionario, en forma independiente por el papá y la mamá o por las personas que cumpla estos roles dentro de la familia del postulante. Y también la disponibilidad de tiempo necesaria para la entrevista de los padres y/o apoderados con la o las autoridades del colegio según cada caso en particular.

Las entrevistas psicológicas y de sociabilidad y las pruebas académicas nos sirven para medir el nivel de preparación que trae el postulante, y el grado de adecuación que tendrá su incorporación en nuestro colegio. Sobre esta base se podrá recomendar la aplicación de diversos tipos de apoyo, que necesita efectuar la familia, a fin de augurar una inserción exitosa. En casos excepcionales el colegio podrá decidir la no admisión al colegio, cuando no existan condiciones suficientes que favorezcan esta incorporación.

Los compromisos económicos que la familia debe asumir, por cada uno de sus hijos o hijas que estudien en el colegio son los siguientes:

- Examen de admisión.
- Matrícula anual.
- Colegiatura anual.
- Cuota anual de Centro de Padres.
- Cuota de incorporación.

Finalmente la familia y el colegio confirman los compromisos mutuamente asumidos, mediante un Contrato de Prestación de Servicios Educativos. En este documento, junto con los compromisos económicos, la familia declara conocer y aceptar la reglamentación vigente del colegio. Los puntos 2 al 5 anteriormente descritos deben ser documentados en una misma oportunidad en la administración del colegio.

El valor de la colegiatura incluye el pago del Seguro de Vida Colectivo de Escolaridad que se aplica en el caso de fallecimiento del apoderado responsable del pago de la colegiatura.

El Seguro de Accidente Escolar lo contrata cada familia al inicio de año, con las entidades de salud que ofrecen dicho servicio.

Es importante destacar que a cada familia que solicita iniciar un proceso de admisión en el Colegio British International School, se le asigna una vacante que queda reservada para ella. Esta reserva se mantiene hasta quince días después de la comunicación oficial que su solicitud ha sido aceptada por parte del Rector del colegio. Después de esta fecha el colegio queda liberado para asignar esa vacante a un nuevo postulante.

Finalmente, quisiéramos darles las gracias por el interés demostrado por nuestro colegio y decirles que esperamos ofrecer un proceso de admisión confidencial, personalizado y claro y quedamos a la espera de solucionar cualquier inquietud o consulta que pudiera surgir tanto de este mismo proceso como del funcionamiento y características de nuestro Colegio British International School.

## **5 Norma de comunicación y relaciones públicas.**

Normar las condiciones para la comunicación y relaciones públicas del centro educativo.

### **5.1. Interlocutor oficial.**

La institución educativa frente a cualquier necesidad sólo tendrá un vocero oficial, para la emisión, divulgación y transmisión de comunicados, ya sean estos enfocados al público interno y externo.

El director general será el encargado y único representante, siendo la persona facultada para hablar en nombre de la institución. Dejando en claro que cualquier comunicado no emitido por el director general carecerá de validez y no deberá ser acatado.

### **5.2. La comunicación corporativa.**

La Comunicación Corporativa será proyecta a un público de clase media alta, a fin de dar a conocer su misión, visión e imagen, y lograr establecer una empatía entre ambos.

Nuestra imagen corporativa se centrará en dos áreas, la endógena que abarca la identidad de la empresa (su realidad) y la comunicación interpersonal, y la exógena que contempla la proyección de la imagen a través de diversos medios, sean dirigidos o masivos, y la memoria a largo plazo de nuestro público.

## **6 Normas de la guardería.**

La primera semana de clase sólo se recibirán los niños que estuvieron en el centro el año anterior, para que se vayan adaptado a la nueva educadora y a la clase. La segunda semana empezarán los niños nuevos de un modo escalonado.

Los niños nuevos que dispongan de plaza de comedor no la utilizarán desde el primer día, sino que será la educadora de la clase la que fije una fecha en función de su adaptación en el aula.

Antes de terminar el curso la Comisión de la Escuela publicará el número de plazas vacantes en cada grupo. La readmisión es automática, siempre y cuando los padres continúen vinculados a la escuela.

El servicio de Comedor está abierto en horario de 8 de la mañana a 20:00h de la tarde. Los niños que no disfruten de plaza de comedor deben recogerlos del Centro antes de las 14h. No se reciben niños de tarde hasta las 15:30h. Las comidas se servirán a la 13:00 horas y las meriendas a las 17 h. Pese a la amplitud de horario de la Escuela Infantil, el equipo pedagógico de la escuela considera que no es conveniente la permanencia de los niños y niñas más de 6 horas y media al día; así mismo, de acuerdo con el Decreto 329/2005 del 28 de julio (DOGA, Nº 156, del 16 de agosto de 2005) por la que se regulan los centros de menores y los centros de atención a la infancia, se evitará que el niño o niña prolongue su estancia en el centro más de 8 horas diarias, excepto circunstancias excepcionales, que deberán en todo caso justificarse, así lo determinen.

En caso de enfermedad los padres deberán avisar al centro.

## **6.1 Aspectos sanitarios.**

Los padres y madres están obligados a comunicar por escrito a la Dirección del centro cualquier tipo de alergia que padezca el niño o niña; medicamentos, alimentos, u otros que se consideren.

Con fin de evitar que la estudiante sea un foco de posibles infecciones, los niños y niñas no podrán acudir a ella cuando padezcan algún proceso infecto-contagioso y su incorporación a la escuela precisará de un informe de su médico.

En caso de que el niño o niña enfermase en el centro, se avisaría a los padres o madres/tutores o tutoras o a la persona señalada para casos de urgencia.

En caso de accidente, si no fuese posible contactar con la familia, se efectuaría su traslado a un centro sanitario.

Cuando el niño o la niña necesiten que se le administre algún medicamento, será necesario presentar la prescripción médica en la que se indique la hora y dosis.

## **6.2 Salidas del centro.**

Cada responsable deberá especificar quien/enes serán las personas encargadas de recoger al/la menor, para cualquier salida del centro. No se autorizará la salida del/la menor con personas que no estén debidamente autorizadas.

## **7 Reglamento interno.**

El reglamento interno del Colegio se aplica a todos los miembros de la comunidad escolar, alumnos, padres y al conjunto del personal.

El Colegio es un lugar de transmisión del conocimiento donde cada alumno debe aprender a convertirse en un adulto y un ciudadano.

El Reglamento debe así contribuir al aprendizaje de la responsabilidad y de la autonomía de cada alumno recordando los derechos y los deberes de cada uno en la creación de un clima de confianza en cumplimiento de los principios de laicidad, en la práctica de la tolerancia y en el respeto de otros, de su persona y de sus convicciones.

La inscripción de un alumno en el Colegio The British International School, para él como para su familia a la adhesión al presente Reglamento.

### **7.1 Respeto de las personas y bienes.**

#### **Respeto de las personas**

Los alumnos deben respetar el conjunto de los miembros de la comunidad, tanto en su integridad física como moral.

Todo ataque a las personas, agresión verbal o física, podrá dar lugar a la aplicación de una sanción disciplinaria.

El respeto a los otros y la cortesía son necesidades imperativas. La reserva y la discreción son fundamentales.

#### **Respeto de los bienes**

Se recomienda a los alumnos no traer sumas de dinero importantes, joyas u objetos de valor.

El Colegio queda liberado de toda responsabilidad en caso de pérdida o robo.

Los alumnos deben respetar espacios y objetos que pertenecen a todos y constituyen un "bien público".

Es importante avisar de toda forma de degradación.

En caso de degradación voluntaria o no, la responsabilidad de la familia de los autores del hecho lesivo podrá ser reclamada. Una sanción podrá pronunciarse para todas las degradaciones voluntarias.



## **7.2 Derechos de los alumnos.**

Cada alumno tiene derecho por parte de los otros miembros de la comunidad educativa al respeto, a la protección contra todas las formas de violencia, discriminación, humillación de dónde sea que provengan.

Este derecho se ejerce por los alumnos, por medio de los delegados de clase y de los representantes de alumnos, en las distintas instancias del Colegio: Consejo escolar, Consejo de disciplina, Consejo de Centro.

Sólo, los delegados alumnos pueden tomar la iniciativa de una reunión en el marco de sus funciones, fuera de las horas de curso y con la autorización del Director.

Todo alumno tiene derecho a la información dada por los anuncios escritos, los profesores, los delegados.

## **7.3 Las obligaciones de los alumnos.**

La asiduidad es una condición esencial que se impone a todos los alumnos para llevar a cabo su escolaridad.

Es definida en referencia a los horarios y a los programas de enseñanza inscritos en el horario del centro.

Se impone para las enseñanzas obligatorias y facultativas en cuanto se inscribe el alumno.

Los alumnos tienen el deber de efectuar los trabajos que se les pide, deberes y lecciones el Colegio como en casa y traer el material necesario para los cursos, incluidos los cursos de Educación Física.

Los alumnos deben:

- Presentarse correctamente vestidos, es decir, conforme a las normas elementales de decencia e higiene.
- Respetarse mutuamente. No tienen que haber burlas, insultos o violencia verbal o física hacia compañeros y adultos.
- Aceptar las diferencias y practicar la tolerancia.
- Guardar imperativamente en sus carteras todo objeto susceptible de perturbar el buen desarrollo de los cursos y estudios (casete de bolsillo, teléfono móvil apagado). El teléfono móvil se desaconseja totalmente en el Colegio. No obstante su uso se

autorizará excepcionalmente en caso de urgencia en biblioteca y bajo la vigilancia durante el tiempo de patio. Los móviles deben obligatoriamente apagarse. En el caso contrario podrán aplicarse sanciones.

- La utilización de cámara fotográfica o video está prohibida en el centro fuera del marco pedagógico, excepto con el acuerdo excepcional del Director. Eso incluye todos los aparatos que tienen por función la toma de sonido o imagen.

#### **7.4 Normas de la vida escolar.**

Al principio de mañana, de la tarde y después de cada patio, los alumnos hacen la fila en el patio a los sitios indicados y esperan la llegada de los profesores.

En las interclases los alumnos esperan sentados la llegada del profesor.

Se sancionará severamente toda salida irregular.

Toda ausencia previsible o imprevisible, por muy corta que sea deberá obligatoriamente ser indicada en secretaría a lo sumo el mismo día por el responsable legal. A falta de aviso, se llamará a las familias.

En caso de retraso el alumno se presenta obligatoriamente en secretaría donde se inscribirá dicho retraso en el cuaderno de correspondencia antes de ir a clase.

Los profesores rechazarán todo alumno cuya ausencia no se haya regularizado en secretaría.

Cuando un alumno está momentáneamente imposibilitado, debe avisar a su profesor de deporte.

El profesor puede:

- Quedarse con el alumno si piensa que éste puede aprovechar parte de la clase.
- Devolver el alumno a secretaría para una permanencia en biblioteca o en otra clase.

#### **7.5 Relaciones con las familias.**

El cuaderno de correspondencia garantiza la conexión constante entre el centro y la familia. El alumno debe tenerlo constantemente con él y poder presentarlo en cualquier momento a los profesores, a la administración o a sus padres. El alumno puede escribir sus resultados e informaciones útiles.

La agenda escolar que se integra en él permite a los padres seguir diariamente la escolaridad de su hijo.

Está prevista una reunión de padres de la clase al principio de año para presentación del nivel.

El profesor principal, responsable de la clase, puede recibir a los padres que lo deseen. La visita tendrá que ser pedida mediante una llamada telefónica a secretaría. Las entrevistas serán concedidas con un mínimo de dos días de plazo.

Si los padres desean informaciones complementarias relativas a cualquier otra materia, podrán también pedir una entrevista con profesor que corresponda.

Se transmitirán una relación de calificaciones o evaluación semanal a las familias.

Los boletines trimestrales se comunican a las familias después de los consejos de clase.

## **7.6 Castigos escolares y sanciones disciplinarias.**

Se refieren a los incumplimientos menores a las obligaciones de los alumnos y a las alteraciones en la vida de la clase o del centro.

Pueden ser pronunciados por el personal de vigilancia y por los profesores, y a la demanda de todo miembro de la comunidad educativa por el personal de dirección.

Corresponden por orden de gravedad:

- Deber suplementario
- Excusa oral o escrita
- Comentario escrito sobre el cuaderno de correspondencia, firmado por la familia
- Exclusión de clase. Este castigo debe seguir siendo totalmente excepcional.

El delegado de clase acompañará al alumno excluido y se entregará un informe escrito del profesor al director pedagógico, el mismo día.

En caso de fraude en un ejercicio supervisado o en un ejercicio de control se pondrá la nota cero. Esta nota se tiene en cuenta en el cálculo de la media. Se entregará una advertencia.

Las sanciones son decididas por el Director o el consejo de disciplina. Se refieren a las agresiones a las personas, a la degradación de bienes y a graves incumplimientos de las obligaciones.

Corresponden por orden de gravedad:

- Advertencia
- Reprobación (a raíz de dos advertencias)
- Consejo de disciplina, con exclusión de un día de clase.
- En caso de repetición, en un nuevo consejo de disciplina con exclusión del centro.

## **7.7 Los dispositivos alternativos y de acompañamiento.**

Las medidas de prevención:

Estos dispositivos tienen por objeto prevenir la aparición de un acto reprobable

(Ej.: confiscación de un objeto peligroso). La autoridad disciplinaria puede también pronunciar medidas para evitar la repetición de tales actos. Se puede así conducir al alumno a comprometerse en la mejora de su comportamiento, fijando con él objetivos precisos.

Deben tener un carácter educativo y no deben implicar ninguna tarea peligrosa o que humilla.

Constituye la principal medida complementaria de una sanción, en particular, de la exclusión temporal.

En efecto, este período no debe ser para el alumno una ocasión de ociosidad y por lo tanto de ruptura con la escolaridad. Se exige al alumno el realizar trabajos escolares y hacerlos llegar al centro según modalidades claramente definidas.

## **7.8 Vida educativa.**

La biblioteca y el centro de documentación e información están abiertos a los alumnos y a los profesores según las modalidades dadas a conocer cada año.

Los alumnos disponen de una zona de lectura, de un espacio de búsqueda multimedia, y de búsqueda documental.

Es un lugar de aprendizaje de los métodos de trabajo e búsqueda documental informatizada así como un lugar de lectura y préstamo de libros.

Los alumnos pueden acceder a él libremente y deben cumplir el Reglamento.

### **7.9 Seguridad salud.**

Las consignas de seguridad indicadas en cada sala se comentarán en clase a partir del regreso por los profesores. Se efectuarán durante el año ejercicios reglamentarios de evacuación.

Todo objeto peligroso así como todo producto susceptible de apartarse de su uso habitual están prohibidos en el centro (cuchillos, cuters, tijeras puntiagudas, pegamento líquido, encendedores o fósforos).

Todo descubrimiento de un peligro (principio de incendio) debe inmediatamente indicarse al adulto que esté más cerca.

### **7.10 Media pensión.**

La admisión de un alumno a la media pensión implica que acepta las normas (saber-hacer, higiene) y el funcionamiento.

La inscripción se hace para el año escolar. Todo cambio deberá indicarse antes de finales un mes para el mes siguiente.

# PLAN DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

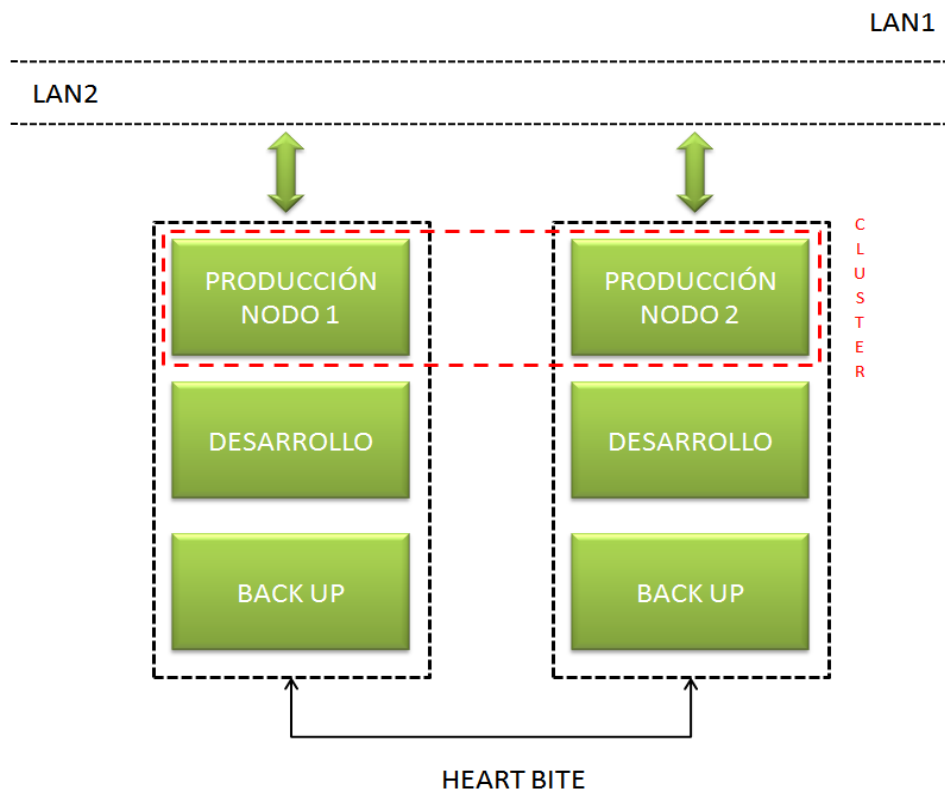
## 1. Infraestructura de hardware.

El aula de informática contará con veinticinco ordenadores sobremesa con sus correspondientes periféricos: ratón, teclado y monitor de diecisiete pulgadas. En la biblioteca se localizarán ocho ordenadores más.

La sala de reuniones de los profesores y la secretaría contarán, respectivamente, con uno y dos ordenadores sobremesa. Por último, al director del centro, el director financiero y el responsable de admisiones se les asignará a cada uno de ellos un ordenador portátil.

El centro contará con tres impresoras láser situadas, respectivamente, en el aula de informática, la sala de reuniones y la secretaría. Se desecha la elección de impresoras de chorro de tinta por su elevado coste a largo plazo. También será necesaria la adquisición de una fotocopidora.

Para el funcionamiento de las principales aplicaciones del centro, por ejemplo, la página web, la gestión del correo electrónico, la aplicación que gestione, en un futuro, los procesos de negocio del centro (ERP) y las bases de datos se adquirirán cuatro servidores: desarrollo, clúster de producción (x2) y back up<sup>41</sup>. La distribución de estas máquinas será de la siguiente manera:



*Servidores de aplicación del colegio*

<sup>41</sup> Con su correspondiente librería de cintas.

Las máquinas se conectarán entre sí mediante tarjetas replicadas de fibra óptica así como mediante heart bite para asegurarnos el correcto funcionamiento de los servicios asignados al clúster de producción. Para la conexión a las máquinas se comprará un router de, al menos, veinte bocas. El armario ignifugo donde se ubicarán las máquinas contará con pantalla y teclado. Para el número de usuarios potenciales durante el ciclo de vida de los servidores proponemos la siguiente descripción:

- **Added 29/01/2007 11:56:03**
- **x3550. Dual-Core Intel Xeon 5150 2.66GHz/1333MHz. 4MB L2. 2x512 MB Chipkill. O/Bay 3.5in HS SAS. SR-8k-l. CD-RW/DVD. 670W p/s**
- **Dual-Core Intel Xeon Processor 5150 2.66 GHz/1333MHz. 4MB L2**
- **4 GB (2x2GB) PC2-5300 667 MHz EGC Chipkill DDR2 FB DIMM (x3 unidades)**
- **73GB Hot-Swap 3.5" 10K RPM Ultra320 SAS HDD (x2 unidades)**
- **Emulex 4 Gb FC HBA PCI-E Controller Dual Port**
- **IBM PCI-X Riser Card for IU Systems**
- **x3550 redundant power supply 670W**

Se contratará el mantenimiento de todos los equipos informáticos. Por otro lado, al inicio de nuestra actividad los servidores de aplicación se ubicarán en un CPD de un hosting de un proveedor. Esta decisión se toma por varios motivos:

- El espacio ocupado por las máquinas es considerable.
- Optimización de la utilización de las instalaciones del centro.
- Incremento de la seguridad de la información.
- Reducción del gasto<sup>42</sup>.

## **2. Infraestructura de software.**

Con la adquisición de los equipos<sup>43</sup> se incluirán la licencias para la utilización del SO de Windows XP así como su paquete ofimático Office 2007. El SO de los servidores de aplicación será Windows Server 2003.

---

<sup>42</sup> outsourcing Vs. nómina responsable informática

<sup>43</sup> Sobremesas y portátiles



La base de datos será Oracle versión 11g por varios motivos:

- Compatibilidad que facilitará la futura implantación de nuevas herramientas informáticas.
- Facilidad de upgrade.
- Precios muy económicos para el sector educación.
- Facilidad de mantenimiento.

Cuando el nivel transaccional de datos sea elevado se planteará la contratación de los servicios de implantación de un ERP<sup>44</sup>. La idea inicial será implantar SAP Business One por su escalabilidad, integridad y facilidad de adquisición de las mejores prácticas de negocio. Se estima una inversión de 50.000 € en servicios, 3.200 € por licencia y un 22% del importe de licencia de mantenimiento anual.

Para el inicio de la actividad se trabajará con una aplicación informática para la introducción de los asientos contables. La gestión de aprovisionamientos y contrataciones de alumnos, inicialmente, no se realizará bajo plataforma informática puesto que la carga de datos será pequeña.

Otras herramientas informáticas que, en el futuro, se consideran relevantes para una buena gestión son el Business Intelligent <sup>45</sup> y el CRM<sup>46</sup>. El primero nos permitirá explotar la información del centro para conocer online el estado actual de nuestro negocio mientras que el segundo nos permitirá realizar una mejor gestión de nuestros clientes<sup>47</sup>.

Pero, para el inicio de la actividad, los procesos de contabilidad, facturación y nómina se cubrirán con dos paquetes de SAGE SP:

- PYME PLUS ELITE.
- NOMINA PLUS ELITE.

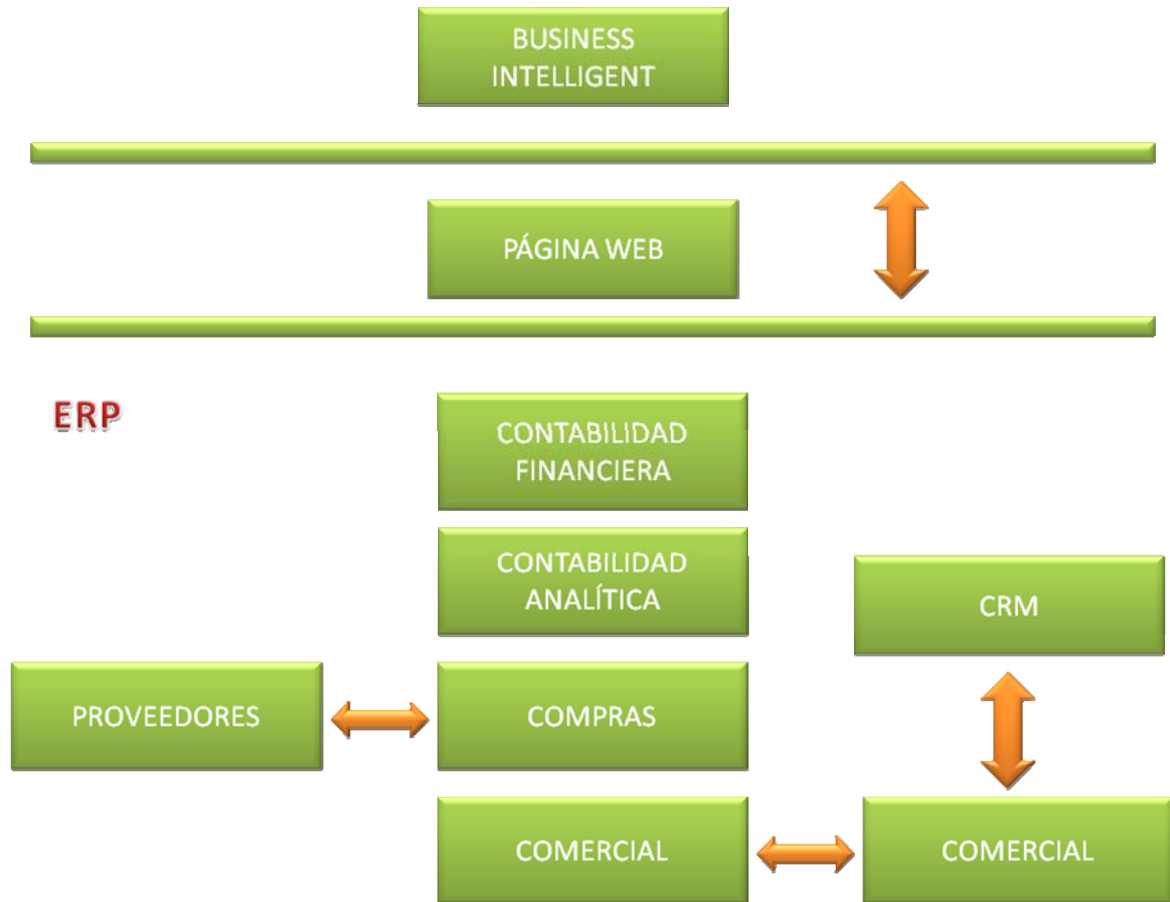
---

<sup>44</sup> Esta implantación no se realizará antes de completar los niveles de secundaria obligatoria.

<sup>45</sup> Data warehouse.

<sup>46</sup> Esta herramienta viene incluida en el paquete de SAP Business One.

<sup>47</sup> Segmentación de clientes, seguimiento de las campañas de marketing, contratación electrónica, portal del proveedor, etc.



***Mapa de procesos del futuro sistema de información***

Se introducirán las herramientas 2.0 desde la web del centro, por ejemplo:

- Foros: Para el intercambio de dudas, opiniones, trabajos entre alumnos y profesores.
- Videoblogs: Para el almacenamiento de imágenes y vídeos de las actividades de los alumnos en el centro.
- Herramientas RSS: Para la actualización de los anuncios.
- The Brittanians WIKI.
- Se dará de alta el club The Brittanians en las más importantes redes sociales como, por ejemplo, Facebook, Tuenti y Twitter.

Estas herramientas nos permitirán tomar el pulso sobre las opiniones que genere el funcionamiento del centro en nuestros alumnos y nuestros empleados.

La gestión del correo se realizará mediante Microsoft Web Exchange. Cada trabajador del centro tendrá una dirección de correo con dominio del centro<sup>48</sup>.

### 3. Sistema de videocontrol vía IP.<sup>49</sup>

Para permitir a los padres de los alumnos de la guardería comprobar, en todo momento, las actividades que están desarrollando en el centro se instalará un sistema de videocontrol móvil vía IP para todas las aulas de la guardería.

La arquitectura del sistema es la siguiente:



*Arquitectura del sistema de videocontrol vía IP*

Los padres podrán acceder mediante el móvil<sup>50</sup> o vía internet<sup>51</sup> al portal de usuarios que tendrá acceso mediante un enlace de la página web del centro. Este portal les permitirá la

<sup>48</sup> Britannian.es

<sup>49</sup> Servicio sólo habilitado para padres de alumnos de la guardería.

<sup>50</sup> Vía 3G y con servicio de video llamada.

visualización de las actividades que desarrollan sus hijos en tiempo real y estará desarrollado para permitir una navegación sencilla e intuitiva mediante teclado móvil. Las cámaras son sensibles a los movimientos para optimizar la visualización. El router se encontrará dentro de la red segura que se detalla en el siguiente punto del plan. Los componentes necesarios para disponer este servicio serán los siguientes:

- Dos cámara IP streaming WIFI de última generación.
- Un router wifi.
- Instalación y cableado de 25 metros.
- Acceso al servicio desde el portal del usuario.

#### **4. Infraestructura de comunicaciones.**

Se contratará una línea ADSL con dos routers que formen una DMZ<sup>52</sup> para asegurar el acceso a nuestra red evitando la entrada de intrusos. El router interno de la red de seguridad será WIFI para permitir la conexión inalámbrica de equipos portátiles aunque el acceso a la misma será mediante dirección MAC pero evitar el acceso intruso. Los ordenadores del aula de informática se conectarán mediante RJ45. Las direcciones IP de la red interna del centro se asignarán dinámicamente y se saldrá al exterior mediante una única IP, por tanto, se gestionará esta asignación mediante NAT.

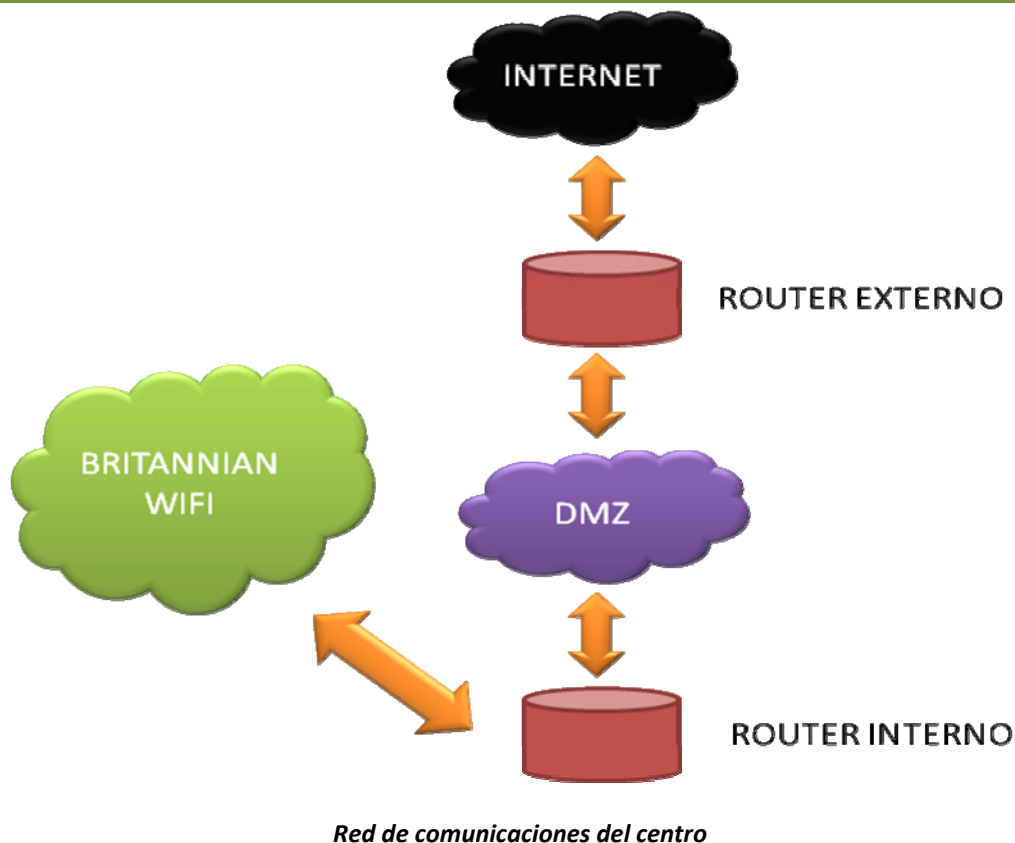
La publicación de la página web en INTERNET será uno de los hitos de nuestro plan de marketing. Desde la página se podrá iniciar el proceso de admisión, contratar el uso de las instalaciones deportivas del centro, conocer las últimas noticias del centro, realizar el seguimiento al alumno y acceder a las herramientas 2.0 con el máximo nivel de seguridad.

Por último, se accederá a los servidores de aplicación del centro mediante VPN, por tanto habrá que habilitar un cliente “ligero” para los portátiles del director del centro, director financiero y responsable de admisiones así como para los ordenadores sobremesa situados en secretaría y en la sala de reuniones.

---

<sup>51</sup> Mediante conexión ADSL.

<sup>52</sup> Red de seguridad perimetral.



## 5. Presupuesto.

Los ordenadores y las impresoras serán adquiridos mediante fórmula de leasing con contrato anual de mantenimiento. Se establecerán los acuerdos de nivel de servicio y las penalizaciones con el proveedor que más favorezcan al centro:

MANTENIMIENTO ANUAL                      2.796 €

Se comprarán los cuatro servidores de aplicación así como los componentes necesarios para su adquisición. También se contratarán los servicios de hosting:

ADQUISICIÓN DE LAS MÁQUINAS            17.050 €

MANTENIMIENTO ANUAL                      1.500 €

Adquisición de los paquetes de facturación, contabilidad y nómina:

PYME PLUS ELITE	1.219,00 €
NOMINA PLUS ELITE	1.200,00 €

Adquisición de la fotocopiadora del centro:

FOTOCOPIADORA CANON 8461A023BB	215,00 €
--------------------------------	----------

El presupuesto de instalación del sistema de videocontrol vía IP es el siguiente:

- Dos cámaras M22M-SEC
- Router WIFI Belkin
- Veinticinco metros de cable categoría seis.
- Desarrollo del portal de usuarios del servicio.
- TOTAL: 2.778 €.

El presupuesto para el primer año de explotación y continuación es el siguiente:

PRIMER AÑO	26.858,00 €
RESTO	4.696,00 €

# PLAN DE CALIDAD

## 1. Introducción a la calidad en el centro.

El objetivo fundamental de nuestro centro es proporcionar al alumno una formación de calidad. La medición de la calidad de los servicios es compleja puesto que no existe un método empírico para analizar resultados.

Dentro del mundo de la educación obligatoria se duda de la necesidad de este tipo de certificaciones pero, en la educación privada, se considera que proporciona un valor añadido a pesar de los elevados costes que la certificación supone, más aún, teniendo en cuenta la duración del proceso de certificación.

Conocedores de la situación de la competencia, **THE INTERNATIONAL BRITISH SCHOOL SEVILLE**, es consciente de que debe seguir las recomendaciones recogidas en la norma ISO 9000 y marcarse como objetivo su certificación lo antes posible.

Creemos que las recomendaciones recogidas en esta norma nos permitirán obtener unos grados de eficacia y eficiencias elevados, ya que de esta forma nos garantizamos ciertos criterios de calidad en las actividades fundamentales desarrolladas

Para el primer año no nos planteamos la obtención de la certificación de la norma ISO 9000, fundamentalmente, por el tiempo necesario para la implantación, así como por sus costes asociados. Nos proponemos iniciar el proceso de certificación para el año 2013, puesto que seremos miembros de la asociación ACADE y AENOR es colaborador de la asociación esperamos que esta relación nos facilite la implantación y certificación del modelo de calidad. Este modelo de gestión de calidad considera las siguientes recomendaciones:

- Orientación al cliente en las organizaciones.
- Política de calidad en la organización.
- Responsabilidad de la dirección.
- Proceso de mejora continua (“lema de nuestro centro”).
- Análisis, revisión y disposición de las no conformidades detectadas.
- Satisfacción del cliente.
- Provisión y gestión de los recursos.
- Proceso de compras.
- Infraestructuras e instalaciones, adecuación e idoneidad de las mismas.
- Proceso de evaluación en el que se garantiza la imparcialidad, confidencialidad y transparencia.



Se solicitará información sobre la calidad de la docencia tanto a los alumnos como a los padres y a los compañeros de trabajo. Por otro lado, también se realizarán estudios de calidad en el desempeño y gestión de las operaciones del personal técnico-administrativo.

Para estas actividades se utilizará como principal herramienta los cuestionarios. Estos se compondrán de preguntas cerradas para así poder realizar de mejor forma las comparaciones entre los distintos cursos y realizar una valoración trescientos sesenta grados. También, se realizarán una serie de preguntas abiertas para conocer, en todo momento, cuáles son nuestras fortalezas y debilidades y actualizar continuamente nuestro DAFO.

