

# **Zaragoza Ground Soccer**



**Trabajo Fin de Grado**

**Curso: 4º Administración y Dirección de Empresas**

**Curso académico: 2014-2015**

**Universidad de Zaragoza**

**Autor: Roberto Clavero Adell**

**Línea de Trabajo: Plan de Empresa**

**Directores/as: Begoña Pelegrin Martínez de Pisón**

**Sandra Ferreruela Garcés**

**Índice:**

<b>Introducción:</b> .....	<b>3</b>
<b>Análisis del Entorno:</b> .....	<b>4</b>
<b>Marco Legal:</b> .....	<b>9</b>
<b>Plan de Marketing:</b> .....	<b>11</b>
<b>Plan Operativo:</b> .....	<b>19</b>
<b>Plan de Recursos Humanos:</b> .....	<b>22</b>
<b>Plan Económico-Financiero:</b> .....	<b>25</b>
<b>Conclusiones:</b> .....	<b>33</b>
<b>Bibliografía:</b> .....	<b>34</b>
<b>Anexos:</b> .....	<b>35</b>

## **1-Introducción**

En este proyecto se ha elaborado el plan de empresa de “Zaragoza Ground Soccer”, una empresa de nueva creación. La actividad principal de la empresa reside en la posibilidad de poder disfrutar de nuestras pistas de futbol indoor, pasar un tiempo disfrutando del deporte que más te gusta en compañía de los tuyos.

Para el estudio completo del plan de empresa se han tenido en cuenta los siguientes puntos clave:

- Análisis del Entorno: Estudio completo de los factores que rodean a la empresa, desde los económicos hasta llegar al estudio del propio mercado del futbol indoor.
- Marco Legal: Se debe en cuenta cuales son las normativas especiales a las que la empresa tiene que estar sujeta a la hora de llevar a cabo su actividad.
- Plan de Marketing: Conocimiento de los diferentes servicios ofrecidos, política de precios, estrategia de distribución y plan de comunicación que la empresa va a llevar a cabo, son los puntos fundamentales que se estudian aquí. Se incluye dentro de este punto un análisis DAFO y la previsión de demanda de la empresa
- Plan Operativo: Se realiza un estudio de las diferentes localizaciones posibles, los elementos necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa y la política de calidad que la empresa ha de llevar a cabo.
- Recursos Humanos: Se muestra toda la operativa concerniente a los empleados de la empresa, política salarial, de formación, etc
- Plan económico-financiero: En este apartado se realizará el estudio de las previsiones de ingresos y gastos, las necesidades de tesorería y la inversión inicial. Posteriormente se realizara un estudio de viabilidad de la empresa y finalmente se presentaran el Balance de situación y la cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa.

Este será el cuerpo del trabajo, donde se presentarán todos los datos y las herramientas de análisis.

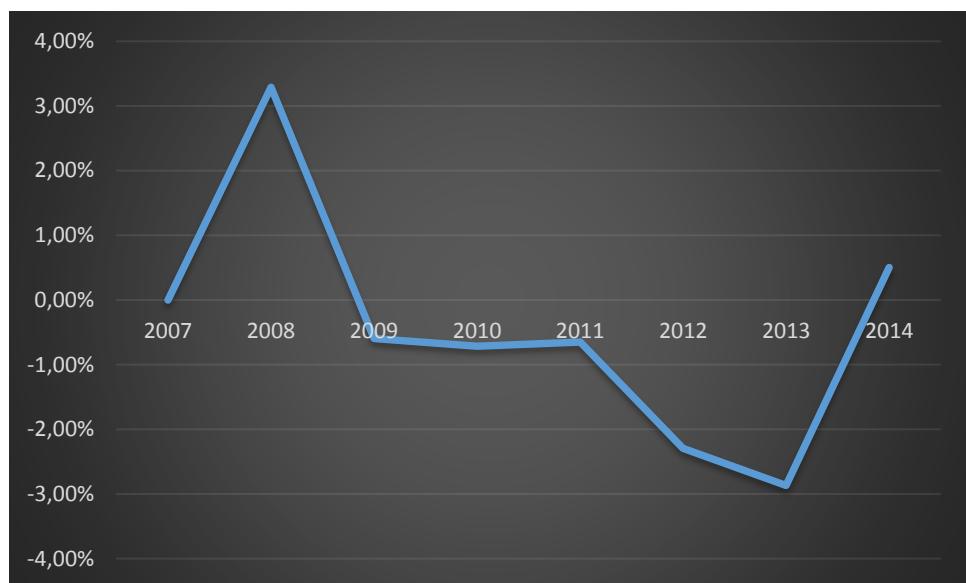
Para finalizar, se realizará una síntesis de los puntos principales del proyecto y las conclusiones personales tras la realización del mismo.

## **2- Análisis del Entorno:**

### **Análisis Económico:**

Uno de los factores más importantes a la hora del estudio general del entorno que rodea a la empresa es sin duda explicar la coyuntura económica en la que actualmente nos encontramos. Como es bien conocido por todos nos encontramos en una situación de crisis económica dentro del marco estatal y comunitario (Unión Europea).

