



GRADO EN COMERCIO

TRABAJO FIN DE GRADO

**“PLAN DE EMPRESA DE LA
AUTOESCUELA LA POLE”**

ENRIQUE TRILLEROS SANCHO

FACULTAD DE COMERCIO

VALLADOLID, 1 de Junio de 2020



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

GRADO EN COMERCIO

CURSO ACADÉMICO 2019/2020

TRABAJO FIN DE GRADO

“PLAN DE EMPRESA DE LA AUTOESCUELA LA POLE”

Trabajo presentado por: ENRIQUE TRILLEROS SANCHO

Firma:

Tutor: VÍCTOR TEMPRANO GARCÍA

Firma:

FACULTAD DE COMERCIO

Valladolid, 1 de Junio de 2020

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
2. ANÁLISIS DE MERCADO.....	5
2.1. ANÁLISIS EXTERNO	6
2.1.1. <i>Análisis de Autoescuelas en España</i>	6
2.1.2. <i>Análisis demográfico de Valladolid capital</i>	8
2.1.3. <i>Análisis de la renta por distritos</i>	11
2.1.4. <i>Análisis y localización de autoescuelas en Valladolid capital</i>	12
2.1.5. <i>Análisis de la competencia</i>	15
2.1.6. <i>Análisis PESTEL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal)</i>	20
2.2. ANÁLISIS INTERNO.....	23
2.2.1. <i>Descripción de los servicios ofertados</i>	23
2.3. ANÁLISIS DAFO (DEBILIDADES, AMENAZAS, FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES)	24
2.3.1. <i>Fortalezas</i>	25
2.3.2. <i>Debilidades</i>	27
2.3.3. <i>Oportunidades</i>	27
2.3.4. <i>Amenazas</i>	28
3. PLAN DE MARKETING.....	29
3.1. PRODUCTO	29
3.1.1. <i>Nombre</i>	29
3.1.2. <i>Eslogan</i>	29
3.1.3. <i>Imagen corporativa</i>	30
3.1.4. <i>Logotipo</i>	30
3.2. PRECIO.....	31
3.3. DISTRIBUCIÓN	31
3.4. COMUNICACIÓN.....	32
3.4.1. <i>Publicidad</i>	32
4. UBICACIÓN E INFRAESTRUCTURAS	33
4.1. LOCALIZACIÓN	33
4.2. DISTRIBUCIÓN DEL LOCAL.....	35
4.3. ADQUISICIÓN DE VEHÍCULOS.....	37
5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS	38
5.1. ORGANIGRAMA	38
5.2. ANÁLISIS LABORAL Y ADMINISTRATIVO	39
5.2.1. <i>Contratos de trabajo</i>	39
5.2.2. <i>Sueldos y salarios</i>	40
5.2.3. <i>Horario laboral</i>	41
6. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO	42
6.1. FINANCIACIÓN	42
6.2. PLAN DE INVERSIONES.....	43
6.3. PLAN DE FINANCIACIÓN.....	45

6.4. BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL.....	46
6.5. FONDO DE MANIOBRA	46
6.6. CUENTA DE RESULTADO PREVISIONAL	47
7. ASPECTOS FORMALES.....	49
7.1. FORMA JURÍDICA: CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA.....	49
7.1.1. Elección de la forma jurídica.....	49
7.1.2. Trámites para la puesta en marcha.....	49
8. CALENDARIO DE EJECUCIÓN	52
9. CONCLUSIONES.....	53
10. BIBLIOGRAFÍA	54
11. ANEXOS.....	59
11.1. ANEXO I: HABITANTES EMPADRONADOS POR EDAD Y ZONA	59
11.2. ANEXO II: FOLLETOS INFORMATIVOS.....	60
11.3. ANEXO III: TABLAS SALARIALES.....	62

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1.- RIQUEZA POR BARRIOS DE VALLADOLID	11
ILUSTRACIÓN 2.- LOCALIZACIÓN AUTOESCUELAS	14
ILUSTRACIÓN 3.- MODELO 5 FUERZAS DE PORTER	15
ILUSTRACIÓN 4.- ANÁLISIS PESTEL	20
ILUSTRACIÓN 5.- IMAGEN CORPORATIVA.....	30
ILUSTRACIÓN 6.- LOGOTIPO.....	30
ILUSTRACIÓN 7.- PUBLICIDAD EN PRENSA ESCRITA Y DIGITAL	33
ILUSTRACIÓN 8.- UBICACIÓN AUTOESCUELA LA POLE Y COMPETENCIA	33
ILUSTRACIÓN 9.- LOCAL AUTOESCUELA	34
ILUSTRACIÓN 10.- PLANO DEL LOCAL	35
ILUSTRACIÓN 11.- SIMULADOR DE CONDUCCIÓN VIAL	35
ILUSTRACIÓN 12.- EQUIPAMIENTO AULA	36
ILUSTRACIÓN 13.- LOCAL EN 3D	36
ILUSTRACIÓN 14.- VEHÍCULO AUTOESCUELA.....	37

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1.- NECESIDADES DE AUTOESCUELAS POR PROVINCIAS	7
TABLA 2.- EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN 2009-2019	8
TABLA 3.- INCREMENTO DE LA POBLACIÓN 2009-2019.....	9
TABLA 4.- HABITANTES DE 15 A 19 AÑOS POR ZONA	10
TABLA 5.- AUTOESCUELAS EN VALLADOLID	13
TABLA 6.- AUTOESCUELAS UBICADAS EN EL DISTRITO 8.....	14
TABLA 7.- COMPARATIVA SERVICIOS Y PRECIOS OFRECIDOS POR EMPRESAS COMPETIDORAS	17
TABLA 8.- ANÁLISIS DE PROVEEDORES	18
TABLA 9.- ANÁLISIS DAFO	25
TABLA 10.- PRECIOS AUTOESCUELA.....	31
TABLA 11.- CONTRATOS DE TRABAJO	40
TABLA 12.- TABLA SALARIAL 2019.....	40
TABLA 13.- TABLA SALARIAL AUTOESCUELA LA POLE	41
TABLA 14.- CARACTERÍSTICAS “EMPRENDEDOR DE RESPONSABILIDAD LIMITADA”	49
TABLA 15.- TRÁMITES GENERALES PUESTA EN MARCHA	50
TABLA 16.- TRÁMITES SEGÚN LA ACTIVIDAD	51
TABLA 17.- TRÁMITES PARA LA CONTRATACIÓN DE TRABAJADORES.....	51
TABLA 18.- TRÁMITES COMPLEMENTARIOS.....	52

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1.- ORGANIGRAMA.....	38
------------------------------	----

1. INTRODUCCIÓN

Una vez que finalicemos nuestros estudios de Grado en Comercio, estaremos preparados para entrar a formar parte del mercado laboral y uno de los posibles caminos a tomar será el de crear nuestra propia empresa.

El objetivo de este Trabajo de Fin de Grado (TFG) se basa en la realización de un Plan de Empresa para la puesta en marcha de un centro docente autorizado para impartir los conocimientos necesarios para la obtención del permiso de conducir tipo B, es decir, una autoescuela.

En este Plan de Empresa, haremos un estudio previo y un posterior análisis de mercado externo e interno.

En el análisis externo se desarrollarán los siguientes campos: la demografía, la renta, el entorno, la competencia, la ubicación, todos estos son conceptos que nos ayudarán a desarrollar el plan de marketing. Y sin dejar de lado la descripción de la empresa y los servicios que ofrecerá, siendo éstos parte de nuestro análisis interno.

Para analizar la oportunidad de negocio y la viabilidad del proyecto empresarial, explicaremos la organización de los recursos humanos, la forma jurídica a adoptar y el estudio financiero y económico.

Para abordar este proyecto pondremos en práctica todos los conocimientos adquiridos a lo largo de estos cuatro años, y en concreto, aplicaremos términos y conceptos obtenidos en asignaturas como Marketing, Creación de Empresas, Logística e Investigación de Mercados.

2. ANÁLISIS DE MERCADO

Un análisis de mercado nos proporcionará información sobre clientes y competidores, la relación entre la oferta y la demanda del servicio. Basándonos en esto decidiremos sobre las posibles estrategias de marketing a seguir.

Para lograr esta información debemos realizar las investigaciones que se basaran en la recopilación de datos y estudios realizados con anterioridad por fuentes externas oficiales (Instituto Nacional de Estadística, Dirección General de Tráfico, Ayuntamiento de Valladolid, Agencia Tributaria) y otras como revistas especializadas, artículos de periódicos y blogs que aportarán fiabilidad al estudio.

La realización de dicho análisis consta de dos áreas diferentes, que desarrollaremos como análisis externo y análisis interno.

En el análisis externo investigaremos acerca del número de autoescuelas en España, centrándonos en Valladolid. También realizaremos un estudio de la evolución de la población de Valladolid por zonas y edades para poder elegir así la zona donde implantaremos el negocio. Por último realizaremos un análisis PESTEL que nos permitirá identificar las oportunidades y amenazas y otro referente a la competencia, el modelo de las cinco fuerzas de Porter, para analizar el macroentorno y el microentorno respectivamente.

Con el análisis interno vamos a describir las herramientas estratégicas que usaremos entre las que cabe destacar los distintos tipos de formación, la amplitud de horarios y la diversidad de precios que vamos a ofrecer. En relación a la formación, las clases teóricas serán de manera presencial y online, potenciándose estas últimas mediante la resolución de las posibles dudas en el foro y en relación a las clases prácticas, ofreceremos mediante un innovador sistema tecnológico prácticas en un simulador de conducción vial con la finalidad de que los alumnos adquieran una mayor confianza y desenvolvura minimizando así, los temores de la primera práctica real.

Con toda esta información que vamos a recopilar, llevaremos a cabo un análisis DAFO, en el que se valoran las debilidades y fortalezas (análisis interno) y amenazas y oportunidades (análisis externo) que influirán en nuestro proyecto.

2.1. Análisis Externo

2.1.1. Análisis de Autoescuelas en España

Iniciamos el estudio comprobando si las autoescuelas existentes en Valladolid dan asistencia a la posible demanda.

Para ello hemos tomado los datos del número de autoescuelas por provincia que nos ofrece internet y la población por grupo de edad de 15 a 19 años, ofrecida en la página web del Instituto Nacional de Estadística (INE), grupo considerado como clientes potenciales.

El número total de autoescuelas en España asciende a 6.358 para un total de 2.320.858 posibles alumnos. Efectuando la media obtenemos el siguiente dato: una autoescuela debe ofrecer servicio a 365 alumnos.

Al multiplicar esta media de alumnos por el número de autoescuelas existentes en cada provincia tenemos el número de posibles demandantes de dicho servicio. Este dato comparado con la población comprendida entre 15 y 19 años nos indicará si sobran o faltan autoescuelas en cada localidad.

Según se refleja en la siguiente tabla podemos deducir que existen 26 provincias en las cuales hay un exceso de autoescuelas, 2 que tendrían el número adecuado de autoescuelas y las 24 restantes sería necesario incrementar el número de autoescuelas. Dentro de este grupo estaría la provincia objeto del estudio.

Así pues, en Valladolid, existen 50 autoescuelas que, multiplicadas por la media de alumnos nacional por autoescuela, es decir, por 365,03 nos da un resultado de 18.251 alumnos, sin embargo, la población entre 15 y 19 años es de 22.909, lo que concluye que faltarían 13 centros para impartir clases a 4.658 personas.

PROVINCIA	Nº de autoescuelas	Edad 15-19	Nº de alumnos por provincia	Diferencia entre nº clientes y nº alumnos	Nº de autoescuelas que faltan o sobran
Sevilla	402	105.076	146.742	-41.666	-114
Segovia	124	7.152	45.264	-38.112	-104
Jaén	168	34.310	61.325	-27.015	-74
Valencia	412	128.256	150.392	-22.136	-61
Granada	192	48.460	70.086	-21.626	-59
Toledo	157	36.464	57.310	-20.846	-57
Ciudad Real	119	24.759	43.439	-18.680	-51
Córdoba	160	41.439	58.405	-16.966	-46
Badajoz	128	34.754	46.724	-11.970	-33
Albacete	82	20.312	29.932	-9.620	-26
Ávila	41	6.825	14.966	-8.141	-22
Cádiz	206	67.596	75.196	-7.600	-21
Lugo	51	11.333	18.617	-7.284	-20
Cáceres	70	18.336	25.552	-7.216	-20
Huelva	93	27.116	33.948	-6.832	-19
Cuenca	42	9.586	15.331	-5.745	-16
Ourense	45	10.718	16.426	-5.708	-16
La Rioja	54	15.118	19.712	-4.594	-13
Zamora	27	6.309	9.856	-3.547	-10
Castellón	89	29.007	32.488	-3.481	-10
Salamanca	44	13.744	16.061	-2.317	-6
Soria	17	4.011	6.206	-2.195	-6
León	55	17.973	20.077	-2.104	-6
Asturias	111	38.546	40.518	-1.972	-5
Pontevedra	119	41.862	43.439	-1.577	-4
Teruel	20	6.042	7.301	-1.259	-3
Palencia	18	6.492	6.571	-79	0
La Coruña	122	44.604	44.534	70	0
Cantabria	68	25.822	24.822	1.000	3
Ceuta	12	5.430	4.380	1.050	3
Lérida	55	21.339	20.077	1.262	3
Guadalajara	34	13.867	12.411	1.456	4
Almería	100	37.999	36.503	1.496	4
Melilla	12	5.877	4.380	1.497	4
Burgos	39	15.748	14.236	1.512	4
Huesca	23	10.012	8.396	1.616	4
Tarragona	107	41.311	39.058	2.253	6
Álava	30	14.998	10.951	4.047	11
Alicante	243	93.034	88.702	4.332	12
Zaragoza	113	45.622	41.248	4.374	12
Valladolid	50	22.909	18.251	4.658	13
Murcia	216	84.339	78.846	5.493	15
Málaga	220	86.244	80.307	5.937	16
Islas Baleares	131	56.949	47.819	9.130	25
Guipúzcoa	67	34.831	24.457	10.374	28
Gerona	81	40.103	29.567	10.536	29
Vizcaya	103	50.912	37.598	13.314	36
Navarra	56	34.095	20.442	13.653	37
Sta Cruz de Tenerife	95	51.831	34.678	17.153	47
Las Palmas	97	59.512	35.408	24.104	66
Barcelona	639	283.806	233.254	50.552	138
Madrid	599	328.068	218.653	109.415	300
TOTAL	6.358	2.320.858			
media de alumnos por autescuela		365,03			

Tabla 1.- Necesidades de autoescuelas por provincias

Fuente: INE

Elaboración propia

2.1.2. Análisis demográfico de Valladolid capital

El Ayuntamiento de Valladolid, a través de su página web, nos ofrece los datos de evolución de la población por Distritos.