También se tendrá en cuenta la ergonomía del mobiliario que es de vital importancia para el buen rendimiento del alumno. Por ello, el primer año se realizará una importante inversión en el mobiliario del centro y se dispondrá de una partida anual para el buen mantenimiento de las mismas. Además, se realizarán mediciones diariamente sobre la iluminación y la higiene de las aulas para cumplir con las recomendaciones sobre la seguridad y la higiene en el trabajo.

## **2. Inspecciones NABSS.**

Por otra parte, para poder formar parte de la red nacional de colegios británicos en España deberemos cumplir anualmente con las revisiones de los inspectores británicos del British Council. Estas inspecciones revisan, fundamentalmente, que se cumplan los ratios que aseguran la buena educación, la salud y la seguridad de los alumnos. Cada cierto tiempo será necesario “pasar” el denominado **THE ACID TEST OF A BRITISH SCHOOL**. Este consiste en enviar a un alumno a una escuela de Gran Bretaña donde se deberá aprobar su expediente, su formación real y que la pauta que sigue el alumno para el estudio y el aprendizaje es la correcta. En conclusión, el alumno podría continuar con su educación en Gran Bretaña sin dificultades.

Los requisitos aparecen en los formularios del anexo del business plan.

## **3. Asociación ACADE.**

Una de las ventajas que proporciona ser miembro de la asociación ACADE es el apoyo en la **Implantación de Programas de calidad educativa**. Sistemas de Calidad que atendiendo a las características individuales de cada centro privado, logran el incremento de la rentabilidad empresarial y la mejora docente; así como Sistemas de Calidad de Excelencia educativa para la mejora permanente del rendimiento del alumno.

#### **4. Presupuesto certificación.**

Para empresas que cuentan hasta 50 empleados y una duración prevista de 6 meses:

- Implementación: 11.300 €
- Costes de certificación: 4.500 €
- Pre-auditoría y auditoría semestral: 2.200 €
- Tarifa diaria por auditor: 760 €

# PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

## **1.Introducción.**

La constitución de la sociedad y posterior puesta en marcha del negocio comenzará en el año 2010 siendo en septiembre de 2011 cuando el centro abrirá sus puertas a los alumnos.

Nuestra forma de financiación durante el período de construcción de la obra consistirá en una operación de leasing inmobiliario en la que la constructora irá cobrando en función de los avances de obra realizados.

Por otro lado, los socios aportarán financiación al comienzo de la actividad así como los padres de los alumnos y los profesores, que tendrán la posibilidad de convertirse en socios fundadores e involucrarse de manera directa en la educación de sus hijos.

## **2.Plan de inversión inicial.**

### **2.1.Gastos Amortizables**

Incluiremos dentro de esta partida los gastos para la puesta en marcha y la constitución de la empresa, pues son gastos en los que sólo incurriremos al inicio de la actividad. Para su correcta contabilización hemos activado dichos gastos y los hemos repercutido sobre la cuenta de resultados de los cinco años siguientes de manera proporcional:

- Gastos de Constitución: Todos aquellos gastos de naturaleza jurídica y formal necesarios para la puesta en marcha de la empresa.

### **2.2.Inversión el edificio**

La superficie total construida es de 3.084 m<sup>2</sup> siendo las superficies exteriores de 7.090 m<sup>2</sup> y el coste de la inversión de 2,4 millones de euros que será financiado mediante un leasing inmobiliario. Durante el año 2016 el colegio se expandirá para impartir educación secundaria obligatoria ascendiendo el coste de dicha inversión a 486.225 euros, importe que soportará la tesorería de la empresa. La entidad de leasing pagará a la sociedad constructora mediante certificaciones de obra.

### 2.3. Inversión en inmovilizado material.

- **TERRENOS:** El centro no soportará ningún gasto derivado de la adquisición del terreno ya que nos será cedido mediante una concesión demanial. Dispondremos del uso del suelo durante un período de 75 años teniendo permiso del ayuntamiento para usarlo como garantía en operaciones de financiación.
- **MOBILIARIO:** estimamos un coste en mobiliario de 56.057 euros

## 3. Fuentes de financiación.

### 3.1. Recursos Propios.

- **CAPITAL SOCIAL:** El capital social estará formado por las aportaciones de los socios fundadores, de los padres de los alumnos y de los profesores.
  - Los cuatro socios fundadores aportarán 200.000 euros durante el primer año incrementándose esta aportación hasta 224.000 euros durante el tercer año para mantener la proporción de acciones con voto superior al 50% de las acciones sin voto.
  - Los padres de los alumnos tendrán que aportar 3.000 euros en el momento de la incorporación del primero de sus hijos en el centro. Esta aportación tendrá la calificación de acciones sin derecho a voto y tendrá una retribución anual del 2,5% del nominal invertido desde el primer año para compensar la falta de voto. Además, podrán obtener dividendos en el momento en que el centro empiece a generar beneficios.
  - Los nueve mejores profesores serán retribuidos durante los tres primeros ejercicios mediante acciones del colegio. Esta política de stock options podrá ser utilizada durante los siguientes ejercicios en función de las aportaciones que pudieran realizar los socios fundadores manteniendo de esta manera su poder accionario.

La sociedad será constituida en el 2010 por 2000 acciones de 100 €. Durante los seis primeros ejercicios los padres que recompre las acciones sin voto lo harán al valor teórico de la acción del primer año, es decir, a 100 €. A partir de este momento, se podrán recomprar dichas participaciones al valor teórico de la acción del ejercicio anterior.

### **3.2. Recursos Ajenos.**

Leasing Inmobiliario sobre la construcción del colegio con la cesión de dominio de la superficie con las siguientes condiciones:

- Importe del leasing: 2.400.000 euros.
- Plazo de amortización: 15 años.
- Tipo de Interés: 4,25%.
- Carencia: Primer año.

Optamos por esta forma de financiación ya que nos permite financiar la construcción del colegio al 100% y diferir el pago del IVA durante los 15 años de la operación. El importe mensual de la cuota será de 18.055 euros excepto durante el primer año que se pagarán 102.000 euros en concepto de intereses y no se amortizará capital. El valor residual será el equivalente a la última cuota.

Se ha acordado con el banco los siguientes covenants:

- No se podrá repartir dividendos hasta que no se produzcan beneficios suficientes para repagar la deuda financiera.
- No se podrán acometer nuevas inversiones en edificaciones hasta que se produzcan beneficios.
- De igual manera no se podrán realizar inversiones financieras a l/p hasta que se concurra en beneficios.
- Pasados los tres primeros ejercicios de actividad el porcentaje de recursos propios sobre el total pasivo no podrá descender del 20% para mantener una estructura de capital que sea adecuada para la entidad financiera.

La entidad financiera se reserva el derecho de aumentar en un 1% el tipo aplicado al leasing , pudiendo declarar el vencimiento anticipado en caso de incumpliendo de alguno de los anteriores covenants.

### **4. Política de Amortización.**

La amortización de la construcción será del 2% lo que supondrá que estaremos amortizando este activo durante 50 años. Como el valor de la construcción en balance representa 2,4 millones la cuota de amortización anual ascenderá a 47.922,7 euros.

En cuanto al mobiliario se amortizará al 10% por lo que la cuota anual será de 5.605,70 euros.

## **5. Cuenta de Pérdidas y Ganancias Previsional.**

Según se ha detallado en el Plan de Marketing nuestras previsiones de alumnos durante los primeros años son conservadores en función del potencial de la zona.

En las hojas de ingresos y gastos de los diferentes ejercicios se detalla la previsión de alumnos sobre la capacidad total del centro y los precios fijados para los diferentes años.

Los cuatro primeros años los resultados de la empresa serán negativos debido a que en el año 2010 la sociedad se constituirá y no obtendrá beneficios hasta el 2014 debido a las previsiones conservadoras que harán que los ingresos no compensen los elevados costes fijos hasta dicho año.

## **6. Tesorería Previsional.**

Partiendo de la política de cobros y pagos definida en el plan de marketing calcularemos los flujos que se generan en cada período. Estableceremos una tesorería mínima operativa de aproximadamente el 5% del activo. Como a partir del 2014 generamos importantes cantidades de tesorería la política de la empresa será invertir en activos financieros a corto plazo tales como REPO's, IPF's y bonos. Estimamos una rentabilidad media del 3,5%.

La importante cifra de activo circulante será utilizada a partir del año décimo para ampliar las líneas del colegio e invertir en acciones de otros centros privados en Sevilla continuando con nuestra política de expansión a largo plazo.

## 7. Cuenta de pérdidas y ganancias.

### Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Conceptos	Año 0: 2010	Año 1: 2011	Año 2: 2012	Año 3: 2013	Año 4: 2014				
Ventas Netas	0,00	670.078,12	100,00%	936.866,45	100,00%	1.152.443,86	100,00%	1.377.041,20	100,00%
Costes Variables	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>Margen Bruto S/ Ventas</b>	<b>0,00</b>	<b>670.078,12</b>	<b>100,00%</b>	<b>936.866,45</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.152.443,86</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.377.041,20</b>	<b>100,00%</b>
Gastos Personal y Seg. Social	0,00	457.961,00	68,34%	490.168,62	52,32%	516.158,43	44,79%	475.168,16	34,51%
Otros Gastos Fijos	0,00	369.836,00	55,19%	374.615,60	39,39%	450.269,22	39,07%	484.261,59	35,17%
IVA no Recuperable	0,00	41.758,98	6,23%	24.258,20	2,59%	31.082,29	2,70%	32.030,51	2,33%
Dotación Amortización	0,00	53.528,40	7,99%	53.528,40	5,71%	53.528,40	4,64%	53.528,40	3,89%
<b>Total Gastos Explotación</b>	<b>0,00</b>	<b>923.084,38</b>	<b>137,76%</b>	<b>942.570,82</b>	<b>100,61%</b>	<b>1.051.038,41</b>	<b>91,20%</b>	<b>1.044.988,66</b>	<b>75,89%</b>
<b>Resultados Ord. Antes Int. e In</b>	<b>0,00</b>	<b>-253.006,26</b>	<b>-37,76%</b>	<b>-5.704,37</b>	<b>0,61%</b>	<b>101.405,45</b>	<b>-8,80%</b>	<b>332.052,54</b>	<b>-24,11%</b>
Ingresos Financieros	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	5.250,00	0,38%
Gastos Financieros	25.000,00	107.700,00	16,07%	107.540,02	11,48%	104.048,14	9,03%	98.761,67	7,17%
<b>Resultado Financiero</b>	<b>-25.000,00</b>	<b>-107.700,00</b>	<b>-16,07%</b>	<b>-107.540,02</b>	<b>-11,48%</b>	<b>-104.048,14</b>	<b>-9,03%</b>	<b>-93.511,67</b>	<b>-6,79%</b>
<b>Resultado Ord. antes Imp.</b>	<b>-25.000,00</b>	<b>-360.706,26</b>	<b>-53,83%</b>	<b>-113.244,39</b>	<b>12,09%</b>	<b>-2.642,69</b>	<b>0,23%</b>	<b>238.540,87</b>	<b>-17,32%</b>
+ Ing. Extraordinarios	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
- Gtos. Extraordinarios	2.600,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>Resultados Extraordinarios</b>	<b>-2.600,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
<b>Resultados Antes Impuestos</b>	<b>-27.600,00</b>	<b>-360.706,26</b>	<b>-53,83%</b>	<b>-113.244,39</b>	<b>-12,09%</b>	<b>-2.642,69</b>	<b>0,23%</b>	<b>238.540,87</b>	<b>-17,32%</b>
Impuesto de Sociedades	-8.280,00	-108.211,88	-16,15%	-33.973,32	-3,63%	-792,81	-0,07%	71.562,26	5,20%
<b>Resultado Neto</b>	<b>-21.600,00</b>	<b>-360.706,26</b>	<b>-53,83%</b>	<b>-113.244,39</b>	<b>-12,09%</b>	<b>-2.642,69</b>	<b>-0,23%</b>	<b>238.540,87</b>	<b>17,32%</b>

Año 5: 2015		Año 6: 2016		Año 7: 2017		Año 8: 2018		Año 9: 2019	
1.592.830,56	100,00%	1.848.532,46	100,00%	2.064.668,82	100,00%	2.254.587,60	100,00%	2.440.443,05	100,00%
0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>1.592.830,56</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.848.532,46</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.064.668,82</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.254.587,60</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.440.443,05</b>	<b>100,00%</b>
502.208,03	31,53%	584.936,19	31,65%	596.636,11	28,90%	608.630,03	27,00%	620.802,63	25,44%
559.601,66	35,13%	601.790,37	32,56%	635.191,46	30,76%	666.640,66	29,57%	700.753,87	28,71%
36.808,65	2,44%	128.342,20	6,94%	52.765,00	2,56%	54.664,31	2,42%	56.982,61	2,33%
53.528,40	3,36%	68.858,60	3,73%	68.858,60	3,34%	68.858,60	3,05%	68.858,60	2,82%
<b>1.154.146,74</b>	<b>72,46%</b>	<b>1.383.987,96</b>	<b>74,87%</b>	<b>1.353.511,17</b>	<b>65,56%</b>	<b>1.398.793,60</b>	<b>62,04%</b>	<b>1.447.397,71</b>	<b>59,31%</b>
<b>438.683,81</b>	<b>27,54%</b>	<b>464.544,51</b>	<b>25,13%</b>	<b>711.157,65</b>	<b>34,44%</b>	<b>855.794,00</b>	<b>37,96%</b>	<b>993.051,34</b>	<b>40,69%</b>
15.750,00	0,99%	3.500,00	0,19%	15.750,00	0,76%	31.500,00	1,40%	52.500,00	2,15%
93.714,72	5,88%	87.980,43	4,76%	82.505,94	4,00%	76.285,88	3,38%	69.796,26	2,86%
<b>-77.964,72</b>	<b>-4,89%</b>	<b>-84.480,43</b>	<b>-4,57%</b>	<b>-66.755,94</b>	<b>-3,23%</b>	<b>-44.785,88</b>	<b>-1,99%</b>	<b>-17.296,26</b>	<b>0,71%</b>
<b>360.719,09</b>	<b>-22,65%</b>	<b>380.064,08</b>	<b>-20,56%</b>	<b>644.401,71</b>	<b>-31,21%</b>	<b>811.008,12</b>	<b>-35,97%</b>	<b>975.755,07</b>	<b>-39,98%</b>
0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
360.719,09	-22,65%	380.064,08	-20,56%	644.401,71	-31,21%	811.008,12	-35,97%	975.755,07	-39,98%
108.215,73	6,79%	114.019,22	6,17%	193.320,51	9,36%	243.302,44	10,79%	292.726,52	11,99%
<b>252.503,37</b>	<b>15,85%</b>	<b>266.044,86</b>	<b>14,39%</b>	<b>451.081,20</b>	<b>21,85%</b>	<b>567.705,68</b>	<b>25,18%</b>	<b>683.028,55</b>	<b>27,99%</b>

Cuenta de pérdidas y ganancias de los nueve primeros años de actividad



## 8. Balance de situación.

Balance de Situación										
	Año 0: 2010		Año 1: 2011		Año 2: 2012		Año 3: 2013		Año 4: 2014	
	l	z	l	z	l	z	l	z	l	z
<b>Activo Fijo</b>	<b>0,00</b>	<b>2.402.528,60</b>	<b>91,57%</b>	<b>2.349.000,20</b>	<b>91,08%</b>	<b>2.295.471,80</b>	<b>87,96%</b>	<b>2.241.943,40</b>	<b>84,62%</b>	
Inmovilizado Material	0,00	2.456.057,00	93,61%	2.456.057,00	95,23%	2.456.057,00	94,11%	2.456.057,00	92,70%	
Inmovilizado Inmaterial	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	
Amortizaciones acumuladas	0,00	-53.528,40	-2,04%	-107.056,80	-4,15%	-160.585,20	-6,15%	-214.113,60	-8,08%	
Gastos Amortizados Netos	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	
Im. Financ. L/P	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	
<b>Activo Circulante</b>	<b>180.680,00</b>	<b>221.157,02</b>	<b>8,43%</b>	<b>229.998,18</b>	<b>8,92%</b>	<b>314.193,65</b>	<b>12,04%</b>	<b>407.431,15</b>	<b>15,38%</b>	
Imov. Financiero C/P	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	150.000,00	5,66%	
Cobros Pendientes de clientes	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	
Clientes Impagados	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	
HP Deudora Imp. Sociedades	8.280,00	116.491,88	4,44%	150.465,20	5,83%	151.258,00	5,80%	79.695,74	3,01%	
Tesorería	172.400,00	104.665,14	3,99%	79.532,98	3,08%	162.935,65	6,24%	177.735,40	6,71%	
<b>Total Activo</b>	<b>180.680,00</b>	<b>2.623.685,62</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.578.998,38</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.609.665,45</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.649.374,55</b>	<b>100,00%</b>	
<b>Recursos Propios</b>	<b>172.400,00</b>	<b>107.193,74</b>	<b>4,09%</b>	<b>145.449,35</b>	<b>5,64%</b>	<b>297.306,66</b>	<b>11,39%</b>	<b>535.847,53</b>	<b>20,23%</b>	
Capital	200.000,00	495.500,00	18,89%	647.000,00	25,09%	801.500,00	30,71%	801.500,00	30,25%	
Reservas	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	
Reserva Legal	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	-264,27	-0,01%	
Remanente	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	
Resultados Negativos Ejer. An	0,00	-27.600,00	-1,05%	-388.306,26	-15,06%	-501.550,65	-19,22%	-503.929,07	-19,02%	
Resultados Ptes. Aplicación	-27.600,00	-360.706,26	-13,75%	-113.244,39	-4,39%	-2.642,69	-0,10%	238.540,87	9,00%	
<b>Pasivo Exigible a l/p</b>	<b>8.280,00</b>	<b>2.399.575,71</b>	<b>91,46%</b>	<b>2.311.565,98</b>	<b>89,63%</b>	<b>2.185.089,27</b>	<b>83,73%</b>	<b>1.981.210,55</b>	<b>74,78%</b>	
Acreedores L.P. Leasing	0,00	2.283.083,83	87,02%	2.161.100,79	83,80%	2.033.831,27	77,93%	1.901.514,81	71,77%	
Impuestos diferidos	8.280,00	116.491,88	4,44%	150.465,20	5,83%	151.258,00	5,80%	79.695,74	3,01%	
<b>Pasivo Exigible a c/p</b>	<b>0,00</b>	<b>116.916,17</b>	<b>4,46%</b>	<b>121.983,05</b>	<b>4,73%</b>	<b>127.269,51</b>	<b>4,88%</b>	<b>132.316,46</b>	<b>4,99%</b>	
Acreedores C.P. Leasing	0,00	116.916,17	4,46%	121.983,05	4,73%	127.269,51	4,88%	132.316,46	4,99%	
Crédito Financiero	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	
Proveedores	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	
H.P. acreedora Imp. Sociedades	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	
<b>Total Recursos Permanentes</b>	<b>180.680,00</b>	<b>2.506.769,45</b>	<b>95,54%</b>	<b>2.457.015,33</b>	<b>95,27%</b>	<b>2.482.395,94</b>	<b>95,12%</b>	<b>2.517.058,08</b>	<b>95,01%</b>	
<b>Total Recursos Ajenos</b>	<b>8.280,00</b>	<b>2.516.491,88</b>	<b>95,91%</b>	<b>2.433.549,03</b>	<b>94,36%</b>	<b>2.312.358,79</b>	<b>88,61%</b>	<b>2.113.527,01</b>	<b>79,77%</b>	
<b>Total Pasivo</b>	<b>180.680,00</b>	<b>2.623.685,62</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.578.998,38</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.609.665,45</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.649.374,55</b>	<b>100,00%</b>	
<b>Fondo Maniobra</b>	<b>180.680,00</b>	<b>104.240,85</b>	<b>57,69%</b>	<b>108.015,13</b>	<b>103,62%</b>	<b>186.924,14</b>	<b>173,05%</b>	<b>275.114,68</b>	<b>147,18%</b>	
<b>Nº Acciones</b>	<b>2000</b>	<b>4955</b>	<b>147,75%</b>	<b>6470</b>	<b>30,58%</b>	<b>8015</b>	<b>123,88%</b>	<b>8015</b>	<b>0,00%</b>	
<b>Valor Teórico por Acción</b>	<b>100,00 l</b>	<b>21,63 l</b>	<b>-78,37%</b>	<b>22,48 l</b>	<b>3,92%</b>	<b>37,09 l</b>	<b>165,00%</b>	<b>66,86 l</b>	<b>80,23%</b>	

*Balance de situación de los primeros cinco años de actividad*

Año 5: 2015		Año 6: 2016		Año 7: 2017		Año 8: 2018		Año 9: 2019	
l	z	l	z	l	z	l	z	l	z
<b>2.188.415,00</b>	<b>78,21%</b>	<b>2.605.781,40</b>	<b>90,86%</b>	<b>2.536.922,80</b>	<b>79,51%</b>	<b>2.468.064,20</b>	<b>68,67%</b>	<b>2.399.205,60</b>	<b>58,43%</b>
2.456.057,00	87,78%	2.942.282,00	102,60%	2.942.282,00	92,22%	2.942.282,00	81,86%	2.942.282,00	71,65%
0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
-267.642,00	-9,57%	-336.500,60	-11,73%	-405.359,20	-12,71%	-474.217,80	-13,19%	-543.076,40	-13,23%
0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>609.666,44</b>	<b>21,79%</b>	<b>261.977,63</b>	<b>9,14%</b>	<b>653.573,47</b>	<b>20,49%</b>	<b>1.126.254,38</b>	<b>31,33%</b>	<b>1.707.210,70</b>	<b>41,57%</b>
450.000,00	16,08%	100.000,00	3,49%	450.000,00	14,10%	900.000,00	25,04%	1.500.000,00	36,53%
0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
159.666,44	5,71%	161.977,63	5,65%	203.573,47	6,38%	226.254,38	6,29%	207.210,70	5,05%
<b>2.798.081,44</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.867.759,03</b>	<b>100,00%</b>	<b>3.190.496,27</b>	<b>100,00%</b>	<b>3.594.318,58</b>	<b>100,00%</b>	<b>4.106.416,30</b>	<b>100,00%</b>
<b>788.350,90</b>	<b>28,17%</b>	<b>990.275,75</b>	<b>34,53%</b>	<b>1.377.236,95</b>	<b>43,17%</b>	<b>1.880.822,63</b>	<b>52,33%</b>	<b>2.499.731,18</b>	<b>60,87%</b>
801.500,00	28,64%	801.500,00	27,95%	801.500,00	25,12%	801.500,00	22,30%	801.500,00	19,52%
0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
23.589,82	0,84%	48.840,15	1,70%	75.444,64	2,36%	120.552,76	3,35%	177.323,33	4,32%
0,00	0,00%	0,00	0,00%	49.211,11	1,54%	391.064,19	10,88%	837.879,30	20,40%
-289.242,29	-10,34%	-126.109,26	-4,40%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
252.503,37	9,02%	266.044,86	9,28%	451.081,20	14,14%	567.705,68	15,79%	683.028,55	16,63%
<b>1.763.464,05</b>	<b>63,02%</b>	<b>1.619.938,81</b>	<b>56,49%</b>	<b>1.470.193,51</b>	<b>46,08%</b>	<b>1.313.958,60</b>	<b>36,56%</b>	<b>1.150.952,81</b>	<b>28,03%</b>
1.763.464,05	63,02%	1.619.938,81	56,49%	1.470.193,51	46,08%	1.313.958,60	36,56%	1.150.952,81	28,03%
0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>246.266,48</b>	<b>8,80%</b>	<b>257.544,47</b>	<b>8,98%</b>	<b>343.065,81</b>	<b>10,75%</b>	<b>399.537,35</b>	<b>11,12%</b>	<b>455.732,30</b>	<b>11,10%</b>
138.050,76	4,93%	143.525,24	5,00%	149.745,30	4,63%	156.234,92	4,35%	163.005,78	3,97%
0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
108.215,73	3,87%	114.019,22	3,98%	193.320,51	6,06%	243.302,44	6,77%	292.726,52	7,13%
<b>2.551.814,95</b>	<b>91,20%</b>	<b>2.610.214,57</b>	<b>91,02%</b>	<b>2.847.430,46</b>	<b>89,25%</b>	<b>3.194.781,23</b>	<b>88,88%</b>	<b>3.650.684,00</b>	<b>88,90%</b>
<b>2.009.730,54</b>	<b>71,83%</b>	<b>1.877.483,28</b>	<b>65,47%</b>	<b>1.813.259,32</b>	<b>56,83%</b>	<b>1.713.495,95</b>	<b>47,67%</b>	<b>1.606.685,12</b>	<b>39,13%</b>
<b>2.798.081,44</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.867.759,03</b>	<b>100,00%</b>	<b>3.190.496,27</b>	<b>100,00%</b>	<b>3.594.318,58</b>	<b>100,00%</b>	<b>4.106.416,30</b>	<b>100,00%</b>
<b>363.399,95</b>	<b>132,09%</b>	<b>4.433,17</b>	<b>1,22%</b>	<b>310.507,66</b>	<b>7004,20%</b>	<b>726.717,03</b>	<b>234,04%</b>	<b>1.251.478,40</b>	<b>172,21%</b>
<b>8015</b>	<b>100,00%</b>	<b>8015</b>	<b>100,00%</b>	<b>8015</b>	<b>100,00%</b>	<b>8015</b>	<b>100,00%</b>	<b>8015</b>	<b>100,00%</b>
<b>98,36 l</b>	<b>147,12%</b>	<b>123,55 l</b>	<b>125,61%</b>	<b>171,83 l</b>	<b>139,08%</b>	<b>234,66 l</b>	<b>136,56%</b>	<b>311,88 l</b>	<b>132,91%</b>

*Balace de situación de los últimos cuatro años de actividad*

## 9. Tesorería.

Plan de Tesorería										
COBROS	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Cobro de Ventas	0,00	670.078,12	936.866,45	1.152.443,86	1.377.041,20	1.592.830,56	1.848.532,46	2.064.668,82	2.254.587,60	2.440.449,05
Otras Entradas	0,00	0,00	0,00	0,00	5.250,00	15.750,00	3.500,00	15.750,00	31.500,00	52.500,00
IVA Repercutido	0,00	25.054,90	34.329,51	39.587,79	44.055,68	49.308,84	44.298,02	47.399,24	50.507,27	53.622,08
Ingresos Financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>0,00</b>	<b>695.133,02</b>	<b>971.195,96</b>	<b>1.192.031,64</b>	<b>1.426.346,89</b>	<b>1.657.889,40</b>	<b>1.896.330,48</b>	<b>2.127.818,06</b>	<b>2.336.594,88</b>	<b>2.546.571,13</b>
<b>PAGOS</b>										
Pagos Gtos Fijos	0,00	369.836,00	374.616,60	450.269,22	484.261,59	559.601,66	601.790,97	635.191,46	666.640,66	700.753,87
Pago Gastos Personal	0,00	457.961,00	490.168,62	516.158,49	475.168,16	502.208,03	584.396,19	596.696,11	608.630,03	620.802,63
Pagos de Gastos Financieros	25.000,00	107.700,00	107.540,02	104.048,14	98.761,67	93.714,72	87.980,43	82.505,94	76.285,88	69.796,26
Devolución Principal Leasing	0,00	0,00	116.916,17	121.983,05	127.269,51	132.316,46	138.050,76	143.525,24	149.745,30	156.234,92
IVA Soportado		66.813,88	58.587,72	70.670,08	76.086,20	88.117,50	172.640,21	100.164,24	105.171,59	110.604,68
Impuesto de Sociedades							108.215,73	114.019,22	193.320,51	243.302,44
Gastos Constitución	2.600,00									
Pago Dividendos							64.120,00	64.120,00	64.120,00	64.120,00
Inversión		56.057,00					486.225,00			
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>27.600,00</b>	<b>1.058.367,88</b>	<b>1.147.828,12</b>	<b>1.263.128,98</b>	<b>1.261.547,13</b>	<b>1.375.958,37</b>	<b>2.244.019,293</b>	<b>1.736.222,22</b>	<b>1.863.913,97</b>	<b>1.965.614,80</b>
<b>Flujos de caja anuales</b>	<b>-27.600,00</b>	<b>-363.234,86</b>	<b>-176.632,16</b>	<b>-71.097,33</b>	<b>164.799,76</b>	<b>281.931,03</b>	<b>-347.688,80</b>	<b>391.595,84</b>	<b>472.680,91</b>	<b>580.956,32</b>
Aportación Capital Socios	200.000,00	0,00	0,00	24.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aportación Capital Padres	0,00	228.000,00	84.000,00	63.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aportación Capital Profesores	0,00	67.500,00	67.500,00	67.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Tesorería Acumulada</b>	<b>172.400,00</b>	<b>104.665,14</b>	<b>79.532,98</b>	<b>162.935,65</b>	<b>327.735,40</b>	<b>609.666,44</b>	<b>261.977,63</b>	<b>653.573,47</b>	<b>1.126.254,38</b>	<b>1.707.210,70</b>
<b>IVA no Recuperable del Ejercicio</b>	<b>0,00</b>	<b>41.758,98</b>	<b>24.258,20</b>	<b>31.082,29</b>	<b>32.030,51</b>	<b>38.808,65</b>	<b>128.342,20</b>	<b>52.765,00</b>	<b>54.664,31</b>	<b>56.982,61</b>
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	
<b>Flujos de caja</b>	-2.600,00	-2.655.534,86	47.824,03	154.933,85	390.830,94	507.962,21	-95.263,49	642.378,81	5.371.090,55	
<b>YAN</b>	1437.194,50									
<b>TIR</b>	17,05%									
<b>Plazo de Recuperación</b>										

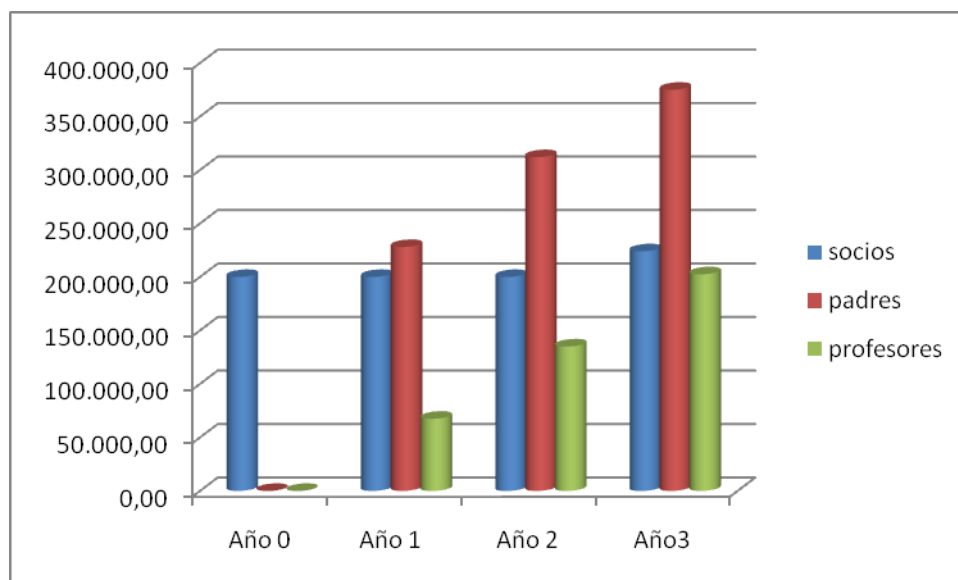
*Tesorería de los nueve primeros años de actividad*

## 10.Capital Social.

<b>nº familias fundador</b>	125
<b>participación</b>	3000
<b>aportación</b>	375000

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>socios</b>	200.000,00	200.000,00	200.000,00	224.000,00
<b>padres</b>	0,00	228.000,00	312.000,00	375.000,00
<b>profesores</b>	0,00	67.500,00	135.000,00	202.500,00
<b>total</b>	200.000,00	495.500,00	647.000,00	801.500,00
<b>total con voto</b>	200.000,00	267.500,00	335.000,00	426.500,00
<b>voto vs sin voto</b>	100,00%	53,99%	51,78%	53,21%
<b>socios vs profes</b>	100,00%	74,77%	59,70%	52,52%

*Estructuración del capital social en los primeros tres años de actividad*



*Distribución de las participaciones de la sociedad en los tres primeros años de actividad*

## 11. Gasto en becas.

	nº becas	año	coste	total beca
BECA TALENTIA	2	2011	1.050,00 €	2.100,00 €
BECA BRITANNIAN	0	2011	2.600,00 €	0,00 €
BECA TALENTIA	3	2012	1.071,00 €	3.213,00 €
BECA BRITANNIAN	0	2012	2.652,00 €	0,00 €
BECA TALENTIA	4	2013	1.092,42 €	4.369,68 €
BECA BRITANNIAN	0	2013	2.705,04 €	0,00 €
BECA TALENTIA	5	2014	1.114,27 €	5.571,34 €
BECA BRITANNIAN	0	2014	2.759,14 €	0,00 €
BECA TALENTIA	6	2015	1.136,55 €	6.819,32 €
BECA BRITANNIAN	0	2015	2.814,32 €	0,00 €
BECA TALENTIA	7	2016	1.159,28 €	8.114,99 €
BECA BRITANNIAN	1	2016	2.870,61 €	2.870,61 €
BECA TALENTIA	8	2017	1.182,47 €	9.459,76 €
BECA BRITANNIAN	1	2017	2.928,02 €	2.928,02 €
BECA TALENTIA	9	2018	1.206,12 €	10.855,08 €
BECA BRITANNIAN	1	2018	2.986,58 €	2.986,58 €
BECA TALENTIA	10	2019	1.230,24 €	12.302,42 €
BECA BRITANNIAN	1	2019	3.046,31 €	3.046,31 €

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
gastos por año en becas	2100	3213	4369,68	5571,342	6819,322608	10985,60399	12387,78661	13841,6623	15348,73789

*Gastos en becas durante los nueve primeros años de actividad*

## 12. Ingresos y gastos anuales.

### 12.1. Año 2011.

Ingresos Ejercicio 1	Mensual	Anual	IVA Repercutido
Ingresos Mensuales < 1 año	1.375	16.500,00	-
Ingresos Mensuales > 1 año	3.600	43.200,00	-
Comedor	4.000	40.000,00	-
Mensualidad Infantil	12.375	123.750,00	-
Comedor	7.200	72.000,00	-
Transporte	2.520	25.200,00	-
Mensualidad Primaria	9.000	90.000,00	-
Comedor	4.320	43.200,00	-
Transporte	1.680	16.800,00	-
	<b>46.070  </b>	<b>470.650,00  </b>	
Matrícula Inscripción		26.350	-
Ingresos por Actividades Extraescolares		16.485,00	-
		<b>42.835,00  </b>	
Seguro Escolar		6.000,00	960,00
Material Escolar		17.000,00	2.720,00
		<b>23.000,00  </b>	
Ingresos por Hosting Welcome		39.593,12	6.334,90
Ingresos por Alquiler de Padel	2400,00	24.000,00	3.840,00
Ingresos Pistas Multiusos	3000,00	30.000,00	4.800,00
Ingresos Horas de Respiro	4000,00	40.000,00	6.400,00
	<b>9.400,00  </b>	<b>133.593,12  </b>	<b>25.054,90  </b>
<b>TOTAL INGRESOS EJERCICIO 1</b>		<b>670.078,12  </b>	