Esta situación provocada por la crisis del sistema financiero global, trajo consigo una serie de modificaciones en el comportamiento de los distintos agentes económicos, el consumo por parte de las familias ha bajado con respecto a los niveles de 2008, la inversión de las empresas a nivel macro también es menor y la actitud “reformista” de los gobiernos europeos provoca una caída generalizada del PIB tanto en España como en sus socios europeos. No obstante, aunque muy ligeramente, parece que este macro indicador de la economía se recupera ligeramente con respecto a los niveles de años anteriores.



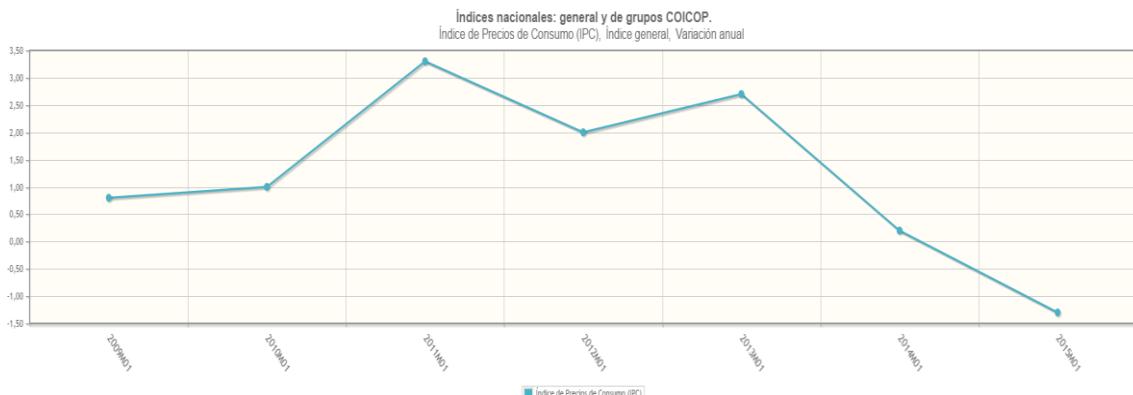
Fuente: [www.datosmacro.com/pib/espana](http://www.datosmacro.com/pib/espana)

Figura 2.1

En la Figura 1 se observa la variación del PIB español con respecto a los niveles de 2007; como se puede observar, se aprecian síntomas de recuperación en la economía, pero dichos cambios son todavía imperceptibles a niveles micro.

Otro de los factores a tener en cuenta en cuanto al estudio general del estado de la economía, es el estudio del IPC como nivel de referencia en cuanto a la inflación de la economía. Este dato resulta de gran importancia ya que una gran inflación supondría un subida generalizada de precios y una incertidumbre nada beneficiosa para la apertura de un nuevo negocio, y una deflación, provoca una caída generalizada de los precios lo que repercute en una pérdida del valor de nuestros productos.

Esta deflación unida al proceso de recesión del cual estamos tratando de salir, podría provocar lo conocido como *Estanflación*, un proceso por el cual perdemos capacidad productiva a la vez que sufrimos una caída de precios, lo que envía señales difusas a los responsables de elaborar las políticas monetarias y fiscales.



Fuente: INE

Figura 2.2

El gráfico anterior muestra el nivel del Índice de Precios al Consumo (IPC) en los meses de enero desde 2009 hasta 2015. Como podemos observar desde el último año hemos entrado en valores negativos para este índice, lo que es un dato preocupante si se mantuviera en el tiempo como anteriormente he explicado.

Por último, otro de los grandes datos a resaltar y que tiene mucho que ver con nuestro proyecto de inversión es el del tipo de interés. Este tipo de interés marca el coste de la financiación ajena y nos da una idea de cuál sería la rentabilidad de una inversión “segura”, como podrían ser las letras del tesoro o bonos del estado. Esta información nos sirve para poder estimar cual va a ser el coste de nuestra financiación en caso de necesitarla, o la rentabilidad mínima a exigir a nuestra inversión en caso de ejecutar el proyecto con recursos propios.

Actualmente el tipo de interés de referencia en España (Euribor) se encuentra en el 0.219%, lo que indica un tipo realmente bajo. Este dato es el mayor de los incentivos para emprender un proyecto de inversión, ya que el coste de la financiación es muy bajo, por lo tanto los costes asociados a este aspecto serán mucho menores que en cualquier otra época.

### Análisis Legal:

Dentro de este aspecto intentaré hacer un análisis de como el contexto político actual, puede afectar a la empresa, más concretamente a las PYMES, ya que esta será la forma que “Zaragoza Ground Soccer” adoptará.

Las reformas adoptadas desde todos los ámbitos de la política, ya sea municipal, autonómica y nacional han supuesto una contracción del gasto público con el objetivo de controlar la sistemática situación deficitaria de los últimos años, todo esto provocó una

contracción del consumo por parte de los agentes individuales de la economía, y también provocó una reducción importante de la inversión, llegando a caídas del 13,1% en el primer trimestre de 2014 con respecto a los niveles de 2009.

Todo este tipo de aspectos son los que actualmente nos presentan un panorama político indescifrabla, al comienzo de un año marcadamente electoral, donde en algunas regiones españolas pasarán hasta tres veces por las urnas (Andalucía y Cataluña).