Evolución de la población de Valladolid por Zonas Estadísticas				
Clave	Denominación	1-I-2009	1-VII-2019(*)	2009-2019
1	Centro	9.442	8.819	-623
2	Caño Argales	8.206	7.440	-766
3	Universidad	5.866	4.984	-882
4	San Pablo	2.090	1.888	-202
5	San Nicolás	4.238	3.810	-428
6	San Miguel	4.744	4.201	-543
7	Circular	11.130	9.968	-1.162
8	San Juan	2.087	1.895	-192
8B	San Juan II	1.835	1.659	-176
9	Vadillos	4.744	4.151	-593
10	Batallas	4.415	3.578	-837
11	Hospital	8.449	7.042	-1.407
12	Rondilla	19.142	16.357	-2.785
12B	Santa Clara	5.763	4.882	-881
13	Huerta del Rey (Alta)	7.437	6.366	-1.071
14	Huerta del Rey (Baja)	2.277	2.003	-274
15	Huerta del Rey (Media)	3.210	2.907	-303
15B	Gavilla	2.353	1.973	-380
16	Paseo Zorrilla (Bajo)	7.066	6.419	-647
17	Campo Grande	7.451	6.514	-937
18	Pajarillos Bajos	16.509	14.339	-2.170
19	Pilarica	7.793	8.763	970
20	Belén	1.996	1.795	-201
21	San Pedro Regalado	2.543	2.875	332
22	Barrio España	2.851	2.525	-326
23	Avenida de Burgos-Canal	15.655	14.284	-1.371
24	Girón	6.486	9.566	3.080
24B	Colegio Cristo Rey-	1.656	1.381	-275
25	Parquesol	26.155	25.919	-236
26	Arturo Eyries (Alto)	3.504	3.228	-276
27	Arturo Eyries (Bajo)	1.418	1.229	-189
28	Las Villas-Cañada Puente Duero-Covaresa-Parque Alameda-Paula López	20.725	22.550	1.825
29	La Rubia	4.653	4.033	-620
30	Arturo León	3.203	2.760	-443
31	Cuatro de Marzo	3.789	3.643	-146
32	Paseo Zorrilla (Alto)	14.999	13.226	-1.773
33	Barriada Guardia Civil	1.416	1.243	-173
34	Camino de la Esperanza	2.339	2.149	-190
35	Polígono de Argales	1.516	2.744	1.228
36	Delicias	30.035	26.076	-3.959
36B	Caamaño-Las Viudas	14.271	15.236	965
37	Paramo San Isidro-Poblado Esperanza	2.026	2.775	749
38	Pajarillos Altos	4.139	3.911	-228
39	Las Flores	1.879	2.187	308
40	La Overuela-Navabuena	2.355	2.720	365
41	El Pinar de Antequera	848	1.034	186
42	Puente Duero	1.160	1.181	21
Total Municipio		317.864	300.228	

Tabla 2.- Evolución de la población 2009-2019
Fuente: Ayuntamiento de Valladolid

La información abarca el periodo comprendido desde 1981 hasta el 1 de julio de 2019. Nosotros vamos a realizar el estudio sobre las cifras de población de la última década, haciendo constar que desde 2009 hasta 2019 dichos datos tienen el carácter de cifras oficiales de población publicadas por el Instituto Nacional de Estadística y provienen de la fuente: Censos de Población y Padrones de Habitantes del I.N.E y las cifras correspondientes al año 2019 corresponden a la cuantificación del número de personas empadronadas a la referida fecha pero carecen del carácter de cifra oficial de población, tomadas como fuente del Ayuntamiento de Valladolid con la lectura de la base de datos del Padrón de Habitantes.

Si observamos el cuadro, el Ayuntamiento de Valladolid, distingue 42 zonas estadísticas y solamente en 12 de ellas se ha producido el incremento de población en la última década, que se detalla a continuación:

Zona	Incremento
Puente Duero	21
El Pinar de Antequera	186
Las Flores	308
San Pedro Regalado	332
La Overuela-Navabuena	365
Páramo San Isidro-Poblado Esperanza	749
Caamaño-Las Viudas	965
Pilarica	970
Polígono de Argales	1.228
Las Villas-Cañada Puente Duero- Covaresa-Parque Alameda-Paula López	1.825
Girón	3.080

Tabla 3.- Incremento de la población 2009-2019
Fuente: Ayuntamiento de Valladolid

Por otra parte, el Ayuntamiento de Valladolid y basándonos en la lectura de la base de datos del Padrón de Habitantes a fecha 1-7-2019, nos ofrece información del número de personas empadronadas por Zonas Estadística según grupo de edad, tal y como se puede apreciar en el Anexo I.

El Ayuntamiento de Valladolid nos ofrece la siguiente tabla de datos de los habitantes entre 15 y 19 años por zona.

ZONA ESTADISTICA	15-19
Centro	392
Caño Argales	294
Universidad	155
San Pablo	64
San Nicolás	154
San Miguel	143
Circular	329
San Juan	65
San Juan II	64
Vadillos	132
Batallas	111
Hospital	170
Rondilla	660
Santa Clara	164
Huerta del Rey (Alta)	222
Huerta del Rey (Baja)	84
Huerta del Rey (Media)	125
Gavilla	79
Paseo Zorrilla (Bajo)	289
Campo Grande	223
Pajarillos Bajos	608
Pilarica	280
Belén	96
San Pedro Regalado	129
Barrio España	116
Avenida de Burgos-Canal de Castilla	785
Girón-Villa del Prado	399
Colegio Cristo Rey-Insonusa	36
Parquesol	1.585
Arturo Eyries (Alto)	171
Arturo Eyries (Bajo)	76
Las Villas-Cañada Puente Duero-Covaresa-Parque Alameda-Paula López	1.560
La Rubia	168
Arturo León	102
Cuatro de Marzo	171
Paseo Zorrilla (Alto)	463
Barriada Guardia Civil	47
Camino de la Esperanza	109
Polígono de Argales	71
Delicias	1.010
Caamaño-Las Viudas	694
Páramo San Isidro-Poblado Esperanza	120
Pajarillos Altos	200
Las Flores	99
La Overuela-Navabuena	211
El Pinar de Antequera	59
Puente Duero	78
	13.362

*Tabla 4.- Habitantes de 15 a 19 años por zona
Fuente: Ayuntamiento de Valladolid*

Nos fijamos en el grupo de edad comprendido entre 15 y 19 años y observamos que tres zonas destacan con respecto al resto con un padrón de más de mil habitantes que son Parquesol, Las Villas y Delicias.

Por otra parte y si además comparamos la evolución de la población desde 2009 a 2019 ofrecida en la “tabla 2” y la información de habitantes de 15 a 19 años de la “tabla 3”, Las Villas es la única zona que aparece en las dos tablas como zona de incremento de población de la última década en 1.825 habitantes en la primera y con una población de 1.560 habitantes entre 15 y 19 años en la segunda.

Este factor de población nos parece bastante idóneo para seguir con el estudio y delimitar geográficamente la zona al barrio de Las Villas –Cañada Puente Duero – Covaresa – Parque Alameda – Paula López, ubicadas en el distrito postal 47008.

Además, al tratarse de barrios de nueva creación en las zonas oeste y sur de la ciudad, se prevé un crecimiento de la población muy significativa.

2.1.3. Análisis de la renta por distritos

La Agencia Tributaria publica la siguiente ilustración de la renta disponible media anual por barrios de Valladolid.

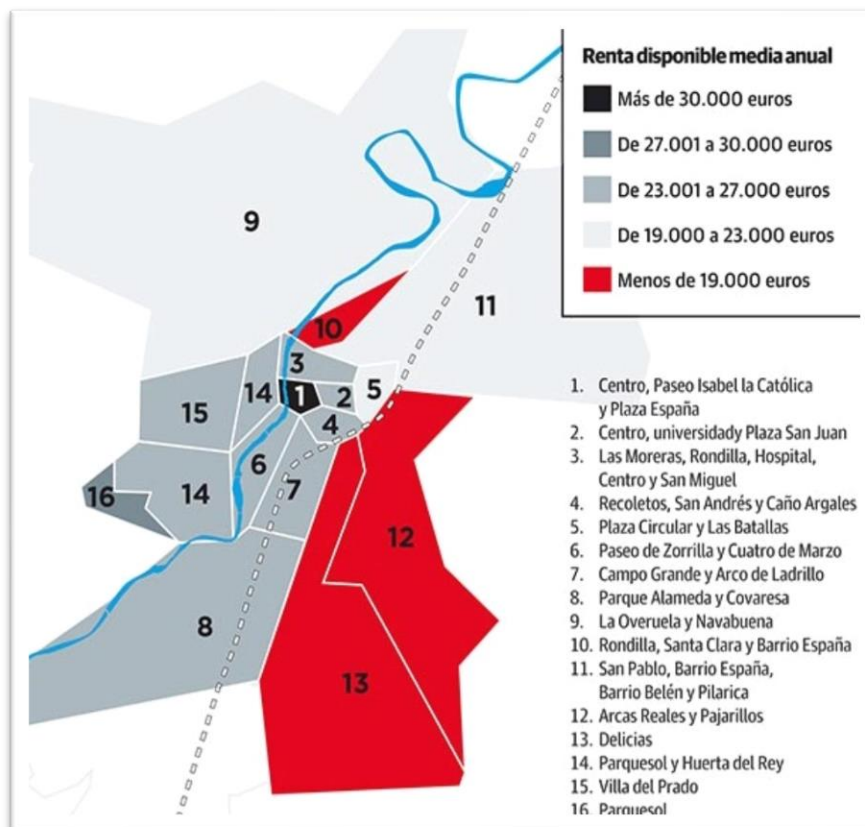


Ilustración 1.- Riqueza por barrios de Valladolid
 Fuente: Agencia Tributaria

Según se aprecia en la anterior ilustración, la zona correspondiente al Parque Alameda y Covaresa (distrito 8) tiene una renta media anual disponible de entre 23.001 a 27.000 euros, lo que la sitúa por encima de la media de la capital de Valladolid, por lo que cuenta con un buen nivel de riqueza.

Por lo tanto después de analizar los estudios demográfico y de rentas consideramos que la zona correspondiente al código postal 47008, es la más apta para instalar nuestro negocio.

2.1.4. Análisis y localización de autoescuelas en Valladolid capital

Como se puede observar en la tabla 1, el número de autoescuelas en Valladolid asciende a 50, siendo las siguientes:

Nº	NOMBRE	CALLE	C.P.
1	HOY-VOY	Calle San Lorenzo, 22	47001
2	SANTA CRUZ	Calle Alonso Pesquera,3	47002
3	CANTERAC	Calle de S. Quirce, 1	47003
4	MANRIQUE	Calle Facultad de Medicina, 2	47003
5	SAN BENITO	Paseo Isabel la Católica, 22	47003
6	CALVO	Calle Gamazo,2	47004
7	MARTE	Calle Nogal	47004
8	ARROYO	Calle Gamazo, 12	47004
9	CERVANTES	Calle Sta. Rita, 6	47004
10	LUIS CALVO	Calle de Labradores, 13	47004
11	HUELGAS	Calle Huelgas, 17	47005
12	CIRCULAR	Calle Industrias, 1	47005
13	VADILLOS	Calle Silio, 5	47005
14	ZORRILLA	Paseo de Zorrilla. 54	47006
15	EUROPA	Paseo de Zorrilla. 154	47006
16	JÓVEN	Calle Luna,2	47007
17	SPORT	Calle del Puente Colgante, 11	47007
18	TEST	Paseo de Zorrilla, 82	47007
19	LUCAS	Paseo del Hospital Militar, 2	47007
20	DELIBES	Calle Miguel de Unamuno, 100	47008

Nº	NOMBRE	CALLE	C.P.
21	MILENIUM	Carretera de Rueda, 6	47008
22	MOLPECERES	Calle Mota, 3	47008
23	SUMA	Calle Joaquín María Jalón, 2	47008
24	TRAFFIC	Calle de los Vinos de Rueda, 10	47008
25	BURGOS	Paseo Arco de Ladrillo, 88-2	47008
26	PONFERRADA	Paseo Arco de Ladrillo, 88	47008
27	JÓVEN	Calle Victoria, 47	47009
28	MASTER VIAL	Calle Monjas, 4	47009
29	LA VICTORIA	Calle Júpiter, 7	47009
30	SAN PABLO	Calle Moradas, 3	47010
31	CUM LAUDE	Calle de la Penitencia, 4	47011
32	ORDESA	Avenida de Palencia, 8	47011
33	MOLPECERES	Calle Madre de Dios, 24	47011
34	MASTER VIAL	Calle Málaga, 9	47012
35	SAN PABLO	Calle de la Cigüeña, 18	47012
36	TRAFFIC	Calle de la Cigüeña, 11	47012
37	CALVO	Calle Gallo, 16	47012
38	LEÓN FELIPE	Plaza León Felipe, 1	47012
39	ZORRILLA	Calle Canterac, 5	47012
40	SPORT	Paseo Juan Carlos I, 3	47013
41	VOLANTE	Avenida de Segovia, 10	47013
42	ZORRILLA	Avenida de Segovia, 36	47013
43	KM 0	Calle del Arca Real, 97	47013
44	AIRBAG	Calle Sta. Rita, 6	47013
45	FÓRMULA	Calle Amadeo Arias, 5	47014
46	MIGUEL	Adolfo Miaja de la Muela, 30	47014
47	MIGUEL	Hernando de Acuña, 42	47014
48	SAN PABLO	Calle de Juan Martínez Villergas, 9	47014
49	AIRBAG	Calle de Mateo Seoane Sobral	47014
50	ESTRELLA	Calle Profesor Adolfo Miaja de la Muela	47014

Tabla 5.- Autoescuelas en Valladolid
Fuente: Google Maps
Elaboración propia

Basándonos en las ideas expuestas en los anteriores puntos donde tenemos previsto implantar nuestro negocio en el distrito 8, vamos a investigar el número de autoescuelas existentes en dicho distrito.

En la tabla 4 (Autoescuelas en Valladolid) se indica el nombre de autoescuela, ubicación y código postal. Las autoescuelas que se concentran en la zona de Las Villas – Cañada Puente Duero – Covaresa – Parque Alameda – Paula López, correspondientes al código postal 47008, son las siguientes:

NOMBRE	CALLE	C.P.
DELIBES	Calle Miguel de Unamuno, 100	47008
MILENIUM	Carretera de Rueda, 6	47008
MOLPECERES	Calle Mota, 3	47008
SUMA	Calle Joaquín María Jalón, 2	47008
TRAFFIC	Calle de los Vinos de Rueda, 10	47008
BURGOS	Paseo Arco de Ladrillo, 88-2	47008
PONFERRADA	Paseo Arco de Ladrillo, 88	47008

Tabla 6.- Autoescuelas ubicadas en el distrito 8
Fuente: Google Maps
Elaboración propia

Localizamos geográficamente las autoescuelas anteriormente citadas en el siguiente mapa:

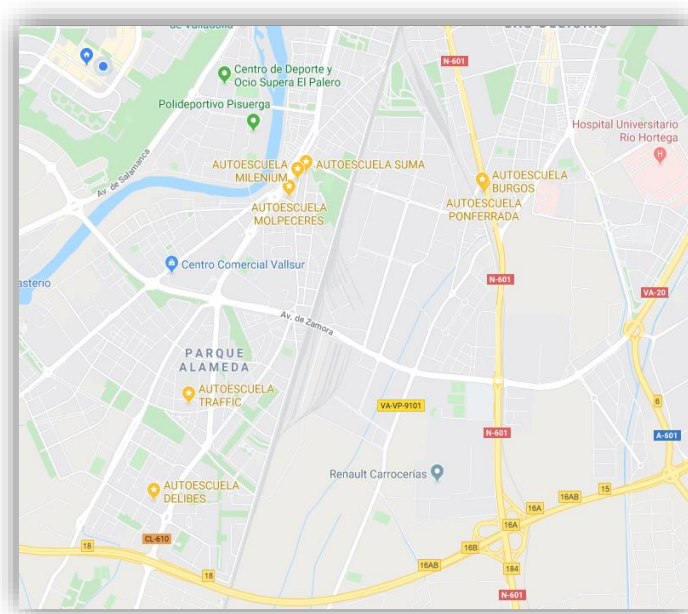


Ilustración 2.- Localización Autoescuelas
Fuente: Google Maps

Tras el análisis efectuado por zonas de incremento de población en la última década, de número de habitantes entre 15 y 19 años, de renta media anual disponible y la localización de autoescuelas, concluimos, que la zona elegida para implementar nuestra autoescuela corresponde al barrio de las Villas –Cañada Puente Duero – Covaresa – Parque Alameda – Paula López.

2.1.5. Análisis de la competencia

Definimos competencia como la concurrencia en el mismo mercado de empresas que se dedican a la elaboración de productos o prestación de servicios similares, dirigidos al mismo grupo de consumidores.