*Ingresos del año 2011*

Gastos Ejercicio 1	Mensual	Anual	IVA Soportado
<b>Gastos de Personal</b>			
Retribución en Acciones		67.500,00	
Sueldos y Salarios		319.000,00	-
Seguridad Social		71.461,00	-
		<b>457.961,00  </b>	
<b>Gastos Fijos</b>			
Material Informática		24.080,00	3.852,80
Becas		2.100,00	336,00
Material Tienda Escolar		10.200,00	1.632,00
Gastos por Hosting		14.000,00	2.240,00
Subcontrata Comedor		40.800,00	6.528,00
Pólizas de Seguro Alumnos		5.000,00	800,00
Subcontrata Transporte		40.932,00	6.549,12
Electricidad		13.800,00	2.208,00
Agua		9.900,00	495,00
Teléfono e Internet		16.000,00	2.560,00
Gastos de MK		50.000,00	8.000,00
ACADE-NABBS		1.000,00	160,00
Coste Equipaciones		900,00	144,00
Seguridad		65.000,00	10.400,00
Subcontrata Limpieza	2.052,00	24.624,00	3.939,84
Prima de Seguros		50.000,00	8.000,00
Tributos Locales		1.500,00	-
		<b>369.836,00  </b>	
<b>Gastos Financieros</b>			
Intereses Leasing		102.000,00	-
Retribución Acciones Sin Voto		5.700,00	-
		<b>107.700,00  </b>	<b>57.844,76  </b>
<b>TOTAL GASTOS EJERCICIO 1</b>		<b>935.497,00  </b>	

#### Gastos año 2011

Concepto	Precios	
Mensualidad Primaria	300	
Mensualidad Comedor Primaria	160	
Transporte	80	
	<b>540  </b>	
Mensualidad Infantil	275	
Mensualidad Comedor Infantil	160	
Transporte	80	
	<b>515  </b>	
Mensualidad Guardería < 1 año	275	
Mensualidad Guardería > 1 año	180	
Comedor Guardería	160	
	<b>615  </b>	
<b>Año 1</b>		
Cursos	60,00%	Máximo
0-1 Años	5	8
1-2 Años	8	13
2-3 Años	12	20
3-4 Años	15	25
4-5 Años	15	25
5-6 Años	15	25
6-7 Años	15	25
7-8 Años	15	25
8-9 Años		25
9-10 Años		25
10-11 Años		25
11-12 Años		25
	<b>100</b>	<b>266</b>

#### Precios y previsiones del primer año

<b>INGRESOS - GASTOS EJERCICIO 1</b>	-	<b>265.418,88 €</b>
--------------------------------------	---	---------------------

Aportaciones Socios		- €
Aportaciones Padres		228.000,00 €
		<b>228.000,00 €</b>

<b>Ingresos Actividad Escolar</b>		<b>Coste Actividad Escolar</b>	
536.485,00 €		819.039,80 €	
<b>Ingresos por Alumno</b>		<b>Coste por Alumno</b>	
5.364,85 €		8.190,40 €	
<b>Margen por Alumno</b>			
-52,67%			

<b>Ingresos Actividades Alternativas</b>		<b>Coste Actividades Alternativas</b>	
133.593,12 €		115.557,20 €	
<b>Margen</b>			
13,50%			

*Otros datos de interés del año 2011*



## 12.2.Año 2012.

Ingresos Ejercicio 2	Mensual	Anual	IYA Repercutido
Ingresos Mensuales < 1 año	1.683	20.196,00	-
Ingresos Mensuales > 1 año	4.590	55.080,00	-
Comedor	5.059	50.592,00	-
Mensualidad Infantil	15.989	159.885,00	-
Comedor	9.302	93.024,00	-
Transporte	3.256	32.558,40	-
Mensualidad Primaria	14.994	149.940,00	-
Comedor	7.197	71.971,20	-
Transporte	2.799	27.988,80	-
	<b>64.869  </b>	<b>661.235,40  </b>	
Matrícula Inscripción		37.256	-
Ingresos por Actividades Extraescolares		23.816,10	-
		<b>61.071,60  </b>	
Seguro Escolar		8.384,40	1.341,50
Material Escolar		23.755,80	3.800,93
		<b>32.140,20  </b>	
Ingresos por Hosting		86.539,25	13.846,28
Ingresos por Alquiler de Padel	2448,00	24.480,00	3.916,80
Ingresos Pistas Multiusos	3060,00	30.600,00	4.896,00
Ingresos Horas de Respiro	4080,00	40.800,00	6.528,00
	<b>9.588,00  </b>	<b>182.419,25  </b>	<b>34.329,51  </b>
<b>TOTAL INGRESOS EJERCICIO 2</b>		<b>936.866,45  </b>	

*Ingresos del año 2012*

<b>Gastos Ejercicio 2</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>IVA Soportado</b>
<b>Gastos de Personal</b>			
Retribución en Acciones		67.500,00	
Sueldos y Salarios		325.380,00	-
Seguridad Social		97.288,62	-
		<b>490.168,62  </b>	
<b>Gastos Fijos</b>			
Material Informática		4.696,00	751,36
Becas		3.213,00	514,08
Material Tienda Escolar		14.253,48	2.280,56
Gastos por Hosting		30.000,00	4.800,00
Subcontrata Comedor		57.013,00	9.122,08
Pólizas de Seguro Alumnos		6.987,00	1.117,92
Subcontrata Transporte		41.750,64	6.680,10
Electricidad		14.076,00	2.252,16
Agua		10.098,00	504,90
Teléfono e Internet		16.320,00	2.611,20
Gastos de MK		30.000,00	4.800,00
ACADE-NABBS		1.020,00	163,20
Coste Equipaciones		1.272,00	203,52
Seguridad		66.300,00	10.608,00
Subcontrata Limpieza		25.116,48	4.018,64
Prima de Seguros		51.000,00	8.160,00
Tributos Locales		1.500,00	-
		<b>374.615,60  </b>	
<b>Gastos Financieros</b>			
Intereses Leasing		99.740,02	-
Retribución Acciones Sin Voto		7.800,00	-
		<b>107.540,02  </b>	<b>58.587,72  </b>

*Gastos del año 2012*

Concepto	Precios
Mensualidad Primaria	306 €
Mensualidad Comedor Primaria	163 €
Transporte	82 €
	<b>551 €</b>
Mensualidad Infantil	281 €
Mensualidad Comedor Infantil	163 €
Transporte	82 €
	<b>525 €</b>
Mensualidad Guardería < 1 año	281 €
Mensualidad Guardería > 1 año	184 €
Comedor Guardería	163 €
	<b>627 €</b>

**Año 2**

Cursos	77,33%	Máximo
0-1 Años	6	8
1-2 Años	10	13
2-3 Años	15	20
3-4 Años	19	25
4-5 Años	19	25
5-6 Años	19	25
6-7 Años	19	25
7-8 Años	15	25
8-9 Años	15	25
9-10 Años		25
10-11 Años		25
11-12 Años		25
	<b>137</b>	<b>266</b>

**Precios y previsiones del año 2012**

<b>INGRESOS - GASTOS EJERCICIO 2</b>	-
	<b>35.457,79 €</b>

Aportaciones Socios		- €
Aportaciones Padres		84.000,00 €

**84.000,00 €**

<u>Ingresos Actividad Escolar</u>	<u>Coste Actividad Escolar</u>
754.447,20 €	844.467,09 €
<u>Ingresos por Alumno</u>	<u>Coste por Alumno</u>
5.506,91 €	6.163,99 €
<u>Margen por Alumno</u>	
-11,93%	

<u>Ingresos Actividades Alternativas</u>	<u>Coste Actividades Alternativas</u>
182.419,25 €	126.585,15 €
<u>Margen</u>	
30,61%	

**Otros datos de interés del año 2012**

## 12.3.Año 2013.

Ingresos Ejercicio 3	Mensual	Anual	IVA Repercutido
Ingresos Mensuales < 1 año	1.919	23.025,22	-
Ingresos Mensuales > 1 año	5.181	62.168,09	-
Comedor	5.721	57.214,18	-
Mensualidad Infantil	17.988	179.884,51	-
Comedor	10.466	104.660,08	-
Transporte	3.663	36.631,03	-
Mensualidad Primaria	21.835	218.351,35	-
Comedor	10.481	104.808,65	-
Transporte	4.076	40.758,92	-
	<b>81.330  </b>	<b>827.502,01  </b>	
Matrícula Inscripción		46.923	-
Ingresos por Actividades Extraescolares		30.595,14	-
		<b>77.518,17  </b>	
Seguro Escolar		10.437,31	1.669,97
Material Escolar		29.572,38	4.731,58
		<b>40.009,69  </b>	
Ingresos por Hosting		109.616,38	17.538,62
Ingresos por Alquiler de Padel	2496,96	24.969,60	3.995,14
Ingresos Pistas Multiusos	3121,20	31.212,00	4.993,92
Ingresos Horas de Respiro	4161,60	41.616,00	6.658,56
	<b>9.779,76  </b>	<b>207.413,98  </b>	<b>39.587,79  </b>

*Ingresos del año 2013*

<b>Gastos Ejercicio 3</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>IVA Soportado</b>
<b>Gastos de Personal</b>			
Retribución en Acciones		67.500,00	
Sueldos y Salarios		345.387,60	-
Seguridad Social		103.270,89	-
		<b>516.158,49  </b>	
<b>Gastos Fijos</b>			
Material Informática		4.696,00	751,36
Becas		4.369,68	699,15
Material Tienda Escolar		17.743,43	2.838,95
Gastos por Hosting		38.000,00	6.080,00
Subcontrata Comedor		70.888,00	11.342,08
Pólizas de Seguro Alumnos		8.697,76	1.391,64
Subcontrata Transporte		85.171,31	13.627,41
Electricidad		14.357,52	2.297,20
Agua		10.299,96	515,00
Teléfono e Internet		16.646,40	2.663,42
Gastos de MK		30.000,00	4.800,00
ACADE-NABBS		1.040,40	166,46
Coste Equipaciones		1.593,96	255,03
Seguridad		67.626,00	10.820,16
Subcontrata Limpieza		25.618,81	4.099,01
Prima de Seguros		52.020,00	8.323,20
Tributos Locales		1.500,00	-
		<b>450.269,22  </b>	
<b>Gastos Financieros</b>			
Intereses Leasing		94.673,14	-
Retribución Acciones Sin Voto		9.375,00	-
		<b>104.048,14  </b>	<b>70.670,08  </b>
<b>TOTAL GASTOS EJERCICIO 3</b>		<b>1.070.475,85  </b>	

*Gastos del año 2013*

Concepto	Precios
Mensualidad Primaria	312 €
Mensualidad Comedor Primaria	166 €
Transporte	83 €
	<b>562 €</b>
Mensualidad Infantil	286 €
Mensualidad Comedor Infantil	166 €
Transporte	83 €
	<b>536 €</b>
Mensualidad Guardería < 1 año	286 €
Mensualidad Guardería > 1 año	187 €
Comedor Guardería	166 €
	<b>640 €</b>

#### Año 3

Cursos	83,83%	Máximo
0-1 Años	7	8
1-2 Años	11	13
2-3 Años	17	20
3-4 Años	21	25
4-5 Años	21	25
5-6 Años	21	25
6-7 Años	21	25
7-8 Años	19	25
8-9 Años	15	25
9-10 Años	15	25
10-11 Años		25
11-12 Años		25
	<b>167</b>	<b>266</b>

#### *Precios y previsiones del año 2013*

<b>INGRESOS - GASTOS EJERCICIO 3</b>	<b>81.968,00 €</b>
--------------------------------------	--------------------

Aportaciones Socios	- €
Aportaciones Padres	63.000,00 €

**63.000,00 €**

<u>Ingresos Actividad Escolar</u>	<u>Coste Actividad Escolar</u>
945.029,88 €	934.246,84 €
<u>Ingresos por Alumno</u>	<u>Coste por Alumno</u>
5.652,08 €	5.587,59 €
<u>Margen por Alumno</u>	
1,14%	

<u>Ingresos Actividades Alternativas</u>	<u>Coste Actividades Alternativas</u>
207.413,98 €	134.635,05 €
<u>Margen</u>	
35,09%	

*Otros datos de interés del año 2013*



## 12.4.Año 2014.

Ingresos Ejercicio 4	Mensual	Anual	IVA Repercutido
Ingresos Mensuales < 1 año	2.128	25.530,88	-
Ingresos Mensuales > 1 año	5.744	68.933,38	-
Comedor	6.344	63.440,37	-
Mensualidad Infantil	19.946	199.460,01	-
Comedor	11.605	116.043,46	-
Transporte	4.062	40.617,31	-
Mensualidad Primaria	29.538	295.384,59	-
Comedor	14.178	141.784,61	-
Transporte	5.514	55.138,46	-
	<b>99.060  </b>	<b>1.006.339,08  </b>	
Matrícula Inscripción		57.356,48	-
Ingresos por Actividades Extraescolares		37.997,62	-
		<b>95.354,10  </b>	
Seguro Escolar		12.696,59	2.031,45
Material Escolar		35.973,66	5.755,79
		<b>48.670,24  </b>	
Ingresos por Hosting		126.924,23	20.307,88
Ingresos por Alquiler de Padel	2546,90	25.468,99	4.075,04
Ingresos Pistas Multiusos	3183,62	31.836,24	5.093,80
Ingresos Horas de Respiro	4244,83	42.448,32	6.791,73
	<b>9.975,36  </b>	<b>226.677,78  </b>	<b>44.055,68  </b>
<b>TOTAL INGRESOS EJERCICIO 4</b>		<b>1.377.041,20  </b>	

*Ingresos del año 2014*

Ingresos Ejercicio 4	Mensual	Anual	IVA Repercutido
Ingresos Mensuales < 1 año	2.128	25.530,88	-
Ingresos Mensuales > 1 año	5.744	68.933,38	-
Comedor	6.344	63.440,37	-
Mensualidad Infantil	19.946	199.460,01	-
Comedor	11.605	116.049,46	-
Transporte	4.062	40.617,31	-
Mensualidad Primaria	29.538	295.384,59	-
Comedor	14.178	141.784,61	-
Transporte	5.514	55.138,46	-
	<b>99.060  </b>	<b>1.006.339,08  </b>	
Matrícula Inscripción		57.356,48	-
Ingresos por Actividades Extraescolares		37.997,62	-
		<b>95.354,10  </b>	
Seguro Escolar		12.696,59	2.031,45
Material Escolar		35.973,66	5.755,79
		<b>48.670,24  </b>	
Ingresos por Hosting		126.924,23	20.307,88
Ingresos por Alquiler de Padel	2546,90	25.468,99	4.075,04
Ingresos Pistas Multiusos	3183,62	31.836,24	5.093,80
Ingresos Horas de Respiro	4244,83	42.448,32	6.791,73
	<b>9.975,36  </b>	<b>226.677,78  </b>	<b>44.055,68  </b>
<b>TOTAL INGRESOS EJERCICIO 4</b>		<b>1.377.041,20  </b>	

*Gastos del año 2014*

Concepto	Precios
Mensualidad Primaria	318 €
Mensualidad Comedor Primaria	170 €
Transporte	85 €
	<b>573 €</b>
Mensualidad Infantil	292 €
Mensualidad Comedor Infantil	170 €
Transporte	85 €
	<b>547 €</b>
Mensualidad Guardería < 1 año	292 €
Mensualidad Guardería > 1 año	191 €
Comedor Guardería	170 €
	<b>653 €</b>

**Año 4**

Cursos	91,13%	Máximo
0-1 Años	7	8
1-2 Años	12	13
2-3 Años	18	20
3-4 Años	23	25
4-5 Años	23	25
5-6 Años	23	25
6-7 Años	23	25
7-8 Años	21	25
8-9 Años	19	25
9-10 Años	15	25
10-11 Años	15	25
11-12 Años		25
	<b>199</b>	<b>266</b>

**Precios y previsiones del año 2014**

<b>INGRESOS - GASTOS EJERCICIO 4</b>	<b>318.849,78 €</b>
--------------------------------------	---------------------

Aportaciones Socios	- €
Aportaciones Padres	- €

- €

<u>Ingresos Actividad Escolar</u>	<u>Coste Actividad Escolar</u>
1.150.363,42 €	916.089,34 €
<u>Ingresos por Alumno</u>	<u>Coste por Alumno</u>
5.768,99 €	4.594,12 €
<b>Margen por Alumno</b>	
20,37%	

<u>Ingresos Actividades Alternativas</u>	<u>Coste Actividades Alternativas</u>
226.677,78 €	140.168,52 €
<b>Margen</b>	
38,16%	

**Otros datos de interés del año 2014**

## 12.5.Año 2015.

Ingresos Ejercicio 5	Mensual	Anual	IVA Repercutido
Ingresos Mensuales < 1 año	2.242	26.898,79	-
Ingresos Mensuales > 1 año	6.052	72.626,72	-
Comedor	6.684	66.839,41	-
Mensualidad Infantil	21.015	210.146,76	-
Comedor	12.227	122.267,21	-
Transporte	4.279	42.793,52	-
Mensualidad Primaria	37.842	378.415,58	-
Comedor	18.164	181.639,48	-
Transporte	7.064	70.637,57	-
	<b>115.568  </b>	<b>1.172.265,03  </b>	
Matrícula Inscripción		67.150,03	-
Ingresos por Actividades Extraescolares		45.235,23	-
		<b>112.385,26  </b>	
Seguro Escolar		14.720,94	2.355,35
Material Escolar		41.709,34	6.673,49
		<b>56.430,28  </b>	
Ingresos por Hosting		150.001,36	24.000,22
Ingresos por Alquiler de Padel	2597,84	25.978,37	4.156,54
Ingresos Pistas Multiusos	3247,30	32.472,96	5.195,67
Ingresos Horas de Respiro	4329,73	43.297,29	6.927,57
	<b>10.174,86  </b>	<b>251.749,98  </b>	<b>49.308,84  </b>
<b>TOTAL INGRESOS EJERCICIO 5</b>		<b>1.592.830,56  </b>	

*Ingresos del año 2015*

<b>Gastos Ejercicio 5</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>IVA Soportado</b>
<b>Gastos de Personal</b>			
Sueldos y Salarios		386.611,26	-
Seguridad Social		115.596,77	-
		<b>502.208,03  </b>	
<b>Gastos Fijos</b>			
Material Informática		4.696,00	751,36
Becas		6.819,32	1.091,09
Material Tienda Escolar		25.025,60	4.004,10
Gastos por Hosting		52.000,00	8.320,00
Subcontrata Comedor		100.247,00	16.039,52
Pólizas de Seguro Alumnos		12.267,45	1.962,79
Subcontrata Transporte		129.612,23	20.737,96
Electricidad		14.937,56	2.390,01
Agua		10.716,08	535,80
Teléfono e Internet		17.318,91	2.771,03
Gastos de MK		30.000,00	4.800,00
ACADE-NABBS		1.082,43	173,19
Coste Equipaciones		2.245,56	359,29
Seguridad		70.358,09	11.257,29
Subcontrata Limpieza		26.653,81	4.264,61
Prima de Seguros		54.121,61	8.659,46
Tributos Locales		1.500,00	-
		<b>559.601,66  </b>	
<b>Gastos Financieros</b>			
Intereses Leasing		84.339,72	-
Retribución Acciones Sin Voto		9.375,00	-
		<b>93.714,72  </b>	<b>88.117,50  </b>
<b>TOTAL GASTOS EJERCICIO 5</b>		<b>1.155.524,41  </b>	

*Gastos del año 2015*

Concepto	Precios
Mensualidad Primaria	325 €
Mensualidad Comedor Primaria	173 €
Transporte	87 €
	<b>585 €</b>
Mensualidad Infantil	298 €
Mensualidad Comedor Infantil	173 €
Transporte	87 €
	<b>557 €</b>
Mensualidad Guardería < 1 año	298 €
Mensualidad Guardería > 1 año	195 €
Comedor Guardería	173 €
	<b>666 €</b>

**Año 5**

Cursos	94,13%	Máximo
0-1 Años	8	8
1-2 Años	12	13
2-3 Años	19	20
3-4 Años	24	25
4-5 Años	24	25
5-6 Años	24	25
6-7 Años	24	25
7-8 Años	23	25
8-9 Años	21	25
9-10 Años	19	25
10-11 Años	15	25
11-12 Años	15	25
	<b>227</b>	<b>266</b>

**Precios y previsiones del año 2015**

<b>INGRESOS - GASTOS EJERCICIO 5</b>	<b>437.306,15 €</b>
--------------------------------------	---------------------

Aportaciones Socios		- €
Aportaciones Padres		- €

- €

<u>Ingresos Actividad Escolar</u>	<u>Coste Actividad Escolar</u>
1.341.080,57 €	1.005.482,61 €
<b>Ingresos por Alumno</b>	<b>Coste por Alumno</b>
5.916,59	4.435,99 €
<b>Margen por Alumno</b>	
25,02%	

<u>Ingresos Actividades Alternativas</u>	<u>Coste Actividades Alternativas</u>
251.749,98 €	147.796,24 €
<b>Margen</b>	
41,29%	

*Otros datos de interés del año 2015*



## 12.6.Año 2016.

Ingresos Ejercicio 6	Mensual	Anual	IVA Repercutido
Ingresos Mensuales < 1 año	2.429	29.147,73	-
Ingresos Mensuales > 1 año	6.558	78.698,88	-
Comedor	7.243	72.427,70	-
Mensualidad Infantil	22.772	227.716,67	-
Comedor	13.249	132.489,70	-
Transporte	4.637	46.371,39	-
Mensualidad Primaria	42.065	420.654,79	-
Comedor	20.191	201.914,30	-
Transporte	7.852	78.522,23	-
Mensualidad Secundaria	5.250	52.500,00	-
Comedor	1.980	19.800,00	-
Transporte	1.320	13.200,00	-
	<b>135.546,89  </b>	<b>1.373.443,38  </b>	
Matrícula Inscripción		79.074,36	-
Ingresos por Actividades Extraescolares		53.635,97	-
		<b>132.710,33  </b>	
Seguro Escolar		17.091,17	2.734,59
Material Escolar		48.424,98	7.748,00
		<b>65.516,15  </b>	
Ingresos por Hosting		173.079,00	27.692,64
Ingresos por Alquiler de Padel	2649,79	26.497,94	4.239,67
Ingresos Pistas Multiusos	3312,24	33.122,42	5.299,59
Ingresos Horas de Respiro	4416,32	44.163,23	7.066,12
	<b>10.378,36  </b>	<b>276.862,60  </b>	<b>44.298,02  </b>
<b>TOTAL INGRESOS EJERCICIO 6</b>		<b>1.848.532,46  </b>	

*Ingresos del año 2016.*

<b>Gastos Ejercicio 6</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>IVA Soportado</b>
<b>Gastos de Personal</b>			
Retribución en Acciones			
Sueldos y Salarios		450.343,48	-
Seguridad Social		134.652,70	-
		<b>584.996,19  </b>	
<b>Gastos Fijos</b>			
Material Informática		4.696,00	751,36
Becas		10.985,60	1.757,70
Material Tienda Escolar		29.054,99	4.648,80
Gastos por Hosting		61.200,00	9.792,00
Subcontrata Comedor		116.211,00	18.593,76
Pólizas de Seguro Alumnos		14.242,64	2.278,82
Subcontrata Transporte		132.204,47	21.152,72
Electricidad		15.236,32	2.437,81
Agua		10.930,40	546,52
Teléfono e Internet		17.665,29	2.826,45
Gastos de MK		30.000,00	4.800,00
ACADE-NABBS		1.104,08	176,65
Coste Equipaciones		2.604,00	416,64
Seguridad		71.765,25	11.482,44
Subcontrata Limpieza		27.186,89	4.349,90
Prima de Seguros		55.204,04	8.832,65
Tributos Locales		1.500,00	-
		<b>601.790,97  </b>	
<b>Gastos Financieros</b>			
Intereses Leasing		78.605,43	-
Retribución Acciones Sin Voto		9.375,00	-
		<b>87.980,43  </b>	<b>94.844,21  </b>
<b>TOTAL GASTOS EJERCICIO 6</b>		<b>1.274.767,59  </b>	

*Gastos del año 2016*

Concepto	Precios
Mensualidad Primaria	331 €
Mensualidad Comedor Primaria	177 €
Transporte	88 €
	<b>596 €</b>

Mensualidad Secundaria	350 €
Mensualidad Comedor Secundaria	132 €
Transporte	88 €
	<b>570 €</b>

Mensualidad Infantil	304 €
Mensualidad Comedor Infantil	177 €
Transporte	88 €
	<b>569 €</b>

Mensualidad Guardería < 1 año	304 €
Comedor Guardería	177 €
	<b>480 €</b>

Mensualidad Guardería > 1 año	199 €
Comedor Guardería	177 €
	<b>375 €</b>

Cursos	100,00%	Máximo
0-1 Años	8	8
1-2 Años	13	13
2-3 Años	20	20
3-4 Años	25	25
4-5 Años	25	25
5-6 Años	25	25
6-7 Años	25	25
7-8 Años	24	25
8-9 Años	23	25
9-10 Años	21	25
10-11 Años	19	25
11-12 Años	15	25
12-13 Años	15	30
13-14 Años		30
14-15 Años		30
15-16 Años		30
	<b>258</b>	<b>386</b>

**Precios y previsiones del año 2016.**

<b>INGRESOS - GASTOS EJERCICIO 6</b>	<b>573.764,88 €</b>
--------------------------------------	---------------------

Aportaciones Socios	-	€
Aportaciones Padres	-	€

- €

<u>Ingresos Actividad Escolar</u>	<u>Coste Actividad Escolar</u>
1.571.669,87 €	1.115.723,00 €
<u>Ingresos por Alumno</u>	<u>Coste por Alumno</u>
6.091,74 €	4.324,51 €
<u>Margen por Alumno</u>	
29,01%	

<u>Ingresos Actividades Alternativas</u>	<u>Coste Actividades Alternativas</u>
276.862,60 €	156.440,58 €
<u>Margen</u>	
43,50%	

*Otros datos de interés del año 2016.*

## 12.7. Año 2017.

Ingresos Ejercicio 7	Mensual	Anual	IVA Repercutido
Ingresos Mensuales < 1 año	2.478	29.730,69	-
Ingresos Mensuales > 1 año	6.689	80.272,86	-
Comedor	7.388	73.876,25	-
Mensualidad Infantil	23.227	232.271,00	-
Comedor	13.514	135.139,49	-
Transporte	4.730	47.298,82	-
Mensualidad Primaria	46.285	462.852,75	-
Comedor	22.217	222.169,32	-
Transporte	8.640	86.399,18	-
Mensualidad Secundaria	10.710	107.100,00	-
Comedor	4.039	40.392,00	-
Transporte	2.693	26.928,00	-
	<b>152.609,64  </b>	<b>1.544.430,37  </b>	
Matrícula Inscripción		89.389,34	-
Ingresos por Actividades Extraescolares		61.301,94	-
		<b>150.691,27  </b>	
Seguro Escolar		19.122,24	3.059,56
Material Escolar		54.179,67	8.668,75
		<b>73.301,91  </b>	
Ingresos por Hosting		190.386,00	30.461,76
Ingresos por Alquiler de Padel	2702,79	27.027,90	4.324,46
Ingresos Pistas Multiusos	3378,49	33.784,87	5.405,58
Ingresos Horas de Respiro	4504,65	45.046,50	7.207,44
	<b>10.585,93  </b>	<b>296.245,27  </b>	<b>47.399,24  </b>
<b>TOTAL INGRESOS EJERCICIO 7</b>		<b>2.064.668,82  </b>	

*Ingresos del año 2017*

<b>Gastos Ejercicio 7</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>IVA Soportado</b>
<b>Gastos de Personal</b>			
Sueldos y Salarios		459.350,35	-
Seguridad Social		137.345,76	-
		<b>596.696,11  </b>	
<b>Gastos Fijos</b>			
Material Informática		4.696,00	751,36
Becas		12.387,79	1.982,05
Material Tienda Escolar		32.507,80	5.201,25
Gastos por Hosting		67.320,00	10.771,20
Subcontrata Comedor		130.018,00	20.802,88
Pólizas de Seguro Alumnos		15.935,20	2.549,63
Subcontrata Transporte		134.848,56	21.575,77
Electricidad		15.541,04	2.486,57
Agua		11.149,01	557,45
Teléfono e Internet		18.018,60	2.882,98
Gastos de MK		30.000,00	4.800,00
ACADE-NABBS		1.126,16	180,19
Coste Equipaciones		2.904,00	464,64
Seguridad		73.200,56	11.712,09
Subcontrata Limpieza		27.730,62	4.436,90
Prima de Seguros		56.308,12	9.009,30
Tributos Locales		1.500,00	-
		<b>635.191,46  </b>	
<b>Gastos Financieros</b>			
Intereses Leasing		73.130,94	-
Retribución Acciones Sin Voto		9.375,00	-
		<b>82.505,94  </b>	<b>100.164,24  </b>
<b>TOTAL GASTOS EJERCICIO 7</b>		<b>1.314.393,51  </b>	

*Gastos del año 2017*

Concepto	Precios
Mensualidad Primaria	338 €
Mensualidad Comedor Primaria	180 €
Transporte	90 €
	<b>608 €</b>

Mensualidad Secundaria	357 €
Mensualidad Comedor Secundaria	135 €
Transporte	90 €
	<b>581 €</b>

Mensualidad Infantil	310 €
Mensualidad Comedor Infantil	180 €
Transporte	90 €
	<b>580 €</b>

Mensualidad Guardería < 1 año	310 €
Comedor Guardería	180 €
	<b>490 €</b>

Mensualidad Guardería > 1 año	203 €
Comedor Guardería	180 €
	<b>383 €</b>

Cursos	100,00%	Máximo
0-1 Años	8	8
1-2 Años	13	13
2-3 Años	20	20
3-4 Años	25	25
4-5 Años	25	25
5-6 Años	25	25
6-7 Años	25	25
7-8 Años	25	25
8-9 Años	24	25
9-10 Años	23	25
10-11 Años	21	25
11-12 Años	19	25
12-13 Años	15	30
13-14 Años	15	30
14-15 Años		30
15-16 Años		30
	<b>283</b>	<b>386</b>

**Precios y previsiones del año 2017**

<b>INGRESOS - GASTOS EJERCICIO 7</b>	<b>750.275,31 €</b>
--------------------------------------	---------------------

Aportaciones Socios	- €
Aportaciones Padres	- €

- €

<u>Ingresos Actividad Escolar</u>	<u>Coste Actividad Escolar</u>
1.768.423,55 €	1.149.383,34 €
<u>Ingresos por Alumno</u>	<u>Coste por Alumno</u>
6.248,85 €	4.061,43 €
<b>Margen por Alumno</b>	
35,01%	

<u>Ingresos Actividades Alternativas</u>	<u>Coste Actividades Alternativas</u>
296.245,27 €	162.106,17 €
<b>Margen</b>	
45,28%	

*Otros datos de interés del año 2017*



## 12.8.Año 2018.

Ingresos Ejercicio 8	Mensual	Anual	IVA Repercutido
Ingresos Mensuales < 1 año	2.527	30.325,30	-
Ingresos Mensuales > 1 año	6.823	81.878,31	-
Comedor	7.535	75.353,78	-
Mensualidad Infantil	23.692	236.916,42	-
Comedor	13.784	137.842,28	-
Transporte	4.824	48.244,80	-
Mensualidad Primaria	49.279	492.786,15	-
Comedor	23.654	236.537,35	-
Transporte	9.199	91.986,75	-
Mensualidad Secundaria	17.843	178.428,60	-
Comedor	4.669	46.693,15	-
Transporte	3.113	31.128,77	-
	<b>166.942,11  </b>	<b>1.688.121,67  </b>	
Matrícula Inscripción		100.163,42	-
Ingresos por Actividades Extraescolares		69.259,17	-
		<b>169.422,59  </b>	
Seguro Escolar		21.227,71	3.396,43
Material Escolar		60.145,18	9.623,23
		<b>81.372,89  </b>	
Ingresos por Hosting		207.694,00	33.231,04
Ingresos por Alquiler de Padel	2756,85	27.568,46	4.410,95
Ingresos Pistas Multiusos	3446,06	34.460,57	5.513,69
Ingresos Horas de Respiro	4594,74	45.947,43	7.351,59
	<b>10.797,65  </b>	<b>315.670,45  </b>	<b>50.507,27  </b>
<b>TOTAL INGRESOS EJERCICIO 8</b>		<b>2.254.587,60  </b>	

*Ingresos del año 2018*

<b>Gastos Ejercicio 8</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>IVA Soportado</b>
<b>Gastos de Personal</b>			
Sueldos y Salarios		468.537,36	-
Seguridad Social		140.092,67	-
		<b>608.630,03  </b>	
<b>Gastos Fijos</b>			
Material Informática		4.696,00	751,36
Becas		13.841,66	2.214,67
Material Tienda Escolar		36.087,11	5.773,94
Gastos por Hosting		73.440,00	11.750,40
Subcontrata Comedor		141.501,00	22.640,16
Pólizas de Seguro Alumnos		17.689,76	2.830,36
Subcontrata Transporte		137.545,53	22.007,29
Electricidad		15.851,86	2.536,30
Agua		11.371,99	568,60
Teléfono e Internet		18.378,97	2.940,64
Gastos de MK		30.000,00	4.800,00
ACADE-NABBS		1.148,69	183,79
Coste Equipaciones		3.204,00	512,64
Seguridad		74.664,57	11.946,33
Subcontrata Limpieza		28.285,24	4.525,64
Prima de Seguros		57.434,28	9.189,49
Tributos Locales		1.500,00	-
		<b>666.640,66  </b>	
<b>Gastos Financieros</b>			
Intereses Leasing		66.910,88	-
Retribución Acciones Sin Voto		9.375,00	-
		<b>76.285,88  </b>	<b>105.171,59  </b>

*Gastos del año 2018*

Concepto	Precios
Mensualidad Primaria	345 €
Mensualidad Comedor Primaria	184 €
Transporte	92 €
	<b>620 €</b>

Mensualidad Secundaria	364 €
Mensualidad Comedor Secundaria	137 €
Transporte	92 €
	<b>593 €</b>

Mensualidad Infantil	316 €
Mensualidad Comedor Infantil	184 €
Transporte	92 €
	<b>592 €</b>

Mensualidad Guardería < 1 año	316 €
Comedor Guardería	184 €
	<b>500 €</b>

Mensualidad Guardería > 1 año	207 €
Comedor Guardería	184 €
	<b>391 €</b>

Cursos	100,00%	Máximo
0-1 Años	8	8
1-2 Años	13	13
2-3 Años	20	20
3-4 Años	25	25
4-5 Años	25	25
5-6 Años	25	25
6-7 Años	25	25
7-8 Años	25	25
8-9 Años	25	25
9-10 Años	24	25
10-11 Años	23	25
11-12 Años	21	25
12-13 Años	19	30
13-14 Años	15	30
14-15 Años	15	30
15-16 Años		30
	<b>308</b>	<b>386</b>

*Precios y previsiones del año 2018*

<b>INGRESOS - GASTOS EJERCICIO 8</b>	<b>903.031,03 €</b>
--------------------------------------	---------------------

Aportaciones Socios		- €
Aportaciones Padres		- €
		- €

<b>Ingresos Actividad Escolar</b>	<b>Coste Actividad Escolar</b>
1.938.917,15 €	1.180.780,73 €
<b>Ingresos por Alumno</b>	<b>Coste por Alumno</b>
6.295,19 €	3.833,70 €
<b>Margen por Alumno</b>	
39,10%	

<b>Ingresos Actividades Alternativas</b>	<b>Coste Actividades Alternativas</b>
315.670,45 €	167.571,84 €
<b>Margen</b>	
46,92%	