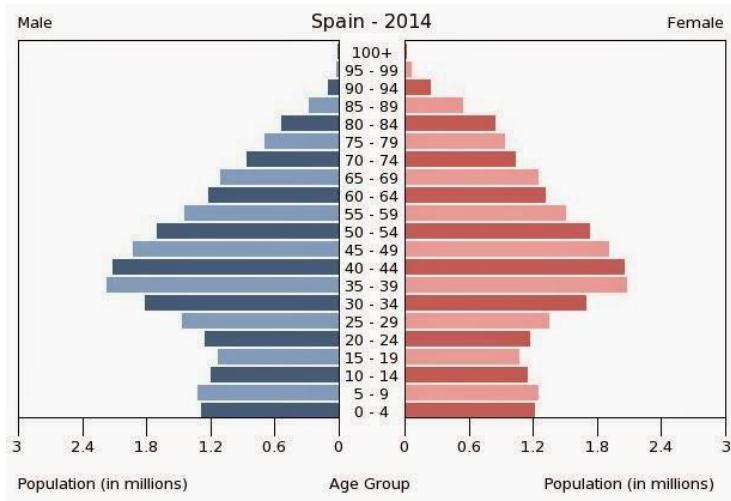
La crisis sistémica del bipartidismo existente desde los años ochenta, la irrupción de una fuerza de izquierdas que propone cambios estructurales en el sistema y la falta de credibilidad de la actual clase política nos sitúa en un ambiente de incertidumbre que afecta negativamente al lanzamiento de grandes proyectos de inversión, ya que no se sabe cómo pueden reaccionar los mercados ante cada uno de los resultados de las elecciones venideras en nuestra ciudad, CCAA y en el país.

Pese a todo esto, estar dentro del marco de la Unión Europea garantiza que sea cual sea el resultado de las elecciones en nuestro país, los cambios estructurales que se puedan llegar a realizar, no podrían llevarse a cabo en el corto plazo, lo que nos ofrecería tiempo suficiente como para establecernos como empresa y encontrar un mercado en el cual competir.

## **Análisis Sociocultural**

En lo concerniente al análisis social, resaltar alguno de los puntos más reseñables dentro de las características generales de la sociedad española. En lo que se refiere a datos demográficos, España en los últimos años ha ido perdiendo ligeramente población por la vuelta a sus países de los inmigrantes debido a la dificultad de labrarse un futuro aquí por la escasa demanda de mano de obra. Esta caída también se debe a la baja tasa de fecundidad, que en 2013 se encontraba en 1.27, mientras que es necesario un 2,1 para poder mantener el crecimiento vegetativo de la población.

Todo esto supone que en España tenemos una población envejecida, o en proceso de envejecimiento, donde el grueso de la población no se encuentra en la base de la pirámide de población, sino en la zona central de la misma, como podremos observar a continuación.



Fuente: [jovenesgeografos.blogspot.com.es](http://jovenesgeografos.blogspot.com.es)

Figura 2.3

En cuanto a los demás aspectos de la sociedad española, esta no difiere mucho del tópico establecido en el mundo occidental desarrollado, un altísimo índice de alfabetización, un nivel de pobreza, aunque está creciendo últimamente, bajo y por último una sociedad con valores democráticos, con existencia de propiedad privada y de un estado de derecho que garantiza nuestros derechos y vela por el cumplimiento de nuestras obligaciones.

Pasando ya temas culturales, voy a centrarme en aquellos valores que me parecen reseñables y que tienen cierta relación con el proyecto que “*Zaragoza Ground Soccer*” tiene previsto emprender.

La sociedad española es prioritariamente deportista, mucho más en los últimos años con la creciente tendencia de la población a cuidarse, ya que según todos los estudios médicos el deporte es parte fundamental de una vida sana, donde según datos obtenidos por el CSD (Consejo Superior de Deportes), al menos un 55% de la población encuentra muy importante el realizar ejercicio físico, sobretodo es necesario en la población más joven de nuestra sociedad, donde una vida sana favorecerá el desarrollo de jóvenes saludables.

Bien sea por motivos de salud, o ya más por motivos sentimentales, el fútbol es el deporte rey en España, donde según una encuesta realizada por el CSD en 2010 un 27,5% de la población total practica fútbol habitualmente. Todos estos datos ofrecen un horizonte esperanzador para el lanzamiento de un negocio relacionado con este deporte.

### Análisis tecnológico:

Pese a que a priori este aspecto del análisis general no parece de vital importancia para la implantación de un negocio de las características presentadas anteriormente, no hay que dejarse engañar.

Si bien los últimos avances tecnológicos, no afectan directamente al servicio que se debe prestar, ni al proceso de construcción de las instalaciones necesarias para desarrollar la

actividad económica, el impacto actual de las TIC (Tecnologías de Información y Comunicación) en la vida social hace que tengamos que tener muy presente todo este desarrollo en la empresa.

Una empresa de nueva creación tiene que ser capaz de llegar a su potencial cliente a través de estos nuevos canales de comunicación, ya que el uso de estos facilitará darse a conocer y la posible valoración del producto ofrecido, información muy necesaria dentro de esta sociedad tan competitiva.