Dentro de los niveles de la competencia distinguimos: competencia de mercado, de industria y de producto-mercado, siendo en este último nivel en el que nos encontraríamos, ya que existe una fuerte competencia formada por empresas que ofrecen el mismo servicio dirigido al mismo grupo de clientes.

Para el análisis del micro entorno usaremos el modelo de gestión empresarial desarrollado por Michael Porter, consistente en analizar un sector a través de las cinco fuerzas competitivas básicas (competidores, clientes, proveedores, barreras de entrada y productos o servicios sustitutivos).



*Ilustración 3.- Modelo 5 Fuerzas de Porter
Fuente: Internet
Elaboración Propia*

De este modo podremos conocer la competencia existente en el sector en el que vamos a enfocarnos, realizando un análisis que nos permitirá afrontar la situación y amoldarnos a ella, maximizar los recursos disponibles y superar así a la competencia.

➤ ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES

Hemos realizado un estudio del grado de rivalidad entre los competidores actuales y nosotros, analizando aspectos como el número de competidores, localización, características de sus servicios y precios.

Dada la fuerte competencia del sector debemos poner en marcha una serie de estrategias básicas:

- **Especialización:** nuestro negocio se ubicará en la zona de Parque Alameda donde la renta media se sitúa por encima de la media de la capital de Valladolid.
- **Liderazgo en costes:** los precios ofertados deberán ser agresivos para tener cierta ventaja sobre el resto, diferenciándonos por dar un servicio mejorado a un precio inferior.
- **Diferenciación:** ofertaremos un servicio exclusivo que nos distinga del resto de las autoescuelas (Simulador de conducción vial).

Consideraremos competencia a todas las autoescuelas ubicadas en el distrito postal correspondiente al 47008, pero las que realmente nos suponen una rivalidad directa, son aquellas que se localizan cerca de nuestro negocio que son “Autoescuela Traffic” y “Autoescuela Delibes”, ya que tenemos el mismo público objetivo, por estar en la misma zona (Parque Alameda).

Para conseguir que los clientes elijan nuestra autoescuela, analizaremos los precios y ofertas de la competencia, para intentar mejorarlas o igualarlas proporcionando un mejor servicio.

Para ello, hemos recabado los datos de las dos autoescuelas mencionadas solicitando la información necesaria en cuanto a sus servicios y precios por e-mail (Anexo II). Tras la obtención de estos datos, hemos realizado un cuadro comparativo donde se refleja lo siguiente:

	TRAFFIC	DELIBES	LA POLE
PRECIO MATRÍCULA	60 €	75 €	50 €
PRECIO Y DURACIÓN CLASE PRÁCTICA	27,20 € / 45 min.	28 € / 50 min.	27 € / 50 min.
FORMACIÓN ONLINE	SÍ	SÍ	SÍ
SIMULADOR	NO	NO	SÍ
HORARIO	L - V	L - V	L - S

*Tabla 7.- Comparativa servicios y precios ofrecidos por empresas competidoras
Fuente: Folletos informativos
Elaboración propia*

Nuestra autoescuela tiene un precio de matriculación muy por debajo de las dos empresas competidoras. En cuanto al precio y duración de las clases prácticas, nuestro precio por clase es levemente inferior al ofertado por las otras dos autoescuelas y a mayores, nuestra diferenciación está en que a ese precio, invertimos el mismo tiempo en las clases prácticas que una de las autoescuelas. Resumiendo, tenemos el precio más bajo e igualamos la duración de nuestras clases al tiempo máximo establecido tras el estudio.

Las tres empresas ofrecemos formación online, situándonos al mismo nivel en cuanto a dar este servicio al cliente.

Otro de nuestros puntos fuertes, es la innovación en este sector con la compra del simulador de conducción vial, algo que acerca a los alumnos de una manera muy realista a la conducción, quitándoles sus posibles miedos y emulando las sensaciones de conducir por carretera, cambio de marchas, movimiento del volante, acción de frenar, etc.

Finalmente, se puede observar en la tabla como nuestra autoescuela es la única que da servicio un día no laboral (los sábados en turno de mañana y tarde), al haber tenido en cuenta aquellos posibles clientes que no puedan amoldarse al horario entre semana.

Todos estos servicios y precios, se han fijado de esta manera con el objetivo de conseguir una mayor clientela que el resto de las autoescuelas cercanas, lo cual, nos proporcionaría un beneficio similar que la autoescuela con precios más elevados.

➤ ANÁLISIS CLIENTES

Identificación clientes: hemos detectado que nuestro público objetivo serán personas jóvenes de entre 15 y 19 años, cuya residencia esté situada cerca de mi autoescuela (Parque Alameda).

Elementos en los que el cliente basa su decisión de compra: el precio que ofreceremos tanto de matriculación como de clases prácticas, junto con una mayor duración de las mismas, es inferior al de la competencia.

Además, existe la posibilidad de matricularse online. Daremos una atención personalizada a cada uno de nuestros alumnos, apoyándoles en todo aquello en lo que necesiten y a través del foro resolviendo las posibles dudas que puedan generarse en el estudio del temario.

Contaremos con la posibilidad de que puedan realizar dos clases gratuitas en un simulador de conducción vial alrededor de la ciudad de Valladolid, para que tengan más confianza a la hora de enfrentarse al volante por primera vez.

➤ ANÁLISIS PROVEEDORES

Para analizar a nuestros proveedores, hemos realizado una tabla en la que se recoge el inventario de todo lo necesario para la puesta en marcha de nuestra actividad. Todos estos precios, serían correspondientes al primer año de actividad.

PRODUCTO / CARACTERÍSTICAS	PROVEEDOR	PRECIO	UBICACIÓN
SIMULADOR		21.216,67 €	Barcelona
LIBROS		4.800 €	Córdoba
HOSTING (Dom. web)		114 €	Madrid
PIZARRA DIGITAL		699 €	Vizcaya
EQUIPOS INFORMÁTICOS		1.650 €	Francia
MOBILIARIO		833 €	Córdoba
MATERIAL OFICINA		200 €	Valladolid
COCHES		6.940,56 €	Valladolid

*Tabla 8.- Análisis de proveedores
Fuente: Páginas web empresas
Elaboración Propia*

➤ **BARRERAS DE ENTRADA**

Este concepto trata de cómo se puede ver afectada nuestra empresa, debido a barreras comerciales, tecnológicas, financieras, etc.

Michael Porter enumera 9 tipos de barreras de entrada, de las cuales, nosotros identificamos con nuestra actividad las siguientes:

- **Requisitos de capital:** la inversión inicial es un desembolso costoso que tardaremos en recuperar.
- **Ubicaciones comerciales:** nuestra empresa, al ser de nueva creación, es desconocida en el entorno en el que realiza su actividad, pero cuenta con una buena localización debido a su proximidad a un centro comercial muy concurrido.
- **Estrategias de respuesta comercial:** el resto de las autoescuelas cercanas a la nuestra, que se vean amenazadas por nuestra apertura y los servicios que ofrecemos con un precio inferior, pueden reaccionar sacando promociones agresivas que atraigan posibles clientes e incluso mejorar alguno de sus servicios para mantener la lealtad de la clientela.

Somos conscientes que abriendo un nuevo negocio vamos a tener estas barreras de entrada y otros obstáculos, por lo que deberemos estar preparados para actuar de manera previsiva y superarlos.

➤ **PRODUCTOS O SERVICIOS SUSTITUTIVOS**

En nuestro caso, hablaremos de servicios sustitutivos como pueden serlo personas que sin contar con una autoescuela, se preparan de forma autónoma los exámenes teórico y práctico.

En el caso de la prueba teórica podrían hacerse con test publicados en Internet, subidos a otras plataformas, facilitados por otras personas y/o encontrarlos en la propia página web de la Dirección General de Tráfico (DGT).

Para el examen práctico, podrían haber manejado un vehículo por zonas no residenciales donde hayan practicado los aspectos básicos de la conducción.

En estas dos circunstancias, la persona ya tendría conocimientos teóricos y prácticos y solo le haría falta sacarse el carnet para poder conducir de manera legal, por lo que únicamente podríamos beneficiarnos del precio de la matriculación y del coste de algunas clases prácticas.

2.1.6. Análisis PESTEL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal)

Es una herramienta estratégica consistente en realizar un estudio previo a la implantación de un negocio, valorando los factores del macroentorno permitiéndonos adelantarnos al futuro. Tiene por objetivo conseguir que la empresa sea capaz de aprovechar las oportunidades para hacer frente a las amenazas. Es complementario al posterior Análisis DAFO, ayudándonos así a conseguir mejores resultados para la toma de decisiones.



*Ilustración 4.- Análisis PESTEL
Fuente: Google Imágenes
Elaboración propia*

A) Político

Engloba los factores que afecten a nuestra actividad, relacionados con la vida política a nivel local, autonómico, nacional e internacional.

La **situación de inestabilidad política** en España, debido tanto a la aparición de nuevos partidos políticos, los cuales han hecho cambiar el panorama político del país, como a la frágil situación en Cataluña, que preocupa tanto a las empresas como a consumidores finales.

La **deuda pública** es el sumatorio de las deudas de las administraciones central, autonómicas y locales. Según los datos publicados por el Banco de España, la deuda pública del año 2019 ha sido de 1.188.862 millones de euros, lo cual implica un 95,5% del PIB.

Del resultado obtenido de la diferencia entre ingresos y gastos del presupuesto anual del Estado, distinguimos entre déficit si es negativo, superávit si es positivo o equilibrio presupuestario si es cero. Encontrándonos al cierre del ejercicio 2019 con un **déficit** de -35.195 millones de euros.

Anualmente el Ayuntamiento de Valladolid convoca **subvenciones** destinadas a empresas de nueva creación ubicadas en la provincia y otras dirigidas al fomento de empleo, además la Junta de Castilla y León ofrece el Plan de acogida a Startups.

B) Económico

Incluye los factores que afecten a nuestra estrategia empresarial de forma presente o futura.

La **renta per cápita** es un indicador de desarrollo económico, que se obtiene del resultado del cociente entre el PIB y el número de habitantes de un país. Por lo tanto, siendo la deuda pública del año 2019 de 1.188.862 millones de euros y contando con una población de 47.100.396 habitantes, la renta per cápita es de un total de 25.241€/habitante.

La **tasa de desempleo** se halla dividiendo la población en paro entre la población activa, multiplicando por 100 el resultado. En 2019 la tasa desempleo se ha reducido en un 0,7%, siendo en 2018 de un 14,4% y en 2019 del 13,7%.

El **Producto Interior Bruto (PIB)**, es el valor monetario del conjunto de bienes y servicios producidos anualmente en un país. Se ha producido un descenso en la variación del PIB del 0,4% entre 2018 y 2019.

C) Social

Hace referencia a aquellos aspectos de la sociedad como cultura, religión y tendencias que repercutan en nuestro proyecto.

La población joven convive con las nuevas tecnologías por lo que la **formación online** es un factor de elevada importancia a tener en cuenta. Esto supone una mayor comodidad al evitar el desplazamiento hasta el centro docente, además de ofrecer la posibilidad de realizarlo en el horario que les sea de mayor conveniencia.

D) Tecnológico

Dados los continuos avances en las nuevas tecnologías habrá que adaptarse a los mismos aplicándolos en nuestra empresa.

Además de la **utilización** de las **redes sociales** para dar a conocer nuestro negocio a un mayor número de personas y la **creación** de una **página web** a disposición de los alumnos en el que podrán realizar test, consultar dudas, realizar cursos intensivos y ver las clases telemáticamente, contamos con un **simulador** de conducción vial.

E) Ecológico

Incluimos los factores relacionados con el medioambiente que puedan afectar a nuestro negocio (regulación sobre consumo energía, leyes protección medioambiental).

Para ello, el local está equipado con **luces** de bajo consumo (**LED**) y **grifos** en los lavabos **con sensores automáticos**. También, haremos uso de **papel reciclado** para labores administrativas, además compraremos dos **vehículos híbridos**.

F) Legal

En este apartado citaremos la normativa relacionada con nuestro proyecto, siendo de obligado cumplimiento y que a continuación se detalla.

El **Real Decreto Legislativo 1295/2003**, de 17 de octubre, que regula el funcionamiento de las autoescuelas.

El **Real Decreto 369/2010**, de 26 de marzo, establece una única autorización para la apertura, rebaja a uno el número de profesores y a un único vehículo por cada clase de permiso de conducción.

El **Real Decreto Legislativo 6/2015**, de 30 de octubre, que establece que serán los centros de formación los que impartan los conocimientos y técnicas necesarias para la conducción.

El **Real Decreto-ley 10/2010**, de 16 de junio de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo cuyos objetivos son estabilidad en el empleo, limitar temporalmente los contratos para obra o servicio determinado y bonificar la contratación indefinida.

2.2. Análisis Interno

2.2.1. Descripción de los servicios ofertados

La academia ofrecerá dos tipos de formación, una teórica y otra práctica.

La **formación teórica** se realizará a través de:

- **Clases presenciales** impartidas por profesorado debidamente cualificado en las instalaciones de nuestro local. A cada alumno se les suministrará un libro con el temario. Las clases se complementarán con videos explicativos y la realización de tests. El horario será de lunes a sábado de 10:00 a 14:00 y de 17:00 a 20:00. Ofrecemos a los alumnos, la posibilidad de acceder a nuestros ordenadores para que efectuen los test in situ.
- **Clases online:** al alumno se le dará todo el material necesario para formarse desde su casa u otro lugar. Para ello se le ofrecerá la clave para que dentro de nuestra página web accedan a una plataforma virtual, siempre que lo necesiten, pudiendo realizar los tests oportunos, plantear las dudas que les surjan respecto al estudio del temario en el foro habilitado en donde se les dará la respuesta, recibir avisos del profesorado y visualizar las clases teóricas.

La **formación práctica** constará de dos partes:

- Todos los alumnos, independientemente del tipo de formación elegida (online o presencial), tendrán derecho a dos clases gratuitas de 10 minutos en el simulador de conducción vial.
- Las prácticas de conducción real serán de una duración de 50 minutos a elegir por el alumno la hora de realización de la misma, ofreciendo la posibilidad del servicio de recogida del estudiante a su domicilio (solo para el tipo B). Dichas prácticas se efectuarán en el entorno de la ciudad e incidiendo en las zonas de examen.

2.3. Análisis DAFO (DEBILIDADES, AMENAZAS, FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES)

El análisis DAFO es una herramienta de estudio que nos indica de qué forma, ya sea positiva o negativa, influyen los factores externos e internos a nuestra empresa.

El principal objetivo de realizarlo es mostrar una imagen sobre la situación actual que nos ayude en la elección de las estrategias a seguir para conseguir la viabilidad del proyecto, tratando así de identificar las debilidades y fortalezas de la empresa (Análisis Interno) y las amenazas y oportunidades del mercado o sector donde se desarrolla la actividad (Análisis Externo).

Para la realización del análisis interno debemos conocer qué capacidades y limitaciones existen en nuestra empresa que conllevan una ventaja o desventaja competitiva. Para ello hay que analizar nuestras debilidades y fortalezas:

- **Fortalezas:** aquellos puntos en los que somos superiores a la competencia, permitiéndonos diferenciarnos del resto.
- **Debilidades:** aquellos puntos que debemos mejorar ya que nos desfavorecen ante la competencia.

Para elaborar el análisis externo habrá que estudiar el entorno general y específico, además de a la competencia, para anticiparnos a posibles amenazas y beneficiarnos de las oportunidades que nos brinde el mercado exterior. Para ello hay que analizar las posibles amenazas y oportunidades:

- **Oportunidades:** aquellas situaciones del entorno que puedan mejorar la competitividad y rentabilidad.
- **Amenazas:** aquellas incidencias del entorno que imposibilitan llevar a cabo ciertas estrategias.

Con este análisis podremos potenciar las fortalezas y superar las debilidades, a la vez que controlamos las amenazas y aprovechamos las oportunidades.