*Otros datos de interés del año 2018*

## 12.9. Año 2019.

Ingresos Ejercicio 9	Mensual	Anual	IVA Repercutido
Ingresos Mensuales < 1 año	2.578	30.931,81	-
Ingresos Mensuales > 1 año	6.960	83.515,88	-
Comedor	7.686	76.860,86	-
Mensualidad Infantil	24.165	241.654,75	-
Comedor	14.060	140.539,13	-
Transporte	4.921	49.209,69	-
Mensualidad Primaria	51.670	516.701,79	-
Comedor	24.802	248.016,86	-
Transporte	9.645	96.451,00	-
Mensualidad Secundaria	26.000	259.995,96	-
Comedor	5.043	50.428,60	-
Transporte	3.362	33.619,07	-
	<b>180.891,08  </b>	<b>1.827.985,39  </b>	
Matrícula Inscripción		111.372,56	-
Ingresos por Actividades Extraescolares		77.516,27	-
		<b>188.888,83  </b>	
Seguro Escolar		23.409,75	3.745,56
Material Escolar		65.027,10	10.404,34
		<b>88.436,85  </b>	
Ingresos por Hosting		225.002,00	36.000,32
Ingresos por Alquiler de Padel	2811,98	28.119,83	4.499,17
Ingresos Pistas Multiusos	3514,98	35.149,78	5.623,97
Ingresos Horas de Respiro	4686,64	46.866,38	7.498,62
	<b>11.013,60  </b>	<b>335.137,98  </b>	<b>53.622,08  </b>
<b>TOTAL INGRESOS EJERCICIO 9</b>		<b>2.440.449,05  </b>	

*Ingresos del año 2019.*

<b>Gastos Ejercicio 9</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>IVA Soportado</b>
<b>Gastos de Personal</b>			
Retribución en Acciones			
Sueldos y Salarios		477.908,11	-
Seguridad Social		142.894,52	-
		<b>620.802,63  </b>	
<b>Gastos Fijos</b>			
Material Informática		4.696,00	751,36
Becas		15.348,74	2.455,80
Material Tienda Escolar		39.016,26	6.242,60
Gastos por Hosting		79.560,00	12.729,60
Subcontrata Comedor		156.046,00	24.967,36
Pólizas de Seguro Alumnos		19.508,13	3.121,30
Subcontrata Transporte		140.296,44	22.447,43
Electricidad		16.168,90	2.587,02
Agua		11.599,43	579,97
Teléfono e Internet		18.746,55	2.939,45
Gastos de MK		30.000,00	4.800,00
ACADE-NABBS		1.171,66	187,47
Coste Equipaciones		3.504,00	560,64
Seguridad		76.157,86	12.185,26
Subcontrata Limpieza		28.850,94	4.616,15
Prima de Seguros		58.582,97	9.373,28
Tributos Locales		1.500,00	-
		<b>700.753,87  </b>	
<b>Gastos Financieros</b>			
Intereses Leasing		60.421,26	-
Retribución Acciones Sin Voto		9.375,00	-
		<b>69.796,26  </b>	<b>110.604,68  </b>
<b>TOTAL GASTOS EJERCICIO 9</b>		<b>1.391.352,77  </b>	

*Gastos del año 2019*

Concepto	Precios
Mensualidad Primaria	351 €
Mensualidad Comedor Primaria	187 €
Transporte	94 €
	<b>633 €</b>

Mensualidad Secundaria	371 €
Mensualidad Comedor Secundaria	140 €
Transporte	93 €
	<b>605 €</b>

Mensualidad Infantil	322 €
Mensualidad Comedor Infantil	187 €
Transporte	94 €
	<b>603 €</b>

Mensualidad Guardería < 1 año	322 €
Comedor Guardería	187 €
	<b>510 €</b>

Mensualidad Guardería > 1 año	211 €
Comedor Guardería	187 €
	<b>398 €</b>

Cursos	100,00%	Máximo
0-1 Años	8	8
1-2 Años	13	13
2-3 Años	20	20
3-4 Años	25	25
4-5 Años	25	25
5-6 Años	25	25
6-7 Años	25	25
7-8 Años	25	25
8-9 Años	25	25
9-10 Años	25	25
10-11 Años	24	25
11-12 Años	23	25
12-13 Años	21	30
13-14 Años	19	30
14-15 Años	15	30
15-16 Años	15	30
	<b>333</b>	<b>386</b>

***Precios y previsiones del año 2019.***

<b>INGRESOS - GASTOS EJERCICIO 9</b>	<b>1.049.096,28 €</b>
--------------------------------------	-----------------------

Aportaciones Socios		- €
Aportaciones Padres		- €
		- €

<b>Ingresos Actividad Escolar</b>		<b>Coste Actividad Escolar</b>	
	2.105.311,07 €		1.214.867,90 €
<b>Ingresos por Alumno</b>		<b>Coste por Alumno</b>	
	6.322,26		3.648,25 €
<b>Margen por Alumno</b>			
	42,30%		

<b>Ingresos Actividades Alternativas</b>		<b>Coste Actividades Alternativas</b>	
	335.137,98 €		172.980,87 €
<b>Margen</b>			
	48,39%		

**Otros datos de interés del año 2019**



## 13. Ratios.

Ratios de Rentabilidad	Fórmulas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
1. (Retorno sobre Inversión) ROE (Return On Equity)	Beneficio Neto / Recursos Propios x 100	(336,50)%	(77,86)%	(0,89)%	44,52%
2. (Retorno sobre Activo) ROI (Return On Investment)	Beneficio antes de intereses e impuestos / Activo Total x 100	(9,64)%	(0,22)%	3,89%	12,53%
3. Margen sobre Ventas ROS (Return On Sales)	Beneficio antes de intereses e impuestos / Ventas Netas x 100	(37,76)%	(0,61)%	8,80%	24,11%

Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
32,03%	26,87%	32,75%	30,18%	27,32%
15,68%	16,20%	22,29%	23,81%	24,18%
27,54%	25,13%	34,44%	37,96%	40,69%

### *Ratios de rentabilidad.*

Ratios de Eficiencia	Fórmulas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
1. Rotación del Activo	Ventas Netas / Activo Total	0,26	0,36	0,44	0,52
2. Rotación del Circulante	Ventas Netas / Activo Circulante	3,03	4,07	3,67	3,38
3. Rotación de Existencias	Ventas Netas / Existencias	N/A	N/A	N/A	N/A

Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
0,57	0,64	0,65	0,63	0,59
2,61	7,06	3,16	2,00	1,43
N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

### *Ratios de eficiencia.*

Ratios Financieros	Fórmulas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
1. Liquidez					
	$(\text{Activo Circulante} - \text{Existencias}) / \text{Pasivo Exigible a Corto}$	1,89	1,89	2,47	3,08
2. Disponibilidad					
	$\text{Activo Circulante} / \text{Pasivo Exigible a Corto}$	1,89	1,89	2,47	3,08
3. Endeudamiento o Apalancamiento					
	$\text{Pasivo Exigible Total} / \text{Recursos Propios}$	23,48	16,73	7,78	3,94
4. Cobertura del Inmovilizado					
	$(\text{Recursos Propios} + \text{Pasivo Exigible a Largo}) / \text{Activo Fijo}$	1,04	1,05	1,08	1,12

Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
2,48	1,02	1,91	2,82	3,75
2,48	1,02	1,91	2,82	3,75
2,55	1,90	1,32	0,91	0,64
1,17	1,00	1,12	1,29	1,52

*Ratios financieros.*

## 14.VAN y TIR.

### 14.1.Proyecto de inversión.

<b>VAN</b>	1.437.194,50
<b>TIR</b>	17,05%

Los flujos de caja previstos serán los siguientes:

<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	
-2.600,00	-2.655.534,86	47.824,03	154.933,85	
<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>
390.830,94	507.962,21	-95.263,49	642.378,81	5.371.090,55

Para hallar el VAN de este proyecto de inversión hemos considerado un coste de capital del 8% resultado de agregar a un activo financiero libre de riesgo, que en nuestro caso es el bono alemán a 10 años, una prima de riesgo de 4,75%.

A datos de cierre del mercado del pasado viernes 17 de abril de 2009 el bono alemán se remuneraba al 3,255%.

Para el cálculo hemos utilizado la inversión en activos del primer y sexto año y los flujos de caja descontados todos los gastos que deriven de financiación y la devolución del leasing. Como valor residual consideramos el valor del activo del último año.

La TIR DEL 17% está bastante por encima del coste de capital que se estima para el proyecto lo que probaría rentabilidad de la inversión.

### 14.2.Accionista.

<b>VAN</b>	754.754,55
<b>TIR</b>	20,16%

Los flujos de caja previstos serán los siguientes:

<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>		
-190.625,00	-288.105,00	-144.205,00	-147.105,00		
<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>
71.515,00	71.515,00	71.515,00	71.515,00	71.515,00	2.571.246,18

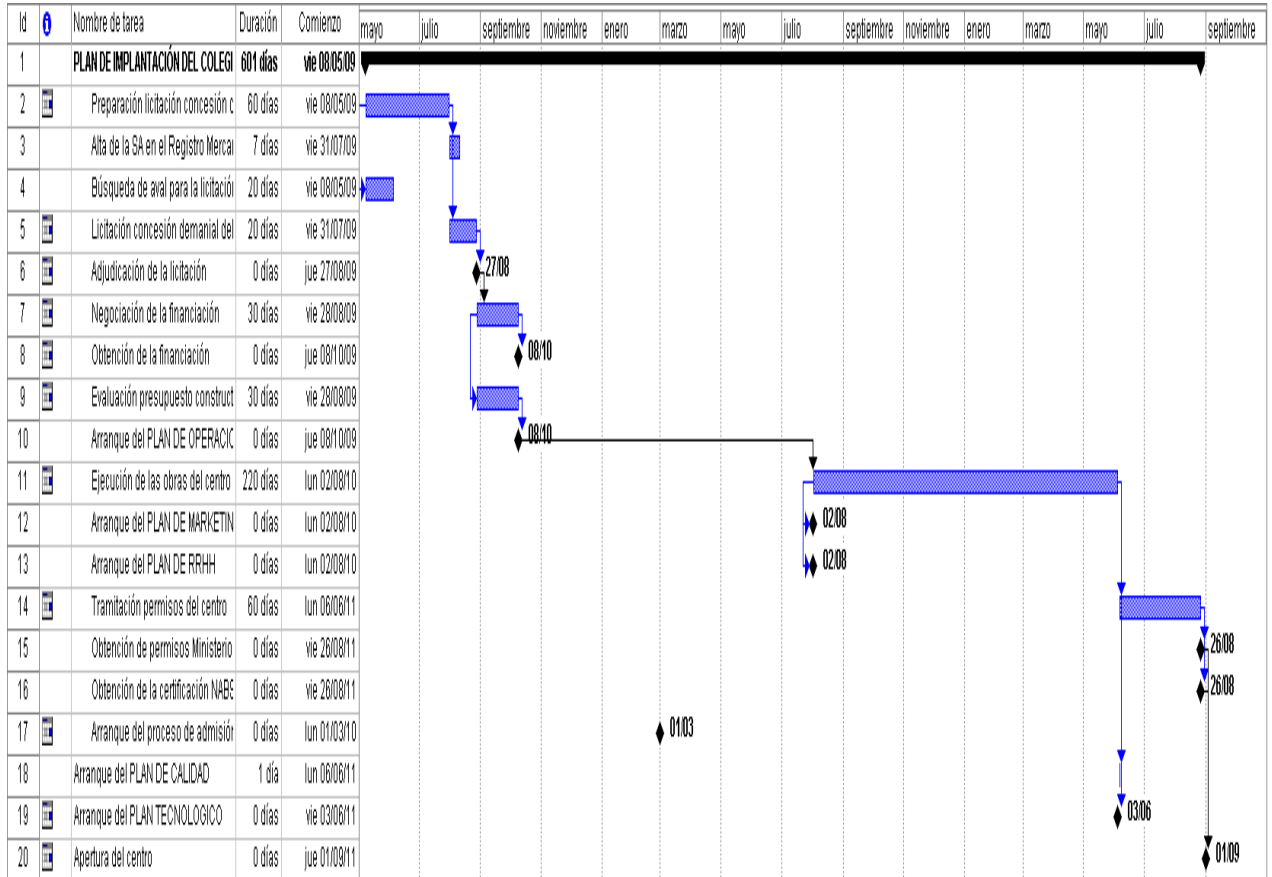
Para la VAN y el TIR del accionista consideramos las aportaciones de capital de los accionistas y los flujos anuales de dividendos y retribución fija a accionistas sin voto. Como valor residual utilizamos el valor de los fondos propios durante el último ejercicio.

Como coste de capital seguimos aplicando el 8%, tipo de descuento explicado anteriormente.

La TIR es del 21% por lo que, igualmente, refleja una rentabilidad elevada.

# CALENDARIO DE IMPLANTACIÓN

## 1. Planificación de la implantación.



*Plan de implantación del centro The British International School Seville*

El objetivo fundamental de la planificación de la implantación es intentar garantizarnos el inicio de la actividad educativa en el centro para el curso 2011-2012. Una vez planificadas las distintas tareas e hitos, considerado los posibles riesgos, y calculado unas estimaciones bastante conservadoras, estamos en condiciones de afirmar que podemos cumplir con el objetivo de iniciar la actividad educativa con un margen de cinco meses de adelanto sobre la fecha d inicio (desde el 24/03/2011 hasta el 01/09/2011) en previsión de posibles demoras en la ejecución de las obras o en la otorgación de los permisos, por ejemplo.

## 2. Etapas del proyecto.

Las etapas que consideramos de importancia para la planificación de la implantación son las siguientes:

- **PREPARACIÓN DE LA LICITACIÓN PARA LA CONCESIÓN DEMANIAL DEL CENTRO:** Los contactos con los responsables del Ayuntamiento, iniciados a finales del pasado año, continuarán hasta la presentación de nuestro proyecto a la mesa de contratación.
- **ALTA DE LA SOCIEDAD EN EL REGISTRO MERCANTIL:** Se dará de alta a la sociedad QUAFESA en el Registro Mercantil puesto que es un requisito básico para la presentación al concurso de licitación de la concesión del suelo.
- **BÚSQUEDA DE AVAL PARA LA LICITACIÓN:** Será necesario un aval económico, especificado dentro de las cláusulas administrativas del concurso. En función de su cuantía seguramente sea necesario iniciar la búsqueda de un aval.
- **INICIO DE LA LICITACIÓN:** Calculamos dos meses de plazo, desde el inicio de la licitación, para la presentación final de nuestro proyecto antes de la apertura de plicas.
- **NEGOCIACIÓN DE LA FINANCIACIÓN:** Aunque el proceso de búsqueda de financiación comenzó a finales del año pasado, la principal condición para la prestación de la financiación es la adjudicación del suelo. Por tanto, consideramos mes y medio para ultimar la financiación del banco mediante préstamo.
- **EVALUACIÓN DE LOS PRESUPUESTOS DE LA CONSTRUCTORA:** Desde el mes de Febrero de 2009 estamos trabajando con la constructora en la definición del alcance del proyecto. Consideramos como fecha límite finales del mes de Diciembre de 2009 para ultimar estos detalles y aceptar el presupuesto. La ejecución de las obras se iniciará el 01 de Agosto de 2010.
- **EJECUCIÓN DE LA OBRAS DEL COLEGIO:** Un año estimado por la constructora para la entrega de las principales instalaciones del colegio y que nos permitirán iniciar la explotación del centro.
- **TRAMITACIÓN DE LOS PERMISOS DEL CENTRO:** Una vez terminadas las obras del centro y dimensionada físicamente su plantilla, se iniciará el proceso de tramitación de los permisos con respecto al Ministerio de Educación, la Consejería de Educación de la Junta de Andalucía y la certificación para ser miembro de NABSS.

### 3. Hitos del proyecto.

Los principales hitos del proyecto que nos permitirán definir si se están cumpliendo los plazos estipulados son los siguientes:

HITO	FECHA PREVISTA
ADJUDICACIÓN DE LA LICITACIÓN.	27/08/2009
OBTENCIÓN DE LA FINANCIACIÓN.	08/10/2009
ARRANQUE DEL PLAN DE OPERACIONES.	08/10/2009
ARRANQUE DEL PLAN DE RRHH.	02/08/2010
ARRANQUE DEL PLAN DE MARKETING.	02/08/2010
OBTENCIÓN DE PERMISOS DEL MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y LA CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA.	26/08/2011
OBTENCIÓN DE LA CERTIFICACIÓN NABSS.	26/08/2011
ARRANQUE DEL PROCESO DE ADMISIÓN.	01/03/2010
ARRANQUE DEL PLAN DE CALIDAD.	06/06/2011
ARRANQUE DEL PLAN TECNOLÓGICO.	03/06/2011
INICIO DE LA EXPLOTACIÓN DEL CENTRO.	01/09/2011

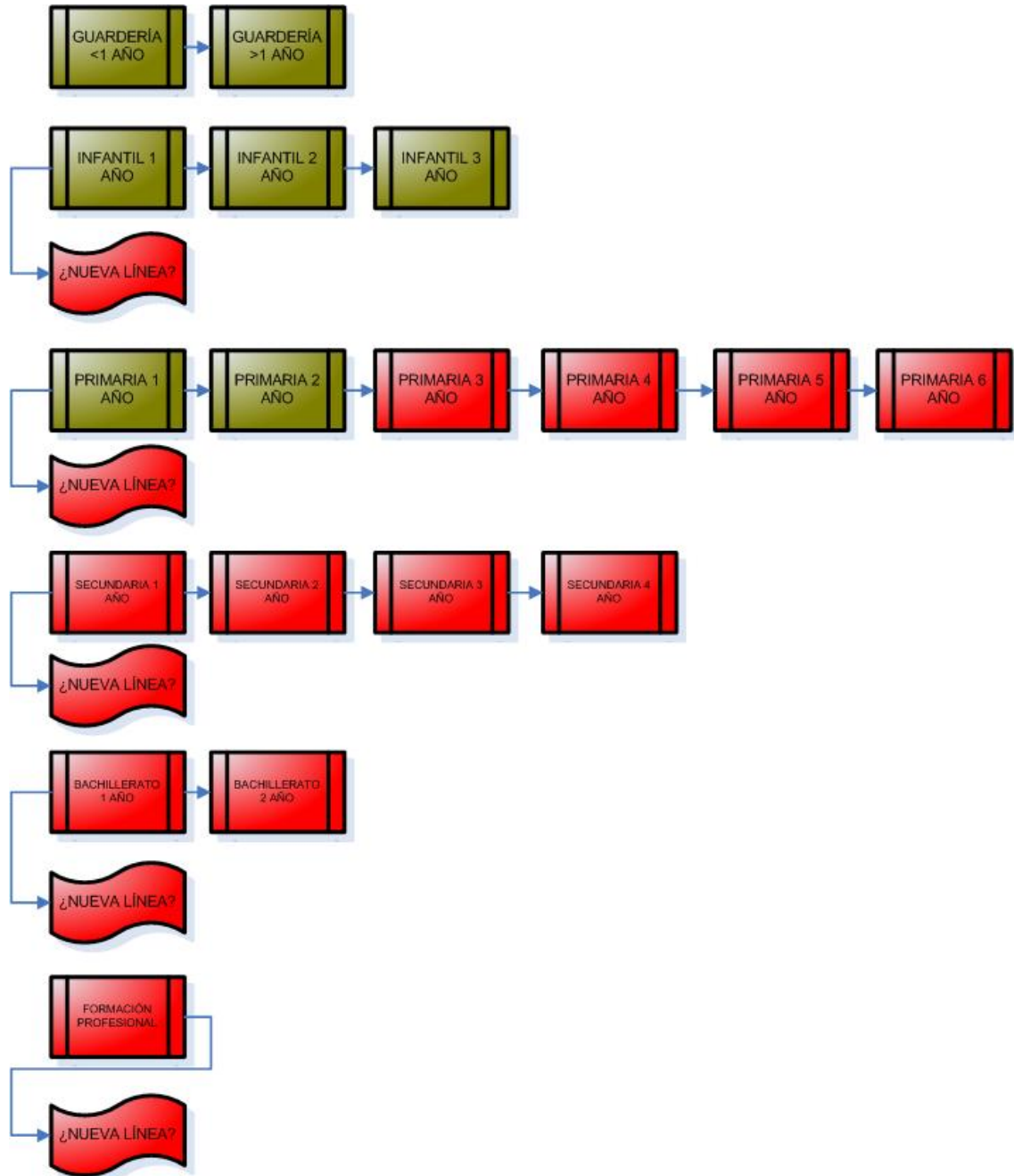
### 4. Identificación de riesgos para la correcta planificación.

- Por la experiencia de los socios en la participación de licitaciones públicas es habitual la demora en la publicación del concurso y su resolución. **RIESGO ASOCIADO: MEDIO.**
- La negociación de la financiación puede retrasarse por la solicitud de avales y por la problemática actual de la economía. **RIESGO ASOCIADO: ALTO.**
- Ejecución de las obras del colegio: Estimadas por la constructora en un año de duración. **RIESGO ASOCIADO: ALTO.**
- Tramitación de los permisos: Estimamos cuatro meses y medio para la obtención de los mismos. En esta estimación incluimos la resolución de incidencias para la tramitación. **RIESGO ASOCIADO: MEDIO.**



# PLAN DE EXPANSIÓN

## 1. Introducción.



*Plan de expansión de las líneas educativas del centro*

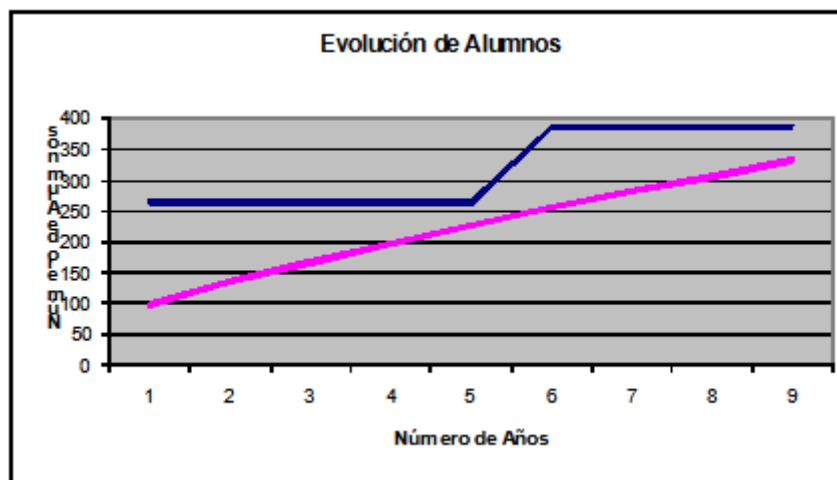
El plan de expansión de nuestro colegio se centrará, fundamentalmente, en el incremento de los servicios proporcionados.

En la imagen anterior, aparecen en color verde los cursos con los que iniciaremos la actividad. Por otra parte, en color rojo aparecen el resto de cursos de la educación obligatoria que no se ofertan al comienzo de la explotación. El objetivo inicial es crecer en cursos educativos ofertados con los alumnos que ingresen al comienzo del negocio. Por tanto, en el año 2012-2013 se ofertará tercero de primaria en nuestro centro.

El dimensionamiento físico del centro tiene suficientes aulas para cubrir primaria completamente. Por tanto, en el año 2016 se comenzarían las obras de ampliación del centro para proporcionar la educación secundaria.

En el año 2020 se iniciarían las clases de bachillerato y formación profesional.

En cuanto al resto de servicios que proporcionaríamos el objetivo será ampliar las instalaciones deportivas del centro e incrementar la rotación de las aulas durante toda la semana.



En la tabla se representa la evolución de los alumnos año a año frente al máximo número que podría llevar a asimilar el Centro de acuerdo con la legislación existente.

Nótese que en el año 2016 se incorpora el número máximo de alumnos que el colegio podría asimilar al incorporarse la Educación Secundaria.

## **2. Detalle de la expansión.**

El objeto de este capítulo es hacer una descripción más detallada de las diferentes fases de expansión que se han considerado para nuestro centro, y que aparecen cuantificadas más detalladamente en el plan financiero.

Dentro de esta previsión de expansión habrá que considerar varias etapas claramente diferenciadas:

- Etapa inicial.
- Etapa de desarrollo.
- Etapa de ampliación.

El centro se construye inicialmente y, de acuerdo a la legislación referenciada en el plan de operaciones, considerando en todo momento cada una de las etapas descritas anteriormente. Se ha establecido esta forma de proceder con objeto de disminuir los costes de inversión posterior (para la futura ampliación de Secundaria), así como hacer operativa la construcción de esta Etapa Educativa sin interferir ella con el uso del resto de las instalaciones.

Por tanto, todas las instalaciones comunes se encuentran desde el inicio de la explotación del colegio, así como las aulas tanto de Educación Infantil como de Primaria, incorporándose ya, con posterioridad, al edificio la zona específica para la Educación Secundaria.

### **a. Etapa inicial.**

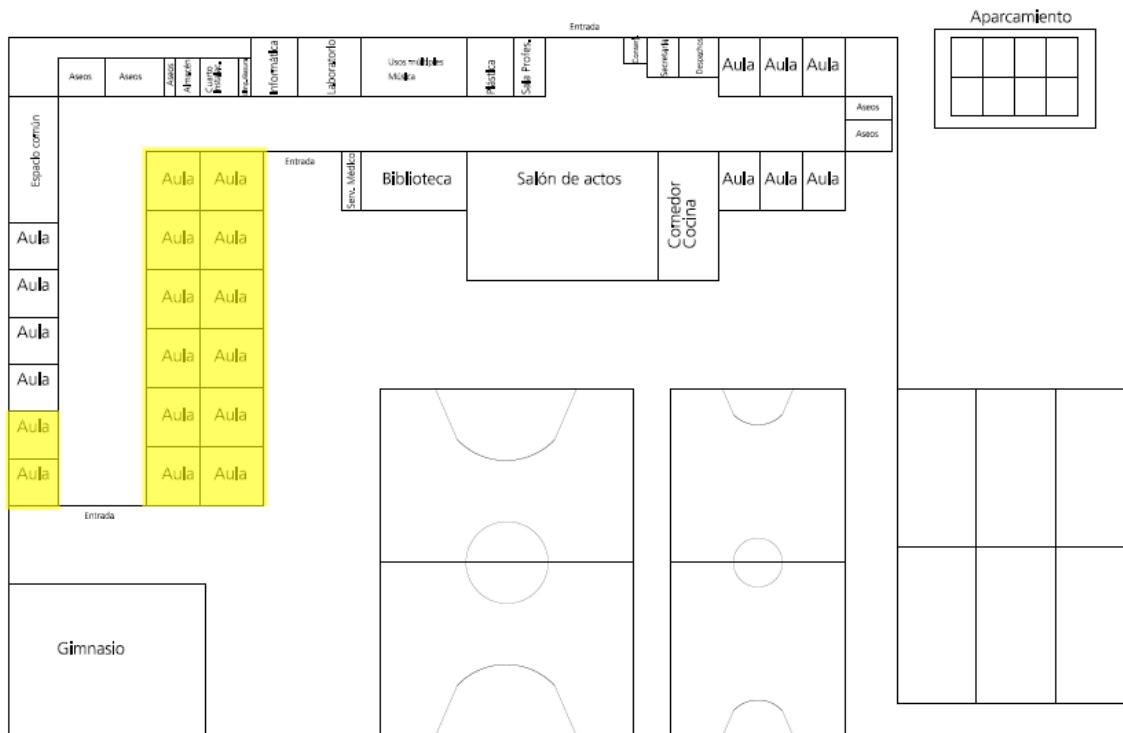
Esta etapa se ejecutará desde el año 2011, en el que comienza la actividad, hasta el año 2012.

Durante estos años se ha considerado únicamente alumnado en las etapas de Educación Infantil y hasta el segundo curso de Educación Primaria.

Las causas que motivaron esta decisión fueron entre otras:

- La fidelización del alumnado: Conscientes de la importancia para los padres de la continuidad en el desarrollo educativo de sus hijos, se ha dado más relevancia al progreso del centro conforme se produce el desarrollo de los alumnos.
- Costes Fijos: Al tratarse de una actividad en la que los costes más importantes vienen determinados por el coste de personal, y dado que los ingresos estimados son conservadores, se ha considerado que la incorporación del nuevo personal se vaya realizando a medida que aumenta el número de alumnos.
- Cuota de Mercado: No sería rentable abrir todas las etapas educativas desde el comienzo de la explotación del colegio, además de por los dos motivos expuestos anteriormente, altos costes y riesgo de escasez de plazas para los cursos entrantes, porque la probabilidad de incorporación de nuevos alumnos disminuye a medida que la edad de éstos aumenta.

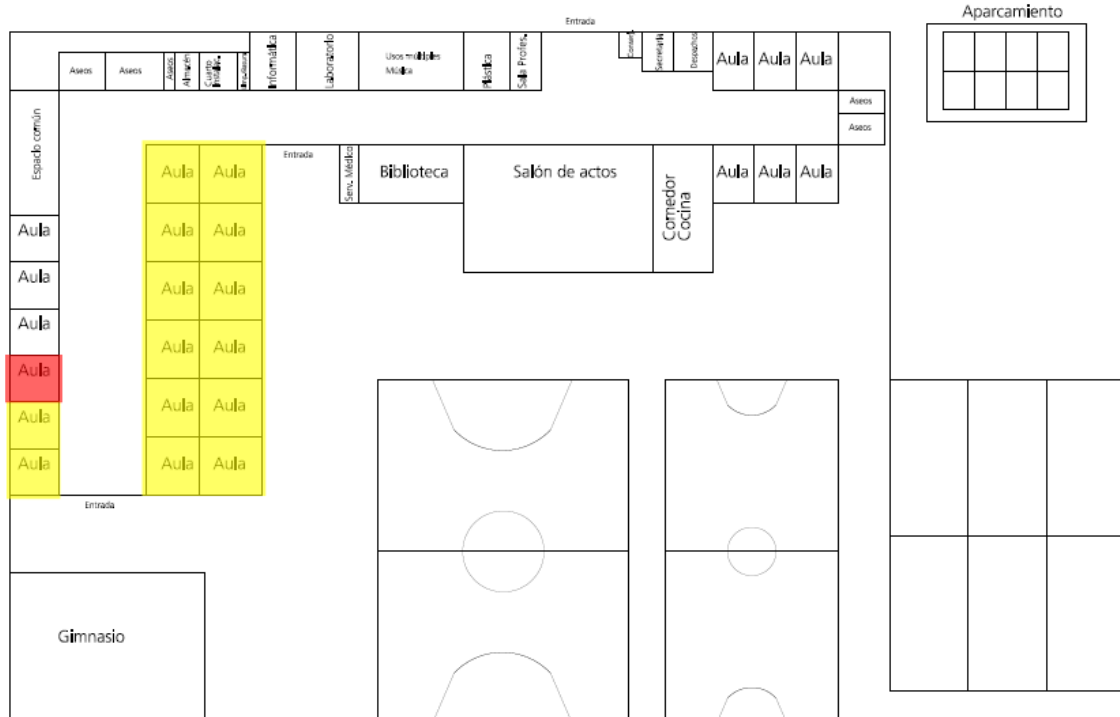
En color amarillo aparecen las aulas dedicadas durante esta etapa. Hacer notar, aunque ya se ha mencionado anteriormente, que las instalaciones comunes y que carecen de color, se encuentran físicamente desde el inicio de la actividad.



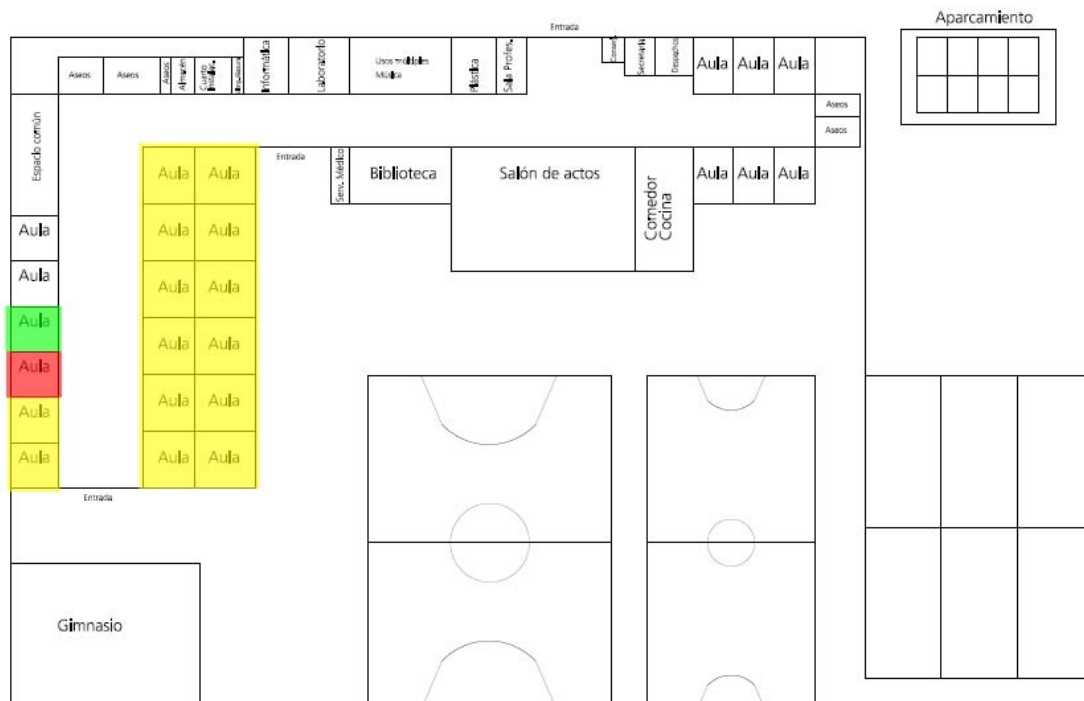
**Curso 2011-2012**

### **b. Etapa de desarrollo.**

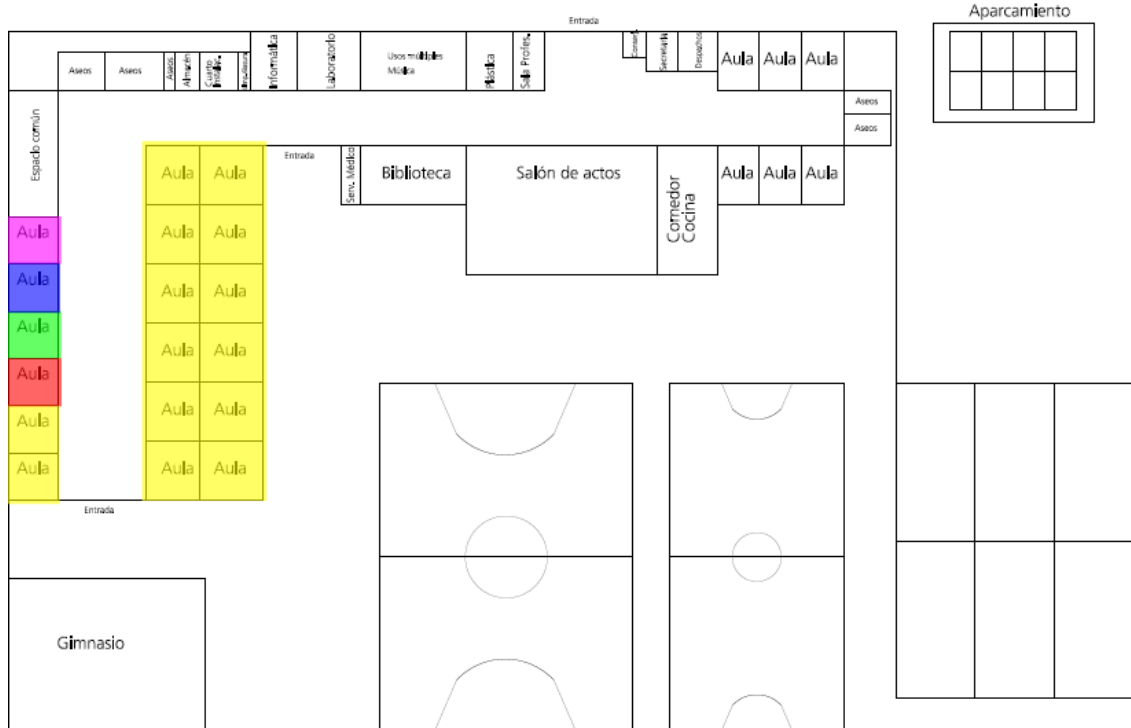
Durante la segunda etapa, ya se comienza a introducir en cada uno de los años un aula del Segundo Ciclo de Educación Secundaria. Esto es debido a que los alumnos procedentes desde el inicio de la etapa anterior se incorporan a esta segunda fase. El colegio crece a medida que crecen sus alumnos. Esta etapa comprende desde el curso 2012-2013 al curso 2014-2015, fecha en la que concluye el segundo ciclo de Educación Primaria.