También cualquier mejora en la técnica de construcción, en los materiales o el cualquier parte del proceso, que nos pueda ahorrar costes a la hora de la ejecución del proyecto debería de ser de gran interés para la empresa.

### **Análisis de mercado general:**

*"Aún estamos en pañales pero gracias a los apoyos que estamos recibiendo ahora sí estoy por asegurar que nos encontramos en los inicios de algo grande para el fútbol."*

Esta frase esta sacada de un artículo de diario deportivo AS, donde se le preguntaban a Álvaro Garrido, un empresario de 47 años que se encuentra dentro del mundo de los eventos deportivos.

Esta información va en concordancia con el momento en el que se encuentra el mercado del futbol indoor, es una industria que en España se encuentra en fase de iniciación. Es un deporte que está en auge. Se está tomando el camino ya marcado por los americanos y europeos donde las ligas de futbol indoor ya están implantadas y hay ligas organizadas a nivel nacional y donde los grandes clubes de futbol se involucran en estas ligas amateur.

Como consecuencia del desarrollo del deporte en sí, las instalaciones para poder realizar este deporte, están en auge también, nos encontramos dentro de un mercado con gran proyección de futuro, donde existe una previsión de demanda en el corto y medio plazo muy fuerte.

Otro aspecto a analizar es la competencia y las ayudas que ofrecen las administraciones públicas o privadas para la construcción de instalaciones de este tipo. Tras la entrevista que realicé con Iván, uno de los socios de *"Futbol Indoor Zaragoza"*, no existe ningún tipo de ayuda por parte de la DGA (Diputación General de Aragón), ni por parte de los ayuntamientos locales, ni del ministerio de salud y deporte a través del CSD.

Por contra, se requieren estrictas medidas de seguridad e higiene al ser un centro deportivo donde menores de edad realizan deporte, que se deben tener en cuenta a la hora de la correcta realización del proyecto, poniendo especial hincapié en estos para cumplir la normativa vigente.

## Análisis de mi entorno

Este análisis nos limita geográficamente a la zona de Zaragoza y poblaciones circundantes. Dentro de este entorno únicamente encontramos dos empresas con las que competir por los potenciales usuarios de los campos de fútbol indoor.

Estas dos empresas son “*Fútbol Indoor Zaragoza*” que se sitúa en la localidad de Cuarte, teniendo como elemento diferenciador el ser un campo cubierto y el “*SoccerWorld*” que se encuentra en el parque del Agua, dentro de la ciudad de Zaragoza.

A efectos prácticos de la competencia, únicamente tendríamos en cuenta a la primera de las empresas, ya que por motivos ajenos al control de “*SoccerWorld*”, la espectacular crecida del río Ebro, que anegó todas sus instalaciones, se encuentra temporalmente inutilizado, hasta que realicen las reparaciones pertinentes.

## **3- Marco Legal**

Antes de poder realizar cualquier tipo de elección a cerca de la forma legal que ha de tener “*Zaragoza Ground Soccer*” se ha de observar cuales son las características generales que nos ofrece cada una de las formas legales y comprobar cual se adapta mejor a nuestra empresa.

Dentro de los diferentes estilos de organización legal y debido a que somos tres socios queharemos el mismo tipo de aportaciones, únicamente tienen cabida tres tipos de formas legales dentro de la normativa existente.

Esas tres formas son:

- Sociedad Colectiva
- Sociedad de Responsabilidad Limitada
- Sociedad Anónima

Los aspectos a considerar para la elección del aspecto legal de nuestra empresa son tales como la responsabilidad soportada por la empresa, el coste de gestión de las diferentes formas sociales, la posible incidencia de terceros en la toma de decisiones de la empresa.

Debido a que la forma óptima de la empresa sería una postura de responsabilidad limitada, también se tratará de evitar el coste administrativo y evitar la posible intervención de terceros en nuestra empresa, la forma adecuada que debe de tomar la empresa es la de Sociedad de Responsabilidad Limitada, dentro de estas la Sociedad Limitada Laboral ya que nos ofrece grandes ventajas fiscales.

Algunas de las características más reseñables de este tipo de sociedad son:

- Capital mínimo exigido: 3000€ totalmente suscrito y desembolsado.
- Responsabilidad Limitada
- Cotiza mediante impuesto de sociedades
- Las participaciones no son libremente transferibles
- Solo el 25% de los trabajadores pueden tener la condición de no socios
- Tiene una rebaja impositiva de entre un 25% y 35%

Con todas estas características ofrecidas se puede observar perfectamente el porqué de la decisión, ya que al ser los tres socios trabajadores, podemos favorecernos de este tipo sociedad.

A continuación haremos una observación acerca de cuáles son las principales ordenanzas, leyes o decretos que pueden afectar de manera más trascendente al funcionamiento de nuestra empresa.

Como primera y principal hemos de hacer referencia al texto refundido de Ley de Sociedades de Capital de 1/2010, ya que esta es la que regula de manera directa el funcionamiento general a niveles administrativos, contable, y de gestión general. Por lo tanto un conocimiento básico de los artículos de esta ley que hacen referencia a las sociedades de responsabilidad limitada, y más concretamente a las de tipo laboral.