ORIGEN INTERNO	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atención personalizada • Precios del mercado • Buena ubicación • Plataforma online interna • Autogestión del negocio • Personal docente • Alto nivel tecnológico • Flexibilidad horaria 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poca cobertura • Escasez de recursos económicos • Inexperiencia en el ámbito empresarial • Desconocimiento de la empresa por el cliente
	ORIGEN EXTERNO	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perfil profesional sencillo • Incremento oportunidad de negocio en este sector • Aumento población joven • Avances en la tecnología • Renta media anual

*Tabla 9.- Análisis DAFO
 Elaboración propia*

2.3.1. Fortalezas

- ✓ **Atención personalizada:** Ofreceremos a nuestros clientes una atención inmediata y personalizada. Con cada uno de nuestros clientes interesados, mantendremos un primer contacto en persona o vía telefónica, de aproximadamente 10 minutos, para informarles de nuestros servicios y nuestros precios. Daremos respuesta a todas sus consultas y, en caso de dificultad para registrarse a nuestros horarios, nos amoldaremos a los suyos ofreciendo a nuestros clientes la flexibilidad con la que contamos en nuestra autoescuela.
- ✓ **Precios del mercado:** Los precios estarán por debajo de la competencia, pero sin llegar a la competencia desleal, por lo que se ajustarán perfectamente al mercado y de esta forma atraerán a clientela que dé una mayor importancia a un precio más económico.

- ✓ **Buena ubicación:** tras focalizar la situación de las empresas competidoras y la nuestra, se observa que este negocio está situado en un lugar estratégico, ya que se encuentra en una zona en donde nuestra competencia son únicamente otras dos autoescuelas. Nuestro punto fuerte, en relación a este apartado, es la proximidad a un centro comercial muy transitado, siendo esto una ventaja para los alumnos a los que les tienen que acercar en coche o coger el transporte urbano, a mayores de la visibilidad que nos va a otorgar.
- ✓ **Plataforma online interna:** Creación de una página web con dos funcionalidades. Por un lado, todo el público externo podrá ver nuestros precios, servicios, ofertas y horarios, teniendo acceso también al apartado de contacto, donde podrán ver nuestro teléfono para consultas y un correo electrónico donde poder dejar su comentario o pregunta. Por otro lado, servirá como plataforma de trabajo para los alumnos, ya que podrán tener acceso a todos los servicios contratados de manera virtual.
- ✓ **Autogestión del negocio:** los conocimientos adquiridos en la realización del Grado en Comercio, facilitan poder llevar a cabo toda la gestión interna de la empresa de manera autónoma.
- ✓ **Personal docente:** contaremos con personal docente con una alta cualificación profesional que facilite la comprensión de los conocimientos en las clases teóricas y sean resolutivos, transmita la seguridad al volante y la confianza en uno mismo al alumnado en las clases prácticas, mientras recuerda las pinceladas teóricas ya aprendidas.
- ✓ **Alto nivel tecnológico:** la utilización del simulador de conducción vial, permitirá a los alumnos coger una mayor seguridad para enfrentarse a las prácticas de conducción real y coger el coche en esta primera vez siendo ya conocedores de las nociones básicas del vehículo.
- ✓ **Flexibilidad horaria:** tenemos un horario fijo para dar las clases teóricas de manera presencial. Hemos contado con la posibilidad de la gente que no puede venir en ese horario y hemos subido todas nuestras clases a la plataforma on-line donde acceden los alumnos, para que puedan ir al mismo ritmo y reciban la misma clase. De esta manera, nos adaptamos a las necesidades de todos nuestros clientes. En cuanto a las clases prácticas, el horario se fijará entre el alumno y el profesor.

2.3.2. Debilidades

- ✓ **Poca cobertura:** al ser una empresa en fase de inicio, nos hemos centrado sólo en la obtención del carnet de coche (B1). Por ello, no contemplamos en el inicio de este negocio abrir la posibilidad a adquirir otros permisos de conducción.
- ✓ **Escasez de recursos económicos:** debido al elevado desembolso inicial que conlleva la inversión en un negocio de nueva creación, es improbable que el año acabe con beneficios.
- ✓ **Inexperiencia en el ámbito empresarial:** al ser emprendedores de nuestro primer negocio, no contamos con la experiencia que se adquiere con el trabajo del día a día y, aunque tenemos todos los conocimientos necesarios para sacar adelante este negocio, aún no somos expertos en ello.
- ✓ **Desconocimiento de la empresa por el cliente:** al ser una empresa de nueva creación, el cliente, lógicamente desconoce los servicios que se ofrecen, el personal que la constituye y los resultados que se puedan obtener. Por ello, cuando tengamos realizados todos los trámites necesarios para poder dar inicio a la actividad, realizaremos una fuerte campaña publicitaria para romper las barreras de entrada al mercado.

2.3.3. Oportunidades

- ✓ **Perfil profesional sencillo:** El personal necesario para el desarrollo de nuestra actividad, es un perfil profesional fácil de encontrar, por lo que nuestra búsqueda será sencilla y no emplearemos mucho tiempo en ello.
- ✓ **Incremento oportunidad de negocio en este sector:** Contamos con mayores facilidades a la hora de abrir una Autoescuela, debido a la modificación del Reglamento General de Autoescuelas, el cual permite realizar la actividad con un único profesor y vehículo.
- ✓ **Aumento población joven:** el Ayuntamiento de Valladolid nos facilita un estudio realizado donde se muestra el aumento de la población joven en la zona donde montaremos nuestra Autoescuela, en concreto, un aumento de nuestro público objetivo (personas comprendidas entre los 15 y 19 años).
- ✓ **Avances en la tecnología:** Los avances tecnológicos y el uso de las TICS puede ofrecer ventajas competitivas si se utilizan correctamente, tales como pueden ser: la posibilidad de realizar clases on-line o la grabación de las

clases prácticas realizadas, algo que garantiza a los alumnos que no puedan asistir de manera presencial el recibir las clases al mismo tiempo que el resto. A mayores, contamos con el simulador explicado anteriormente.

- ✓ **Renta media anual:** Tras la realización del análisis de la renta por distritos obtenido a través de la Agencia Tributaria, observamos que en la zona donde tendremos el negocio, las rentas de los habitantes de la misma son elevadas, lo que puede dar lugar a una mayor compra de vehículos familiares y elevar nuestros clientes, ya que mucha gente no tiene carnet porque no puede disponer de un vehículo.

2.3.4. Amenazas

- ✓ **Competencia del sector:** aquí se engloban todas las autoescuelas que ofrecen servicios similares a los nuestros, que ofrecen servicios que nosotros no tenemos y/o que ofrecen servicios a un coste inferior. Entendemos que las autoescuelas que son competencia para nosotros, son las que reúnen alguno de los requisitos mencionados, y además, están en nuestra zona.
- ✓ **Coste adquisición vehículo:** existe la posibilidad de que alguno de nuestros posibles clientes no pueda mantener un coche como medio de transporte, pero si la adquisición y mantenimiento de una motocicleta, por lo que tendría que ir a otra a autoescuela para sacarse esa licencia ya que nosotros no ofrecemos ese servicio por el momento. Aquí también entrarían esas personas que tienen unas rentas elevadas, pero quieren comprarse una moto.
- ✓ **Otros medios de transporte:** personas que no quieran adquirir un vehículo y por lo tanto, no tengan la necesidad de sacarse la licencia correspondiente, porque utilizan otros medios de transporte (transporte urbano, taxis, bicicleta, etc.).
- ✓ **Lealtad del cliente:** existe la posibilidad de que los posibles clientes se aferren a las experiencias vividas de clientes que ya se hayan sacado su permiso en otra autoescuela con buenos resultados y no investiguen otro tipo de posibilidades (donde entraría la nuestra).
- ✓ **Represalias de las empresas ya establecidas:** los competidores ya establecidos pueden hacer un gasto adicional en publicidad como una forma para complicarnos nuestra entrada al mercado.

3. PLAN DE MARKETING

3.1. Producto

3.1.1. Nombre

El nombre debía tener una serie de características para llamar la atención del público, como ser corto, fácil de escribir, pronunciar y memorizar.

El elegido para nuestro negocio, ha sido “AUTOESCUELA LA POLE”.

La palabra “autoescuela” refleja la actividad a la que nos vamos a dedicar y con el nombre de “La Pole”, nos identificamos diferenciándonos de las ya existentes en nuestro sector.

El término “La Pole” surgió al pensar conceptos relacionados con la automoción, desechando en este proceso palabras que considerábamos más “agresivas” como rapidez, velocidad, acelerador, etc.

Para designar la primera posición de salida en un circuito se usa la palabra “pole”, asimilando este concepto a que pretendemos que el público objetivo al que nos vamos a dirigir nos elija como la primera opción a tener en cuenta a la hora de decantarse por nuestra autoescuela.

3.1.2. Eslogan

Ortega (2004) “identifica al eslogan con una palabra o frase, acompañada de un logotipo y marca, con la que normalmente se termina el mensaje publicitario”.

Es uno de los puntos de marketing que diferencia a una empresa de otra, proporcionando una cierta ventaja, si se acierta en su elección.

Con él se pretende una rápida y fácil identificación con la empresa convirtiéndola en única, por lo que deberá reunir algunas de las siguientes cualidades: directo, efectivo, claro, contundente y atrayente.

“Para poder llegar a la meta **deberás hacerlo** desde LA POLE.”

Con este eslogan asociamos la meta a sacarse el carnet de conducir, teniendo en cuenta que somos la autoescuela que mayores ventajas ofrecen a sus alumnos en cuanto a los siguientes servicios: horario, precio matrícula, duración clases prácticas y las clases en el simulador.

3.1.3. Imagen corporativa

La imagen corporativa identifica a la empresa a través de un diseño gráfico. La escogida para nuestra empresa representa los servicios que se pretenden ofrecer, mediante un coche animado con dos manos, en una sostiene la bandera con el nombre de la autoescuela (logotipo) y en la otra la “L”, que significa la superación con éxito de las pruebas y la obtención del permiso de conducir.



*Ilustración 5.- Imagen Corporativa
Elaboración Propia*

La percepción que esperamos de nuestro público objetivo es que asocie la imagen corporativa a la adquisición de los conocimientos necesarios mediante clases amenas y divertidas logrando sacar el carnet de conducir en nuestra autoescuela.

3.1.4. Logotipo

El logotipo es el símbolo que identifica a nuestra empresa con un diseño atractivo. Para ello hemos planteado sobre una bandera que representa la salida y meta de un circuito, el nombre de la autoescuela intercambiando la “O” de “LA POLE” por una rueda, ya que resulta más llamativo y ofrece una mayor visualización.




*Ilustración 6.- Logotipo
Elaboración Propia*

3.2. Precio

El precio es la cantidad de dinero que se precisa para adquirir un determinado bien o servicio. Es una herramienta comercial única que nos aporta ingresos, ya que las demás variables restantes suponen gastos. Por ello es de suma importancia saber cómo emplearla y poder conseguir una ventaja competitiva, ayudando así a la diferenciación de nuestro servicio.

Para establecer nuestros precios, nos hemos guiado por un método de fijación de los mismos basados en la competencia, y nuestra elección en este caso concreto ha sido el situarlos al nivel corriente, es decir, estableciendo un precio similar al ofertado por nuestros competidores.

Con el fin de atraer un mayor número de clientes, se realizarán ofertas promocionales en determinadas épocas del año (navidades y verano) para incentivar la inscripción en nuestra autoescuela. Algunos ejemplos de estas ofertas serían una rebaja de la matrícula o el regalo de un número determinado de clases prácticas si se ha conseguido aprobar el examen en menos de un mes.

	PRESENCIAL	Matrícula: 50,00 €
	ONLINE	Matrícula: 40,00 €
	PRÁCTICAS	Simulador: 15,00 € Coche: 27,00 €

*Tabla 10.- Precios Autoescuela
Fuente: DGT
Elaboración propia*

3.3. Distribución

La longitud del canal de distribución de nuestro negocio sería directa, es decir, entre quién ofrece el servicio (la autoescuela) y el benefactor de la prestación de dicho servicio (el alumno); ya que no existen intermediarios, estableciendo así una mayor conexión entre las partes.

Llevaremos a cabo un merchandising de seducción en el que se llevará a cabo el diseño exterior del negocio. En la fachada colocaremos un letrero con el nombre de la autoescuela, el logo y la imagen de marca. Además, aprovecharemos la amplia cristalera de la que dispone el local para poner información de nuestros servicios ofertados y el horario, dejando visibilidad del local y de la distribución del mismo, evitando así saturar de información al cliente.

3.4. Comunicación

3.4.1. Publicidad

La publicidad es la información sobre nuestra empresa que emitiremos a través de distintos canales de comunicación con el fin de darnos a conocer y estimular la demanda de nuestro servicio.

Este apartado es de suma importancia, debido a que al estar comenzando nuestra actividad por ser una empresa de nueva creación, debemos invertir esfuerzo, tiempo y dinero en la comunicación inicial para que se nos conozca, dar una buena impresión y que los clientes nos recomienden debido a su satisfacción y así seguir creciendo, lo que se denominaría el “boca-boca”.

Para ello utilizaremos dos tipos de canales, que pueden ser personales e impersonales. Los primeros son aquellos en los que existe una relación directa entre el emisor y el receptor. Se dividen en controlables y no controlables, nos fijaremos en estos últimos, que serían la familia o los amigos y que siendo conocedores o no de ello son parte del proceso de comunicación.

En los impersonales en cambio, no hay relación alguna entre transmisor y destinatario. Al igual que en los personales, pueden dividirse en no controlables, que se producirían ante cualquier situación inesperada que no dependa del emisor pero que logré trasladar información positiva relativa a nuestro negocio y en controlables, siendo ejemplo de estos últimos los diferentes medios de comunicación como prensa, radio, televisión y folletos, entre otros.

Utilizaremos los medios de comunicación siguientes:

- **Prensa escrita:** mediante la inserción de un anuncio en el periódico de mayor tirada local durante los sábados y domingos del mes anterior a la apertura.
- **Radio:** contrataremos la emisión de cuñas publicitarias diarias.
- **Publicidad directa:** realizaremos una campaña de buzoneo, en el radio cercano a nuestra ubicación.
- **Publicidad en el Lugar de Venta (PLV):** mediante carteles y folletos en la fachada del local.
- **Publicidad en Internet:** a través de redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, etc.) y nuestra página web.



Ilustración 7.- Publicidad en prensa escrita y digital
Elaboración propia

4. UBICACIÓN E INFRAESTRUCTURAS

4.1. Localización

Tras una búsqueda de locales para poder dar comienzo a nuestra actividad encontramos en la página “pisos.com”, un local en la Calle Moraña, nº 18, frente al Centro Comercial Vall-Sur, en Parque Alameda, con un coste de alquiler de 531 €/mes.

Instalarse en un barrio de reciente creación es una inversión a largo plazo, ya que es una zona en la que apenas existe competencia evitando así entrar en una guerra de precios y al contar con una población relativamente joven, me garantiza la clientela a un corto y largo plazo.