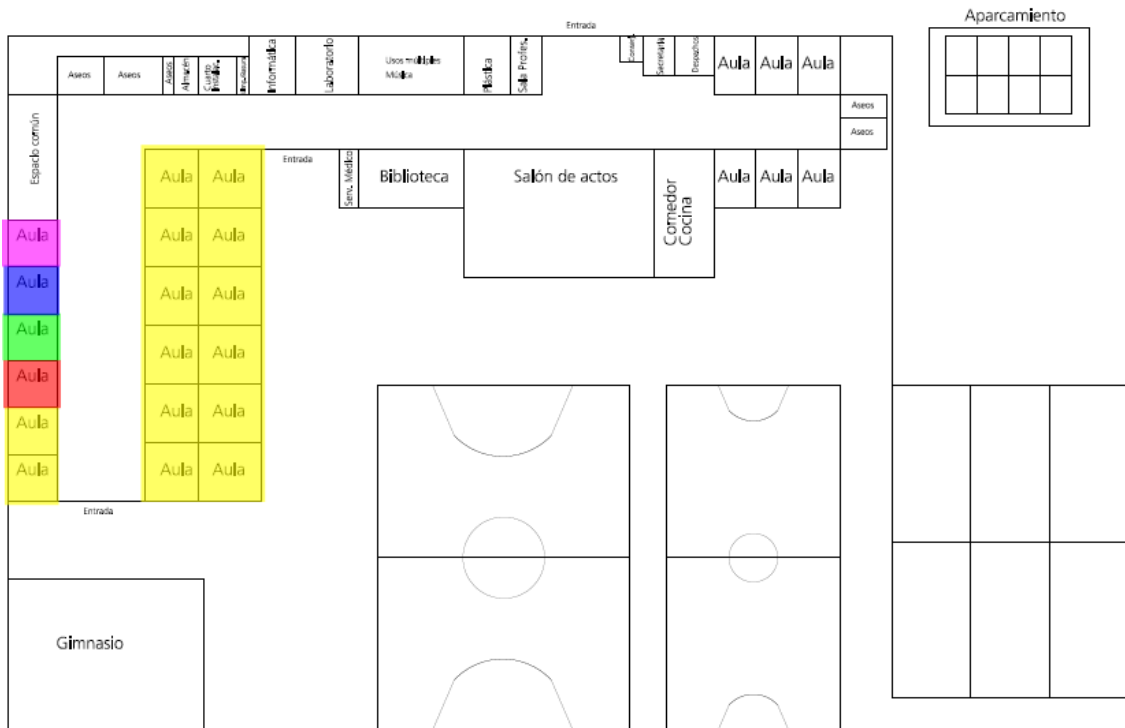
**Curso 2012- 2013**



**Curso 2013-2014**



**Curso 2014-2015**



**Curso 2015-2016**

### c. Etapa ampliación.

En el año 2016 y hasta el año 2019 se produce la etapa de ampliación. Como ya se comentó en la introducción, las zonas comunes ya fueron construidas teniendo en cuenta la ampliación del Centro a la etapa de Secundaria. Por tanto, y tal y como se puede ver en el plano anexo, la ampliación a la que se hace mención consiste únicamente en la incorporación al edificio de las aulas y aseos para este ciclo educativo.

La inversión necesaria para incorporar la etapa de Secundaria es de 486.224,29 €, cantidad que procede directamente del activo financiero a corto plazo y que se ha ido alimentando de los excedentes de tesorería de años anteriores.



**Incorporación de Secundaria (Periodo 2016-2019)**



## 2.4. Futuro

Dado que en el año 2019 contamos con 1.700.00 euros de Activo Financiero a corto plazo y 200.000 euros de tesorería, procederemos a invertir en:

- Ampliación del Centro en Bachillerato y Formación Profesional. Continuando con la política inicial del Centro de crecer conforme crecen sus alumnos, no sería coherente no proceder a hacer frente a la ampliación de esta última etapa para poder asegurar a los alumnos la culminación de su formación preuniversitaria en el Centro.
- Creación de nuevas líneas por curso.
- Inversión en nuevos Centro siguiendo u modelo equivalente al aplicado al British International School Seville.

# PLAN DE CONTIGENCIAS

## 1. Visión general.

PROBLEMAS POTENCIALES	PROBABILIDAD	GRAVEDAD	ESTRATEGIAS PREVENTIVAS	COSTE ECONÓMICO
Divergencia en estimación alumnos	50%	<b>ALTA</b>	Análisis y revisión continuo de los índices estadísticos de la zona	<b>MEDIO</b>
Insuficiente Número Alumnos por Curso	80%	<b>ALTA</b>	Crecimiento ajustado a solicitudes del primer año	<b>ALTO</b>
Aparición de competidores en la zona	75%	<b>ALTA</b>	Revisión Información prensa especializada	<b>ALTO</b>
Incremento Gastos Fijos	50%	<b>MEDIA</b>	Política contención gastos fijos	<b>MEDIO</b>
Incidencias Personal del Centro	20%	<b>ALTA</b>	Óptima Selección de Personal y Valoración continua	<b>MEDIO</b>
No apto en la revisión anual NABSS	20%	<b>BAJA</b>	Medidas preventivas sobre los valores core en las revisiones	<b>MEDIO</b>

## 1.1. Divergencia en la estimación de los alumnos.

<b>HECHO CONTINGENTE</b>	<b>Divergencia en la estimación del número de alumnos</b>
<b>SEÑAL DE ALARMA</b>	<b>Bajo número de solicitudes/inscripciones</b>
<b>ESTRATEGIA CAUTELAR</b>	<b>Revisión de la campaña de captación de nuevos alumnos</b>
<b>ESTRATEGIA PREVENTIVA</b>	<b>Análisis y revisión continuo de los índices estadísticos de la zona</b>
<b>ESTRATEGIA REACTIVA</b>	<b>Incrementar el presupuesto para la campaña de captación de nuevos alumnos</b>

## 1.2. Insuficiente número de alumnos en un curso.

<b>HECHO CONTINGENTE</b>	<b>Insuficiente de alumnos en un curso</b>
<b>SEÑAL DE ALARMA</b>	<b>Bajo número de inscripciones por curso</b>
<b>ESTRATEGIA CAUTELAR</b>	<b>Acuerdo con otros centros con excedente de alumnos</b>
<b>ESTRATEGIA PREVENTIVA</b>	<b>Crecimiento ajustado a solicitudes del primer año</b>
<b>ESTRATEGIA REACTIVA</b>	<b>Control de gastos</b>

### **1.3. Aparición de competidores en la zona.**

---

<b>HECHO CONTINGENTE</b>	<b>Aparición de competidores en la zona</b>
--------------------------	---

<b>SEÑAL DE ALARMA</b>	<b>Aparición información sobre nuevos centros</b>
------------------------	---

<b>ESTRATEGIA CAUTELAR</b>	<b>Análisis de la competencia</b>
----------------------------	-----------------------------------

<b>ESTRATEGIA PREVENTIVA</b>	<b>Revisión noticias en la prensa especializada. Contactos en las principales asociaciones de colegios británicos y privados.</b>
------------------------------	---

<b>ESTRATEGIA REACTIVA</b>	<b>Diferenciación de la competencia</b>
----------------------------	---

---

## 1.4. Incremento de los gastos fijos.

<b>HECHO CONTINGENTE</b>	<b>Incremento de los gastos fijos</b>
<b>SEÑAL DE ALARMA</b>	<b>Deterioro del margen bruto</b>
<b>ESTRATEGIA CAUTELAR</b>	<b>Análisis de la cuenta de resultados</b>
<b>ESTRATEGIA PREVENTIVA</b>	<b>Política de contención de los gastos fijos</b>
<b>ESTRATEGIA REACTIVA</b>	<b>Reducción de los gastos fijos, variabilizar los costes en la medida de lo posible, por ejemplo, mediante estrategias de outsourcing.</b>

## 1.5. Incidencias relacionadas con el personal del centro.

<b>HECHO CONTINGENTE</b>	<b>Incidencias relacionada con el personal del centro</b>
<b>SEÑAL DE ALARMA</b>	<b>Comunicación interna</b>
<b>ESTRATEGIA CAUTELAR</b>	<b>Realizar informe interno</b>
<b>ESTRATEGIA PREVENTIVA</b>	<b>Óptima Selección de Personal y Valoración continua</b>
<b>ESTRATEGIA REACTIVA</b>	<b>Evitar que se publique externamente</b>



## 1.6. No apto en la revisión anual NABSS.

<b>HECHO CONTINGENTE</b>	<b>No se supera la revisión anual para seguir siendo miembro de la asociación de colegios británicos</b>
<b>SEÑAL DE ALARMA</b>	<b>Comunicación del inspector</b>
<b>ESTRATEGIA CAUTELAR</b>	<b>Revisión de la inspección</b>
<b>ESTRATEGIA PREVENTIVA</b>	<b>Medidas preventivas sobre los valores core en las revisiones. Conocer las fechas de inspección.</b>
<b>ESTRATEGIA REACTIVA</b>	<b>Solución de las deficiencias antes de que finalice el plazo concedido.</b>

## **VIABILIDAD Y CONCLUSIONES**

A partir del análisis externo del sector donde hemos tenido en cuenta diferentes variables como el número de competidores, ubicación de los competidores, tasa de natalidad, renta media per cápita, densidad de población y otros se concluyó que la localización más idónea para el desarrollo de nuestra actividad sería el área del Aljarafe.

Dentro de esta zona se detectaron dos áreas de influencia potenciales para establecer un centro educativo debido al exceso de demanda y escasez de oferta. La elección de la localidad de Salteras fue tomada como consecuencia de que éste municipio se hallaba dentro de esa área de influencia y la disponibilidad por parte de la administración local a la concesión del terreno a través de su nuevo plan de ordenación urbanística.

Este último factor ha sido decisivo a la hora de emprender este proyecto. Si no hubiésemos contado con esta facilidad la inversión inicial hubiese sido tan elevada que no permitiría la viabilidad de nuestro proyecto.

Otro de los aspectos fundamentales del negocio es la variedad de servicios que ofrecemos al público y que describimos a lo largo del plan, que nos han permitido obtener ingresos con los que poder contrarrestar los costes fijos tan elevados en la implantación del colegio.

Hemos decidido hacer partícipes de este proyecto tanto a los padres de los alumnos como a los profesores. A los primeros para involucrarlos en la educación de sus hijos y a los profesores como medio de motivación y evitar la fuga de talentos que impidiesen alcanzar los objetivos de calidad del colegio.

Por último, tras analizar la información financiera y la previsión de resultados durante el período valorado se ha constatado la generación de recursos suficientes para hacer frente al pago de la deuda, a retribuir a nuestros accionistas, acometer nuevas ampliaciones e incluso al final del período valorado poder afrontar nuevos proyectos expandiendo nuestro modelo de negocio. Por todas estas razones determinamos que el proyecto de inversión es viable, sólido y rentable.

Agradecimientos: A nuestras familias y amigos, a nuestros tutores Joaquín García Tapial-Arregui y a Antonio Fragero Guerra.

## ANEXOS

International British School Seville  
**Presupuesto**

<i>Código</i>	<i>Nc</i>	<i>Ud</i>	<i>Resumen</i>	<i>Partida colegio</i>
01	Capítulo		Trabajos previos urbanización	0,00
02	Capítulo		Movimiento de Tierras Urbanización	3.219,37
03	Capítulo		Saneamiento urbanización	31.441,10
04	Capítulo		Pavimentos urbanización	125.024,91
05	Capítulo		Red de agua urbanización	5.289,50
06	Capítulo		Red electrica urbanización	15.867,88
07	Capítulo		Edificaciones complementarias	94.452,33
08	Capítulo		Jardinería	2.903,86
09	Capítulo		Varios urbanización	4.125,77
10	Capítulo		Demoliciones y trabajos previos	0,00
11	Capítulo		Movimiento de tierras	82.984,46
12	Capítulo		Cimentaciones	369.661,18
13	Capítulo		Saneamiento	22.489,59
14	Capítulo		Estructura	540.877,39
15	Capítulo		Albañilería	163.745,43
16	Capítulo		Cubiertas	241.687,32
17	Capítulo		Pavimentos	80.864,72
18	Capítulo		Aplacados y revestidos	148.982,41
19	Capítulo		Aislamientos	23.228,46
20	Capítulo		Carpintería de madera	20.797,88
21	Capítulo			66.358,19
22	Capítulo		Vidriería	12.827,15
23	Capítulo		Fontanería	27.638,59
24	Capítulo		Electricidad-iluminación	71.134,08
25	Capítulo		Equipos gestión iluminación	11.348,06
26	Capítulo		Ascensores	0,00
27	Capítulo		Calefacción climatización	62.654,29
28	Capítulo		Producción A.C.S. (Apoyo E. Solar)	8.915,13
29	Capítulo		Instalaciones especiales	20.117,30
30	Capítulo		Instalaciones especiales II (Comunicación)	18.630,04
31	Capítulo		Instalación energía solar	8.846,92
32	Capítulo		Pinturas	35.402,68
33	Capítulo		Decoración y varios	10.724,90
34	Capítulo		Seguridad y salud	63.894,39
			<b>TOTAL</b>	<b>2.396.135,28</b>

## *Diseño del menú del centro.*

International British School Seville

### Presupuesto Ampliación Secundaria

<i>Código</i>	<i>Nc</i>	<i>Ud</i>	<i>Resumen</i>	<i>Partida colegio</i>
01	Capítulo		Trabajos previos urbanización	0,00
02	Capítulo		Movimiento de Tierras Urbanización	0,00
03	Capítulo		Saneamiento urbanización	0,00
04	Capítulo		Pavimentos urbanización	0,00
05	Capítulo		Red de agua urbanización	0,00
06	Capítulo		Red eléctrica urbanización	0,00
07	Capítulo		Edificaciones complementarias	0,00
08	Capítulo		Jardinera	0,00
09	Capítulo		Varios urbanización	0,00
10	Capítulo		Demoliciones y trabajos previos	0,00
11	Capítulo		Movimiento de tierras	6.383,42
12	Capítulo		Cimentaciones	56.870,95
13	Capítulo		Saneamiento	0,00
14	Capítulo		Estructura	270.438,69
15	Capítulo		Albañilería	12.595,80
16	Capítulo		Cubiertas	0,00
17	Capítulo		Pavimentos	20.216,18
18	Capítulo		Aplacados y revestidos	29.796,49
19	Capítulo		Aislamientos	9.291,38
20	Capítulo		Carpintería de madera	0,00
21	Capítulo			19.907,46
22	Capítulo		Vidriería	5.130,86
23	Capítulo		Fontanería	2.303,21
24	Capítulo		Electricidad-iluminación	21.340,22
25	Capítulo		Equipos gestión iluminación	1.745,85
26	Capítulo		Ascensores	17.335,72
27	Capítulo		Calefacción climatización	9.639,12
28	Capítulo		Producción A.C.S. (Apoyo E. Solar)	0,00
29	Capítulo		Instalaciones especiales	1.676,45
30	Capítulo		Instalaciones especiales II (Comunicación)	1.552,50
31	Capítulo		Instalación energía solar	0,00
32	Capítulo		Pinturas	0,00
33	Capítulo		Decoración y varios	0,00
34	Capítulo		Seguridad y salud	0,00
<b>TOTAL</b>				<b>486.224,29</b>

### ***Reunión con el alcalde de Bormujos: Baldomero Gaviño.***

Tras una breve presentación de nuestro plan de negocio del máster vinculado a la creación de un centro docente privado, le mostramos nuestras intenciones de edificar el centro en el municipio de Bormujos.

Nuestra primera cuestión fue la disponibilidad de terrenos en el área urbana, a lo que el alcalde nos comentó que, en este momento, el Ayuntamiento no disponía de ningún suelo útil para la construcción de un colegio privado (nuestro primer dimensionamiento arroja la necesidad de un solar de entre 3000 y 5000 metros cuadrados de suelo). La situación actual de carencia de suelo urbano útil se debía a las últimas concesiones realizadas al Hospital San Juan de Dios, el campus de San Pablo CEU, un centro de la tercera edad y una clínica para el tratamiento de la anorexia, argumentando que ya no se podía ceder más terrenos, en estos momentos, para usos privado.

Otro problema que nos reflejó fue la caída en la venta de suelo público, muy pronunciada desde el año 2006 en el que facturaron 3,5 millones de euros a los 600.000 euros del año pasado. Este año estiman que no se llegará ni a los 500.000 euros de ingresos en este concepto.

Nos confesó que ya se habían interesado en montar un centro de educación en la localidad al menos cuatros entidades privadas, la última no fructificó por problemas entre una asociación católica y el OPUS DEI derivados de la diferente concepción en la educación religiosa del colegio.

Otra duda sobre la que nos interesamos fue el proceso para solicitar la concesión al Ayuntamiento de Bormujos. El alcalde nos explicó que de acuerdo con la ley 7/2002, de Ordenación Urbanística de Andalucía, los ayuntamientos deben disponer de un porcentaje (10-15%) para servicios de interés público y social. Al amparo de esta ley, la forma de proceder sería solicitando al Ayuntamiento la concesión basándose en dos requisitos.

Se trata de una entidad sin ánimo de lucro (en este aspecto habría que defender que el objeto del colegio es cubrir una necesidad social, abarcando en este aspecto la libertad de decisión del tipo de educación de los padres a sus hijos frente a los escasos recursos disponibles, y no enriquecerse a través de la misma.

Tratarse de un servicio de interés público y social.

Por tanto, el centro tendría que presentar un ideario o propuesta que se debatiría en el Pleno del Ayuntamiento, si se aprobase saldría a información pública para darla a conocer a la ciudadanía teniendo así la oportunidad de presentar alegaciones a dicha propuesta. Además, nos añadió que el colegio debería tramitar un expediente de actividades y lograr el permiso de la Consejería de Educación.

La concesión de dominio tendría una duración de 75 años siendo este plazo prorrogable en el tiempo. Tanto si el terreno se comprara como si se obtuviera la concesión habría de pagarse la licencia y el impuesto.

Ante la carencia de suelo urbano, le cuestionamos la posibilidad de que ese terreno fuera suelo rústico. Nos comentó que esta opción si era posible y que, además, el suelo obviamente sería más barato en este caso, pero existía el problema de que para edificar habría que contar con el visto bueno del Ayuntamiento quien debería de establecer un Plan de Actuación para que ese suelo rústico pasara a ser urbano. Otro problema sería que no dispondría de servicios de agua, luz, etc. El coste de llevarlo al solar correría por cuenta de la empresa privada. Mencionó que aproximadamente 3.000 metros cuadrados, suficientes para un colegio privado, tendrían un coste de 600 euros el metro cuadrado en suelo urbano. Sin embargo, el coste del terreno no urbanizable se reduciría en un 40% (como, por ejemplo, los terrenos que acogen a la nave de Mercamueble del municipio).



### ***Reunión con el alcalde de Salteras: D. Antonio Valverde***

En primer lugar, le expusimos brevemente nuestro plan de negocio, haciéndole a groso modo una descripción de los diferentes servicios así como etapas educativas con las que contaría. Le transmitimos nuestra voluntad de edificar nuestro Centro en el término municipal de Salteras.

Nuestra primera cuestión fue la posibilidad de disponer del terreno mediante una concesión administrativa. Ante la cuestión planteada se mostró abierto a esta propuesta, y nos comentó que disponía de terreno, y que precisamente el ayuntamiento estaba realizando un plan general de ordenación urbanística. Como ya nos comentó en su momento el Alcalde de Bormujos, de acuerdo con la ley 7/2002, de Ordenación Urbanística de Andalucía, los ayuntamientos deben disponer de un porcentaje (10-15%) para servicios de interés público y social.

La segunda cuestión fue acerca del proceso tanto de solicitud como de adjudicación de tal concesión. El Alcalde nos respondió que en primer lugar debíamos presentar un proyecto de negocio, que se llevaría al Pleno para la aprobación del mismo. También es cierto, que igualmente nos hizo saber, que otra posibilidad que existía es que desde el Ayuntamiento se abriese una adjudicación de suelo mediante concesión para este tipo de actividad, en cuyo caso, se abriría un plazo para admisión de solicitudes. En este caso, la aprobación también se realizaría en el Pleno.

Al igual que nos transmitió el Alcalde de Bormujos la concesión sería por un periodo de 75 años siendo este plazo prorrogable en el tiempo.

Una de las condiciones que nos pondría para poder acceder a tal concesión es que se llevase a cabo la contratación de personal local.

Por último, y como conclusión se mostró abierto a nuestro proyecto de negocio, e incluso nos transmitió que podría tener cabida formando parte de terrenos que el Ayuntamiento pensaba destinar para que fuesen construidos centros comerciales.

## Presentación de la empresa Bright Relocation.

### Presentación

#### ¿Qué es Bright Relocations?

**Bright Relocations** es un servicio de reacomodación integral dirigido a las empresas que trasladan personal a nivel local o internacional, a particulares y familias extranjeras. Nuestro propósito es el de facilitar a estas personas que se desplazan, los elementos necesarios para que puedan adaptarse con rapidez y tranquilidad a una nueva vida en un nuevo entorno y una nueva cultura.

El cambio de residencia se ha convertido en una realidad muy común en la sociedad actual, tanto para las personas que desean desarrollar una nueva actividad y forma de vida en nuestro país, como para aquellos empleados y ejecutivos de empresas extranjeras que necesitan cambiar su residencia de trabajo para satisfacer sus objetivos profesionales. Este proyecto, lejos de ser fácil, conlleva muchas dificultades que se suelen traducir en un gran número de horas invertidas. Puede llegar a ser muy tedioso, debido a las diferencias culturales existentes y a la complejidad que supone empezar de cero en una nueva ciudad.

**Bright Relocations** sabe cómo evitarlo, y lo logra ofreciendo una amplia gama de servicios y proporcionando asistencia profesional para satisfacer plenamente las necesidades de las personas a reubicar y sus familiares.



*Especialistas en Servicios de Relocation  
España e Internacional*

### Oficinas

#### Bright Relocations Madrid

Paseo de la Habana 9  
28036 Madrid, España  
Tel: +34 91 2 986 142  
Fax: +34 91 5 639 710  
madrid@brightrelocations.com

#### Bright Relocations Barcelona

Paseo de Gracia, 21 1º 1ª  
08007 Barcelona, España  
Tel: +34 934 671 306  
Fax: +34 934 883 108  
barcelona@brightrelocations.com

#### Bright Relocations Panamá

Ave. Balboa y Vía Italia  
Centro Comercial Plaza Paitilla  
Planta Baja, local #25  
Panamá, Panamá  
Tel 1: +507 215 0052  
Tel 2: +507 215 2400  
panama@brightrelocations.com

#### Bright Relocations Bogotá

Calle 93B, N°1666  
Oficina 410  
Bogotá, Colombia  
Tel 1: +571 622 1362  
Tel 2: +571 622 1308  
bogota@brightrelocations.com

#### Bright Relocations Caracas

Centro Comercial  
Galerías Prados del Este, Local PB-13  
Urbanización Prados del Este  
Caracas, Venezuela  
Tel: +58 212 9377390  
caracas@brightrelocations.com

**Bright**  
relocations  
[www.brightrelocations.com](http://www.brightrelocations.com)

*Escritura del leasing inmobiliario.*

ESCRITURA DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO ("LEASING") OTORGADA POR

SANTANDER DE LEASING, S.A. E.F.C. , A FAVOR DE .....

.....

NÚMERO.....

En..... a.... de..... de.....

Ante mí,..... notario de..... y de su Ilustre Colegio.....

COMPARECEN

De una parte : Don .....con DNI número..... de  
profesión.....con domicilio en..... calle..... estado civil.....

Y de otra : Don.....con DNI número..... de  
profesión..... con domicilio en..... calle.....estado civil.....

Y Don..... con DNI número..... de profesión.....  
con domicilio en..... calle..... estado civil.....

INTERVIENEN

A) D..... en nombre y representación de ..... , con domicilio en .....y N.I.F.....constituida ante el notario de.....el ..... de ..... de ....., con el número ..... de su protocolo. Se encuentra inscrita en el Registro Mercantil de ....., con los siguientes datos.....

El representante de la sociedad, se halla facultado para este acto en virtud de .....

( CITAR FACULTADES - TRANSCRIBIR PODERES )

B) ) Los segundos, en nombre y representación, de la Compañía Mercantil, "SANTANDER DE LEASING, S.A., ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CREDITO", con Cédula de Identificación Fiscal (C.I.F). número A-78475209, inscrita con el número 4797 en el Registro de Establecimientos Financieros de Crédito del Banco de España, domiciliada en Boadilla del Monte –Madrid 28660-, "Ciudad Grupo Santander", Avda. de Cantabria, s/n; constituida por tiempo indefinido, con la denominación de "Multilease, S.A.", mediante escritura autorizada el día 24 de abril de 1.987, por el Notario de Madrid, Don Roberto Parejo Gamir, con el número 1.043 de orden de su protocolo; habiendo cambiado dicha denominación por la de "Santander de Leasing, S.A." en escritura autorizada también por el mismo Notario don Roberto Parejo Gamir, el día 23 de septiembre de 1.987, con el número 2.106 de orden de su protocolo; adaptados sus Estatutos al texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas de 25 de julio de 1.989, mediante escritura autorizada el día 25 de julio de 1.990, por el Notario Parejo Gamir, número 1.804 de orden de su protocolo; adoptada la denominación de "Santander de Leasing, S.A. Establecimiento Financiero de Crédito" y modificado su objeto social, mediante escritura de fecha 16 de diciembre de 1.996, ante el Notario Parejo Gamir, con el número 5.293 de su protocolo; cambió nuevamente su denominación por la de "BSCH MULTILEASE, SOCIEDAD ANONIMA, ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CREDITO" mediante escritura autorizada por el Notario Parejo Gamir, el día 21 de diciembre de 1.999, con el número 4.910 de su protocolo; cambió nuevamente su denominación por "SANTANDER CENTRAL HISPANO MULTILEASING, S.A. ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CREDITO" mediante escritura otorgada en Madrid, ante el mismo Notario, Don Roberto Parejo Gamir, el 19 de diciembre de 2.001, con el número 4.555 de su protocolo; y trasladó su domicilio al antes indicado y adoptó finalmente la denominación que actualmente ostenta de "SANTANDER DE LEASING, S.A. ESTABLECIMIENTO

FINANCIERO DE CREDITO”, mediante escritura otorgada en Madrid ante el reiterado Notario, D. Roberto Parejo Gamir, el 15 de julio de 2004, con el número 2.024 de su protocolo. INSCRITA en el Registro Mercantil de Madrid, al tomo 16.661, libro 0, folio 189, Sección 8, Hoja M-8176, inscripción 38ª.

Los comparecientes se encuentran facultados en virtud de los particulares siguientes:

1.- Por la escritura de PODER que “BSCH MULTILEASE, S.A. EFC”, hoy “SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC”, le tiene conferida a la entidad “BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO, S.A.” (hoy BANCO SANTANDER, S.A.), ante el Notario de Madrid, Don Roberto Parejo Gamir, el 11 de febrero de 2.000, con el número 455 de su protocolo, que consta inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, en el tomo 423, libro 0, folio 189, sección 8, hoja M-8176, inscripción 25ª.

De copia de la aludida escritura, que tengo a la vista y aseguran vigente los comparecientes, resulta lo que transcribo a continuación:

*“... PRIMERO.= Conferir poder a la Sociedad Mercantil BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO, S.A., con domicilio social en Paseo de Pereda, 9-12 de Santander y con N.I.F. A-39/000013, ... para que a través de las personas que ostenten o puedan ostentar la condición de apoderados del mencionado banco y de forma mancomunada, es decir, dos cualesquiera de tales apoderados, ejercite, en nombre y representación de la Sociedad poderdante, las facultades siguientes: ... 1.- Otorgar, modificar, anular, revocar, ceder, cancelar, rescindir y firmar toda clase de contratos de arrendamiento, incluso los de arrendamiento financiero (leasing), tanto sobre bienes muebles como inmuebles, con plena libertad para determinar el contenido contractual de los mismo, pactando todo tipo de cláusulas y condiciones especiales que estimen oportunas, en especial la concesión de derechos de opción de compra; y realizar asimismo todos los actos y contratos, sea cual fuere su naturaleza, que sean de algún modo preparatorios, complementarios o consecuencia de los citados contratos, entre ellos: a) la compra de bienes muebles e inmuebles, b) la realización de agrupaciones, segregaciones, agregaciones y divisiones de fincas, declaraciones de obra nueva, constituciones de inmuebles en régimen de propiedad horizontal, parcelaciones urbanísticas y actos análogos, c) constituir, aceptar, transmitir, modificar, extinguir y cancelar, total o parcialmente usufructos, servidumbres y derechos de vuelo y superficie, d) la venta de bienes, muebles o inmuebles, cuando esta sea consecuencia del ejercicio de la opción de compra pactada previamente en un contrato de arrendamiento, tanto si se ejercita esta opción al término del plazo contractual, como si su ejercicio se verifica con anterioridad al mismo en forma anticipada, en cualquier momento de la vigencia del contrato, e) la venta de bienes muebles que hayan estado cedidos a terceros en virtud de cualquier contrato de arrendamiento, cuando este hubiere quedado resuelto por cualquier causa o, en el caso de que incluyese una opción de compra a favor del arrendatario, cuando éste no ejercitase la opción conferida, f) realización de actividades complementarias a los contratos citados, entre otras, y sin carácter limitativo: mantenimiento y conservación de los bienes cedidos; concesión de financiación conectada a una operación de arrendamiento, actual o futura e intermediación y gestión de operaciones de arrendamiento.*

2.- Otorgar, modificar, anular, revocar, ceder, cancelar, rescindir y firmar operaciones

*financieras de préstamo o crédito, con los pactos y condiciones que libremente se determinen y en general, cualquier facultad conducente o necesaria para poder llevar a cabo la formalización de las mencionadas operaciones de financiación. 3.- Aceptar, modificar, cancelar, subrogar y reducir, total o parcialmente, hipotecas tanto mobiliarias como inmobiliarias, prendas con o sin desplazamiento de la posesión, condiciones resolutorias y expresas y cualesquiera otras garantías, personales o reales, que se constituyan a favor de la Sociedad y en relación con los contratos que esta suscriba con terceras personas físicas o jurídicas. ... "".*

2.- Como apoderados mancomunados, de la Sociedad Mercantil "BANCO SANTANDER, S.A.", con C.I.F. A-39000013 y domicilio social en Santander, Paseo de Pereda números 9 al 12, constituida por tiempo indefinido, con la denominación de "Banco de Santander, S.A. de Crédito", mediante escritura autorizada por el que fue Notario de Santander don Ignacio Pérez, el día 14 de enero de 1.875, habiendo cambiado dicha denominación por la de "Banco Santander, S.A." y adaptado sus Estatutos a la vigente Ley de Sociedades Anónimas en escritura de fecha 8 de junio de 1.992, autorizada por el entonces Notario de Santander don José María de Prada Díez, con el número 1.316 de orden de su protocolo; modificó su denominación por la BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO, S.A. en virtud de escritura otorgada ante el Notario de Madrid don Antonio Fernández Golfín Aparicio, el 13 de Abril de 1.999, con el número 1.212 de su protocolo, en la que absorbió a "Banco Central Hispano Americano, S.A."; inscrita esta última en el Registro Mercantil de Cantabria, en el tomo 676, hoja S-1960, folio 28, inscripción 596ª de fecha 17 de Abril de 1.999. Modificada nuevamente su denominación, adoptando la que actualmente ostenta, de BANCO SANTANDER, S.A. mediante escritura de fecha 1 de Agosto de 2007 autorizada por el Notario de Burgos, con residencia en Santander, D. José Mª de Prada Díez, bajo el número 2.033 de orden de su protocolo. INSCRITA esta última en el Registro Mercantil de Cantabria al tomo 838, libro 0, folio 208, hoja S-1960, inscripción 1539ª, de fecha 13 de Agosto de 2007.

Hacen uso para este otorgamiento del poder, vigente según afirman, que se les tiene conferido, en cuanto al Sr. \_\_\_\_\_ mediante escritura autorizada por el Notario de \_\_\_\_\_ don \_\_\_\_\_, el \_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, con el número \_\_ de su protocolo, cuya copia tengo a la vista y consta inscrita en el Registro Mercantil de Santander, en el tomo \_\_, folio \_\_, hoja número \_\_, inscripción \_\_; y en cuanto al Sr. \_\_\_\_\_ mediante escritura autorizada por el Notario de \_\_\_\_\_, don \_\_\_\_\_, el \_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, con el número \_\_ de su protocolo, cuya copia, tengo a la vista y consta inscrita en el Registro Mercantil de Santander, en el tomo \_\_, folio \_\_, hoja número \_\_, inscripción \_\_ª.

De las copias autorizadas, que tengo a la vista, resulta que a dichos señores se les confirieron, con carácter mancomunado, y entre otras, las facultades que transcribo a continuación:

*"... o) Ejercitar la personalidad y representación del Banco en toda clase de asuntos respecto de los cuales el mismo sea o pueda ser mandatario de cualesquiera Sociedades, Entidades y personas, en virtud de poderes conferidos y que se confieran al propio Banco.- ... u) Ejecutar y practicar los actos y diligencias y otorgar y firmar los escritos, escrituras y demás documentos*

*públicos y privados que sean necesarios al más cabal ejercicio de las facultades expresadas. ...".*

-----

Todo lo transcrito concuerda fielmente con sus originales respectivos, a que me remito, sin que en lo omitido haya nada que altere, restrinja, condicione o desvirtúe lo copiado, considerando yo el Notario ser suficientes las facultades contenidas para el presente otorgamiento.

C) D..... en nombre y representación de ..... , con domicilio en .....y N.I.F.....constituida ante el notario de.....el ..... de ..... de ....., con el número ..... de su protocolo. Se encuentra inscrita en el Registro Mercantil de ....., con los siguientes datos.....

El representante de la sociedad, se halla facultado para este acto en virtud de .....

( CITAR FACULTADES - TRANSCRIBIR PODERES )

Conozco a los comparecientes (o se les identifica por el medio supletorio a que se refiere el apartado c) del artículo 23 de la Ley Orgánica del Notariado.) Tienen, a mi juicio, según intervienen, capacidad legal suficiente para otorgar la presente escritura de arrendamiento financiero ("leasing") y al efecto,

EXPONEN

I.- Que SANTANDER DE LEASING, S.A. E.F.C. es propietaria, por el título que se dirá de la siguiente:

FINCA: (DESCRIPCIÓN DE LA FINCA)

INSCRIPCIÓN: Inscrita en el Registro de la Propiedad número \_\_ de \_\_\_\_\_, tomo \_\_\_\_, folio \_\_\_\_, finca número \_\_\_\_, inscripción \_ª

TÍTULO: SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC adquirió la finca descrita por compra a \_\_\_\_\_ en escritura autorizada el día de hoy por el Notario de \_\_\_\_\_, D. \_\_\_\_\_.