El siguiente aspecto legal a tener en cuenta es las diferentes ordenanzas municipales a cerca de la posibilidad de establecer un negocio de tipo deportivo dentro de una nave de carácter industrial. En un primer momento se planteó esta situación dentro de la ciudad de Zaragoza, y la ordenanza municipal no contempla un uso NO industrial para las naves establecidas dentro de los polígonos.

Por eso mismo y en consonancia con lo que ya hicieron los competidores ya establecidos dentro del mercado, ir a los pueblos de las cercanías como Cuarte, Utebo, San Juan... donde la normativa no pone ninguna objeción legal a un uso diferente de las instalaciones dentro de los parques industriales.

Factores importantes a tener en cuenta son las normativas establecidas por el CSD para la regulación de los espacios arquitectónicos (Ley 3/1997, ARAGÓN: Promoción de la accesibilidad y supresión de barreras...) La ley del Deporte de Aragón, y sobre todo a tener muy en cuenta la normativa sanitaria establecida.

Desde el punto de vista de la empresa, estas serían las normativas más a tener en cuenta, obviamente no hay que descuidar el resto de aspectos legales referentes a la empresa, pero al no ser profesionales del mundo legal, debemos tratar de conocer pero en caso de dudas concretas tienen que ser ellos los que nos resuelvan esas dudas.

## **4. Plan de Marketing:**

### **4.1- Descripción de producto:**

“Zaragoza Ground Soccer” derivado del tipo de empresa que es, únicamente ofrece un servicio principal, y otro supletorio a este. El servicio principal es el del alquiler del campo de futbol y el material necesario para celebrar un partido de fútbol indoor. El servicio supletorio es la cafetería que se encontrará dentro del establecimiento.

Pese a todo esto, la gama de posibilidades que tiene el negocio no se queda ahí. Con la intención de obtener el máximo rendimiento a la inversión que se tiene que realizar para el montaje y acondicionamiento del local, ofreceremos diversas posibilidades a nuestros clientes.

Indicar que en todos nuestros servicios, en el momento que se realiza el alquiler de la pista, se incluye también el material de juego (balones y petos) y el uso de los vestuarios para poder cambiarse y ducharse si así lo desean los clientes.

Los servicios ofrecidos se pueden catalogar dentro de cuatro diferentes categorías.

En primer lugar, y como uno de los grandes reclamos del negocio, será la celebración de eventos enfocados para niños, bien sea cumpleaños, meriendas de equipo, o cualquier otro tipo de celebración. El servicio ofrecido para estos eventos es la disposición de la pista durante dos horas, donde se organizarán equipos para disputar un partido, dependiendo del número de niños (al menos 25 niños), se dispondría de las 2 pistas, para de esta manera obtener una mejor experiencia.

Posterior a la hora y media de juego, se ofrecerá una merienda en la zona de la cafetería para los niños, la merienda constará de una variedad de bocadillos fríos y snacks a petición del cliente. Si alguno de los niños requiere de algún tipo especial de producto (sin gluten, sin lactosa...) el cliente nos lo deberá transmitir con antelación para poder ofrecer ese producto.

En el caso de que el evento en cuestión fuera un cumpleaños, dentro de este bloque de servicios se incluiría una tarta para todos los asistentes, y un regalo para el cumpleañero.

El segundo de nuestro bloque de productos sería la organización de una liga. El emplazamiento de la liga se realizaría en las instalaciones de “Zaragoza Ground Soccer” y en un principio contaría con un total de 10 equipos. Si la demanda de participación es mayor de 10 equipos se podría optar, bien por ampliar la liga, o por organizar una segunda liga y realizar un campeonato final entre los 4 mejores equipos de cada liga. Teniendo en cuenta que son solo 10 equipos por cada liga, se realizarían 2 ligas, La liga de Otoño y la de Primavera, de esta manera mantendríamos cubierto todo el año.

Los días de campeonato se establecerían entre semana, martes, miércoles y jueves, para así dejar los fines de semana libres para la organización de los cumpleaños. Los horarios serían a final de tarde para hacer compatible la participación la liga con la vida laboral o estudiantil de cada uno.

La temporada comenzaría en el mes de noviembre, y constaría de 2 vueltas donde todos los equipos se enfrentaran contra todos. Los partidos de liga constarán de dos tiempos de 20 minutos a reloj corrido, con un descanso de 10 minutos entre tiempo y tiempo.

El mínimo de jugadores a inscribirse por equipo será de 8 personas y hasta un máximo de 12, de esta forma, trataremos de evitar que nunca haya un equipo sin gente suficiente para jugar, pero que tampoco exista un equipo con un excesivo número de personas.

Al finalizar la liga se realizará una entrega de trofeos, tanto al equipo campeón, como a los más destacados en diferentes aspectos, máximo goleador, portero menos goleado, y mejor jugador. Esta entrega de trofeos se acompañará con una merienda que correrá por cuenta de “*Zaragoza Ground Soccer*”.