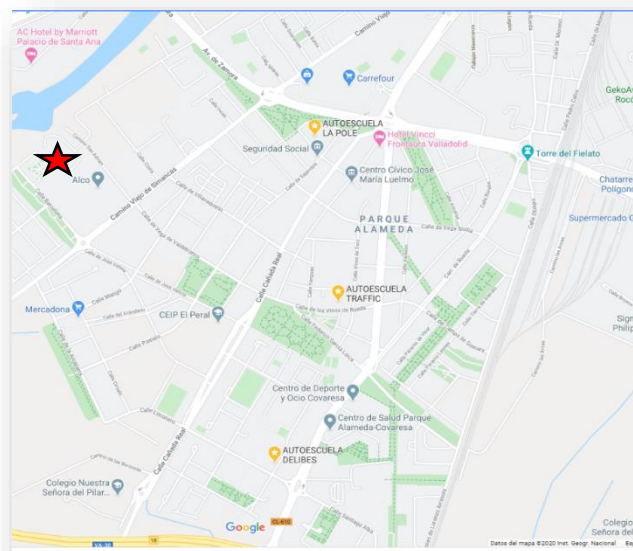


Ilustración 8.- Ubicación Autoescuela La Pole y competencia
Fuente: Google Maps

Al estar la autoescuela ubicada cerca de un centro comercial y en una zona de reciente creación, debemos tener en cuenta que el tipo de clientela en su mayoría serán jóvenes (población objeto del estudio), por lo que la autoescuela deberá ser llamativa, contar con unos precios asequibles y apoyarme de las nuevas tecnologías que atraigan a las nuevas generaciones, como es el simulador de conducción que vamos a instalar, que es un servicio diferente que no oferta la competencia.

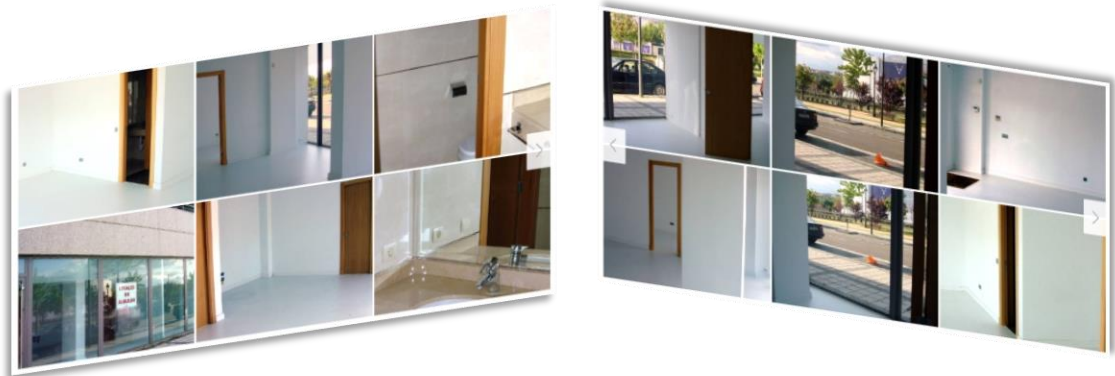


Ilustración 9.- Local Autoescuela
Fuente: pisos.com

Este local está a pie de calle y cuenta con un acceso directo desde la misma y una ancha fachada acristalada para captar la atención de los clientes.

Dispone de una superficie útil de 62 m², con una puerta de entrada de doble cerradura de seguridad, puertas interiores de madera, baño con encimera de mármol, grifos en los lavabos con sensores automáticos y la iluminación en el techo con pantallas tipo LED de bajo consumo.

4.2. Distribución del local

El local se distribuye en las siguientes zonas, tal y como observamos en la siguiente ilustración.



Ilustración 10.- Plano del local
Fuente: pisos.com

- **Recepción**

Ubicada en la entrada del local, es el lugar donde se recibirá a los clientes y se les dará la información requerida. Necesitaremos adquirir una mesa de trabajo, un ordenador, una impresora y material de oficina (folios, bolígrafos, grapadoras, etc).

- **Zona de prácticas**

Este espacio estará compuesto por dos zonas. Una de ellas, estará acondicionada con tres mesas equipadas con sillas y ordenadores, para facilitar la realización de los test de examen y en el extremo opuesto ubicaremos un simulador de conducción de realidad virtual, que podrá ser visualizado desde la calle.



Ilustración 11.- Simulador de conducción vial
Fuente: simtechpro.com

Este simulador de conducción de realidad virtual dispone de varios circuitos ya programados en los que se incluyen algunos obstáculos y señalizaciones que encontramos en la vida cotidiana además de ofrecernos todas las sensaciones que se tienen en la conducción de un vehículo en esas circunstancias, incluyendo los movimientos en la aceleración o en el frenado, así como las vibraciones del motor.

Para lograr una mayor diferenciación, el alumno dispondrá de dos clases de 10 minutos, en la que podrá comenzar así un aprendizaje más dinámico y familiarizarse con el cambio de marchas, ajustándolo a cada tipo de circunstancia encontrada en el circuito virtual. De este modo, se pretende lograr una mayor soltura a la hora de salir a circular con el vehículo con el cual se examinará.

- **Aula docente**

Esta sala estará equipada con ocho sillas de formación con pala de escritura. Además, contaremos con un ordenador portátil y una pizarra interactiva con proyector, para facilitar la explicación del profesor de la materia docente y el entendimiento y la comprensión de los alumnos.

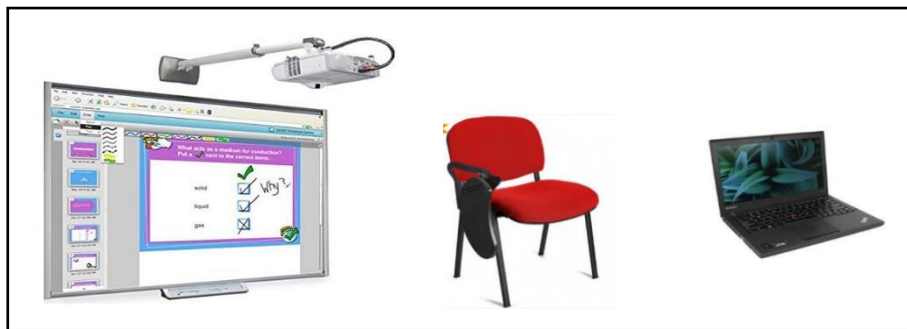


Ilustración 12.- Equipamiento Aula
Fuente: Internet

Una vez adquirido e instalado todo el equipamiento para el comienzo de la actividad, el local quedaría reflejado de la siguiente forma:



Ilustración 13.- Local en 3D
Fuente: <https://home.by.me/es/crea-plano-3D>
Elaboración propia

4.3. Adquisición de vehículos

Para el desarrollo de las clases prácticas, contaremos con dos vehículos, los cuales adquiriremos mediante un contrato de renting.

Este sistema consiste en el alquiler de un vehículo por un plazo de tiempo determinado y un kilometraje previamente establecido pagando una cuota fija mensual.

Nos incluye en esa cuota todo tipo de servicios, como una asistencia disponible las 24 horas, sustitución de neumáticos, mantenimiento del vehículo, reparaciones imprevistas e incluso el robo. Además, quedan cubiertas las garantías de Responsabilidad Civil y Defensa Jurídica y Penal, así como el coste de la Inspección Técnica del Vehículo (ITV).

ARVAL
Pymes y Autónomos Particulares Flotas Sobre Arval My Arval Vehículos de ocasión Acceso Clientes

Ofertas Renting Renting Flexible Servicios Incluidos/Ventajas del Renting ¿Por qué Arval? Contacta

INICIO / OFERTAS RENTING / SEAT / RENTING SEAT IBIZA

SEAT Ibiza 1.6 TDI STYLE 70KW (95CV)

239 € Al mes, IVA no Incl.

Preços validos para península y balears. La fotos pueden no corresponden con la realidad.

DURACIÓN(MES) 48 mes
KILOMETRAJE(KMS AL AÑOS) 15000

15000 25000

¡OBTÉN TU COTIZACIÓN!

PACK DRIVE: El renting que se facilita el día a día.

SERVICIOS INCLUIDOS EN EL PACK

- Asistencia 24 horas
- Arval active link
- Neumáticos
- Mantenimiento
- Protección total Auto
- Gestión de multas
- Atención multicanal
- Coste ITV

Ilustración 14.- Vehículo Autoescuela
Fuente: Arval.es

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Organigrama

Para la elaboración del organigrama de nuestra empresa, seguiremos el esquema del modelo de organización funcional consistente en la división en diferentes departamentos de las distintas actividades concernientes a los mismos. Con lo que lograremos una mayor eficacia debido a la especialización de cada departamento, siendo fundamental en este tipo de organización la coordinación y control de las actividades que se lleven a cabo en el conjunto de la empresa.



Gráfico 1.- Organigrama
Elaboración propia

Siguiendo con el anterior modelo organizativo descrito, la autoescuela contará con el siguiente personal:

- **Dirección:** Llevaré a cabo las funciones contables de nuestro negocio, ya que con los conocimientos adquiridos en el Grado en Comercio junto con las prácticas que he venido realizando en una empresa estos últimos meses, tengo la suficiente formación como para llevar a cabo dicha tarea.
- **Personal de limpieza:** Se contratará a una persona para que una vez cerrado el centro acceda diariamente a su limpieza.
- **Auxiliar administrativo:** Se ocupará de atender teléfono, informar a los clientes y dar la documentación y el material necesario al alumnado, además de ocuparse del mantenimiento de la página web de la empresa actualizándola periódicamente con distintas ofertas y promociones y compartiendo fotos de los alumnos que hayan aprobado el examen de conducción.

- **Profesorado:** Necesitaremos tres profesores que reúnan los requisitos obligatorios para la impartición de las clases, tanto teóricas como prácticas. Uno de ellos será el encargado de dar las clases teóricas, mientras que los otros dos serán los encargados de dar las prácticas de conducción, pudiéndose turnar entre ellos tres.

5.2. Análisis laboral y administrativo

5.2.1. Contratos de trabajo

Contaremos con las dos modalidades contractuales; el contrato indefinido y el temporal, en nuestro caso:

- **Contrato indefinido:** aquel en el que no existe un tiempo predeterminado que determine la duración de la prestación del servicio, pudiendo pactarse de forma verbal o escrita y siendo éste de jornada completa, parcial, etc.
- **Contrato temporal:** aquel en el que se fija la duración de la prestación de servicios que el trabajador va a llevar a cabo, pudiendo ser este a jornada completa o parcial. Entre los diferentes tipos de contrato temporal existentes, vamos a optar por utilizar el contrato en prácticas.
 - **Contrato en prácticas:** de duración de entre seis meses y dos años, pudiendo realizar hasta dos prórrogas en este tiempo.

En caso de haber un convenio colectivo, el salario del trabajador contratado mediante esta modalidad no puede ser inferior al 60% o al 75% durante el primero o el segundo años de vigencia del contrato, respectivamente.

En ningún caso podrá tener un salario inferior al salario mínimo interprofesional. En el caso de trabajadores contratados a tiempo parcial, el salario se reducirá en función de la jornada pactada.

- **Contrato jornada parcial:** el trabajador y la empresa acuerdan cuando se realiza la prestación de servicios (número de horas al día, a la semana, al mes o al año). Nuestro auxiliar administrativo tendrá una jornada parcial cumpliendo el horario de mañana, siendo este de 10:00 a 14:00 horas.

A mayores, me daré de alta como autónomo en España, ejecutando de manera directa una actividad económica, sin estar sujeto a un contrato laboral y contando con mi propio personal.

Contrataremos un servicio externo para la limpieza de nuestro local, para lo cual contactaremos con la empresa Grupo Norte, siendo esta una empresa de trabajo temporal que ofrece una amplia gama de servicios, entre ellos, la limpieza integral de nuestro local.

Personal/Contrato	Autónomo	Indefinido	Temporal
Director	X		
Profesor 1		X	
Profesor 2			Contrato en prácticas
Profesor 3			Contrato en prácticas
Auxiliar Administrativo			Contrato jornada parcial
Personal de limpieza			Servicio externo

*Tabla 11.- Contratos de trabajo
Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo
Elaboración propia*

5.2.2. Sueldos y salarios

Los salarios de todos nuestros trabajadores se regirán teniendo como base las tablas salariales correspondientes al año 2019, consultadas en el Boletín Oficial del Estado (BOE) (Anexo III).

Tablas salariales para el 2019

Categoría	Salario Base	Antigüedad/Trienio	Plus Transporte (1)
Director.	1003,01 €	38,10 €	38,49 €
Profesor.	990,00 €	34,43 €	38,49 €
Oficial Administrativo.	900,00 €	25,29 €	38,49 €
Auxiliar Administrativo.	840,00 €	25,29 €	38,49 €
Aspirante.	840,00 €	16,38 €	38,49 €
Mecánico.	840,00 €	25,29 €	38,49 €
Conductor.	840,00 €	25,29 €	38,49 €
Limpieza.	840,00 €	25,29 €	38,49 €

*Tabla 12.- Tabla Salarial 2019
Fuente: Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social*

(1) Plus de transporte: será abonado solamente por los meses efectivamente trabajados, no devengándose en periodos de Incapacidad Laboral Transitoria o vacaciones.

Tomando como referencia la tabla anterior, nuestra tabla salarial será la siguiente:

Personal/Salario	Salario Base	Antigüedad/Trienio	Plus transporte (1)
Director	1.200 €	40,50 €	38, 49 €
Profesor 1	1.000 €	34,43 €	38, 49 €
Profesor 2	600 €	34, 43 €	38, 49 €
Profesor 3	600 €	34, 43 €	38, 49 €
Auxiliar Administrativo	420 €	34, 43 €	38, 49 €

*Tabla 13.- Tabla Salarial Autoescuela La Pole
Fuente: Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social
Elaboración Propia*

Hemos mejorado levemente los salarios base que se registran en la tabla salarial de 2019 en el BOE, del director y de los profesores.

En el caso de los profesores que se rigen por la modalidad del contrato en prácticas, nos acogemos a una de sus características contractuales como es la de pagarles el 60% del salario base el primer año y el 75% del salario base el segundo año.

Y en el caso de nuestro auxiliar administrativo, hemos dividido a la mitad el salario al realizar la persona que ocupa este puesto, únicamente media jornada trabajando la mitad de las horas correspondientes y en turno de mañana.

A mayores, tendremos a disposición de todos los trabajadores una tarjeta con la que se recargará la gasolina de los coches empleados para la realización de las clases prácticas.

5.2.3. Horario laboral

El horario de apertura de nuestra autoescuela será de lunes a sábado de 10:00 a 14:00 y de 17:00 a 20:00. En estas horas se darán las clases teóricas, se resolverán las dudas que surjan respecto al temario, las prácticas correspondientes al simulador de conducción vial y se podrán realizar los test de los diferentes temas en el ordenador.

Respecto a las clases prácticas de conducción, el horario será fijado de acuerdo a las necesidades del alumnado, estando conforme el profesor correspondiente.

6. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

6.1. Financiación

Para poder comenzar este proyecto nuevo nos ayudaremos a través de créditos externos, de subvenciones y ayudas autonómicas.

Antes de empezar este proyecto nos pondremos en contacto con la **Cámara de Comercio de Valladolid**, para exponerles nuestra idea de negocio.

Así mismo, estudiaremos la viabilidad de éste, y nos ayudarán en todos los trámites del ámbito jurídico, informándonos de los costes, los procesos que tenemos que seguir, y la documentación necesaria que necesitamos.

Para obtener créditos externos para financiar nuestro proyecto empresarial como emprendedores podemos recurrir a:

- La **Banca Pública** a través de los distintos créditos ofrecidos por:
 - El **Instituto de Crédito Oficial (ICO)** Cumplimos los requisitos al ser emprendedores y estar el domicilio social en territorio nacional. Este préstamo se puede formalizar durante todo 2020.
 - La **Empresa Nacional de Innovación (ENISA)**: afronta las inversiones del proyecto inicial de las PYMES creadas por gente joven.

Una vez demostrada la viabilidad técnica y económica de nuestro proyecto, podríamos acceder a este tipo de préstamo ya que somos emprendedores menores de 40 años y nuestra empresa está ubicada en territorio nacional, tiene personalidad jurídica propia y es competitiva.

- **La Banca Privada**, que, aunque durante los últimos años consideraban un riesgo el préstamo para financiar empresas de nueva creación, últimamente vuelve a conceder la apertura de líneas de crédito o descuentos comerciales.
- **Subvenciones**
 - **Ayuntamiento de Valladolid**. En 2019, en el Boletín Oficial de la Provincia (BOP), publicó una convocatoria de subvenciones para empresas de nueva creación ubicadas en Valladolid BOP Valladolid del 8 de mayo de 2019 y otra dirigida al fomento de empleo BOP de Valladolid del 7 de mayo de 2019. Este tipo de subvenciones se suelen convocar anualmente.