REFERENCIA

CATASTRAL:

\_\_\_\_\_

SITUACIÓN ARRENDATICIA: Libre, según afirman.

CARGAS: Los partes se remiten a lo que resulte de los libros del Registro, manifestando el USUARIO que conoce y acepta el estado registral en que se encuentra (O INDICAR LA EXISTENCIA DE AQUÉLLAS QUE, AUN CANCELADAS, APAREZCAN RESEÑADAS EN LA COMPRAVENTA).

II.- Que SANTANDER DE LEASING, S.A. E.F.C según está representada, es una empresa de leasing, constituida de conformidad con la legislación vigente, con el objeto de realizar, con carácter habitual y entre otras, operaciones de arrendamiento financiero ("leasing") sobre bienes muebles e inmuebles.

III.- Que dentro del conjunto de servicios financieros que constituyen la actividad social de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC entre los que se incluye expresamente la realización de operaciones de leasing inmobiliario, \_\_\_\_\_ (NOMBRE DEL USUARIO) \_\_\_\_\_, en adelante el USUARIO, ha solicitado de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC la prestación de tales servicios de financiación y, a tal efecto, con anterioridad al presente acto, ha encargado a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC la adquisición del inmueble citado en el exponendo I, para que le sea cedido posteriormente en régimen de arrendamiento financiero ("leasing"), de acuerdo con las normas establecidas por las disposiciones adicionales sexta y séptima de la ley 26/1988 de 29 de julio, art. 115 de la Ley 43/1995 de 27 de diciembre del Impuesto sobre Sociedades y por las



estipulaciones que en este contrato se fijen se fijen. El USUARIO declara que el precio de dicha adquisición ha sido libremente fijado entre él y el transmitente del inmueble, y presta su conformidad a la liquidación fiscal practicada.

Asimismo el USUARIO declara que conoce y acepta los estatutos de la comunidad de propietarios del inmueble descrito (si las hubiera) y las demás condiciones pactadas en la escritura de compraventa reseñada en el TITULO.

IV.- Que por todo lo anteriormente expuesto, y cumplido por SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC el encargo del USUARIO en los exactos términos en los que éste los solicitó, los comparecientes, en la representación declarada, convienen el presente contrato de arrendamiento financiero ("leasing"), que se registrá por las siguientes

#### ESTIPULACIONES

##### PRIMERA.-OBJETO

1) SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC de acuerdo con la normativa citada, cede en arrendamiento financiero ("leasing") a favor del USUARIO, que acepta, el uso del inmueble descrito en el exponendo I de este contrato, cuyo pleno dominio fue adquirido por SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC en cumplimiento del encargo y de las instrucciones recibidas de dicho USUARIO, quien ahora las confirma.

2) Sin otra contraprestación distinta de las cuotas que más adelante se establecen, como un pacto o cláusula más integrante del total contenido contractual de la operación que en esta escritura se formaliza, SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC confiere en favor del USUARIO un DERECHO DE OPCIÓN DE COMPRA por el valor residual sobre el inmueble objeto del arrendamiento financiero ("leasing"), derecho cuyo ejercicio habrá de ajustarse a las condiciones de la estipulación decimocuarta.

3) Las partes declaran que según su común intención, las expresadas relaciones, inclusive las antecedentes a este contrato, recogidas en la exposición del mismo, constituyen en conjunto una unidad esencial, esto es, un todo indivisible, respondiendo todas ellas a una sola causa y a un solo consentimiento.

## SEGUNDA.- DESTINO DEL INMUEBLE.-

El inmueble a que se refiere el presente contrato deberá ser destinado por el USUARIO, con carácter permanente y exclusivo a fines agrícolas, pesqueros, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales, propios de su actividad empresarial.

## TERCERA.- DURACIÓN DEL CONTRATO.-

El presente contrato se celebra, con carácter irrevocable, por un plazo de \_\_\_\_ meses contados desde el día de hoy, por lo que terminará el día \_\_ de \_\_\_\_ de 20\_\_\*.

\* (La fecha de terminación del arrendamiento es la misma que la del valor residual u opción de compra, siempre que los vencimientos de las cuotas sean anticipados; por consiguiente, no coincide, pues, con la fecha de vencimiento de la última cuota).

## CUARTA.- PRECIO POR LA CESIÓN DE USO Y FORMA DE PAGO.-

1) El precio por la cesión que se articula en este contrato, es el de \_\_\_\_\_ EUROS (\_\_\_\_ Eur). \*\*

\*\* (El precio del arrendamiento lo constituye el importe total de las cuotas arrendaticias correspondiente a recuperación del coste del bien más la parte correspondiente a carga financiera –“precio de cesión sin impuestos”-. No incluye pues, ni el impuesto ni el importe de la opción de compra).

Asimismo, el USUARIO se obliga a pagar el importe del Impuesto sobre el Valor Añadido –IVA- (16%) que asciende a \_\_\_\_\_ \*\*\*EUROS (\_\_\_\_ eur.). El USUARIO se obliga a satisfacer el importe del citado impuesto o el de cualquier otro que el futuro pueda establecerse conforme a los tipos legales aplicables en cada momento.

\*\*\* ( En el anexo de datos complementarios aparece como “impuestos sobre el precio de cesión):

La suma de los dos conceptos antes expresados arroja una cifra de \_\_\_\_\_ EUROS (\_\_\_\_eur.), cantidad líquida que el USUARIO reconoce deber a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC

\*\*\*\* (En el anexo de datos complementarios aparece como “Total precio de cesión”)

2) Dicho precio e impuesto, serán pagados por el USUARIO en el domicilio social de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC mediante \_\_\_\_ cuotas MENSUALES; siendo la primera de \_\_\_\_\_ euros, más \_\_\_\_\_ euros en concepto de Impuesto sobre el Valor Añadido, lo que hace un total de \_\_\_\_\_ euros; y las \_\_\_\_ cuotas restantes de \_\_\_\_\_ euros, más \_\_\_\_\_ euros en concepto de Impuesto sobre el Valor Añadido, lo que hace un total de \_\_\_\_\_ euros.

No supone alteración del lugar de pago convenido, las facilidades que SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC libremente otorga al USUARIO para el cumplimiento de sus obligaciones, mediante la domiciliación de los pagos en la cuenta \_\_\_\_\_ (RELLENAR Nº DE CUENTA DE CARGO) \_\_\_\_\_, adeudando el primer plazo al USUARIO en el día de hoy, y los restantes en los sucesivos períodos (de días naturales) MENSUALES (Si la fecha de hoy coincidiera con el último día de un mes de duración diferente a 30 días, las cuotas se adeudarán el último día del mes del período correspondiente).

En cumplimiento de lo establecido en el apartado tres del Art. 115 de la Ley 43/1995 de 27 de diciembre, del Impuesto Sobre Sociedades, los representantes de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC hacen entrega con el consentimiento y aceptación del USUARIO, para que sea protocolizada y vaya unida a su matriz y a cuantas copias que de este documento se expidan, de relación o cuadro Anexo I en el que aparecen expresadas por separado y por cada cuota, las cantidades correspondientes a la recuperación del coste del bien (excluido el valor de la opción de compra), la carga financiera exigida, e (igualmente por separado) el gravamen indirecto que le corresponde.

Igualmente, aparece expresado en cuadro Anexo II a este contrato, la parte proporcional de cada una de las cuotas que corresponde al valor del terreno, elemento no susceptible de amortización, según lo dispuesto en el artículo 115 del Impuesto sobre Sociedades.

Al término de la relación jurídica originada por el presente contrato, es decir el día \_\_ de \_\_\_\_ de 20\_\_ el USUARIO podrá optar por la compra del inmueble por el valor residual de

\_\_\_\_\_ euros ejercitando la opción de compra en las condiciones que se fijan en la estipulación decimocuarta. A esta cantidad habrá que añadir los impuestos correspondientes, que sean exigibles en el momento del ejercicio de tal opción.

A los únicos y exclusivos efectos de inscripción del presente contrato de Arrendamiento Financiero y de la opción de compra contenida en el mismo, en el Registro de la Propiedad, y sin que ello tenga ninguna trascendencia obligacional ya que el arrendamiento financiero y la opción de compra deben considerarse pactados unitariamente para todas las fincas objeto de este contrato, se procede a la distribución tanto de las cuotas como del valor residual en base a los siguientes porcentajes:

Finca descrita bajo el número \_\_\_\_: \_\_ %.

Finca descrita bajo el número \_\_\_\_: \_\_ %.

(INCLUIR CUANDO SEAN VARIAS LAS FINCAS OBJETO DEL CONTRATO).

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 8/1.990 de 7 de septiembre, a entidades de crédito, sobre transparencia de las operaciones y protección de la clientela, publicada en el B.O.E número 226 de 20 de septiembre de 1.990 se señala que la Tasa Anual Efectiva (incluida comisión de apertura del \_\_\_\_ %) y hasta que se produzca la primera revisión de cuotas), si el USUARIO ejercitara la opción de compra, es del \_\_\_\_\_ calculada según la fórmula establecida en el anexo 5, apartado. 1 de la mencionada circular. El USUARIO reconoce haber recibido la documentación correspondiente a la presente operación salvo la copia de esta escritura que le será proporcionada, en el momento en que esto sea posible, de acuerdo con lo dispuesto en la normativa notarial.

A los mismos efectos, se indica igualmente el tipo de interés nominal en el anexo 1 protocolizado en esta escritura al que hace referencia el párrafo tercero del punto segundo de esta estipulación.

QUINTA.- DEVENGO DE INTERESES.-

Los intereses se devengarán día a día en base a un año de 360 días, y se capitalizarán mensualmente a los efectos de devengo de nuevos intereses. Dichos intereses se liquidarán en

las fechas de pago de las cuotas, en los importes indicados en la estipulación cuarta, salvo variación con arreglo a lo previsto en esta cláusula, en cuyo caso se incrementarán o minorarán las cuotas, en la proporción correspondiente.

#### VARIABILIDAD DE TIPO DE INTERÉS REFERENCIADO A EURIBOR

No obstante lo establecido en la estipulación anterior, por razón del plazo de la cesión que se establece en el presente contrato, y con objeto de mantener el precio del arrendamiento financiero (leasing) adecuado a la coyuntura económico-financiera actual, las partes convienen expresamente que el importe del coste financiero se adaptará ANUALMENTE (O TRIMESTRALMENTE, SEMESTRALMENTE) a partir del día \_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_ mediante la adición del margen al EURIBOR. (EN CUOTAS PREPAGABLES, CUANDO LA REVISIÓN SEA ANUAL, LA FECHA COINCIDIRÁ CON EL MISMO DIA Y MES DE LA FIRMA DEL CONTRATO, UN AÑO MAS TARDE)

Se entiende por EURIBOR, a estos efectos, el fijado en la pantalla "EURIBOR" de REUTERS o en aquel otro sistema de información que pudiera sustituirle en el futuro del séptimo día hábil anterior al inicio de cada período de ajuste de intereses.

El tipo de interés EURIBOR, que aparezca en la mencionada página REUTERS "EURIBOR" corresponde a la cotización de tipos de interés para depósitos interbancarios en euros a UN AÑO (o a SEIS MESES CUANDO LA REVISIÓN SEA SEMESTRAL, o a TRES MESES CUANDO LA REVISIÓN SEA TRIMESTRAL) expresada en tanto por ciento anual, efectuada de acuerdo con las normas establecidas al efecto por la Federación Bancaria Europea.

El EURIBOR será incrementado con los impuestos, comisiones, corretajes y gastos que graven la obtención de fondos. En el supuesto de que tales impuestos, gastos, comisiones o corretajes no estuvieran establecidos porcentualmente, el importe de los mismos no incrementará el EURIBOR, sino que se añadirá su importe a la cantidad que resulte en concepto de coste financiero en el momento de practicarse la liquidación correspondiente.

El resultado de la media aludida, más los incrementos citados, se redondearán al alza, al más cercano múltiplo de un decimoavo de uno por ciento ( 1/10 %).

El margen será del \_\_\_ por ciento anual.

#### COMUNICACIÓN AL USUARIO:

SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC comunicará al USUARIO por correo, telefax o correo electrónico ( \_\_\_\_\_ ), antes de las 17.00 horas del quinto día hábil anterior al inicio de cada período de ajuste de intereses, el tipo de interés nominal aplicable.

Cuando la comunicación por correo, telefax o correo electrónico, no fuera posible, será retirada dicha comunicación por el USUARIO (contemplando los plazos fijados en la presente estipulación), en la sucursal en la cual se produce el adeudo de las cuotas.

Las partes aceptan de forma expresa el sistema establecido para las comunicaciones, conviniendo que satisface plenamente el derecho del USUARIO al conocimiento exacto de las variaciones sufridas en el tipo de interés nominal.

Si por cualquier razón que afecte al Mercado Interbancario, resultara imposible para el arrendador financiero determinar el tipo de interés en base EURIBOR conforme a lo establecido anteriormente, se determinará y aplicará un tipo de interés sustitutivo, en la forma que se establece en el párrafo siguiente:

Una vez constatada por SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC la imposibilidad de aplicar el tipo de interés en base EURIBOR, se tratará de obtener el citado tipo de interés el sexto día hábil anterior, o en su defecto el quinto día hábil anterior. Si aun así no fuera posible obtener el reiterado tipo de interés, se comunicará tal circunstancia al USUARIO en el quinto día hábil anterior al inicio del período de ajuste de intereses.

Al mismo tiempo, se le notificará el tipo de interés sustitutivo, que será la media aritmética de los tipos de interés referenciales para créditos y préstamos a un año comunicados (o vigentes) en el mencionado día por los bancos BBVA, Bankinter, Sabadell y Popular Español, al Banco de España. Si cualquiera de éstos dejara de operar, será eliminado a efectos del cálculo de esta media, siempre y cuando queden al menos dos bancos de los citados; en el supuesto de que no permaneciera ninguno, o solamente uno de los mencionados, se incorporará aquel o aquellos de los bancos españoles, hasta completar el número de dos, que figure mejor clasificado en la última relación de bancos, en función de los recursos ajenos, elaborada por el Banco de España u organismo que le sustituya en esta función.

A los efectos contemplados en esta cláusula, y con el fin de determinar el tipo de interés a aplicar en la revisión del contrato, se considerarán como días hábiles los que sean operativos para la banca en Madrid capital excluyendo los sábados y los días festivos.

La adaptación de los tipos de interés nominales llevará consigo la de la correspondiente fiscalidad indirecta. Asimismo dará lugar a la variación de la Tasa Anual Efectiva (TAE); la cual se calculará con el nuevo tipo de interés nominal obtenido.

En el supuesto de que, por cualquier circunstancia, no sea posible determinar el tipo de interés aplicando los tipos de referencia citados en la presente estipulación (principal y sustitutivo) y dicha situación se prolongara por período de un mes; si las partes dentro de dicho mes no llegaran a un acuerdo para determinar el tipo de interés aplicable en los períodos de interés sucesivos, el USUARIO deberá cancelar el contrato en el plazo de un mes, abonando a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC la deuda pendiente a esa fecha, es decir, la suma de los conceptos siguientes, a los que se deberá añadir los impuestos vigentes: a) cuotas vencidas e impagadas, en su caso, más b) intereses de demora, en su caso, más c) amortización de las cuotas pendientes de vencimiento, más d) valor residual o precio de la opción de compra, más e) comisiones y gastos repercutibles a clientes, en su caso. Hasta el pago de la deuda pendiente, será de aplicación el último tipo de interés que se hubiera venido aplicando al contrato antes de hacerse imposible la determinación del nuevo tipo de interés.

#### SEXTA.- PROHIBICIÓN DE CESIÓN.

El usuario se obliga a no ceder, vender, traspasar, aportar, arrendar, subarrendar o en cualquier otra forma transmitir en todo o en parte los derechos que a su favor resultan del presente contrato, aun cuando se trate de sucesor o continuador de su negocio, sin la expresa o escrita autorización de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC que en caso de concederla podrá fijar las condiciones sobre la garantía solidaria y demás que en su caso procedan.

**(CUANDO SE DEBA AUTORIZAR AL USUARIO A SUBARRENDAR EL INMUEBLE SIN LIMITE ALGUNO, PORQUE ASI LO SOLICITE Y LO CONTEMPLA SU OBJETO SOCIAL, Y NO EXISTA NINGUN CONDICIONANTE EN LA AUTORIZACIÓN QUE LA LIMITE, INCLUIR:**

**“No obstante lo previsto en el apartado anterior, SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC autoriza expresamente al USUARIO a subarrendar o ceder en régimen de arrendamiento, total o parcialmente, el inmueble objeto del presente contrato, quedando en plenamente en vigor el resto de las prohibiciones contenidas en esta estipulación. La autorización se entenderá automáticamente revocada en caso de incurrir el USUARIO o los FIADORES, en su caso, en**

cualquiera de los supuestos recogidos en la estipulación Duodécima “Incumplimiento del USUARIO”.

(SI LA AUTORIZACIÓN DE SUBARRIENDO ESTUVERA CONDICIONADA DEBERAN SOLICITAR LA REDACCIÓN DE LA CLAUSULA A SERVICIOS CENTRALES)

SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC podrá subrogar en su posición jurídica derivada del presente contrato a un tercero, debiendo comunicar por escrito al USUARIO la referida subrogación.

SÉPTIMA.- SANEAMIENTO POR EVICCIÓN Y VICIOS OCULTOS.

El inmueble objeto de este contrato ha sido adquirido por SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC siguiendo las instrucciones y elección realizadas por el USUARIO, que lo conoce y declara recibirlo en buen estado. El USUARIO manifiesta que la posesión del inmueble le ha sido entregada directamente por el vendedor del mismo, así como, en su caso, la documentación correspondiente, tales como licencias, permisos, etc...

En consecuencia el USUARIO exime a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC de toda obligación al saneamiento por evicción y vicios y defectos del inmueble, aparentes u ocultos, renunciando por tanto el USUARIO a exigir de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC la realización de cualquier clase de obras de reparación y/o conservación del inmueble. Tales obras y reparaciones, las realizará el USUARIO a sus propias y exclusivas expensas.

Se tendrán por incluidos en el párrafo anterior, toda clase de gastos, cargas y obligaciones de cualquier tipo que fueren, que deban correr a cargo del vendedor de la finca objeto de este contrato, comprometiéndose el USUARIO a dirigir frente al mismo, cualquier reclamación por tal concepto, eximiendo a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC de toda responsabilidad.

De acuerdo a lo convenido en el párrafo anterior SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC subroga al USUARIO en todos sus derechos frente al vendedor del inmueble para exigirle el saneamiento en los términos que previenen los artículos 1480 y siguientes del Código Civil, y en su caso, y a quien proceda, las responsabilidades a que se refieren el artículo 1.591 y concordantes del Código Civil, y en su caso no obstante, el USUARIO deberá poner en conocimiento de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC la eventual existencia de vicios que afecten al inmueble.



Igualmente, SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC no responde de la situación jurídica, registral y urbanística del inmueble objeto del contrato, debiendo exigir el USUARIO al vendedor del mismo, en su caso, cualquier reclamación por tal concepto, eximiendo a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC de toda responsabilidad. [EXCEPCIONALMENTE, Y EN CASO DE NO EXISTIR LICENCIA DE 1ª OCUPACIÓN, HACER CONSTAR LO SIGUIENTE: “Especialmente se hace constar que el inmueble se ha adquirido sin licencia de primera ocupación, por indicación expresa del USUARIO, quien exime de toda responsabilidad a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC por la obtención de la misma. El USUARIO se obliga expresamente a la obtención de la citada licencia por su cuenta y cargo, asumiendo todos los gastos, impuestos y consecuencias que pudieran derivarse.”]

No obstante, SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC podrá reclamar al USUARIO la obtención de permisos, licencias, certificados, y la realización de cualquier actividad tendente a regularizar la situación jurídica, registral o urbanística del inmueble, siendo todos los gastos e impuestos de cuenta del USUARIO.

SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC podrá realizar esas gestiones, siendo los gastos e impuestos de cuenta del USUARIO, o podrá requerir al mismo su ejecución. En cualquier caso, el USUARIO responderá de todo perjuicio producido a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC no imputable a dicha entidad.

#### OCTAVA.- CONSERVACIÓN DEL INMUEBLE. OBRAS Y MEJORAS.

El USUARIO se obliga a cuidar debidamente del inmueble corriendo con todos los gastos por reparaciones o mantenimiento sean ordinarios o extraordinarios, incluso con los necesarios para el cumplimiento de las disposiciones legislativas, reglamentarias o de otro rango o de cualquier obra impuesta por resolución administrativa y judicial.

En la realización de las obras de acondicionamiento, instalación, conservación y mantenimiento, el USUARIO vendrá obligado en todo caso a respetar la estructura y configuración básica de la finca objeto de este contrato, siendo de su exclusiva responsabilidad los daños que pudieran derivarse de las mismas para el total edificio en que se encuentra enclavada la finca objeto de este contrato. No podrán las obras vulnerar los estatutos de la comunidad o los planes parciales y generales de urbanismo.

No obstante, antes de iniciar aquellas obras que impliquen una modificación sustancial de locales o instalaciones, se deberán obtener las licencias exigidas por la normativa vigente, así como la autorización escrita de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC quien podrá imponer el control de su técnico en las obras de que se trate, y cuyos honorarios serán de cuenta del USUARIO.

Todas las obras que el USUARIO realice en la finca se entenderán adquiridas por accesión, y quedarán en beneficio de la propiedad sin indemnización alguna por parte de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC

SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC a través de sus representantes podrá visitar en cualquier momento el inmueble, sin tener que avisar con anterioridad al USUARIO, para lo cual éste presta, en esta escritura, por medio de su representante, su consentimiento.

#### NOVENA.- SEGUROS.

1) Todos los riesgos, tales como daños, incendio, destrucción pérdida parcial o total del inmueble, por cualquier causa, incluso por caso fortuito, y en general, todos los que hubiera normalmente asumido SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC por su condición de propietario, son asumidos exclusivamente por el USUARIO.

Para garantizar esta responsabilidad, el USUARIO se obliga a asegurar el inmueble desde el día de hoy y a entera satisfacción de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC con la compañía de primer orden que libremente designe, estando obligado en todo momento a justificar a esta última que se halla al corriente en el pago de las primas del seguro. En este sentido la cobertura del seguro deberá garantizar, como mínimo, los daños por Incendio, Rayo y Explosión, Extensión de Garantías, Daños por Agua, Daños Eléctricos y Responsabilidad Civil con el capital mínimo indicado en el apartado 2).

El USUARIO deberá remitir de forma fehaciente a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC una copia de la póliza del seguro contratado en el plazo máximo de dos meses a contar desde el día de hoy. Transcurrido dicho plazo sin haber recibido copia de la citada póliza, Santander de Leasing, S.A. EFC contratará, por cuenta y cargo del USUARIO, un seguro del inmueble con la compañía que libremente elija y en los términos pactados en la presente estipulación, debiendo abonar el USUARIO el importe de la prima del seguro devengada desde la fecha de firma del presente contrato, más los intereses por demora, en su caso. A tal efecto SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC, por sí o a través de la compañía Técnicos Mediadores Reunidos – Correduría de Seguros, S.L., a quién se autoriza expresamente en este acto,

procederá a cargar en la cuenta designada por el USUARIO en el presente contrato el importe correspondiente a la citada prima.

En la póliza habrá de indicarse expresamente que el pago de la indemnización, en caso de siniestro, deberá efectuarse exclusivamente a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC. Igualmente, la póliza deberá contener una cláusula por la cual se obligue a la compañía de seguros a no admitir ninguna reducción de capital asegurado o modificación de los riesgos cubiertos, ni la anulación, rescisión o sustitución de la póliza de seguro sin previa autorización de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC. Asimismo, deberá constar en la póliza que el asegurador se obliga a poner en conocimiento de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC cualquier contingencia de renovación del seguro o falta de pago del mismo, de tal forma que no haya interrupción en la vigencia del contrato de seguro, es decir, de tal modo que las primas puedan ser pagadas por SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC si no lo hubieran sido por el USUARIO y siempre antes de que el impago dé lugar a la rescisión de la póliza. Si SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC abonara las primas del seguro por cuenta del USUARIO deberá ser reembolsado por éste en el plazo de un mes. En caso contrario, la deuda será incrementada en 1,50 por ciento mensual.

Para el caso en que el USUARIO no cumpla con las obligaciones previstas en los párrafos anteriores, SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC podrá optar por cualquiera de las posibilidades a las que se refiere la estipulación duodécima del presente contrato, por el carácter esencial de esta obligación. Con independencia de ello, si sobreviniere un siniestro, el USUARIO vendrá obligado, además, a indemnizar a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC el daño causado.

La duración del seguro será igual a la del presente contrato. Al producirse algún siniestro de la importancia que fuere, el USUARIO informará a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC en el plazo máximo de diez días, mediante el envío de una copia del parte que se curse a la compañía aseguradora, y en cuya tramitación el USUARIO habrá de poner la debida diligencia, siendo responsable de los perjuicios que en caso contrario puedan producirse.

En caso de siniestro parcial y si la indemnización fuera insuficiente para pagar la reparación o reconstrucción, el USUARIO correrá con la diferencia, obligándose también a pagar el importe de las franquicias o exclusiones de riesgos, no estando excusado en ningún caso del pago de las cantidades, que originadas por la relación jurídica surgida de este contrato, tengan su vencimiento durante el tiempo de la reparación.

Si el siniestro fuere total y se destruyese totalmente el inmueble objeto del contrato, el USUARIO completará a sus expensas el premio del seguro, hasta cubrir la totalidad de las

cantidades pendientes de pago más el precio de la opción de compra y los impuestos que en su caso procedan. Si el premio del seguro cubriera en exceso dicho importe, la diferencia será entregada al USUARIO por parte de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC El solar resultante y demás elementos comunes pasaría en ambos casos a ser propiedad del USUARIO, para lo cual SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC quedaría obligada a otorgar la correspondiente escritura pública de transmisión del inmueble a favor del USUARIO, siempre y cuando SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC haya percibido la totalidad de las sumas pendientes y el valor residual.

2) En los mismos términos prevenidos en el apartado 1) de la presente estipulación, el USUARIO queda obligado a concertar un seguro de responsabilidad civil, con un capital mínimo de 150.000 euros, a fin de precaver la que, en su caso, fuese exigible por razón de daños personales o patrimoniales causados a terceros como consecuencia de cualesquiera accidentes ocurridos en el inmueble, por cualquier causa. Si la indemnización que en su caso satisfaga la compañía aseguradora no fuese suficiente para cubrir las responsabilidades declaradas procedentes, su defecto deberá ser cubierto directamente por el USUARIO, quedando exonerada SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC de toda obligación frente a terceros perjudicados. El pago de la prima de este seguro será igualmente de cargo exclusivo del USUARIO.

3) El USUARIO se compromete a cumplir todas las normas existentes en materia de seguridad en el trabajo y a tener debidamente asegurados a todos los obreros y empleados que realicen trabajos en el inmueble objeto de este contrato.

#### DÉCIMA.- EXPROPIACIÓN FORZOSA.

1) En el supuesto de expropiación total del inmueble o expropiación parcial del mismo que desvirtúe el objeto del presente contrato, se producirá la finalización anticipada de la relación jurídica originada por este contrato, desde la fecha de la resolución que implique la transferencia de propiedad a favor del organismo expropiante.

El USUARIO deberá a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC a contar desde la resolución citada y hasta el pago efectivo del justiprecio, una indemnización igual al importe de las cuotas que serían exigibles en ese período, que será pagada en las mismas condiciones exigidas para éstas.

Si el justiprecio entregado a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC después de deducir todos los gastos y desembolsos hechos a propósito de la expropiación y de todos los impuestos que se deban, es de un importe superior al valor de las cuotas pendientes de reembolso y del valor residual fijado para la opción de compra, SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC devolverá inmediatamente la diferencia al USUARIO. En caso contrario, será el USUARIO quien deba integrar inmediatamente esta diferencia a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC

2) Si la finca es expropiada en parte, el USUARIO podrá optar entre la continuación del contrato y el ejercicio de la opción de compra.

Si el USUARIO opta por la continuación, las cuotas serán revisadas para tener en cuenta el importe del justiprecio percibido por SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC una vez hecha la devolución de todos los gastos y desembolsos hechos por estas últimas y de todos los impuestos debidos.

Si el USUARIO opta por el ejercicio de la opción de compra, dicho ejercicio no podrá tener lugar sino después de haber recibido SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC el justiprecio; el precio de venta será igual a la diferencia entre las cuotas pendientes al día de la venta, incluida la opción de compra, y el importe del justiprecio percibido por SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC deducidos todos los gastos y desembolsos efectuados por esta última y los impuestos debidos o que se produzcan. La venta tendrá lugar en las condiciones previstas para el ejercicio de la opción de compra.

3) Los efectos previstos en esta cláusula se producirán asimismo en el caso de ejercicio por parte de la Administración de cualquier derecho de retracto o adquisición preferente, en los casos en que haya lugar al mismo.

#### UNDÉCIMA.- REQUISA U OCUPACIÓN.

En el caso de requisa u ocupación de la finca en todo o en parte, el contrato continuará produciendo todos sus efectos y el USUARIO seguirá obligado al pago de las cuotas en las condiciones establecidas. Sin embargo, SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC entregará al USUARIO, desde que fuera hecha efectiva, cualquier cantidad que percibiera como indemnización, no siendo posible ninguna compensación entre las cuotas y la indemnización.

## DUODÉCIMA.- INCUMPLIMIENTO DEL USUARIO.

El incumplimiento por parte del USUARIO de las obligaciones de pago contraídas, que desemboque en el impago, a su vencimiento de DOS/UNA (EN CASO DE SER MENSUALES DOS, EN CUALQUIER OTRO CASO PONER UNA) o más cuotas de entre las establecidas en el presente contrato, dará origen a que SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC le requiera notarialmente el pago, exigiéndole el de las cuotas vencidas e impagadas a las que se adicionarán los correspondientes intereses de demora. Para el caso en que el USUARIO, dentro del plazo que el Reglamento Notarial previene para contestar al requerimiento, no lo hiciese satisfactoriamente, consignando notarialmente el importe de las cuotas impagadas y el de sus intereses de demora SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC podrá optar por cualquiera de las siguientes posibilidades :

A) Exigir el cumplimiento del contrato y el consiguiente pago inmediato de la totalidad de las cuotas pendientes de pago, más los Impuestos que correspondan, haciendo todo ello, la cantidad líquida reclamable, dando por vencido el resto de la deuda pendiente de pago.

A estos efectos, si el titular no hiciese pago de la suma debida, en el mismo día de ser requerido para ello, SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC podrá exigir el pago por vía ejecutiva, pactándose expresamente por las partes que, la liquidación para determinar la deuda ejecutivamente reclamable se practicará por el arrendador financiero, el cual expedirá la oportuna certificación que recoja el saldo que, respecto al contrato, resulte a cargo del USUARIO. La liquidación practicada no podrá ser en modo alguno impugnada por el titular, sin perjuicio de poder hacerlo en la vía ordinaria después de terminado el aludido proceso de ejecución.

B) Resolver el contrato, con las siguientes obligaciones del USUARIO:

B.1) Restituir la posesión material del inmueble y hacer entrega del mismo a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC en perfecto estado de mantenimiento y conservación.

B.2) SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC en concepto de cláusula penal sustitoria de la indemnización de daños y perjuicio a que el art.- 1.124 del Código Civil se refiere. podrá retener y hacer definitivamente suyo el importe de las cuotas vencidas y pagadas por el USUARIO hasta el momento del incumplimiento, importe que se incrementará por el de las cuotas vencidas e impagadas más sus intereses de demora hasta el momento en que se haga efectiva la reintegración en la posesión física del inmueble a la entidad de leasing.

C) SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC podrá también ejercer las opciones que se le conceden en los apartados A) y B) anteriores, en los siguientes casos:

C.1) Absorción, disolución, fusión, transformación social o reducción del capital del USUARIO o de cualquiera de sus fiadores o avalistas (para el caso en que estos sean personas jurídicas), salvo conformidad expresa de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC

C.2) Por haberse promovido contra el USUARIO o contra alguno de sus fiadores o avalistas cualquier procedimiento judicial o extrajudicial que pueda producir el embargo o subasta de sus bienes.

C.3) Subarriendo o cesión de uso del inmueble por cualquier título a terceros, sin expreso consentimiento de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC .

C.4) Falta de suscripción de los seguros que, de acuerdo con lo convenido en el presente contrato debe establecer el USUARIO o falta de pago de las primas de los mismos a su vencimiento o dentro del término contractual de gracia o cortesía si lo hubiere.

C.5) Por la comprobación del falseamiento de los datos facilitados a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC por el USUARIO de alguno de los fiadores o avalistas de la misma y que hayan servido de base como prueba de su solvencia o actividad para la realización de este contrato o la variación sustancial de las expresadas circunstancias de solvencia o actividad a juicio de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC o de la autoridad correspondiente.

C.6) La utilización del inmueble para otro destino distinto al señalado en este contrato.

C.7) Que el USUARIO o alguno de sus fiadores o avalistas realicen actos que pongan en peligro o disminuyan notablemente su solvencia.

C.8) Si falleciese alguno de los fiadores o avalistas, a no ser que el USUARIO ofreciera nuevo fiador o avalista, igualmente con carácter solidario y que, a satisfacción de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC garantizase las obligaciones contraídas.

C.9) Incumplimiento de las obligaciones recogidas en la estipulación decimoquinta GASTOS.

La totalidad de los gastos que se produzcan a causa del incumplimiento de las obligaciones por parte del USUARIO serán de cuenta del mismo, así como los honorarios de abogados y procuradores e incluso las costas procesales, aun cuando su intervención no sea preceptiva.

#### DECIMOTERCERA.- INTERÉS MORATORIO.

El retraso en el pago de las cuotas a la fecha de su respectivo vencimiento permitirá a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC sin perjuicio de exigir la resolución del contrato o su

cumplimiento de acuerdo a la estipulación decimosegunda, pedir un interés moratorio del 1,50 por ciento mensual de la cantidad impagada.

La misma facultad tendrá SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC para el caso en que el USUARIO no reembolse inmediatamente, el importe de conceptos imputables a aquél que hubieran sido anticipados por SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC.

Cuando el USUARIO realice un pago con posterioridad a la fecha en que era exigible, se aplicará dicho pago en primer lugar a cubrir los intereses o cargas financieras vencidas, y en segundo lugar a la parte de capital vencida, hasta donde alcance, en los tres supuestos con el impuesto correspondiente. En cualquier caso, el pago de cualquier cuota no presupone el de las anteriores no satisfechas.

#### DECIMOCUARTA.- VENCIMIENTO DEL PLAZO CONTRACTUAL Y DERECHO DE OPCIÓN DE COMPRA.-

Al vencimiento del plazo contractual el USUARIO podrá ejercitar el derecho de opción de compra inherente a este contrato, tanto por imperativo legal cuanto por voluntad convecional de las partes, en los términos regulados a continuación:

A) Sólo podrá ser ejercitado por el USUARIO, sin que, por lo tanto, pueda ser transferido a terceros.

B) Para el válido ejercicio de la opción de compra, será condición indispensable que el USUARIO haya pagado a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC la totalidad del importe de las cuotas y se encuentre al corriente en el pago en el resto de sus obligaciones.