La tercera opción que se ofrece se trata de la organización de eventos, pero enfocados en este caso a un público de mayor edad. El paquete ofrecido sería de similares características al que se ofrece en los cumpleaños de los niños, pero en este caso se incluye la posibilidad de realizar no solo una merienda. La oferta se centraría en completar la experiencia con un tiempo de disfrute viendo un partido de futbol, o simplemente momentos de charla en un ambiente distendido.

Debido a las características del local, en el que no dispondremos de cocina, la cena se realizaría por encargo, bien a establecimientos de comida rápida o algún bar del pueblo donde se elaboren bocadillos por encargo y seríamos nosotros quienes ofreceríamos la bebida, incluyendo en este caso, bebidas alcohólicas ya que se trata de un potencial cliente mayor de 18 años.

Por último, pero no por ello menos importante, sería el cliente esporádico. Son grupos de amigos que deciden entre ellos que quieren hacer uso de nuestras instalaciones. En este caso el servicio únicamente se centraría en el alquiler del campo y el uso de los vestuarios para cambiarse y ducharse.

Para poder realizar todo este tipo de servicios será necesario avisar con antelación. Tanto el primero como el tercero serán necesario al menos 2 días de antelación para poder preparar todo correctamente. Para la liga se abrirán unos plazos de inscripción que los equipos deberán respetar si quieren participar, y el caso del cliente esporádico, será necesario avisar con una hora de tiempo, únicamente por asegurarse la disponibilidad de nuestras instalaciones.

El horario de las instalaciones será el siguiente

De Lunes a Viernes:

De 10h a 15h y de 17h a 22h

Sábados, Domingos y festivos

De 9h a 15h y de 17h a 22h.

No obstante la empresa tendrá la potestad de modificar estos horarios de manera esporádica, pero nunca como norma general y con previo aviso.

#### 4.2- Estrategia de precios

Dentro del estudio del Plan de Marketing, se presupone de vital importancia la elección de una buena política de precios. Desde “Zaragoza Ground Soccer” se ha decidido por hacer una estrategia acorde con la situación de la competencia y con la situación económica actual.

La determinación que la empresa tiene en cuanto a esto es establecer un nivel de precios similar a todos los aspectos al que la competencia dentro de la zona (Futbol Indoor Zaragoza) tiene. Esto se debe a que su política de precios es muy razonable, asumible para el cliente y ofreciendo unos ingresos muy razonables para la empresa. Pese a ello, situaremos el precio de nuestros productos ligeramente por debajo, ya que ellos como empresa establecida tienen cierto poder de diferenciación frente a nosotros.

A continuación estableceré una relación entre los productos, los precios y el porqué del establecimiento de dichos precios.

- Eventos para niños: El precio varía en función de la cantidad de niños que vayan a formar parte del evento, de 1 a 12 niños, el precio es de 120€, a partir de los 12 niños se establece un precio de 10€ por niño.

Dentro de este precio se incluye todo el servicio comentado anteriormente, el tiempo de juego y la merienda.

- Participación en la liga: La cuota de inscripción a la Liga será de 360€ por equipo. De esta manera si el equipo únicamente consta de 8 personas supondrán 45€ por jugador, si el equipo lo forma más personas, se abarataría el precio por jugador. Este precio incluye el uso de las instalaciones todos los días de partido, la merienda y la entrega de trofeos del último día. Si alguno de los equipos deseara obtener una camiseta para la liga, esta tendría un coste suplementario de 5€ por jugador, siendo obligatorio que todo el equipo comprase dicha camiseta.

- Eventos para mayores: Para este tipo de servicio el precio se ajustaría un poco a los requerimientos del cliente (modificaciones en cuanto a la cena), pero estableciendo una división lógica obtendríamos estas tarifas.

1. Alquiler de pista+ cena : 16€ por jugador
2. Alquiler de pista+ cena+ bebida (no se incluyen licores) : 20€ por jugador
3. Alquiler de pista + cena + bebida (Con licores): 25€ por jugador

En la tarifa 1, se incluiría una bebida, bien sea un refresco o una cerveza

En la tarifa 2, se incluyen hasta 5 refrescos o cervezas.

En la tarifa 3, se incluye lo mismo que en la 2, más 2 botellas de licor por equipo + hielo.

- Clientes espontáneos: Para este tipo de cliente estableceremos nuestras tarifas básicas.

Alquiler 1 hora de pista (L a V): 45€

Alquiler 1 hora de pista (Sábados): 40 €

Alquiler 1 hora de pista (Domingos y Festivos): 50€

#### **4.3- Estrategia de Distribución.**

Por las características propias de nuestro negocio, únicamente podemos proporcionar nuestro servicio dentro de nuestras instalaciones. Por lo tanto no tiene sentido el estudio de la estrategia de distribución a seguir ya que no es necesario para el funcionamiento de la empresa.

En lugar de realizar un estudio de la estrategia de distribución, nos vamos a centrar en el estudio de las fuentes de provisión de suministros.

La estrategia a seguir para la elección de proveedores es muy simple. Tomaremos como proveedores a empresas cercanas de la zona, debido a dos grandes razones: Menor coste de transporte debido a la cercanía y facilidad de suministro rápido en un momento de necesidad puntual.