- También solicitaremos información en nuestra Comunidad Autónoma, a través de la **Junta de Castilla y León** en:
 - La **Oficina Del Emprendedor ICE** que nos indicará los tipos de financiación existentes para nuestro proyecto.
 - La **Red de Emprendimiento e Innovación (RED REDEI)**: que se involucra en la ejecución de la estrategia de emprendimiento e innovación.
 - El **Plan de acogida a Startups**: que ofrece servicios a los creadores de proyectos innovadores para aumentar su competitividad.

6.2. Plan de Inversiones

Para poder comenzar con el desarrollo de nuestra actividad, necesitaremos realizar las siguientes inversiones:

- **Instalaciones:** el local no precisa de ninguna obra o reparación, ya que es de nueva construcción, siendo solo necesario encargar un rótulo luminoso para la fachada (acondicionamiento externo) cuyo importe asciende a 200€.
- **Mobiliario:** adquiriremos 8 sillas de formación con pala de escritura (38 €/ud), 3 sillas de formación (25 €/ud), una silla de dirección (65 €), una mesa de mostrador (89 €), una estantería (140€), un mueble auxiliar (65 €) y una mesa para tres ordenadores (95 €). Haciendo todo esto un total de 833 €.
- **Material de oficina:** aquí incluimos los libros del alumnado por un importe total de 4.800 € a 8 €/ud y material diverso para las labores diarias de la autoescuela por un importe de 200 € (papel, bolígrafos, grapadoras, etc). Sumando un total de 5.000 €.
- **Equipos informáticos:** por importe de 2.349 € compraremos 5 ordenadores (300 €/ud), un equipo multifunción (150 €) y una pizarra digital con proyector (699 €).
- **Maquinaria:** compraremos un simulador de conducción vial (63.650 €), que financiaremos con un préstamo bancario a largo plazo.
- **Gastos de constitución:** incluimos en este apartado las tasas a pagar al Ayuntamiento por la licencia de apertura, seguro del local y la contratación de los diferentes suministros (luz, agua), teléfono e internet por importe total de 1.500 €.

➤ **Tesorería:** incluye el efectivo disponible para hacer frente a pagos a corto plazo, por lo que en este apartado tendremos en cuenta los siguientes gastos mensuales:

- **Alquiler del local:** 531 €/mes
- **Renting vehículos:** 578,38 €/ mes (los dos vehículos)
- **Suministros:** 100 €/mes
- **Internet:** 60 €/mes
- **Hosting:** 114 €/mes
- **Gastos de personal:** 3.820 €/mes
- **Gastos de limpieza:** 200€/mes
- **Combustible:** 600 €/mes

El importe asciende de esto gastos asciende a 6.003,38 €/mes, teniendo en la tesorería de la empresa un total de 6.500 € para hacer frente a estos gastos u otros que pudieran ocurrir y que no estén contemplados.

Teniendo en cuenta todo lo anteriormente expuesto, el total de la inversión en el año 2021 asciende a 80.032 € y que resumimos en la siguiente tabla:

CONCEPTO	2021
ACTIVO NO CORRIENTE	73.532,00
INMOV. MATERIAL	73.532,00
Instalaciones	200,00
Mobiliario	833,00
Material Oficina	5.000,00
Equipos Informáticos	2.349,00
Maquinaria	63.650,00
Gastos de constitución	1.500,00
ACTIVO CORRIENTE	6.500,00
Tesorería	6.500,00
TOTAL INVERSIÓN	80.032,00

*Tabla 14.- Plan de Inversiones
Fuente: Temario asignatura Creación de Empresas
Elaboración propia*

6.3. Plan de Financiación

Para poder financiar durante el primer año la inversión de nuestra autoescuela, que asciende a 80.032 €, dispondremos de las siguientes fuentes:

- **Recursos propios:** hacen referencia a los bienes del propio empresario, que en este momento alcanzan los 5.532 €.
- **Recursos ajenos:** toda aquella financiación que no proceda del empresario.
 - **Préstamo bancario:** a través de la Banca Privada, solicitaremos un préstamo por importe de 74.500 €, con objeto de cubrir la totalidad de la inversión.

También intentaremos conseguir créditos externos a través de la Banca Pública ofrecidos por el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y la Empresa Nacional de Innovación (ENISA).

En caso de que se nos concediesen alguno de estos préstamos, reduciríamos el préstamo de la Banca Privada en dicho importe.

- **Subvenciones:** solicitaremos aquellas que se publiquen en las administraciones local, autonómica y general.

No podemos determinar el importe ya que desconocemos si se van a convocar o no, y en el caso de que se publicaran y cumpliéramos los requisitos requeridos, desconocemos el importe concedido.

En caso de que se nos concediesen alguna de estas subvenciones, reduciríamos en dicho importe el préstamo bancario.

CONCEPTO	2021
RECURSOS PROPIOS	5.532,00
Capital Social	5.532,00
RECURSOS AJENOS	74.500,00
Préstamos Bancarios	74.500,00
Subvenciones	0,00
TOTAL FINANCIACIÓN	80.032,00

*Tabla 15.- Plan de Financiación
Fuente: Temario asignatura Creación de Empresas
Elaboración propia*

6.4. Balance de situación inicial

Este balance plasma el equilibrio entre la inversión realizada y la financiación obtenida, explicadas en los apartados anteriores y que a continuación se refleja.

ACTIVO	IMPORTE €
ACTIVO NO CORRIENTE	73.532,00
Instalaciones	200,00
Mobiliario	833,00
Material Oficina	5.000,00
Equipos Informáticos	2.349,00
Maquinaria	63.650,00
Gastos de constitución	1.500,00
ACTIVO CORRIENTE	6.500,00
Tesorería	6.500,00
TOTAL ACTIVO	80.032,00
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	IMPORTE €
PATRIMONIO NETO	5.532,00
Capital Social	5.532,00
PASIVO NO CORRIENTE	74.500,00
Deudas con entidades de crédito a L/P	74.500,00
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	80.032,00

*Tabla 16.- Balance de situación inicial
Fuente: Temario asignatura Creación de Empresas
Elaboración propia*

6.5. Fondo de Maniobra

El Fondo de Maniobra (FM) es el resultado de la diferencia del Activo Corriente (AC) y el Pasivo Corriente (PC). En nuestro caso el Activo Corriente asciende a 6.500 €, y no disponemos de Pasivo Corriente, por lo que el Fondo de Maniobra es igual al Activo Corriente.

$$FM = AC - PC$$

$$FM = 6.500 \text{ €} - 0 \text{ €}$$

$$FM = 6.500 \text{ €}$$

Este resultado al ser positivo, indica que nos encontramos ante una situación óptima de equilibrio financiero, garantizando la continuidad de la autoescuela y pudiendo hacer frente a posibles pagos a corto plazo y a las inversiones precisas.

6.6. Cuenta de resultado previsional

En la cuenta de resultado previsional realizaremos una estimación de los ingresos y gastos a lo largo del primer año de la actividad.

- **Ingresos:** en el apartado 2.1.1. (Análisis de Autoescuelas en Españas), sacamos la conclusión de que la media nacional de alumnos por autoescuela era de 365,03. En nuestro caso, hemos considerado que el número mensual de clientes será de 30.

De estos 30 alumnos, hemos estimado que 10 de ellos optarán por la matriculación online y el resto por la presencial. Abonando 40 y 50€ respectivamente, lo que supone un ingreso mensual por matriculación de 1.400€.

Estimamos una media necesaria de 25 prácticas por alumno previas a la presentación al examen, siendo el precio por práctica de 27 €, generando unos ingresos de 20.250 €/mes.

Los ingresos mensuales son de a 21.650 €, siendo, por tanto, de 259.800 € al año.

- **Gastos:** los gastos anuales ascienden a 93.025,80 €, distribuidos en los siguientes apartados:
 - **Gasto de primer establecimiento** (1.500,00 €): incluye todos los gastos necesarios relacionados con el inicio de la actividad como los de notaría o de inscripción en el Registro Mercantil.
 - **Costes variables** (5.000,00 €): engloba tanto el material de oficina necesario para el desarrollo de nuestra actividad, así como los libros necesarios para el alumnado.
 - **Gastos de personal** (45.840,00 €): comprende todos los sueldos y salarios de los componentes de nuestra empresa.
 - **Dotación de amortizaciones** (6.917,80 €). Amortizaremos el mobiliario y la maquinaria en 10 años, y los equipos informáticos en 5 años, lo que supone una cuantía de 83 €, 6.365 € y 469,80 € anuales respectivamente.
 - **Arrendamiento local** (6.372,00 €). El pago del alquiler mensual asciende a 531 €. Los impuestos en concepto de IBI y tasas de basuras son por cuenta del propietario.

- **Arrendamiento vehículos** (5.736,00 €). Engloba el importe mensual pagado en concepto de renting por los dos vehículos.
- **Reparaciones y conservación** (300,00 €).
- **Servicios Profesionales Independientes** (2.400,00 €). Con la empresa Grupo Norte vamos a contratar la limpieza del local, por un importe de 200 € al mes.
- **Primas de seguro** (500,00 €). Correspondiente al importe a pagar a la Aseguradora por el seguro multirriesgo.
- **Servicios bancarios** (5.960,00 €). Hace referencia al importe anual a pagar correspondiente a los intereses del préstamo concedido.
- **Publicidad y propaganda** (4.000,00 €). Esta partida se compone de los costes efectuados en prensa y digital y otros medios de comunicación para dar a conocer nuestra autoescuela.
- **Suministros** (1.200,00 €). Engloba los gastos de luz, agua, teléfono e internet.
- **Otros** (7.200,00 €). Incluimos en este apartado el gasto de combustible previsto.

INGRESOS	259.800,00 €
Prestación de servicios	259.800,00 €
GASTOS	92.925,80 €
Gasto de primer establecimiento	1.500,00 €
Costes variables	5.000,00 €
Gastos de personal	45.840,00 €
Dotación de amortizaciones	6.917,80 €
Arrendamiento local	6.372,00 €
Arrendamiento vehículos	5.736,00 €
Reparaciones y conservación	300,00 €
Serv. Prof. Independientes	2.400,00 €
Primas de seguro	500,00 €
Servicios bancarios	5.960,00 €
Publicidad y propaganda	4.000,00 €
Suministros	1.200,00 €
Otros	7.200,00 €
RESULTADO	166.874,20 €

*Tabla 17.- Cuenta de resultados previsional
Fuente: Temario asignatura Creación de Empresas
Elaboración propia*

Ascendiendo el importe de los ingresos a 259.800,00 € y de los gastos a 92.925,80 €, obtenemos beneficios por un total de 166.874,20 €, al ser este un resultado positivo.

7. ASPECTOS FORMALES

7.1. Forma jurídica: Constitución y puesta en marcha

7.1.1. Elección de la forma jurídica

El tipo de empresa elegido será “Emprendedor de Responsabilidad Limitada”, ya que sus requisitos son: un único socio, no exige un capital mínimo legal establecido y la responsabilidad es limitada.

La Dirección General de Industria y de la pequeña y mediana empresa, define al Emprendedor de Responsabilidad Limitada como:

“Persona física que, con limitación de responsabilidad bajo determinadas condiciones, realiza de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, con o sin trabajadores por cuenta ajena a su cargo.”

NÚMERO DE SOCIOS	RESPONSABILIDAD	CAPITAL	FISCALIDAD
1	Ilimitada con excepciones	No existe mínimo legal	IRPF (rendimientos por actividades económicas)

*Tabla 18.- Características “Emprendedor de Responsabilidad Limitada”
Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo*

7.1.2. Trámites para la puesta en marcha

El Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, a través de su página web: nos facilita toda la información necesaria para la constitución y puesta en marcha de la empresa, mediante unas tablas que indican los trámites, la descripción y el Organismo al que debemos dirigirnos.

Trámite	Descripción	Organismo
Alta en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores	Declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad que han de presentar a efectos fiscales los empresarios individuales, los profesionales y las sociedades.	Agencia Tributaria (AEAT)
Impuesto sobre Actividades Económicas	Es un tributo derivado del ejercicio de actividades empresariales, profesionales o artísticas.	Agencia Tributaria (AEAT)
Alta en el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA)	Régimen que regula la cotización a la Seguridad Social de los trabajadores autónomos (empresarios individuales), comuneros y los socios y administradores de algunas sociedades	Tesorería General de la Seguridad Social
Alta de los socios y administradores en los regímenes de la Seguridad Social	El alta en el régimen de la Seguridad Social que corresponda en cada caso, estará condicionado al tipo de sociedad y/o a la participación en el capital social.	Tesorería General de la Seguridad Social
Obtención y legalización del libro de Visitas	No se impone a las empresas, adquirir o diligenciar cualquier clase de libro para anotar las actuaciones de la Inspección de Trabajo.	Inspección Provincial de Trabajo
Legalización del Libro de actas, del Libro registro de socios, del Libro-registro de acciones nominativas y del Libro registro de contratos entre el socio único y la sociedad	La legislación actual obliga a las sociedades mercantiles a llevar unos libros-registro (de actas, de socios o de acciones) y a realizar anualmente su presentación en el Registro Mercantil Provincial.	Registro Mercantil Provincial
Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales	Todos los empresarios que lleven su contabilidad según las disposiciones del Código de Comercio deberán elaborar los siguientes documentos contables: un Libro Diario y un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales.	Registro Mercantil Provincial
Obtención de un certificado electrónico	El certificado electrónico posibilita firmar documentos electrónicos e identificar inequívocamente al propietario de la firma.	Autoridades de certificación

Tabla 19.- Trámites generales puesta en marcha
Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

Trámite	Descripción	Organismo
Licencia de actividad	Licencias de instalaciones y obras, licencias de actividad y licencias de funcionamiento.	Ayuntamientos
Inscripción en otros organismos oficiales y/o registros	En función de la actividad desarrollada se deberá comunicar con carácter obligatorio el inicio de la actividad en aquellas administraciones, autoridades y/o registros.	Otros organismos oficiales y/o registros

Tabla 20.- Trámites según la actividad
Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

Trámite	Descripción	Organismo
Inscripción de la empresa	La inscripción es el acto administrativo por el que la Tesorería General de la Seguridad Social asigna al empresario un número para su identificación y control de sus obligaciones (código de cuenta de cotización).	Tesorería General de la Seguridad Social
Afiliación de trabajadores	Acto administrativo por el que la Tesorería General de la Seguridad Social reconoce a las personas físicas su inclusión por primera vez en el Sistema de Seguridad Social	Tesorería General de la Seguridad Social
Alta de los trabajadores en el Régimen de la Seguridad Social	Todo empresario que contrate a trabajadores deberá comunicar el alta en el Régimen de la Seguridad Social que corresponda.	Tesorería General de la Seguridad Social
Alta de los contratos de trabajo	Este trámite consiste en realizar la legalización o alta de los contratos de trabajo de los trabajadores por cuenta ajena.	Servicio Público de Empleo Estatal
Comunicación de apertura del centro de trabajo	Constituida la Sociedad o decidida por el empresario la iniciación de su actividad, se deberá proceder a la comunicación de apertura del centro de trabajo, a efectos del control de las condiciones de Seguridad y Salud Laboral.	Consejería de Trabajo de la CCAA
Obtención del calendario laboral	Las empresas deben exponer en cada centro de trabajo el calendario laboral, que deberá estar en lugar visible.	Inspección Provincial de Trabajo

Tabla 21.- Trámites para la contratación de trabajadores
Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

Trámite	Descripción	Organismo
Registro de signos distintivos	Los Signos Distintivos se utilizan en la industria y en el comercio para distinguir los productos o servicios de una empresa de las demás concurrentes en el mercado.	Oficina Española de Patentes y Marcas

*Tabla 22.- Trámites complementarios
Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo*

8. CALENDARIO DE EJECUCIÓN

NOVIEMBRE 2019	DICIEMBRE 2019	ENERO 2020
<p>Análisis Mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autoescuelas en España • Autoescuelas en Valladolid • Demográfico • Renta 	<p>Análisis Mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Competencia • PESTEL <p>Análisis DAFO</p>	<p>Plan de Marketing</p> <p>Solicitud de subvenciones</p> <p>Petición del préstamo bancario</p>
FEBRERO 2020	MARZO 2020	ABRIL 2020
<p>Trámites para la puesta en marcha de la empresa y para la actividad</p> <p>Trámites para la contratación de trabajadores y de servicios profesionales independientes</p> <p>Reserva del local y de los vehículos de renting</p>	<p>Contratación medios publicitarios (radio, prensa escrita y digital)</p> <p>Adquisición cartel luminoso fachada</p> <p>Compra de mobiliario, equipos informáticos y simulador</p>	<p>Firma de los contratos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alquiler del local • Seguros • Profesorado • Renting <p>Equipamiento del local</p>
MAYO 2020		
APERTURA		

*Tabla 23.- Calendario de ejecución
Elaboración propia*

9. CONCLUSIONES

El objetivo de este Trabajo de Fin de Grado (TFG), es la realización de un Plan de Empresa para la puesta en marcha de una autoescuela en Valladolid.