C) Si el USUARIO optara por ejercitar tal derecho, deberá comunicarlo fehacientemente a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC en el domicilio social de ésta, con una antelación de dos meses antes de la finalización del período contractual. Si pasado dicho plazo no hubiese efectuado el USUARIO manifestación en tal sentido, será requerido por SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC a tal efecto, por el plazo de diez días. Al término de mencionado plazo, y no habiendo recibido SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC contestación alguna por parte del USUARIO, se entenderá que éste renuncia a tal derecho y deberá dejar libre el inmueble inmediatamente. Cada mes o fracción que el USUARIO demorase su obligación de dejar libre el inmueble a disposición de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC deberá el USUARIO pagar a esta última entidad, la cantidad equivalente a una de las cuotas fijadas en la estipulación cuarta, incrementada en un cincuenta por ciento de su importe en concepto de indemnización



por incumplimiento. Todo ello, sin perjuicio de otras acciones que pudieran corresponder a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC

D) El precio de la compraventa, si se ejercitase el derecho de opción concedido, será el señalado en la estipulación cuarta, que se hará efectivo a su vencimiento.

E) Tal escritura, será autorizada por el notario que a tal efecto designe SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC y con todos los gastos, impuestos, e Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (plusvalía), si se devengase, a cargo de la parte compradora.

#### DECIMOQUINTA.- GASTOS.

Estando obligada SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC únicamente al pago del precio de adquisición del inmueble objeto del presente contrato, responderá el USUARIO de cualquier otra cantidad que debiera satisfacerse a consecuencia de la propiedad o posesión del inmueble. A modo meramente enunciativo, serán de la exclusiva cuenta del USUARIO, los gastos siguientes:

1) Los gastos, impuestos, arbitrios y tasas derivados u originados por la escritura de compraventa que se reseña en el expositivo I ("TÍTULO"), incluso los documentos necesarios para la cancelación de cargas, condiciones resolutorias, pagos aplazados; los de cualesquiera otros contratos conexos, previos o complementarios, que sean necesarios para formalizar la presente operación, incluidos los derivados u originados por los documentos de garantía exigidos por el arrendador financiero para la concesión de la operación; así como los que se generen por el presente contrato hasta la total extinción del mismo; incluidas las liquidaciones fiscales complementarias y los intereses de demora, que pudieran practicarse tanto por la comprobación de valores como por el no reconocimiento de exenciones tributarias, en cuyo caso SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC repercutirá al USUARIO el coste económico que ello ocasiona. El USUARIO se compromete a abonar la cantidad que pudiera ser reclamada por la Administración dentro del período voluntario aún cuando no sea el sujeto pasivo de la misma.

2) Impuestos, contribuciones, arbitrios, tasas, etc..., del Estado, Comunidad Autónoma, Provincia o Municipio, actualmente vigentes, incluso los pendientes de pago, o los que se impongan en el futuro y graven bien la propiedad o posesión del inmueble o bien la actividad a desarrollar en el mismo por el USUARIO, incluidas las liquidaciones complementarias e intereses de demora. El Usuario se obliga a realizar las gestiones oportunas para estar al corriente en el pago de los mencionados tributos, dentro del período de pago en plazo voluntario, aun en el caso de no mediar notificación previa alguna, así como a domiciliar en el Banco el pago de los mismos.

3) Los gastos por servicios, incluido portería, suministros o cualesquiera otros de los que integran las cuotas que se abonan a la comunidad de propietarios, incluso los pendientes de pago en la fecha de adquisición del inmueble por SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC así como

las derramas por gastos ordinarios y extraordinarios de la comunidad de propietarios, Junta de Compensación y los posibles gastos de urbanización o gravámenes urbanísticos de todo tipo que pudieran ser exigidos a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC por su condición de propietario del inmueble.

4) Los legalmente necesarios hasta obtener las autorizaciones y licencias necesarias para el ejercicio de la actividad del USUARIO.

5) En caso de modificación del régimen fiscal vigente, el incremento fiscal que se produzca, siempre que la normativa autorice la repercusión. Como consecuencia de la asunción por parte del USUARIO de cualquier gasto que pudiera surgir, SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC subroga al mismo en todas las acciones que pudieran corresponder al propietario frente a terceros.

#### DECIMOSEXTA.- EFECTOS DE LA NULIDAD DEL TÍTULO.-

Si por cualquier causa resultara nulo el título de adquisición de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC de los inmuebles objeto del presente contrato, el USUARIO vendrá obligado al pago inmediato de las cantidades satisfechas por SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC hasta ese momento en especial el precio de adquisición, más los intereses devengados al tipo de interés vigente de la operación e arrendamiento financiero, hasta la fecha del reintegro efectivo, y los impuestos que pudieran exigirse; subrogándose el USUARIO en todas las acciones y derechos de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC. El USUARIO libera de toda responsabilidad a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC por este motivo, asumiendo plenamente las consecuencias que pudieran derivarse de ello, ya que conoce el estado de las fincas cuya adquisición ha encargado a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC .

Igualmente, y teniendo en cuenta que a instancia del USUARIO este contrato de arrendamiento financiero se formaliza en las circunstancias expuestas, si por cualquier causa resultara en su totalidad nulo, SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC podrá exigir al USUARIO la compra del inmueble objeto de este contrato, en la situación jurídica, registral y física en que se encuentre; por el precio que resulte en el primer párrafo de la presente estipulación, y siendo todos los gastos e impuestos por cuenta del adquirente, incluso los previos que fueran necesarios para la mencionada venta. Si la nulidad no afecta a la totalidad de la finca, SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC, tendrá el mismo derecho respecto de la parte del inmueble afectada. En cualquier caso, el USUARIO libera a la ARRENDADORA FINANCIERA, de toda posible responsabilidad por este supuesto.

#### DECIMOSÉPTIMA.- INFORMACIÓN.

El USUARIO se obliga a entregar anualmente a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC dentro del plazo de los seis primeros meses de cada año natural, así como cuando sea requerida para ello; todos los documentos e información necesaria para conocer su situación económico financiera.

#### DECIMOCTAVA.- INFORMACIÓN RELATIVA A LA RECOGIDA DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL.

El USUARIO en el caso de ser persona física y, en su caso, los fiadores, quedan informados de que sus datos personales, a los que SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC tenga acceso como consecuencia de consultas, transacciones, operaciones, solicitud de contrato, contratación de productos y servicios que tengan lugar por cualquier medio, o de proceso informáticos respecto de datos ya registrados, se incorporan al correspondiente fichero de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC, autorizando a ésta al tratamiento de los mismos para su utilización en relación con el desenvolvimiento de este contrato, el desarrollo de acciones comerciales, sean de carácter general o adaptadas a sus características personales, así como para la oferta y contratación de otros productos y servicios de SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC, perdurando su autorización, en relación con este último supuesto, incluso una vez concluida su relación con el Arrendador Financiero, en tanto no sea revocada. Igualmente, los interesados autorizan la comunicación o cesión de los mencionados datos a las sociedades TECNICOS MEDIADORES REUNIDOS, S.L. – CORREDURIA DE SEGUROS, y a las sociedades del Grupo Santander con el mismo objeto.

Asimismo, los interesados quedan informados de que dicha cesión se produce en este momento a las sociedades detalladas a continuación:

TECNICOS MEDIADORES REUNIDOS, S.L. – CORREDURIA DE SEGUROS (actividad: seguros), con domicilio social en Madrid-28016, calle Uruguay, 16, 1º B y NIF.- B-81522419.

Banco Santander, S.A. (actividad: Banca) con domicilio social en Santander, Paseo de Pereda, 9 - 12.

Santander de Titulización, S.G.F.T., S.A. (actividad: constitución, administración y representación de Fondos de Titulización Hipotecaria), con domicilio en Ciudad Grupo Santander, Avenida de Cantabria, s/n – 28660 Boadilla del Monte (Madrid).

Santander Seguros y Reaseguros, Compañía Asegurador, S.A. (actividad: seguros) con domicilio en Ciudad Grupo Santander, Avenida de Cantabria, s/n – 28660 Boadilla del Monte (Madrid).

Santander de Renting, S.A. (actividad: adquisición de bienes para su explotación en régimen de arrendamiento financiero) con domicilio en Ciudad Grupo Santander, Avenida de Cantabria, s/n – 28660 Boadilla del Monte (Madrid).

Bansalease, S.A. EFC (arrendamiento financiero y no financiero) con domicilio en Ciudad Grupo Santander, Avenida de Cantabria, s/n – 28660 Boadilla del Monte (Madrid).

En el caso de cesiones posteriores a favor de otras sociedades del Grupo Santander, las partes convienen que SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC comunique tales cesiones al interesado en la forma habitual utilizada para informarle del desarrollo de este contrato.

El interesado queda informado de su derecho de oposición, acceso, rectificación y cancelación respecto de sus datos personales en los términos previstos en la ley, pudiendo ejercitar este derecho por escrito mediante carta dirigida al Servicio de Atención al Cliente, Ciudad Grupo Santander, Avenida de Cantabria, s/n, 28660 Boadilla del Monte (Madrid). La entrega de los datos solicitados en relación con el presente contrato es obligatoria, siendo responsable del fichero SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC, con domicilio a estos efectos en la dirección antes indicada.

#### DECIMONOVENA.- RIESGO MEDIOAMBIENTAL.

El Usuario declara: 1.- que toda la información facilitada, en su caso, al Arrendador Financiero para el análisis del riesgo medioambiental es exacta y veraz; 2.- que, a la fecha de formalización de este contrato, cumple todas las obligaciones de carácter medioambiental a las que pueda estar sujeto por razón de su actividad de acuerdo con las normas medioambientales aplicables; y 3.- que, a la fecha de formalización de este contrato, no se encuentra incurso en ningún procedimiento administrativo, ni de ninguna otra naturaleza, por infracción de normas medioambientales o por daños causados al medio ambiente.

Sin perjuicio del resto de obligaciones contenidas en este contrato, el Usuario se obliga a: 1.- cumplir fiel y puntualmente todas sus obligaciones de carácter medioambiental mientras mantenga en vigor cualquier operación suscrita con el Arrendador Financiero; 2.- informar al Arrendador Financiero, inmediatamente después de que se produzca, de la iniciación contra el Usuario de cualquier expediente administrativo o de cualquier otra naturaleza derivado de infracciones de normas medioambientales o de daños causados al medio ambiente; y 3.- informar al Arrendador Financiero del cumplimiento de sus obligaciones formales derivadas de normas medioambientales, tales como declaraciones o informes, periódicos o no, a las autoridades competentes, obtención de licencias y/o autorizaciones y cualesquiera otras de naturaleza similar, facilitando al Arrendador Financiero cuanta documentación pueda éste solicitar al respecto.

La falsedad o error en cualquiera de las declaraciones contenidas en el primer párrafo de esta cláusula o el incumplimiento de cualquiera de las obligaciones contenidas en la misma facultará al Arrendador Financiero para resolver el presente Contrato con las consecuencias descritas en la Estipulación Duodécima.- “Incumplimiento del Usuario”.

## VIGÉSIMA.- AFIANZAMIENTO.

Las mercantiles \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_ garantizan y afianzan personal y solidariamente entre sí y con el deudor principal, frente a SANTANDER CENTRAL HISPANO MULTILEASING, S.A. EFC el pago total del precio de este contrato y el cumplimiento de las obligaciones derivadas del mismo a cargo del USUARIO, con renuncia expresa a los beneficios de excusión, división y orden.

(UNICAMENTE SE INCLUIRA EN LA ESCRITURA EL AVAL DE SOCIEDADES. EN CASO DE QUE LOS GARANTES SEAN PERSONAS FÍSICAS SE FORMALIZARA EL AVAL EN POLIZA INTERVENIDA, NO EN ESCRITURA)

### ESTIPULACION VIGESIMOPRIMERA: SOLIDARIDAD

Dado que el presente contrato de arrendamiento financiero se conviene con (dos, tres ...) usuarios o arrendatarios financieros, las partes convienen:

1. Durante toda la vigencia del contrato de arrendamiento financiero, los derechos y obligaciones de los usuarios serán solidarios entre ellos.

2. El ejercicio de la opción de compra regulado en la cláusula DECIMOCUARTA, deberá ejercitarse sobre la totalidad del inmueble cedido, sin que Santander de Leasing, S.A., E.F.C. venga obligada a aceptar el ejercicio de opción sobre cuotas o partes indivisas del mismo.

3. Consecuentemente la opción de compra deberá ser ejercitada conjuntamente por todos los usuarios, quedándoles atribuida a opción por ..... (mitad, tercios .....EXPRESAR PROPORCION).

4. No obstante lo dispuesto en el apartado anterior, si una de las sociedades usuarias no ejercitare la opción en los plazos previstos en la cláusula Decimocuarta C, podrán la/s otra/s usuaria/s ejercitar la opción sobre la totalidad del inmueble; a tal fin, Santander de Leasing, S.A., E.F.C. notificará fehacientemente a la/s misma/s el no ejercicio de la opción por el otro USUARIO , para que en el plazo de 10 días manifieste si desiste del ejercicio de su opción o la ejercite sobre la totalidad del inmueble. )

#### VIGESIMOSEGUNDA.- RÉGIMEN ESPECIAL TRIBUTARIO

Se hace constar expresamente que el presente contrato se instrumentaliza en escritura pública a instancias del USUARIO.

Expresamente se solicita de la oficina liquidadora competente la declaración de no sujeción de este contrato al Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales, de conformidad con lo previsto en la normativa aplicable a los contratos de leasing de bienes inmuebles (disposición adicional sexta y séptima de la Ley 26/1.988 de 29 de julio) y en concordancia con los artículos 2º, 4º, 5º y 11º de la Ley 37/92 sobre el Impuesto sobre el Valor Añadido.

La presente escritura se encuentra SUJETA al Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en su concepto de ACTOS JURIDICOS DOCUMENTADOS.

#### VIGESIMOTERCERA.- SUMISION EXPRESA Y COSTAS

Para cualquier litigio o incidencia que se origine como consecuencia de la interpretación y ejecución este de contrato, ambas partes se someten expresamente a la jurisdicción y competencia de los juzgados y tribunales del lugar dónde se ubica el inmueble, renunciando cualquier otro fuero que pudiera corresponderles.

Los gastos y costas que se produzcan como consecuencia del ejercicio por SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC de las acciones que se deriven del presente contrato, o de las necesarias para la defensa de sus intereses, que tengan su origen en demandas promovidas por terceros frente a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC a consecuencia de su condición de propietaria del inmueble, e incluso los honorarios y derechos de letrado y procurador, correrán a cargo del USUARIO.

El USUARIO faculta y autoriza expresamente a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC para obtener segundas, terceras y posteriores copias autorizadas de la presente escritura, sin limitación alguna, aún cuando hayan de surgir efectos ejecutivos.

Igualmente faculta de forma irrevocable a SANTANDER DE LEASING, S.A. EFC para otorgar por sí sola cualquier escritura de subsanación, aclaración o rectificación necesaria para la inscripción de la presente en el Registro de la Propiedad.

VIGESIMOCUARTA.- SOLICITUDES

Por acuerdo expreso de ambas partes, se solicita del señor registrador de la propiedad competente la inscripción en los libros a su cargo de esta escritura de LEASING INMOBILIARIO y de la opción de compra incluida en las misma, al amparo de lo dispuesto en el artículo 2º, párrafo 5º de la Ley Hipotecaria y 14º de su reglamento.

Así lo otorgan.-----

Hago las reservas y advertencias legales pertinentes; especialmente las de carácter fiscal.-----

-

Y leída que les hube la presente escritura a los comparecientes, a su elección, la encuentran conforme, se ratifican en su contenido y firman conmigo, el notario, que doy fe de todo lo consignado en este instrumento público extendido en

.....

Rubricados y sellado.

## Diseño del menú del centro.

MENÚ ALMUERZOS TX INFANTIL - ABRIL 2009									
				MIÉRCOLES	1	JUEVES	2	VIERNES	3
				TX de verdura y sémola de trigo con merluza		TX de verdura y patata con jamón cocido		TX de verdura y patata con pavo	
				TX de fruta variada		TX de fruta variada		TX de fruta variada	
LUNES	6	MARTES	7	MIÉRCOLES	8	JUEVES	9	VIERNES	10
TX de verdura y sémola de arroz con pollo		TX de verdura y patata con legumbre		TX de verdura y patata con lenguado					
TX de fruta variada		TX de fruta variada		TX de fruta variada					
LUNES	13	MARTES	14	MIÉRCOLES	15	JUEVES	16	VIERNES	17
TX de verdura y patata con legumbre		TX de verdura y sémola de arroz con pollo		TX de verdura y sémola de trigo con rosada		TX de verdura y patata con legumbre		TX de verdura y patata con jamón cocido	
TX de fruta variada		TX de fruta variada		TX de fruta variada		TX de fruta variada		TX de fruta variada	
LUNES	20	MARTES	21	MIÉRCOLES	22	JUEVES	23	VIERNES	24
TX de verdura y sémola de arroz con legumbre		TX de verdura y patata con mero		TX de verdura y patata con legumbre		TX de verdura y patata con pollo		TX de verdura y sémola de trigo con panga	
TX de fruta variada		TX de fruta variada		TX de fruta variada		TX de fruta variada		TX de fruta variada	
LUNES	27	MARTES	28	MIÉRCOLES	29	JUEVES	30		
TX de verdura y sémola de arroz con merluza		TX de verdura y patata con legumbre		TX de verdura y sémola de trigo con lenguado		TX de verdura y patata con jamón cocido			
TX de fruta variada		TX de fruta variada		TX de fruta variada		TX de fruta variada			

SEMANA SANTA

FERIA DE SEVILLA

FO.08.01.03



## *Tramitación del centro.*

Decreto 109/1992, de 9 de junio, sobre autorizaciones de Centros Docentes Privados, para impartir Enseñanzas de Régimen General.

La Ley Orgánica 6/1981, de 30 de diciembre, de Estatuto de Autonomía para Andalucía, en su artículo 12.3.2 proclama el derecho de todos los andaluces a la educación. En su artículo 19 establece que corresponde a la Comunidad Autónoma de Andalucía la regulación y administración de la enseñanza en toda su extensión, niveles y grados, modalidades y especialidades, en el ámbito de sus competencias, sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 27 y 149.1.30 de la Constitución, desarrollados en el Título Segundo y la Disposición Adicional Primera de la Ley Orgánica 8/1985, de 3 de julio, reguladora del Derecho a la Educación.

Publicado el Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio, por el que se establecen los requisitos mínimos de los centros que impartan enseñanzas régimen general no universitarias, en desarrollo de los artículos 14 y 23 de la Ley Orgánica 8/1985, de 3 de julio, reguladora del Derecho a la Educación, modificado éste último por la disposición Adicional Sexta de la Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre, de Ordenación General del Sistema Educativo, procede establecer una normativa de carácter procedimental, más acorde con las nuevas realidades y necesidades que plantea el nuevo sistema educativo, con la finalidad de proporcionar a los promotores de centros privados una adecuada vía y garantía en la tramitación de los oportunos expedientes.

En su virtud de acuerdo con el artículo 44 de la Ley 6/1983, de 21 de julio, del Gobierno y la Administración de la Comunidad Autónoma, a propuesta del Consejero de Educación y Ciencia, previo informe del Consejo de Educación y Ciencia, previo informe del Consejo Escolar de Andalucía, y previa deliberación del Consejo de Gobierno en su reunión del día 9 de JUNIO de 1992.

DISPONGO

TITULO I

DISPOSICIONES DE CARACTER GENERAL

Artículo 1.

1.- De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 23 de la Ley Orgánica 8/1985, de 3 de julio, reguladora del Derecho a la Educación, y la disposición adicional sexta de la Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre, de Ordenación General del Sistema Educativo, la apertura y funcionamiento de los centros docentes privados, que impartan enseñanzas de régimen general, se someterán al principio de autorización administrativa.

2.- El régimen jurídico de las autorizaciones de los Centros a que se refiere el apartado anterior se regulará en la Comunidad Autónoma de Andalucía por lo que se establece en el presente Decreto y disposiciones que lo desarrollen.

3.- La autorización para la apertura y funcionamiento de los centros docentes privados se otorgará siempre que reúnan los requisitos mínimos establecidos, en el Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio, por el que se establecen los requisitos mínimos de los centros que impartan enseñanzas de régimen general no universitarias.

4.- La autorización se revocará cuando los centros dejen de reunir los requisitos mínimos que dispone el Real Decreto a que se refiere el apartado anterior.

5.- Los Centros autorizados gozarán de plenas facultades académicas y se inscribirán en el Registro de Centros.

6.- Los Centros privados autorizados se adscribirán, en su caso, a un Centro público del mismo nivel, ciclo o etapa educativa, a efectos de la oportuna tutela de la documentación académica de los alumnos.

Artículo

2.

1.- La apertura y funcionamiento de Centros docentes por cualquier persona física o jurídica de carácter privado y de nacionalidad española o de cualquier otro Estado miembro de la Comunidad Europea, quedará sometida al régimen de autorización previsto en el presente Decreto y disposiciones que lo desarrollen.

2.- Podrán, asimismo, solicitar dicha autorización las personas físicas o jurídicas, públicas o

privadas, de nacionalidad extranjera, ajustándose a lo que resulte de la legislación vigente, de los acuerdos internacionales o, en su caso, del principio de reciprocidad.

Artículo 3.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 21.2 de la Ley Orgánica 8/1985, de 3 de julio, reguladora del Derecho a la Educación, no podrán ser titulares de centros docentes privados ni, en consecuencia, solicitar la correspondiente autorización administrativa para su apertura y funcionamiento:

a) Las personas que presten servicios en la administración educativa estatal, autonómica o local.

b) Quiénes tengan antecedentes penales por delitos dolosos.

c) Las personas físicas o jurídicas expresamente privadas del ejercicio de este derecho por sentencia judicial firme.

d) Las personas jurídicas en las que las personas incluidas en los apartados anteriores desempeñen cargos rectores o sean titulares del veinte por ciento o más del capital social.

Artículo 4.

1.- Los Centros docentes privados autorizados tendrán como denominación genérica la correspondiente a las enseñanzas para las que estén autorizados.

2.- Todos los Centros docentes privados tendrán una denominación específica, que figurará en la correspondiente inscripción registral. No podrán utilizarse, por parte de los Centros, denominaciones diferentes de aquella.

TITULO II

## DE LA AUTORIZACIÓN

### Artículo 5.

1.- El expediente de autorización administrativa para la apertura y funcionamiento de un centro docente privado se iniciará, a instancia de parte, mediante solicitud dirigida al Consejero de Educación y Ciencia, a través de la correspondiente Delegación Provincial.

2.- La solicitud a que se refiere el apartado anterior contendrá los siguientes datos:

a) Persona física o jurídica que promueve el centro.

b) Denominación específica que se propone.

c) Enseñanzas para las que solicita autorización.

d) Enseñanzas para las que solicita autorización.

e) Número de unidades y puestos escolares que pretenden crearse.

3.- A la solicitud se acompañará declaración o manifestación de que la persona promotora del centro no se encuentra incurso en ninguno de los supuestos previstos en el artículo 3 del presente Decreto.

4.- Asimismo, deberá ajustarse el proyecto de obras que hayan de realizarse para la construcción del centro, que deberá tener en cuenta las instalaciones y condiciones establecidas en el Real Decreto 1004/1991 de 14 de junio, por el que se establecen los requisitos mínimos de los Centros que impartan enseñanzas de régimen general no universitarias. Si se trata de inmuebles ya existentes, deberán presentarse los planos de las

instalaciones en su estado actual y, en su caso, el proyecto de obras previstas para su acondicionamiento. En cualquier caso, se aportará el título jurídico que justifique la posibilidad de utilización de los inmuebles afectados a los fines objeto de la autorización.

#### Artículo 6.

Si la solicitud de autorización no contuviera los datos o no viniera acompañada de la documentación que se recoge en el artículo 5 del presente Decreto, la Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia requerirá al interesado para que, en un plazo de diez días, subsane la falta o acompañe los documentos preceptivos, con apercibimiento de que, si así no lo hiciera, se archivará sin más trámite.

#### Artículo 7.

1.- La Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia remitirá la solicitud, conteniendo todos los datos y acompañada de la documentación que se recoge en el artículo 5 del presente Decreto, a la Dirección General de Ordenación Educativa.

2.- La Dirección General de Ordenación Educativa, previo informe de los servicios competentes, dictará resolución sobre adecuación de las edificaciones propuestas a los requisitos mínimos que, en cuanto a instalaciones, señala el Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio, por el que se establecen los requisitos mínimos de los Centros que impartan enseñanzas de régimen general no universitarias.

3.- La resolución de la Dirección General de Ordenación Educativa que, en su caso, irá precedida del trámite de vista y audiencia del interesado, deberá producirse en el plazo máximo de dos meses y podrá ser recurrida en alzada ante el Consejero de Educación y Ciencia.

4.- El plazo establecido en el apartado anterior se constará desde la presentación de la correspondiente solicitud acompañada de la documentación exigida. En el supuesto previsto en el artículo 6 del presente Decreto, el plazo se contará desde el momento en que el interesado haya completado la documentación.

#### Artículo 8.

1.- En la resolución a que se refiere el artículo 7 del presente Decreto, por la que se declare que las edificaciones propuestas se adecuan a los requisitos mínimos sobre instalaciones, establecidas con carácter general, constarán los datos relativos al número de puestos escolares que pueden ser autorizados.

2.- Dictada la resolución a que se refiere el apartado anterior, el no fuera necesario la realización de obras, el interesado presentará en la correspondiente Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia, documentación acreditativa de que el Centro cuya autorización se solicita, reúne los demás requisitos a que se refiere la legislación vigente, especialmente en cuanto al profesorado.

El requisito mínimo relativo a titulación del profesorado se entenderá cumplido con la aportación del interesado de una relación detallada de los titulados de que dispondrá el centro, sin perjuicio de la verificación que, en su momento, realice el Servicio de Inspección de Educación de la correspondiente Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia.

3.- En el caso de que fuera preciso la realización de obras, una vez ejecutadas éstas, el interesado presentará en la Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia, además de la documentación recogida en el apartado anterior, certificado final de obra, firmado por técnico competente.

#### Artículo 9.

1.- El Servicio de Inspección de Educación y el Departamento Técnico de Construcciones del Servicio de Programas y Obras de la correspondiente Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia, en el ámbito de sus respectivas competencias, realizarán las inspecciones pertinentes, a fin de comprobar:

a) Si las instalaciones coinciden con las propuestas en su momento y que fueron objeto de la

resolución de la Dirección General de Ordenación Educativa, según lo establecido en los artículos 5 y 7 del presente Decreto.

b) La idoneidad y suficiencia del mobiliario y equipo didáctico.

2.- El servicio de Inspección de Educación y el Departamento Técnico del Servicio de Programas y Obras emitirán los informes correspondientes, según sus respectivas competencias. El informe del Servicio de Inspección de Educación deberá referirse, especialmente, a la suficiencia y titulación del profesorado con que contará el Centro, según la relación aportada en cumplimiento de lo establecido en el artículo 8.2. del presente Decreto.

3.- La Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia remitirá la documentación a que se refiere el artículo 8 del presente Decreto, con los informes correspondientes, a la Dirección General de Ordenación Educativa que, previo, en su caso, el trámite de vista y audiencia, formulará propuesta de resolución en el plazo máximo de tres meses, contados a partir del momento en el plazo máximo de tres meses, contados a partir del momento en que el interesado presente dicha documentación o, en su caso, desde el momento en que complete la misma.

4.- El Consejero de Educación y Ciencia concederá la autorización de apertura y funcionamiento del Centro docente, siempre que reúna los requisitos mínimos que, con carácter general, se establecen en el Real Decreto 1.4/1991, de 14 de junio, por el que se establecen los requisitos mínimos de los centros que impartan enseñanzas de régimen general no universitarias. En otro caso, denegará la autorización mediante resolución motivada, contra la que cabrán los recursos administrativos y jurisdiccionales correspondientes.

5.- En la resolución por la que se autorice la apertura y funcionamiento de un Centro docente, constarán los datos siguientes:

a) Titular del centro.

b) Domicilio, localidad, municipio y provincia.

c) Denominación específica.

d) Enseñanzas que se autorizan.

e) Número de unidades o puestos escolares autorizados.

La modificación de alguno de los datos señalados, requerirá de la previa autorización administrativa en los términos previstos en el título IV del presente Decreto.

Artículo 10.

1.- Ningún centro podrá comenzar su funcionamiento antes de dictarse la resolución a que se refiere el apartado 4 del artículo 9 del presente Decreto.

2.- La autorización de apertura y funcionamiento de un Centro docente surtirá efectos a partir de curso académico inmediatamente siguiente al de la fecha de la correspondiente resolución.

3.- En el Centro se impartirán las enseñanzas autorizadas con arreglo a la ordenación académica en vigor.

4.- Cualquier modificación, en las enseñanzas autorizadas, aún cuando se realice con carácter experimental, deberá ser aprobada por el Consejero de Educación y Ciencia, a propuesta de la Dirección General de Ordenación Educativa.

TITULO III

DE LA AUTORIZACION DE LOS CENTROS DE ENSEÑANZAS OBLIGATORIAS QUE DESEEN ACCEDER AL REGIMEN DE CONCIERTOS EDUCATIVOS.

Artículo 11.

Los expedientes de autorización de los centros en los que se vayan a impartir enseñanzas



obligatorias y que deseen acceder, en su momento, al régimen de conciertos educativos, se tramitarán conforme a lo dispuesto en el Título II del presente Decreto, con las particularidades que se establecen en los artículos siguientes.

Artículo 12.

1.- La solicitud de iniciación del expediente de autorización deberá contener, además de los datos mencionados en el apartado 2 del artículo del presente Decreto, manifestación expresa de la voluntad de acogerse al régimen de conciertos educativos.

2.- De acuerdo con lo dispuesto en e la disposición adicional quinta de la Ley Orgánica 8/1985, de 3 de julio, reguladora del Derecho a la Educación, y en el artículo 28 del Reglamento de Normas Básicas sobre Conciertos Educativos, aprobado por Real Decreto 2377/1985, de 18 de diciembre, la falta de manifestación de la voluntad a que se refiere el apartado anterior, hecha en el momento indicado, impedirá que la solicitud de acceso al régimen de conciertos educativos sea considerada hasta pasados cinco años desde la fecha de autorización del centro.

3.- A petición del promotor del Centro, la presentación de los proyectos de obras o planos de las instalaciones, podrá postergarse hasta el momento en que haya recaído la resolución a que se refiere el artículo 14 del presente Decreto.

Artículo 13.

La correspondiente Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia procederá según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 7 del presente Decreto y remitirá a la Dirección General de Ordenación Educativa, junto con la solicitud de apertura y funcionamiento del centro, un informe sobre la concurrencia en el mismo de las circunstancias que, de acuerdo con el artículo 20 del Reglamento de Normas Básicas sobre Conciertos Educativos, aprobado por Real Decreto 2377/1985, de 18 de diciembre, otorgan preferencia para acceder al régimen de conciertos.

Artículo 14.

1.- La Dirección General de Ordenación Educativa resolverá sobre la concurrencia en el centro, de las aducidas circunstancias preferentes y sobre la procedencia de suscribir el Convenio a que se refiere el Capítulo II del Título III del Reglamento de Normas Básicas sobre Conciertos Educativos, aprobado por Real Decreto 2377/1985, de 18 de diciembre.

2.- La suscripción del Convenio procederá en los casos en que, en la zona en que va a situarse el Centro, exista necesidad de plazas escolares para hacer efectivo el derecho a la educación obligatoria en las condiciones establecidas, especialmente la relativa a la relación máxima profesor/ alumnos por unidad escolar, y de acuerdo con las disponibilidades presupuestarias.

3.- En el supuesto de que no proceda la suscripción del Convenio, el titular promotor del Centro podrá proseguir, no obstante, la tramitación del expediente de autorización según lo previsto en el título II del presente Decreto, y sin perjuicio de solicitar su acceso al régimen de conciertos educativos, en la forma y plazo previstos en el Capítulo Primero del título III del Reglamento de Normas Básicas sobre Conciertos Educativos, aprobado por Real Decreto 2377/1985, de 18 de diciembre.

4.- La resolución a que se refiere el apartado 1 del presente artículo se dictará en el plazo de dos meses desde la presentación de la solicitud.

5.- Contra la resolución de la Dirección General de Ordenación Educativa podrá interponerse recurso de alzada ante el Consejo de Educación y Ciencia.

Artículo 15.

En el Convenio que proponga el titular promotor al Consejero de Educación y Ciencia, constarán, en todo caso, los siguientes aspectos:

a) Fecha de iniciación del funcionamiento del Centro, que no podrá ser anterior a la fecha de concesión de la autorización de apertura y funcionamiento. En todo caso, el comienzo de las actividades del Centro, deberá coincidir con el inicio de un curso escolar.

b) Procedimiento y condiciones a que habrá de someterse la designación del Director, antes y una vez constituido el Consejo Escolar del Centro, de acuerdo con los artículos 29, 31 y 32 del Reglamento de Normas Básicas sobre Conciertos Educativos, aprobado por Real Decreto 2377/1985, de 18 de diciembre.

c) Fecha de constitución del Consejo Escolar del Centro.

d) Sistema de provisión del profesorado, que deberá adecuarse a lo establecido en los artículos 29 y 32 o, en su caso, a la disposición adicional del referido Reglamento.

e) Compromiso de someterse, para la admisión de alumnos, a las normas vigentes al respecto.

f) En su caso, previsiones sobre la puesta en funcionamiento progresivo del Centro.

#### Artículo 16.

1.- La aprobación del Convenio, una vez obtenido el necesario acuerdo sobre la propuesta formulada por el solicitante, corresponde al Consejero de Educación y Ciencia, previo informe de la Dirección General de Ordenación Educativa.

2.- En caso de desacuerdo sobre la propuesta de Convenio formulada por el solicitante, el Consejero de Educación y Ciencia dictará resolución motivada, en la que se expresen las razones que impiden la suscripción del Convenio. Contra dicho acto, el titular promotor del Centro podrá interponer recurso de reposición, previo a la interposición del recurso contencioso administrativo.

#### Artículo 17.

En el presente Convenio constará la fecha en la que el Centro accederá al Concierto Educativo, que coincidirá, exactamente, con su puesta en funcionamiento, sin perjuicio de la formalización del documento administrativo a que se refiere el artículo 25 del Reglamento de Normas Básicas sobre Conciertos Educativos, aprobado por Real Decreto 2377/1985 de 18 de diciembre.

#### Artículo 18.

En caso de incumplimiento por parte del titular promotor del contenido del Convenio, podrá denunciarse éste por la misma autoridad que lo aprobó, pudiendo llegarse a la rescisión del mismo, previas las comprobaciones pertinentes y audiencias del interesado. Contra el acto por el que se denuncia el Convenio, podrá interponerse recurso de reposición, previo o la interposición del recurso contencioso administrativo.

#### TITULO IV

#### DE LAS MODIFICACIONES DE LA AUTORIZACIÓN

Artículo 19.

1.- Se consideran circunstancias que dan lugar a la modificación de la autorización las siguientes:

a) Cambio de denominación específica del centro.

b) Modificación de las instalaciones que implique:

- Alteración de las dimensiones de los espacios que fueron tenidos en cuenta para otorgar la autorización.

- Cambio en el uso o destino de dichos espacios.

c) Ampliación o reducción del número de unidades o puestos escolares.

d) Modificación de las enseñanzas cuando se realice con carácter experimental, manteniéndose el mismo ciclo, nivel o etapa educativa para el que fue autorizado el Centro.

e) Cambios que afecten a la ampliación, reducción o sustitución de enseñanzas, en el caso de Centros que impartan Formación Profesional Específica.

f) Cambios que afecten a la ampliación, reducción o sustitución de modalidades, en el caso de Centros que impartan Bachillerato.

g) Cambio de titularidad del Centro.