#### **4.4- Estrategia de Comunicación:**

Previo al estudio concreto de las estrategias de comunicación voy a realizar un estudio acerca del público objetivo hacia el que está orientado el negocio, y después, las herramientas generales de las que dispondrá el negocio para llegar a los potenciales clientes. Posteriormente se realizará una descripción de las estrategias de comunicación a seguir para poder captar a la mayor parte de ese público objetivo.

Este tipo de negocio, según su cartera de producto tiene diferentes segmentos de población muy diferenciados como potenciales clientes. Haciendo una primera división por sexos, indicar que nos dirigiremos preferentemente al sexo masculino, ya que con gran diferencia, es el quien tiene predilección por este tipo de actividades y por lo tanto es un segmento más rentable económicamente en el largo plazo. De todas las maneras no se dejará de lado en ningún momento la posibilidad de organizar eventos relacionados con la mujer y el futbol.

Una vez establecida esta división, trataremos de establecer rangos de edades que se pueden considerar potenciales clientes del negocio.

En un primer lugar encontraríamos a los niños de entre 6 y 12 años de edad, suponen una cuota importante dentro de nuestros potenciales clientes, y hacia ellos enfocamos uno de nuestros principales servicios, la organización de eventos para ellos.

El siguiente segmento de edad de 12 a 18 años, se les considera potenciales clientes espontáneos, ya que son mayores para la celebración de ese tipo de eventos como los de los niños, y demasiado jóvenes para participar en ligas o para los eventos para mayores, pese a esto no hay que descuidar a este sector de la población.

Por último, se encuentra el segmento con mayor importancia relativa dentro de nuestros posibles clientes, se trata de un amplio espectro entre los 18 y una edad cercana a los 40 años. Este segmento de la población, puede requerir cualquiera de los servicios. Las ligas están diseñadas de tal manera que puedan compaginar su vida estudiantil o laboral con la participación en dichas ligas, y los eventos para mayores son un tipo de producto muy apropiado para las reuniones de amigos, o de compañeros de empresa.

Este último segmento tendrá que ser el que más cuidemos, ya que es el más rentable, pero sin dejar de tener en cuenta todos los demás.

No se consideran los segmentos de población que tienen una edad superior ya que la rentabilidad de este es muy baja, por lo tanto las estrategias de comunicación no irán centradas hacia ellos.

Posteriormente, se ha de realizar un estudio de las herramientas que se disponen para poder llevar a cabo las acciones de comunicación que se requieran.

Debido al elevado coste de las campañas publicitarias en los medios masivos como pueden ser, radio, prensa y televisión, centraremos nuestros esfuerzos en utilizar de manera óptima los recursos que las nuevas tecnologías nos ofrecen.

En primer lugar, la creación de una página web, a poder ser un servidor reconocido (.com, .es) y que nos sirva de enlace general con nuestros clientes para cualquiera de nuestros servicios. La página web se diseñará de tal manera que funcione no solo como un punto de información, si no que a través de ella, se gestionen los servicios corrientes de la empresa. Por lo tanto los clientes dispondrán de la posibilidad de alquilar las pistas de manera esporádica, organizar un evento, ya sea para niños o para mayores y realizar la solicitud de inscripción para la liga. Además del apartado interactivo de la página, se dispondrá también como una fuente de información donde el público en general podrá ver cuáles son nuestras tarifas estándar, así como información variada, como los números de contacto, redes sociales e información acerca de los torneos que se realicen.

Las otras herramientas con las que se llevará a cabo esta estrategia de comunicación serán mediante el uso de redes sociales. Se creará una página en “Facebook” para que todo aquel que esté interesado en la información que vayamos dando día a día pueda recibirla, o simplemente para aquellos que han disfrutado de las instalaciones puedan compartir su experiencia. Si el cliente lo desea se le podrán realizar fotos durante el tiempo que esté en nuestras instalaciones y que disponga de ellas gratuitamente en nuestra página de “Facebook”

También, se creará una cuenta en “Twitter” para ir señalando los aspectos más destacados del desarrollo de nuestra actividad, así como información acerca de los torneos o de los resultados de las ligas.

Por último, facilitaremos en nuestra página web un número de móvil, para que nuestro cliente pueda realizar todas las gestiones con nosotros vía “Whatsapp”. De esta manera ofrecemos las mayores comodidades a la hora de contactar con nosotros.

A continuación voy a explicar las tres principales campañas de comunicación, que “Zaragoza Ground Soccer” va a llevar a cabo durante el primer año.

Como primera campaña de promoción, se ha decidido organizar un torneo inaugural, este se organizará en colaboración con nuestro club asociado, C.D La Unión. A través de su coordinador de las categorías base, Adrián Coscolín se enviarán invitaciones para que varios clubes de la ciudad de Zaragoza participen con sus equipos alevines.

Este torneo de apertura se celebrará el primer fin de semana de septiembre ya que estas fechas los clubes de futbol no tienen competición oficial.

Con esta campaña el objetivo es darse a conocer dentro de varios de los segmentos, el primero y más evidente es el de los niños, que bien participarían o bien tendrían la oportunidad de ver los partidos y disfrutar del ambiente. El segundo de los grupos lo formarían los padres de los niños y los entrenadores de estos, si conseguimos que el torneo tenga un alto nivel de participación estaremos llegando a mucha gente como potenciales clientes.