Para ello, utilizando muchos de los conceptos aprendidos en las asignaturas cursadas, se han efectuado, entre otras cosas, diversos estudios a lo largo del proyecto como: un análisis de mercado, donde se han analizado el número y la situación de las autoescuelas en Valladolid, así como una investigación de la demografía, renta y posible competencia; un plan de marketing, dónde se detallan las estrategias a seguir para dar a conocer el negocio; análisis de la geolocalización y estudio de la organización de la empresa y los recursos humanos, eligiendo el personal docente necesario para el funcionamiento idóneo del negocio y explicando las gestiones laborales correspondientes.

A mayores, se han recopilado los trámites a seguir para la puesta en marcha de la empresa y por último la realización de un plan económico financiero, el cual nos muestra la viabilidad y rentabilidad de este negocio con la obtención de beneficios antes del transcurso de un año una vez inaugurada la autoescuela. Destacando que está previsión se ha realizado en base a una suposición optimista para obtener los resultados más altos posibles (matriculación de alumnos).

No obstante, para darme a conocer al tratarse de una nueva autoescuela tendré que hacer hincapié al inicio en la publicidad del servicio ofertado, y sus precios para que el posible alumnado se decante por ésta como mejor elección.

Debido al elevado desembolso inicial que supone el diseño de este proyecto como en cualquier tipo de negocio, tengo que solicitar las subvenciones que por requisitos de edad y condición de nuevo emprendedor puedo acceder.

Tras el balance de los estudios realizados durante este proyecto, junto con los datos obtenidos y el presupuesto económico necesario, concluyo diciendo que la Autoescuela La Pole, ofrecerá unos servicios similares al resto de empresas competidoras, pero con dos diferencias que la hacen única, que son la utilización gratuita de un simulador que ayudará a gran parte del alumnado ofreciendo seguridad y confianza en la conducción y, por otra parte y a mayores, la posibilidad de obtener una preparación 100% online de la prueba teórica.

Por lo que, nuestros servicios, sin duda, serán más completos y, al contrario de lo que se podría esperar por ello, más económicos que el resto de servicios que se pueden encontrar en nuestras empresas competidoras.

10. BIBLIOGRAFÍA

Amazon (2016). *SMART Technologies SB480 77" 32767 x 32767Píxeles Pantalla táctil USB Color blanco pizarra y accesorios interactivos - Accesorio pizarra interactiva (USB, 3 m, 0,5 W, 5 V, 100 mA, SMART Notebook)*. Febrero 9, 2020, de Amazon. Sitio web: <https://amzn.to/33EWQrV>

AptosAutoescuelas.com (2019). *Estadísticas de autoescuelas por provincias*. Noviembre 7, 2019, de AptosAutoescuelas.com. Sitio web: <https://bit.ly/3a8MGIF>

Arroyo, C. (2018). *Cómo montar una Autoescuela. Requisitos y documentación necesaria*. Enero 20, 2020 de Chrono Share Blog. Sitio web: <https://bit.ly/2IZYhaL>

Arval BNP Paribas Group. (2020). *Ofertas renting. SEAT Ibiza*. Febrero 8, 2020, de Arval BNP Paribas Group. Sitio web: <https://bit.ly/2WW2g02>

Ayuntamiento de Valladolid. (2019). *Cifras de población*. Noviembre 9, 2019, de Ayuntamiento de Valladolid. Sitio web: <https://bit.ly/3dixDbi>

BackMarket. (2020). *HP EliteBook 8470p 14" Core i5 2,6 GHz - SSD 320 GB - 4GB - teclado español*. Febrero 9, 2020, de BackMarket. Sitio web: <https://bit.ly/3diyatC>

Blanco, A. (2019). *Estos son los barrios con más y menos renta de Valladolid*. Febrero 20, 2020, de El Norte de Castilla. Sitio web: <https://bit.ly/2yvAxKa>

Blog de la autoescuela. (2014). *Requisitos para abrir una autoescuela en España*. Enero 27, 2020, de Blog de la autoescuela. Sitio web: <https://bit.ly/2J4PuV4>

Boletín Oficial del Estado. (2003). *Real Decreto 1295/2003, de 17 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento regulador de las escuelas particulares de conductores*. Abril 5, 2020 de Boletín Oficial del Estado. Sitio web: <https://bit.ly/2A1u1vc>

Boletín Oficial del Estado. (2019). *Resolución de 18 de febrero de 2019, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el Acta del acuerdo sobre las tablas salariales para los años 2017, 2018 y 2019 del XXII Convenio colectivo nacional de autoescuelas*. Mayo 15, 2020, de Boletín Oficial del Estado. Sitio web: <https://bit.ly/36qgBFa>

Boletín Oficial Provincia de Valladolid (2019). *Convocatoria de subvenciones para empresas de nueva creación ubicadas en Valladolid del 8 de mayo de 2019*. Diciembre 9, 2019, de Boletín Oficial Provincia de Valladolid. Sitio web: <https://bit.ly/2vFuTUo>

Boletín Oficial Provincia de Valladolid (2019). *Convocatoria de subvenciones para el fomento de empleo ubicadas en Valladolid del 7 de mayo de 2019*. Diciembre 9, 2019, de Boletín Oficial Provincia de Valladolid. Sitio web: <https://bit.ly/2WuphHv>

CNMC Blog. (2013). *¿Qué es la competencia?* Mayo 10, 2020, de CNMC Blog. Sitio web: <https://bit.ly/2YVwnGp>

Dircomfidencial. (2016). *5 fuerzas de Porter*. Mayo 10, 2020, de Dircomfidencial. Sitio web: <https://bit.ly/2yljjJC>

Dirección General de Tráfico. (2015). *Normativa reguladora de los centros de formación de conductores*. Abril 12, 2020, de Dirección General de Tráfico. Sitio web: <https://bit.ly/3dBiYr3>

Dirección General de Tráfico. (2020). *Apertura, modificación y cierre de autoescuelas*. Enero 18, 2020, de Dirección General de Tráfico. Sitio web: <https://bit.ly/3cjNmWL>

Ediciones MATFER. (2020). *Catálogo*. Mayo 10, 2020, de Ediciones MATFER. Sitio web: <https://bit.ly/3biHsDY>

Empresa Iniciativa Emprendedora. (2012). *Montar una Autoescuela*. Mayo 18, 2020, de Empresa Iniciativa Emprendedora. Sitio web: <https://bit.ly/2zhIbZ0>

Empresa Nacional de Innovación, S.A. (2019). *Líneas de financiación para jóvenes emprendedores*. Diciembre 9, 2019, de Empresa Nacional de Innovación, S.A. Sitio web: <https://bit.ly/2WxmYTV>

Expansión. (2020). *Déficit presupuestario*. Abril 13, 2020, de Expansión. Sitio web: <https://bit.ly/3cQhdq1>

Expansión. (2020). *Déficit público de España*. Abril 13, 2020, de Expansión. Sitio web: <https://bit.ly/3g99l4J>

Expansión. (2020). *Desempleo de España*. Abril 13, 2020, de Expansión. Sitio web:

Expansión. (2020). *PIB de España - Producto Interior Bruto*. Abril 12, 2020, de Expansión. Sitio web: <https://bit.ly/3eata9Z>

Fernández, V. (2020). *¿Qué es el Análisis PESTEL y para qué sirve?* Abril 12, 2020, de IMF Business School. Sitio web: <https://bit.ly/2YW7fyW>

Fuente, O. (2019) *Las 10 ayudas y subvenciones para emprender*. Diciembre 9, 2019, de IEBS School. Sitio web: <https://bit.ly/2QxqqKF>

Grupo Norte. (2020). *Servicios. Limpieza Integral*. Marzo 10, 2020 de Grupo Norte. Sitio web: <https://bit.ly/2YQrfmU>

<https://bit.ly/3bKktlm>

Iberfincas Soluciones Inmobiliarias S.L. (2019). *Locales comerciales en alquiler en Las Villas-Covaresa-Parque Alameda-La Rubia (Valladolid Capital)*. Febrero 8, 2020, de Pisos.com. Sitio web: <https://bit.ly/3bbrZWw>

Instituto de Crédito Oficial. (2019). *Líneas ICO Empresas y Emprendedores*. Diciembre 9, 2019, de Instituto de Crédito Oficial. Sitio web: <https://bit.ly/3bgDzQj>

Instituto Nacional de Estadística. (2019). *Población residente por fecha, sexo, grupo de edad y nacionalidad (agrupación de países)*. Noviembre 9, 2019, de Instituto Nacional de Estadística. Sitio web: <https://bit.ly/2ZEzS42>

IONOS. (2020). *Alojamiento web tarifas*. Mayo 10, 2020, de IONOS. Sitio web: <https://bit.ly/2SSbVIQ>

Junta de Castilla y León. (2008). *Programa Iniciativa NUEVAS PYMES. Junta de Castilla y León*. Diciembre 9, 2019, de Junta de Castilla y León. Sitio web: <https://bit.ly/33zdnO1>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2019). *¿Qué es un Plan de Empresa?* Noviembre 6, 2019, de Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Sitio web: <https://bit.ly/3fCooni>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2020). *Formas jurídicas de empresa. Emprendedor de Responsabilidad Limitada*. Febrero 9, 2020, de Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Sitio web: <https://bit.ly/2vAExrd>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2020). *Trámites complementarios*. Febrero 9, 2020, de Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Sitio web: <https://bit.ly/2U9IjI7>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2020). *Trámites generales puesta en marcha*. Febrero 9, 2020, de Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Sitio web: <https://bit.ly/2xcfvz8>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2020). *Trámites para la puesta en marcha*. Febrero 9, 2020, de Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Sitio web: <https://bit.ly/398IZfA>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2020). *Trámites para la contratación de trabajadores*. Febrero 9, 2020, de Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Sitio web: <https://bit.ly/2UrnmkR>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2020). *Trámites según la actividad*. Febrero 9, 2020, de Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Sitio web: <https://bit.ly/2xgiBSA>

Ministerio de Trabajo y Economía Social. (2020) *Los contratos de trabajo: modalidades e incentivos*. Marzo 10, 2020, de Ministerio de Trabajo y Economía Social. Sitio web: <https://bit.ly/2WmdNpb>

Oficina del Emprendedor ICE. (2019). *Creación de empresas. Junta de Castilla y León*. Diciembre 9, 2019, de Oficina del Emprendedor ICE. Sitio web: <https://bit.ly/2x8Flie>

Oficit (2019). *Silla tapizada con pala de escritura BASICTAPI-PALA*. Febrero 9, 2020, de Oficit. Sitio web: <https://bit.ly/39a6oMG>

Ortega, O. (2019). *Barreras de entrada: definición, 11 tipos y ejemplos*. Febrero 25, 2020 de Trabajo y personal. Sitio web: <https://bit.ly/2WCczVC>

Portalento. (2016). *Beneficios fiscales por contratar discapacitados en tu empresa*. Diciembre 9, 2019, de Portalento. Sitio web: <https://bit.ly/2wq0Xmb>

Real Academia Española (2019). *Definición autoescuela*. Noviembre 4, 2019, de Real Academia Española. Sitio web: <https://bit.ly/2TvyLjq>

Reale Seguros. (2019). *Autoescuelas. Todo lo que debes saber*. Enero 25, 2020, de Reale Seguros. Sitio web: <https://bit.ly/3ecqt83>

Servicio Público de Empleo Estatal. (2019) *Contratos de trabajo. Modalidades de contratos*. Marzo 10, 2020, de Servicio Público de Empleo Estatal. Sitio web: <https://bit.ly/2AYGtfB>

Servicio Público de Empleo Estatal. (2019). *Contratos de trabajo. Contratación en prácticas*. Marzo 10, 2020, de Servicio Público de Empleo Estatal. Sitio web: <https://bit.ly/3drTDiY>

Sevilla, A. (2018). *Deuda pública*. Abril 13, 2020 de Economipedia. Sitio web: <https://bit.ly/2ZqdxHI>

Simtechpro. (2020). *Simulador de conducción vial – Simu PL*. Febrero 8, 2020, de Simtechpro. Sitio web: <https://bit.ly/396Uldq>

The Power MBA. (2019). *Las 5 fuerzas de Porter: análisis de las fuerzas competitivas de una empresa*. Mayo 10, 2020, de The Power MBA. Sitio web: <https://bit.ly/35JV5e8>

Trenza, A. (2020). *Análisis PESTEL: Qué es y para qué sirve. Ejemplos*. Abril 12, 2020, de El Blog de Ana Trenza. Sitio web: <https://bit.ly/2A34PUX>

Trenza, A. (2020). *Cómo hacer un Análisis DAFO de Empresa. Ejemplos Incluidos*. Mayo 5, 2020, de El Blog de Ana Trenza. Sitio web: <https://bit.ly/2Lijpud>

Vázquez, R. (2018). *Tasa de desempleo*. Abril 13, 2020 de Economipedia. Sitio web: <https://bit.ly/2ZparmY>