2.- Se consideran circunstancias que dan lugar a una nueva autorización las siguientes:

- a) Cambio de domicilio del Centro por traslado de instalaciones.
- b) Cambio en el ciclo, nivel o etapa educativa para la que fue autorizado el Centro, salvo lo dispuesto en los puntos d) y e) del apartado 1 del presente artículo.

3.- No obstante lo dispuesto en el apartado anterior, el cambio de domicilio de un Centro Concertado, se tramitará según lo dispuesto en el título II del presente Decreto, si no se modifica el área de influencia del Centro y se mantienen las condiciones de atención al mismo grupo de población escolarizable.

Artículo 20.

La modificación consistente en reducción de unidades o puestos escolares no procederá si de ella resulta que el centro deja de cumplir el requisito, establecido con carácter general, en relación con las modalidades, ciclos formativos y número de unidades o puestos escolares que debe tener un Centro para impartir las enseñanzas para las que fue autorizadas.

Artículo 21.

1.- Los interesados formularán la correspondiente solicitud de modificación de la autorización, en la que se expresen las causas del cambio, ante la correspondiente Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia.

2.- Cuando la solicitud suponga modificación de las instalaciones se acompañará de los planos correspondientes, a fin de comprobar la adecuación de las nuevas instalaciones a los requisitos mínimos establecidos en el Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio, por el que se establecen los requisitos mínimos de los centros que impartan enseñanzas de régimen general no universitarias.

3.- Lo establecido en el apartado anterior se entenderá aplicable a los siguientes supuestos:

- a) Ampliación o reducción de unidades o puestos escolares.
- b) Modificaciones relativas a las modalidades de Bachillerato que imparte el Centro.
- c) Modificaciones relativas a los ciclos formativos de Formación Profesional cuando se trate de ciclos no coincidentes en cuanto a los requisitos mínimos establecidos.

4.- El Servicio de Inspección de Educación y el Departamento Técnico de Construcciones del Servicio de Programas y Obras de la correspondiente Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia, en el ámbito de sus respectivas competencias, realizarán las inspecciones pertinentes, a fin de comprobar:

- a) La adecuación de las nuevas instalaciones a los requisitos mínimos establecidos en el Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio, por el que se establecen los requisitos mínimos de los centros que impartan enseñanzas de régimen general no universitario.
- b) La idoneidad y suficiencia del mobiliario y equipo didáctico de las nuevas instalaciones.

5.- El Servicio de Inspección de Educación y el Departamento Técnico de Construcciones del Servicio de Programas y Obras emitirán los informes correspondientes, según sus respectivas competencias. El informe del Servicio de Inspección deberá referirse, especialmente, a la suficiencia y titulación del profesorado, de acuerdo con la modificación solicitada por el Centro.

#### Artículo 22.

1.- La Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia remitirá la solicitud, acompañada de los informes a que se refiere el artículo anterior, a la Dirección General de Ordenación Educativa que, previo, en su caso, el trámite de vista y audiencia, propondrá al Consejero de Educación y Ciencia la oportuna resolución.

2.- La modificación de la autorización será aprobada por el Consejero de Educación y Ciencia, siempre que se cumplan los requisitos establecidos en el presente Decreto y demás disposiciones legales aplicables.

3.- La resolución, que ponga fin al expediente, se dictará en un plazo máximo de tres meses, contados desde la presentación de la solicitud o, en su caso, desde la subsanación de los reparos que se hayan formulado. Contra esta resolución, podrá interponerse recurso de reposición, previo a la interposición del recurso contencioso administrativo.

4.- La modificación que se apruebe dará lugar a la modificación de la inscripción del Centro en el Registro establecido al efecto.

Artículo

23.

1.- En los Centros acogidos al régimen de conciertos educativos no podrá autorizarse el funcionamiento de unidades no concertadas en aquellas etapas o ciclos objeto del concierto.

2.- La ampliación de unidades en los Centros concertados sólo procederá en el caso de que satisfagan necesidades de escolarización, de acuerdo con lo dispuesto en el Reglamento de Normas Básicas sobre Conciertos Educativos, aprobado por Real Decreto 2377/1985, de 18 de diciembre.

3.- En todo caso, el funcionamiento de las nuevas unidades no procederá hasta tanto no se modifique el concierto educativo que el centro tenga suscrito.

Artículo 24.-

1.- Se considera cambio de titularidad del centro toda transferencia o cesión a título oneroso o gratuito, "inter vivos" o "mortis causa".

2.- En ningún caso procederá el cambio de titularidad de un centro sobre el que se esté tramitando expediente de revocación de la autorización administrativa o, en su caso, expediente de extinción del concierto educativo, cuando se trate de transferencia o cesión a título oneroso o gratuito "inter vivos".

3.- La solicitud de cambio de titularidad, por transferencia "inter vivos", cuya autorización requerirá que el nuevo titular no se encuentre incurso en ninguno de los supuestos previstos en el artículo 3 del presente Decreto, se acompañará de los siguientes documentos:

- Manifestación de que el nuevo titular no se encuentra incurso en ninguno de los supuestos previstos en el artículo 3 del presente Decreto.

- Documento público acreditativo de que el nuevo titular se subroga en todos los derechos y obligaciones que, acerca del Centro docente de que se trate, corresponde al titular cedente.

4.- En el caso de cambio de titularidad por transferencia "moris causa", deberá aportarse, además, documento acreditativo de la correspondiente adquisición hereditaria.

## TITULO V

### DE LA EXTINCION DE LA AUTORIZACIÓN

Artículo 25.

1.- La autorización se extingue por el cese en sus actividades del Centro docente o por revocación expresa por la Administración educativa.

2.- La resolución correspondiente se adoptará por Orden de la Consejería de Educación y Ciencia.

Artículo 26.

1.- La extinción de la autorización por cese de actividades de un centro docente se declarará de oficio por la Consejería de Educación y Ciencia, previa audiencia del interesado, cuando dicho centro haya cesado de hecho en sus actividades por un periodo de tiempo igual o superior a dos cursos académicos.

2.- Lo dispuesto en el apartado anterior será de aplicación, en el caso de Centros de Formación Profesional, respecto de las enseñanzas que hayan dejado de impartir por un periodo de tiempo igual o superior a dos años. En este supuesto, la Consejería de Educación y Ciencia, de oficio, previa audiencia del interesado, procederá a modificar la autorización excluyendo de la misma las enseñanzas no impartidas.



2.- La extinción de la autorización podrá acordarse a instancia del titular del Centro. En el supuesto de un Centro acogido al régimen de conciertos educativos, no procederá la extinción de la autorización, a instancia del titular del Centro concertado, hasta la fecha de extinción del concierto, salvo acuerdo entre la Consejería de Educación y Ciencia y el interesado.

4.- En todo caso, la extinción de la autorización surtirá efectos desde el inicio de un curso académico.

5.- Cuando de la extinción de la autorización resulte un grave mencionado del interés público, la Consejería de Educación y Ciencia podrá imponer la prórroga del funcionamiento del Centro hasta la terminación del curso académico siguiente a aquél en que se solicitó e cese.

#### Artículo 27.

1.- El expediente de extinción de la autorización por revocación expresa de la Administración procederá cuando el centro deje de reunir alguno de los requisitos mínimos, establecidos con carácter general, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 23 de la Ley Orgánica 8/1985, de 3 de julio, reguladora del Derecho a la Educación, y en el supuesto previsto en el apartado 2 del artículo 29 del presente Decreto.

2.- Cuando la falta de los requisitos a que se refiere el apartado anterior pueda ser subsanada por el titular del centro, se lo notificará esta circunstancia, así como la iniciación de expediente de revocación si la causa no se subsanase en el plazo que se indique.

3.- El expediente de revocación se iniciará por la Dirección General de Ordenación Educativa. Instruido el expediente, se dará vista y audiencia al titular del Centro. Cumplido esta tramite, y a la vista de las actuaciones realizadas y de las alegaciones que hubiera formulado el interesado, la Dirección General de Ordenación Educativa, previo, en su caso, el trámite de vista y audiencia, formulará propuesta de resolución ante el Consejero de Educación y Ciencia.

#### Artículo 28.

En la Orden por la que se autorice del cese de actividades de un Centro y en la que acuerde la

revocación de la autorización podrá aprobarse que sus efectos sean progresivos, a fin de que los alumnos matriculados en el centro no sufran alteración en su trayectoria educativa.

#### Artículo 29.

1.- Los incumplimientos de otras normas de carácter académico, distintas de las establecidas en el Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio, por el que se establecen los requisitos mínimos de los centros que impartan enseñanzas de régimen general no universitarias, se corregirán por apercibimiento al centro, previa audiencia del interesado.

2.- La acumulación, en dos cursos académicos, de tres apercibimientos por inobservancia de las normas académicas dará lugar a la revocación de la autorización, sin perjuicio de las medidas pertinentes sobre otorgamiento de títulos a los alumnos.

#### DISPOSICION

#### ADICIONAL

El régimen jurídico de las autorizaciones de los Centros docentes privados que impartan enseñanzas de régimen especial en la Comunidad Autónoma de Andalucía se regulará por normativa específica.

#### DISPOSICION TRANSITORIA

##### Primera.-

1.- Las solicitudes de autorización de nuevos Centros, las de modificación o de extinción de la autorización, así como los expedientes de revocación, que se estén tramitando a la entrada en vigor del presente Decreto, continuarán tramitándose con arreglo a esta norma.

2.- En todo caso, se estará a lo establecido en la disposición transitoria primera del Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio, por la que se establecen los requisitos mínimos de los Centros que impartan enseñanzas de régimen general no universitarias.

##### Segunda.-

1.- Los Centros privados que, según lo establecido en la disposición transitoria cuarta del Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio, sobre requisitos mínimos de los Centros que impartan enseñanzas de régimen general no universitarias, soliciten autorización para impartir

educación secundaria, se ajustarán al procedimiento establecido en los títulos III o II del presente Decreto, en función de que el titular del centro solicite o no el régimen de conciertos educativos.

2.- No obstante, procederá aplicar el título II del presente Decreto si se dan las siguientes circunstancias>

a) Que el Centro solicitante sea un Centro de Educación General Básica, de Formación Profesional o de Bachillerato, ya concertado.

b) Que la solicitud se formule para surtir efectos a partir del momento de implantación de las correspondientes enseñanzas, según lo dispuesto en el Real Decreto 986/1991, de 14 de junio, por el que se aprueba el calendario de aplicación de la nueva ordenación del sistema educativo.

En todo caso, la concesión de la autorización que se solicite no implicará la del concierto educativo. Esta última se atenderá a lo dispuesto en la legislación aplicable al respecto.

Tercera.-

1.- Los Centros educativos que atiendan a niños menores de seis años que no estando autorizados como Centros de Educación Preescolar hayan obtenido autorización o licencia para su funcionamiento con arreglo a la legislación anterior a la Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre, de Ordenación General del Sistema Educativo, podrán solicitar autorización como Centros de Educación Infantil, siguiendo para ello el procedimiento establecido en el título II del presente Decreto, dentro del marco temporal de aplicación del nuevo sistema educativo establecido en la Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre.

2.- Los centros contemplados en este apartado, que no hubieran obtenido la autorización a que se refiere el párrafo anterior, dejarán de ostentar la condición de Centros educativos desde el inicio del curso 2000/2001.

3.- Lo dispuesto en el apartado anterior será de aplicación a los Centros de Educación Preescolar que no tengan autorización o clasificación definitiva, así como a los Centros de Educación Preescolar que, aun teniendo autorización o clasificación definitiva, tengan un número de unidades inferior a tres.

Cuarta.-

1.- Los Centros que con arreglo a lo dispuesto en la disposición transitoria séptima del Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio, por el que se establecen los requisitos mínimos de los Centros que impartan enseñanzas de régimen general no universitarias, puedan ser autorizados provisionalmente para impartir las enseñanzas de primero o segundo ciclo de la Educación Secundaria Obligatoria, y que, en el momento de presentar su solicitud, consideren que sus Centros reúnen los requisitos sobre instalaciones, profesorado, y el resto de los requisitos mínimos para obtener la autorización provisional, podrán solicitarla con arreglo al procedimiento descrito en los apartados siguientes.

2.- El titular del centro presentará, ante la correspondiente Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia, una solicitud dirigida al Consejero de Educación y Ciencia en la que hará constar que se acoge al procedimiento previsto en esta Disposición Transitoria.

La solicitud contendrá los siguientes datos:

a) Persona física o jurídica titular del centro.

b) Denominación y código del Centro.

c) Enseñanzas para las que el Centro está autorizado, con indicación del número de unidades y puestos escolares.

d) Enseñanzas para las que se solicita autorización, indicando el número de unidades y puestos escolares de cada ciclo, de Educación Secundaria Obligatoria.

e) Declaración, en su caso, de la voluntad de acogerse al régimen de conciertos educativos para las enseñanzas obligatorias.

3.- A la solicitud se acompañarán los siguientes documentos:

a) Planos de las instalaciones del centro en el estado en que se encuentren en el momento de presentación de la solicitud.

b) Relación del profesorado del centro con indicación de su titulación y especialidad.

4.- Recibida la solicitud y su documentación, si la encuentra completa, la Delegación Provincial de la Consejería de Educación requerirá a los Servicios correspondientes para que informen sobre:

a) Si las instalaciones coinciden con las reflejadas en los planos previstos en la letra a) del apartado anterior.

b) Si el profesorado propuesto es suficiente y reúne los requisitos necesarios para impartir docencia en los niveles solicitados.

c) La idoneidad y suficiencia del mobiliario y el equipo didáctico.

d) Si, con arreglo a la planificación de la Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia, las enseñanzas propuestas son necesarias para la escolarización de los alumnos de la zona.

5.- Completado el expediente, la Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia lo elevará a la Dirección General de Ordenación Educativa quien, previo informe de los servicios competentes, redactará la propuesta de resolución. De todo lo actuado se dará, en su caso, vista al interesado para que alegue lo que entienda conveniente a su derecho.

6.- Instruido el expediente, el Consejero de Educación y Ciencia adoptará la resolución

correspondiente con indicación del número y fecha de comienzo de funcionamiento de las unidades autorizadas, para cada curso, ciclo, etapa y nivel.

7.- La resolución de autorización contendrá las previsiones necesarias sobre la concesión o adaptación del concierto educativo.

8.- La prórroga de las autorizaciones a que se refieren los apartados anteriores se sujetará al siguiente procedimiento.

a) En el mes de enero del curso en que finalice la autorización, el titular del centro presentará la solicitud de prórroga en la Delegación Provincial de la Consejería de Educación y Ciencia.

b) La Delegación Provincial le elevará, con su informe, a la Dirección General de Ordenación Educativa quien, previa audiencia del interesado, en su caso, resolverá sobre la prórroga de la autorización.

#### DISPOSICIONES FINALES

Primera.-

Se autoriza a la Consejería de Educación y Ciencia para el desarrollo y aplicación de lo establecido en el presente Decreto.

Segunda.-

El presente Decreto entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el Boletín Oficial de la Junta de Andalucía.

Sevilla, 9 de junio de 1992

## *Estatuto de los Trabajadores (enmendado por la ley 11/94 del 19 del mayo) (España)*

Sección tercera: Clasificación profesional y promoción en el trabajo

### **Artículo 22. Sistema de clasificación profesional.**

1. Mediante la negociación colectiva, o en su defecto, acuerdo entre la empresa y los representantes de los trabajadores, se establecerá el sistema de clasificación profesional de los trabajadores, por medio de categorías o grupos profesionales.
2. Se entenderá por grupo profesional el que agrupe unitariamente las aptitudes profesionales, titulaciones y contenido general de la prestación, y podrá incluir tanto diversas categorías profesionales como distintas funciones o especialidades profesionales.
3. Se entenderá que una categoría profesional es equivalente de otra cuando la aptitud profesional necesaria para el desempeño de las funciones propias de la primera permita desarrollar las prestaciones laborales básicas de la segunda, previa la realización, si ello es necesario, de procesos simples de formación o adaptación.
4. Los criterios de definición de las categorías y grupos se acomodarán a reglas comunes para los trabajadores de uno y otro sexo.

### **Artículo 23. Promoción y formación profesional en el trabajo.**

1. El trabajador tendrá derecho:

- a) al disfrute de los permisos necesarios para concurrir a exámenes, así como a una preferencia a elegir turno de trabajo, si tal es el régimen instaurado en la empresa, cuando curse con regularidad estudios para la obtención de un título académico o profesional;
- b) a la adaptación de la jornada ordinaria de trabajo para la asistencia a cursos de formación profesional o a la concesión del permiso oportuno de formación o perfeccionamiento profesional con reserva del puesto de trabajo.

2. En los convenios colectivos se pactarán los términos del ejercicio de estos derechos.

### **Artículo 24. Ascensos.**

1. Los ascensos dentro del sistema de clasificación profesional se producirán conforme a lo que se establezca en convenio, o, en su defecto, en acuerdo colectivo entre la empresa y los representantes de los trabajadores.

En todo caso los ascensos se producirán teniendo en cuenta la formación, méritos, antigüedad del trabajador, así como las facultades organizativas del empresario.

2. Los criterios de ascenso en la empresa se acomodarán a reglas comunes para los trabajadores de uno y otro sexo.

### **Artículo 25. Promoción económica.**

1. El trabajador, en función del trabajo desarrollado, tiene derecho a una promoción económica en los términos fijados en convenio colectivo o contrato individual.

2. Lo dispuesto en el número anterior se entiende sin perjuicio de los derechos adquiridos o en curso de adquisición en el tramo temporal correspondiente.



## *Anexo Ley de Maternidad*

### EXPOSICIÓN DE MOTIVOS:

I. Mediante acuerdo adoptado en su reunión de 25 de septiembre de 1987, el Consejo de Ministros tomó conocimiento del Plan de Acción para la Igualdad de Oportunidades de las Mujeres, elaborado por el Consejo Rector del Instituto de la Mujer. En dicho plan se contiene un notable número de medidas relativas al empleo y las relaciones laborales, apareciendo entre ellas acciones concretas dirigidas a hacer compatible la realización del trabajo con el ejercicio de la maternidad y la paternidad.

Dentro de estas últimas acciones se enmarcan las que mediante la presente Ley van a ponerse en práctica, relativas al descanso por maternidad y la excedencia por cuidado de hijos. La regulación que hasta ahora existía de estas cuestiones no ofrecía los niveles adecuados para evitar que la atención de las situaciones derivadas del nacimiento de hijos incida negativamente sobre la vida laboral de los trabajadores.

II. Así, en lo que se refiere al descanso por maternidad, la duración de catorce semanas fijada tanto en el Estatuto de los Trabajadores como en la normativa para funcionarios, precisaba de una ampliación para así garantizar, de acuerdo con las directrices de la Organización Mundial de la Salud, la adecuada atención de la salud de la madre y la mejor relación de esta con su hijo. En el mismo sentido, el Convenio 103 de la OIT sobre protección de la maternidad, ratificado por España el 26 de mayo de 1965, impone un descanso obligatorio de seis semanas después del parto, exigencia esta que no se recogía en el Estatuto de los Trabajadores. De ahí la necesidad de proceder a una reforma de dichas normas, en el doble sentido de ampliar la duración de este descanso y fijar el carácter obligatorio de una parte del mismo después del parto.

Asimismo, se ha considerado conveniente asimilar a este supuesto, con un tratamiento específico, los casos de adopción de menores de cinco años.

III. En lo referente a la regulación de la excedencia por cuidado de hijos, la configuración de la misma como excedencia voluntaria, y sin derecho por tanto a la reserva de puesto de trabajo en la empresa, podía constituir, bien un serio factor de disuasión para el pase a esta situación, bien un elemento de apartamiento del mercado de trabajo de quienes se acogiesen a esta fórmula. Por ello se ha buscado una nueva fórmula legal que establece el derecho a la reserva del puesto de trabajo al menos durante el primer año, con lo que las empresas o la Administración pueden utilizar para la sustitución temporal del trabajador o funcionario las modalidades contractuales correspondientes, con lo que se abren también posibilidades de empleo para otras personas.

Igualmente se ha tenido en cuenta la línea marcada por la Ley 21/1987, de 11 de noviembre, que proporciona una nueva regulación a la adopción, de forma que

también en los supuestos de paternidad o maternidad adoptiva pueda hacerse uso de esta excedencia, al darse en este supuesto las mismas circunstancias de necesidad de atención a los hijos que concurren en los de paternidad o maternidad por naturaleza.

IV. Por otra parte, en el Plan de Acción para la Igualdad de Oportunidades de las Mujeres, y dentro de los objetivos relativos a impedir la discriminación por razón de sexo, se señala que las mujeres están expuestas en mayor medida a la presión y al acoso sexual en el trabajo por parte de sus colegas y superiores, por lo que se hace necesario prevenir este tipo de situaciones.

Aunque en la normativa vigente se establecen ya derechos que pueden servir para prevenir las situaciones de acoso sexual en el trabajo, como son el del respeto a la intimidad del trabajador o trabajadora y a la consideración debida a su dignidad en la esfera laboral y el llamado derecho de protección en la esfera funcionarial, la efectividad de estos derechos genéricos exige una mayor clarificación a fin de que tales situaciones queden claramente integradas en la esfera de la tutela jurídica dispensada por tales preceptos.

#### **Artículo Primero.**

#### **Artículo Segundo.**

1. El número 1 del artículo 29 de la Ley 30/1984, de 2 de agosto, de Medidas para la Reforma de la Función Pública, queda redactado de la siguiente forma:

1. Quedan suprimidas las situaciones administrativas de excedencia especial y de supernumerario, creándose la de servicios especiales y la de excedencia para el cuidado de hijos.

2. Se adiciona un nuevo número al artículo 29 de la Ley 30/1984, de 2 de agosto, de Medidas para la Reforma de la Función Pública, con la siguiente redacción:

4. Excedencia para el cuidado de hijos.

Los funcionarios tendrán derecho a un período de excedencia, no superior a tres años, para atender el cuidado de cada hijo, tanto cuando lo sea por naturaleza como por adopción, a contar desde la fecha del nacimiento de este. Los sucesivos hijos darán derecho a un nuevo período de excedencia que, en su caso, pondrá fin al que se viniera disfrutando. Cuando el padre y la madre trabajen, sólo uno de ellos podrá ejercitar este derecho. Durante el primer año de duración de cada período de excedencia, los funcionarios en esta situación tendrán derecho a la reserva del puesto de trabajo y a su cómputo a efectos de trienios, consolidación del grado personal y derechos pasivos.

3. Se adiciona un nuevo número al artículo 30 de la Ley 30/1984, de 2 de agosto, de Medidas para la Reforma de la Función Pública, con la siguiente redacción:

3. En el supuesto de parto, las funcionarias tendrán derecho a un permiso de dieciséis semanas ininterrumpidas ampliables por parto múltiple hasta dieciocho semanas. El

período de permiso se distribuirá a opción de la interesada siempre que seis semanas sean inmediatamente posteriores al parto, pudiendo hacer uso de estas el padre para el cuidado del hijo en caso de fallecimiento de la madre.

No obstante lo anterior, en el caso de que la madre y el padre trabajen, aquella, al iniciarse el período de permiso por maternidad, podrá optar por que el padre disfrute de hasta cuatro de las últimas semanas del permiso, siempre que sean ininterrumpidas y al final del citado período, salvo que en el momento de su efectividad la incorporación al trabajo de la madre suponga riesgo para su salud.

En el supuesto de adopción de un menor de nueve meses, el funcionario tendrá derecho a un permiso de ocho semanas contadas a partir de la resolución judicial por la que se constituye la adopción. Si el hijo adoptado es menor de cinco años y mayor de nueve meses, el permiso tendrá una duración máxima de seis semanas. En el caso de que el padre y la madre trabajen, sólo uno de ellos podrá ejercitar este derecho.

### **Artículo Tercero.**

Se adiciona un nuevo párrafo al número 1 del artículo 63 de la Ley de Funcionarios Civiles del Estado, texto articulado de 7 de febrero de 1964, con la siguiente redacción:

Asimismo, los funcionarios tendrán derecho al respeto de su intimidad y a la consideración debida a su dignidad, comprendida la protección frente a ofensas verbales o físicas de naturaleza sexual.

### **DISPOSICIÓN ADICIONAL.**

### **DISPOSICIÓN TRANSITORIA.**

Las suspensiones del contrato de trabajo o los permisos por maternidad, así como las situaciones de excedencia por nacimiento de hijos, que se hayan iniciado con anterioridad a la entrada en vigor de esta Ley, se regirán por la misma, siempre que no se hayan agotado los plazos establecidos por las normas vigentes en el momento de su iniciación, ni se superen los que en esta Ley se determinan.

### **DISPOSICIÓN FINAL PRIMERA.**

Se consideran bases del régimen estatutario de los funcionarios públicos, dictadas al amparo del artículo 149.1.18. de la Constitución, y, en consecuencia, aplicables al personal de todas las Administraciones Públicas, los preceptos contenidos en el número 4 del artículo 29 y en el número 3 del artículo 30 de la Ley 30/1984, de 2 de agosto, de Medidas para la Reforma de la Función Pública, así como el artículo 3 de la presente Ley.

### **DISPOSICIÓN FINAL SEGUNDA.**

Se autoriza al Gobierno a dictar las disposiciones reglamentarias necesarias para la aplicación de lo previsto en esta Ley.

### **DISPOSICIÓN FINAL TERCERA.**

Queda suprimido el apartado b del número 3 del artículo 29 de la Ley 30/1984, de 2 de agosto, de Medidas para la Reforma de la Función Pública.

Quedan derogadas cuantas disposiciones de igual o inferior rango se opongan a lo establecido en la presente Ley.

Por tanto, mando a todos los españoles, particulares y autoridades que guarden y hagan guardar esta Ley.

## *Anexo de seguridad social*

### SEGURIDAD SOCIAL ESPAÑOLA

La Seguridad Social española garantiza a los **ciudadanos españoles**, y en su caso, a los **extranjeros residentes** en nuestro país, la asistencia y prestaciones sociales, suficientes, ante las situaciones de necesidad que las normas han establecido.

La **Administración de la Seguridad Social** en España es el **conjunto de órganos Administrativos y Organismos Públicos** a los que la regulación legal atribuye facultades y competencias reguladoras, directivas, planificadoras o gestoras en esta materia.

Se denomina '**Sistema de la Seguridad Social**' al **conjunto de prestaciones asistenciales, sanitarias, económicas o de otro tipo que son proporcionadas por la Administración de la Seguridad Social, en ejecución de las Normas que han desarrollado los artículos de la Constitución Española de 1978 que recoge específicamente la obligación de los Poderes Públicos de mantener un sistema público de protección social.**

**La inclusión en el Sistema es obligatoria** para las personas que cumplen los requisitos, pero cualquier ciudadano puede alcanzar prestaciones complementarias que son gestionadas por la iniciativa privada.

La Seguridad Social garantiza a las personas, bien por realizar una actividad profesional, bien por cumplir los requisitos exigidos en la modalidad no contributiva, así como a los familiares o asimilados que tuvieran a su cargo, la protección adecuada en las contingencias y situaciones que la ley define.

**Modalidad contributiva:** Todos los españoles cualesquiera que sea su sexo, estado civil y profesión, que residan y ejerzan normalmente su actividad en territorio nacional, y que sean:

Trabajadores por cuenta ajena.

Trabajadores por cuenta propia o autónomos.

Socios trabajadores de cooperativas de trabajo asociado.

Estudiantes.

Funcionarios públicos.

**Modalidad no contributiva:**

Todos los españoles residentes en territorio nacional. Los españoles no residentes en territorio nacional, en determinadas situaciones.

Extranjeros con permiso de residencia y de trabajo en España. Los trabajadores comunitarios no necesitan permiso de trabajo. Composición del Sistema de la Seguridad Social (R.D. 2621/86), (LGSS-R.D.L.G. 1/94)

Régimen General.

Regímenes Especiales:

Agrario.

Trabajadores del Mar.

Trabajadores Autónomos.

Empleados de Hogar.

Minería del Carbón.

Seguro Escolar.

**Afiliación y cotización** (LGSS-R.D.L.G. 1/94)

La **afiliación** a la Seguridad Social es **obligatoria para todas las personas** incluidas en su campo de aplicación, en cuanto a la modalidad contributiva y **única para toda la vida y para todo el sistema**.

La **cotización** a la Seguridad Social es **obligatoria**, desde el momento de iniciarse la actividad.

**Prestaciones de nivel no contributivo**

**Invalidez** (R.D. 357/91), (R.D. 2547/94), (R.D. 1734/94), (LGSS-R.D.L.G. 1/94), (Ley 41/94)  
Prestación periódica que se reconoce por padecer un determinado grado de **minusvalía**.

Beneficiarios: Personas que padezcan deficiencias, previsiblemente permanentes, de carácter físico o psíquico, congénitas o no, que anulen o modifiquen su capacidad física, psíquica o sensorial.

Requisitos

Ser mayor de 18 años y menor de 65 años de edad.

Residir legalmente en territorio español y haberlo hecho durante 5 años, de los cuales 2 deberán ser consecutivos e inmediatamente anteriores a la fecha de la solicitud de la pensión.

Estar afectado por una minusvalía o enfermedad crónica, en un grado igual o superior al 65 por 100.

Carecer de rentas o ingresos suficientes (ver apartado carencia de rentas o ingresos).

Los beneficiarios de esta pensión, que sean contratados como aprendices, recuperarán automáticamente dicha pensión, cuando se extinga el contrato. En el cómputo anual de sus rentas no se tendrá en cuenta, las que hubieran percibido por su trabajo como aprendices.

Cuantía: Será de 35.580 pesetas íntegras mensuales, abonándose dos pagas extraordinarias del mismo importe, que se devengarán en los meses de junio y noviembre. Esta cuantía cuando el grado de minusvalía sea igual o superior al 75 por 100 y se necesite del concurso de otra persona para la realización de los actos más esenciales de la vida (117.790 pts. mensuales).

## Presupuesto autocares.

### Autocares **AMUEDO**

#### PRESUPUESTO

**CLIENTE:** ROCIO RODRÍGUEZ HUGUET    **FECHA DEL SERVICIO:** CURSO ESCOLAR 2009-10  
**TELÉFONO:** 626.789.785    **E-MAIL:** rociroh78@hotmail.com  
**DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO:**    **COMUNICADO:** 21/04/2009

**BUS:** 55PLXS CON CINTURONES, CON MONITOR ACOMPAÑANTE A CARGO DEL CLIENTE  
**SALIDA:** MAIRENA + TOMARES+GINES+BORVIJOS  
**HORA:** 08:00 H. MAÑANA  
**DESTINO:** SALTERAS (09:00 H. MAÑANA)  
**RETORNO:** 17:30 TARDE

# PRECIO: 204,66 € (IVA INCLUIDO) #

017-4444444

**FORMA DE PAGO:** A CONCRETAR CON LA CONFIRMACIÓN DEL SERVICIO.

**NOTA:** ROGAMOS QUE EN CASO DE ESTAR DE ACUERDO NOS REMITAN DICHO PRESUPUESTO SELLADO Y FIRMADO, DE ESTA FORMA QUEDARÁ HECHA SU RESERVA





## *Presupuesto pádel.*

Estimado cliente,

Le adjunto presupuesto para la construcción de cuatro pistas de pádel en sus instalaciones.

PRESUPUESTO: 843-06 FECHA: 07 de Abril de 2009. CONCEPTO: Propuesta Técnico- Económica para la Construcción de 4 Pista de Pádel para colegio en Sevilla. PISTA DE PÁDEL-TENIS DIMENSIONES 20 X 10 = 200 M2 Se partirá de terreno nivelado. ALBAÑILERÍA Y PAVIMENTACIÓN 36 ML. Cimentación de hormigón de H-R150 de 50x60 cm. de sección, armado con redondos de 10 mm. Extendido y nivelado. A 37,50 €/ml 1.350,00 € 24 ML. Bordillo prefabricado de 10 cm. de ancho y 20 cm de altura, recibido con mortero de agarre y situado entre los dos muros. A 12,50 €/ml 300,00 € 108 M2. Muros de bloques de hormigón, incluso enfoscado y fratasado por ambas caras, armado con redondo de 10 mm. y pintado por ambos lados con pintura plástica color verde (dos manos). A 72,70 €/m2 4.851,60 € 200 M2 Solera de hormigón de H-R150 de 9cm. de espesor medio, extendido y nivelado con formación de canales longitudinales y limatesas para evacuar aguas pluviales. A 12,50 €/m2 1.500,00 € 200 M2 Capa drenante y estabilizadora a base de gravilla, extendida y nivelada de 2cm. de espesor medio. A 3,40 €/m2 680,00 € 200 M2 Pavimento poroso de primera calidad de 9cm. de espesor, formado con varias capas de áridos seleccionados exentos de polvo y mezclados con cemento, para conseguir el asentamiento

y porosidad adecuados, distribuidos por paños, con juntas de “neopreno” para dilatación i/pintado de pista en color verde y rojo. A 18,10 €/m2 2.620,00 € CERRAMIENTO METÁLICO 140 M2. Cerramiento metálico incluyendo: - Postes de tubos galvanizados. – Malla galvanizada. – Guías de tensión con altura de 1,2, y 4 m., quedando nivelado en su terminación. Incluso puerta de acceso de 1,00 x 2,00 m. con cerradura. A 12,50 €/m2 1.750,00 € EQUIPAMIENTO DEPORTIVO 1 Ud. Juego de postes transportables, incluida manivela blindada en aluminio, incluso red de pádel de nylon reforzada y marcaje de líneas en color blanco. 472,50 € RESUMEN ALBAÑILERÍA Y PAVIMENTACIÓN 12.301,60 € CERRAMIENTO METÁLICO 1.750,00 € EQUIPAMIENTO DEPORTIVO 472,50 € \_\_\_\_\_ TOTAL PRESUPUESTO POR PISTA: 14.524,10 €

15% DESCUENTO POR NÚMERO DE PISTAS

TOTAL PRESUPUESTO POR PISTA: 12.345 €

TOTAL PRESUPUESTO POR 4 PISTAS: 49.381 €

EMFRAPE S.L AVDA SAN MARTIN DE VALDEIGLESIAS, 4 28693 QUIJORNA (MADRID)

## *Presupuesto informática.*

### **1. Valoración económica.**

---

Leasing de 40 ordenadores de sobremesa y 3 portátiles.

Mantenimiento anual de los equipos.

TOTAL ANUAL 2.796 €

Adquisición de 4 máquinas con la siguiente descripción:

- x3550, Dual-Core Intel Xeon 5150 2.66GHz/1333MHz, 4MB L2, 2x512 MB Chipkill, O/Bay 3.5in HS SAS, SR-8k-I, CD-RW/DVD, 670W p/s
- Dual-Core Intel Xeon Processor 5150 2.66 GHz/1333MHz, 4MB L2
- 4 GB (2x2GB) PC2-5300 667 MHz ECC Chipkill DDR2 FBDIMM (x3)
- 73GB Hot-Swap 3.5" 10K RPM Ultra320 SAS HDD (x2)
- Emulex 4 Gb FC HBA PCI-E Controller Dual Port
- IBM PCI-X Riser Card for 1U Systems
- x3550 redundant power supply 670W

TOTAL ADQUISICIÓN MÁQUINAS: 13.200 €

INSTALACIÓN DE LAS MÁQUINAS: 1.800 €.

Cableado CAT 6: 1.000 €.

HOSTING ANUAL DE LOS SERVIDORES DE APLICACIÓN: 1.500 €.

*La presente propuesta no incluye ningún tipo de impuestos.*

**the**  
**BRITANNIANS**  
**SEVILLE**