11. ANEXOS

11.1. Anexo I: Habitantes empadronados por edad y zona

CLAVE	ZONA ESTADÍSTICA	Total	0-4	5-9	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74	75-79	80-84	85-89	90-94	95 o más
1	Centro	8.819	262	339	373	392	378	385	374	409	613	636	701	673	605	576	570	521	390	358	180	84
2	Caño Argales	7.440	215	247	328	294	327	338	361	404	485	572	609	566	540	445	443	418	334	286	164	64
3	Universidad	4.984	138	169	143	155	165	253	277	307	340	312	313	327	392	410	355	323	237	227	106	35
4	San Pablo	1.888	40	72	57	64	76	70	88	99	133	117	122	126	164	151	168	129	94	75	35	8
5	San Nicolás	3.810	105	110	141	154	126	158	188	215	265	273	217	250	242	290	383	287	182	127	77	20
6	San Miguel	4.201	106	157	140	143	133	178	170	215	270	273	247	298	327	321	371	328	235	176	86	27
7	Circular	9.968	253	312	314	329	352	456	480	628	709	693	699	730	724	672	806	622	528	422	181	58
8	San Juan	1.895	64	70	64	65	82	74	88	109	117	135	118	125	117	170	152	136	96	57	42	14
8B	San Juan II	1.659	43	61	51	64	73	74	64	77	112	84	139	106	102	123	138	113	102	73	47	13
9	Vadillos	4.151	118	123	130	132	174	204	225	252	302	314	300	331	296	284	307	230	187	148	74	20
10	Batalias	3.578	77	116	96	111	151	204	180	213	248	225	241	305	308	311	239	175	158	139	63	18
11	Hospital	7.042	165	170	170	170	288	296	367	362	485	380	438	408	559	605	723	517	353	353	173	60
12	Rondilla	16.357	408	490	596	660	655	760	776	891	1.132	1.292	1.285	1.235	1.067	1.048	1.210	1.152	815	557	262	66
12B	Santa Clara	4.882	98	105	123	164	164	204	201	259	282	292	324	377	386	405	493	395	251	215	99	45
13	Huerta del Rey (Alta)	6.366	175	196	211	222	204	262	270	338	401	375	373	380	544	619	676	553	300	179	70	18
14	Huerta del Rey (Baja)	2.003	54	59	84	84	87	64	77	92	117	144	142	162	116	102	144	156	142	110	40	27
15	Huerta del Rey (Media)	2.907	86	109	131	125	121	110	130	162	262	220	179	186	244	240	208	158	114	80	36	6
15B	Gavilla	1.973	57	51	79	79	56	69	97	137	121	123	138	198	213	182	136	99	60	57	18	3
16	Paseo Zorrilla (Bajo)	6.419	209	248	267	289	276	248	252	313	386	464	528	466	443	414	426	387	334	268	149	52
17	Paseo Grande	6.514	169	195	184	223	292	287	329	312	391	417	483	525	564	508	512	441	311	230	101	40
18	Pajarillos Bajos	14.339	471	528	544	608	627	688	743	870	968	1.010	935	1.006	1.150	1.285	872	571	356	145	44	44
19	Pilarica	8.763	531	415	298	280	297	369	521	876	987	631	538	485	541	625	574	367	225	147	48	8
20	Belén	1.795	42	82	89	96	101	93	77	74	120	140	169	173	135	92	72	63	57	28	13	13
21	San Pedro Regalado	2.875	157	139	137	129	101	107	154	277	262	259	260	202	187	127	112	72	68	60	48	17
22	Barrio España	2.525	99	118	136	116	111	113	108	165	221	225	187	164	169	175	123	103	84	69	30	9
23	Avenida de Burgos-Canal de Castilla	14.284	400	593	686	785	618	540	575	739	1.135	1.334	1.371	1.100	964	945	914	642	466	315	126	36
24	Girón-Villa del Prado	9.566	601	754	521	399	363	319	413	812	1.280	993	803	652	464	338	285	202	128	134	86	39
24B	Colegio Cristo Rey-Insonusa	1.381	33	29	28	36	81	96	85	55	69	56	61	187	169	143	128	77	26	17	2	3
25	Parquesol	25.919	829	1.168	1.398	1.585	1.647	1.443	1.234	1.325	1.689	2.041	2.473	2.696	2.294	1.592	1.039	645	389	269	118	45
26	Arturo Eyrías (Alto)	3.228	107	108	128	171	168	129	146	174	190	216	213	230	313	273	288	200	113	51	25	15
27	Arturo Eyrías (Bajo)	1.229	44	52	74	76	66	52	50	88	115	103	90	51	69	93	87	61	39	11	6	2
	Las Villas-Cañada Puente Duero-																					
	Covaresa-Parque Alameda-	22.550	763	1.221	1.693	1.560	1.181	902	889	1.065	1.699	2.313	2.344	1.968	1.586	1.182	914	622	330	206	105	37
28	Paula López	4.033	135	147	167	168	149	168	175	251	321	308	298	227	264	314	418	245	132	90	45	11
30	Arturo León	2.760	80	90	98	102	96	104	127	179	189	186	167	172	252	318	286	151	72	47	25	9
31	Cuatro de Marzo	3.643	107	108	172	171	167	160	169	213	253	264	327	324	239	184	144	121	150	212	120	38
32	Paseo Zorrilla (Alto)	13.226	339	381	442	463	436	564	646	678	843	875	927	942	958	961	1.100	1.012	803	551	224	81
33	Barrada Guardia Civil	1.243	32	26	38	47	47	48	60	77	65	105	109	99	87	86	106	95	41	48	14	13
34	Camino de la Esperanza	2.149	52	73	102	109	91	103	98	105	124	147	178	212	205	159	141	111	56	52	24	7
35	Polígono de Argales	2.744	183	151	85	71	78	129	223	323	332	233	184	171	141	123	104	101	63	33	13	3
36	Delicias	26.076	686	876	971	1.010	1.105	1.146	1.139	1.469	1.814	1.964	2.074	1.847	1.893	2.020	2.155	1.679	1.167	699	272	90
36B	Caamaño-Las Viudas	15.236	842	1.041	849	694	652	684	811	1.236	1.638	1.315	1.020	900	765	649	619	549	456	344	128	44
37	Esperanza	2.775	153	195	230	120	104	101	118	246	440	381	248	148	97	73	56	37	15	9	3	3
38	Pajarillos Altos	3.911	157	227	217	200	193	189	190	242	397	329	370	316	291	170	134	111	84	70	18	6
39	Las Flores	2.187	129	168	143	99	85	98	136	212	260	205	160	136	112	78	59	46	39	11	9	2
40	La Overuela-Navabuena	2.720	114	150	202	211	129	107	140	184	268	269	265	178	153	85	56	31	20	7	1	1
41	El Pinar de Antequera	1.034	24	45	56	59	78	71	33	48	71	81	88	80	73	52	43	39	38	33	17	5
42	Puente Duero	1.181	37	55	54	78	58	65	48	63	85	92	122	93	94	51	57	62	35	22	6	4
		300.228	9.989	12.339	13.240	13.362	13.030	13.304	14.069	17.796	22.922	23.323	23.656	22.547	21.469	20.002	19.755	15.490	10.907	8.070	3.695	1.263

Anexo I.- Empadronados por edad y zona
Fuente: Ayuntamiento de Valladolid

11.2. Anexo II: Folletos informativos

Traffic
CENTRO DE FORMACIÓN

TRAFFIC
Autoescuela

Obtención de todos los permisos de conducción



Formación Profesional para el Transporte
Mercancías Peligrosas (ADR)
Conducción eficiente
CAP
Cursos de Maquinaria
Formación Profesional para el Empleo
Prevención de Riesgos Laborales
Transporte de Animales Vivos
Formación E-Learning




@trafficformacio



facebook.com/
autoescuela.traffic.9




C/ VINOS DE RUEDA, 10 47008 VALLADOLID TLF. 983241005
C/ ARTILLERÍA, 23 47400 MEDINA DEL CAMPO (VA) TLF. 983771358
C/ GUILLEN DE ROHAN, 10 47100 TORDESILLAS (VA) TLF. 983771358

www.autoescuelatraffic.com

TRAFFIC
Autoescuela

Permiso B



C/ CIGÜENA, 11 Entreplanta 47012 VALLADOLID TLF. 983304272

www.autoescuelatraffic.com

Permiso B

¿Aún no conduces?

FECHA DE ENTREGA:

LE HA ATENDIDO:

* Validez del presupuesto: 30 días desde su entrega

Horarios

OFICINA	09:00 a 14:00
FORMACIÓN ON LINE	24 horas
PRÁCTICAS	Horario a convenir


Tarifas

Matricula, Manual, Formación on line, Tutorías, Tramitación	60,00 €
Prácticas (45 minutos)	27,20 €
Examen Práctico	27,20 €
Tasas Tráfico 2018	92,20 €

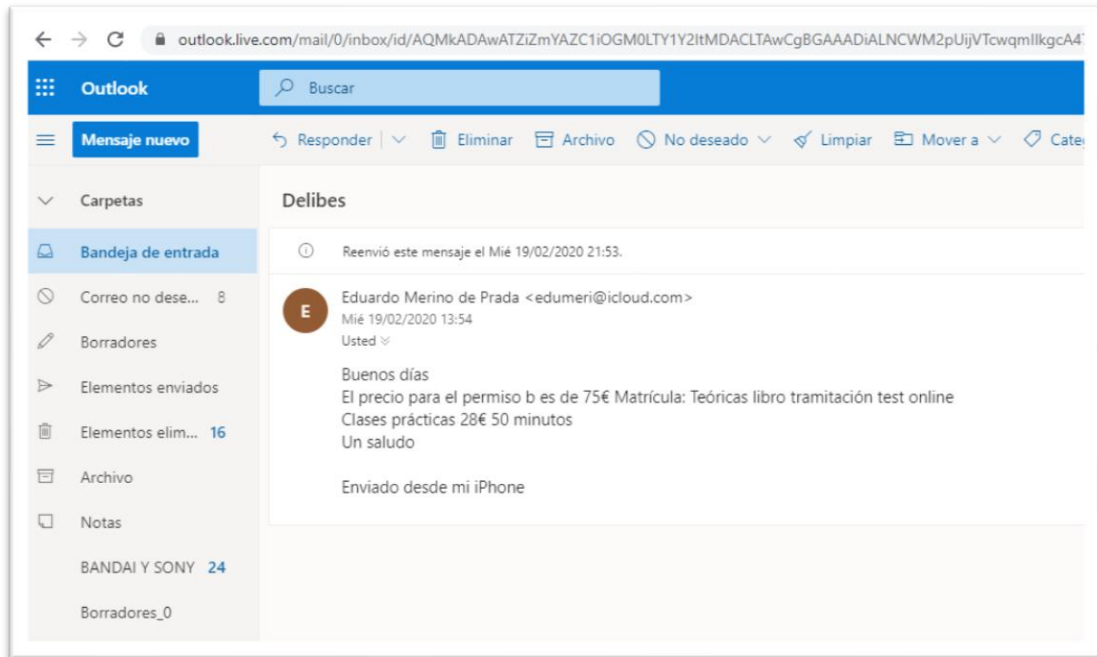
Renovación (solo si se agota expediente) 74,40 € + Importe Tasas

Documentación a aportar

- ▶ 3 fotografías tamaño carnet
- ▶ Fotocopia DNI en vigor
- ▶ Psicotécnico



Anexo II.1.- Folleto informativo Autoescuela Traffic
Fuente: Raquel García <asesorcomercial@trafficformacion.com>



Anexo II.2.- Información Autoescuela Delibes
Fuente: Eduardo Merino de Prada <edumeri@icloud.com>

11.3. Anexo III: Tablas Salariales



III. OTRAS DISPOSICIONES

MINISTERIO DE TRABAJO, MIGRACIONES Y SEGURIDAD SOCIAL

3611 *Resolución de 18 de febrero de 2019, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el Acta del acuerdo sobre las tablas salariales para los años 2017, 2018 y 2019 del XXII Convenio colectivo nacional de autoescuelas.*

Visto el texto del Acta en la que contiene el acuerdo sobre las tablas salariales para los años 2017, 2018 y 2019 del XXII Convenio colectivo nacional de autoescuelas, (código de convenio n.º 99000435011982), que fue suscrito con fecha 30 de enero de 2019, de una parte por la asociación empresarial CNAE en representación de las empresas del sector, y de otra por los sindicatos FeSP-UGT, FECC.OO. y USO en representación de los trabajadores, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 90, apartados 2 y 3, de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, Texto Refundido aprobado por Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, y en el Real Decreto 713/2010, de 28 de mayo, sobre registro y depósito de convenios y acuerdos colectivos de trabajo,

Esta Dirección General de Trabajo resuelve:

Primero.

Ordenar la inscripción de la citada Acta en el correspondiente Registro de convenios y acuerdos colectivos de trabajo, con funcionamiento a través de medios electrónicos de este centro directivo, con notificación a la Comisión Negociadora.

Segundo.

Disponer su publicación en el Boletín Oficial del Estado.

Madrid, 18 de febrero de 2019.–El Director General de Trabajo, Ángel Allué Buiza.

ACTA DE FIRMA DE LA COMISIÓN NEGOCIADORA DEL XXII CONVENIO COLECTIVO NACIONAL DE AUTOESCUELAS

En Madrid, a 30 de enero de 2019, siendo las 09:30 horas, en la sede de FeSP-UGT, Avda. de América 25, 3.ª planta; 28002 Madrid, se reúne la Comisión Negociadora del XXII Convenio Nacional de Autoescuelas, cuya inscripción se ordenó por Resolución de la Dirección General de Empleo de 24 de septiembre de 2013 y publicado en el Boletín Oficial del Estado n.º 242 de día 9 de octubre de 2013.

Asistentes:

CNAE:

José Blas Valero Megías.
Francisco García Hernández.
José Oriol Sánchez-Crespo Sáenz.

FeSP-UGT:

Jesús Gualix.
Ana Castaño.

FECCOO:

Alejandro Llamas.
Paloma Perona.

USO:

Carlos Quirós.

Preside la reunión la organización empresarial CNAE y la Secretaría de Actas corre a cargo de la organización sindical FeSP-UGT.

El motivo de la reunión es la firma de la revisión salarial para los años 2017, 2018 y 2019.

CNAE, FeSP-UGT, FECCOO y USO acuerdan firmar el presente acuerdo de tablas salariales para los años 2017, 2018 y 2019, Anexo II que se adjunta a este acta.

Se autoriza a la Secretaría de la Comisión Negociadora (FeSP-UGT) y en concreto a doña Ana Castaño Buendía para proceder a realizar los trámites oportunos ante la Dirección General de Trabajo y publicación posterior en el BOE de este acuerdo.

CNAE.–FeSP-UGT.–FECCOO.–USO.

ANEXO II

Tablas salariales para el 2017

Categoría	Salario base	Antigüedad/trienio	Plus transporte (2)
Director.	1.003,01 €	38,10 €	38,49 €
Profesor.	937,33 €	34,33 €	38,49 €
Oficial Administrativo.	846,64 €	25,29 €	38,49 €
Auxiliar Administrativo.	748,84 €	25,29 €	38,49 €
Aspirante.	(1)	16,38 €	38,49 €
Mecánico.	779,32 €	25,29 €	38,49 €
Conductor.	779,32 €	25,29 €	38,49 €
Limpieza.	660,43 €	25,29 €	38,49 €

(1) La retribución del Aspirante se corresponderá con la de los contratos de Formación.

(2) Plus de transporte: será abonado solamente por los meses efectivamente trabajados, no devengándose en periodos de Incapacidad Laboral Transitoria o vacaciones.

Tablas salariales para el 2018

Categoría	Salario base	Antigüedad/trienio	Plus transporte (2)
Director.	1.003,01 €	38,10 €	38,49 €
Profesor.	937,33 €	34,33 €	38,49 €
Oficial Administrativo.	846,64 €	25,29 €	38,49 €
Auxiliar Administrativo.	748,84 €	25,29 €	38,49 €
Aspirante.	(1)	16,38 €	38,49 €
Mecánico.	779,32 €	25,29 €	38,49 €

Categoría	Salario base	Antigüedad/trienio	Plus transporte (2)
Conductor.	779,32 €	25,29 €	38,49 €
Limpieza.	686,84 €	25,29 €	38,49 €

- (1) La retribución del Aspirante se corresponderá con la de los contratos de Formación.
 (2) Plus de transporte: será abonado solamente por los meses efectivamente trabajados, no devengándose en periodos de Incapacidad Laboral Transitoria o vacaciones.

Tablas salariales para el 2019

Categoría	Salario Base	Antigüedad/Trienio	Plus Transporte (1)
Director.	1003,01 €	38,10 €	38,49 €
Profesor.	990,00 €	34,43 €	38,49 €
Oficial Administrativo.	900,00 €	25,29 €	38,49 €
Auxiliar Administrativo.	840,00 €	25,29 €	38,49 €
Aspirante.	840,00 €	16,38 €	38,49 €
Mecánico.	840,00 €	25,29 €	38,49 €
Conductor.	840,00 €	25,29 €	38,49 €
Limpieza.	840,00 €	25,29 €	38,49 €

- (1) Plus de transporte: será abonado solamente por los meses efectivamente trabajados, no devengándose en periodos de Incapacidad Laboral Transitoria o vacaciones.