Otra de las ofertas de establecimiento del negocio, es publicitarnos en los colegios de la zona, (Utebo y Casetas), e intentar concretar con los órganos de gestión del colegio, posibles excursiones a nuestro recinto, con una rebaja sustancial, para que los niños, puedan disfrutar de la experiencia del futbol indoor con sus amigos del colegio y a un precio de 5€ por niño.

Conseguir llevar a cabo esta estrategia sería de gran utilidad, ya que los niños de la localidad de Utebo, son los que con mayor facilidad puedan acudir a nuestras instalaciones a celebrar un cumpleaños.

Pese a la localización establecida, esta estrategia también se puede intentar llevar a cabo con los colegios de los barrios más cercanos de Zaragoza, como pueden ser los de la Almozara, el Actur o las Delicias.

El siguiente paquete de actividades de promoción sería la organización de un campus de futbol indoor. En dicho campus contaría con la presencia de algunos de los jugadores del Real Zaragoza, para que nos echaran una mano y los chicos disfrutaran aprendiendo de jugadores profesionales. El precio del campus sería de 60€ para los 3 días.

Este campus se celebraría durante el puente de Mayo, Viernes, Sábado y Domingo. El campus estaría orientado para chicos de 8 a 12 años. Se celebraría por las mañanas, de 9:30 a 14:30.

## 4.5 Previsión de Demanda

Previo al estudio de previsión de demanda, realizaremos un análisis DAFO para poder observar los puntos fuertes y débiles de la empresa.

Por lo tanto aquí se presentan cada una de las variables estudiadas:

### Debilidades:

- Ser un empresa de nuevo lanzamiento (start-up)
- Se trata de un tipo de negocio no asentado en el mercado
- Dificultades de acercamiento a un segmento del público objetivo (Los niños)

### Amenazas:

- Que la recuperación económica no se asiente en el corto plazo
- Falta de aceptación de la modalidad de deporte (Futbol Indoor)

### Fortalezas:

- Bajo Coste de iniciación del negocio
- Conocimiento del mercado
- Buenas comunicaciones con el núcleo urbano
- Percepción por parte de la gente como un negocio positivo (Externalidad Positivo)

### Oportunidades:

- Sentimiento por parte de la sociedad hacia el deporte
- Presunta mejora de la economía, lo que provoca un aumento del consumo

Una vez observados las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades que la empresa puede ofrecernos, pasamos a la realización de la previsión de demanda en términos cuantitativos.

Los datos se han obtenido mediante una estimación realizada por los negocios de características similares de la zona (Futbol Indoor Zaragoza, SoccerWorld Zaragoza).

Previsión de Demanda (Anual)		
<b>Cumpleaños</b>		<b>134</b>
*Media de 14 niños por cumpleaños		
<b>Liga</b>		<b>40 equipos</b>
<b>Quedadas de Mayores</b>		<b>210</b>
Tipo 1 (Media de 12 jug)	59	
Tipo 2 (Media de 15 jug)	71	
Tipo 3 ((Media de 15 jug)	80	
<b>Esporádicas</b>		<b>525</b>
L-V	237	
S	73	
Festivos	215	
<b>Campus</b>		<b>35 niños</b>
<b>Excursiones</b>		<b>240 niños</b>

Fuente: Elaboración Propia

Figura: 4.1

A continuación pasamos a explicar la tabla de previsión de demanda que se ha realizado.

Muy importante comentar que los datos aquí mostrados son estimaciones propias hechas a partir de la información proporcionada por las dos empresas ya establecidas en este mercado actualmente en Aragón. Por petición expresa de los socios de las empresas no mostraré los de sus previsiones de demanda.

Indicar también que los datos ofrecidos son únicamente estimaciones para el primer año de funcionamiento de la empresa, ya que establecer una previsión de demanda a un plazo mayor, supondría una previsión muy poco fiable.

Como se observa en la tabla, son los cumpleaños y las quedadas de mayores los dos productos más demandados por los clientes. Esta previsión entra dentro de los resultados esperados ya que desde un punto de vista comercial, estos dos productos son los más completos y con los que el cliente debería quedar más satisfecho.

Pese a todo esto se observa que los jugadores esporádicos copan una buena parte de la demanda total de las instalaciones, siendo un producto a tener en cuenta en términos comerciales, ya que se puede obtener un gran beneficio de las mismas.

La liga se antoja un mercado de vital importancia, al que habrá que tratar de incentivar. Y tanto las excursiones como el campus parece que tendrán gran aceptación y se espera que esta crezca con el tiempo.

## **5- Plan Operativo:**

Este punto se centra completamente en la explicación de las diferentes decisiones tomadas en el ámbito operativo, desde la localización, pasando por el equipo de trabajo, la selección de proveedores, la cadena de producción y la política general de calidad.

Previo a un estudio pormenorizado de la situación concreta del lugar, creo oportuno explicar el porqué de las decisiones de localización.

La primera de las ideas de localización fue el situar la empresa dentro de la ciudad de Zaragoza, pero como se ha explicado en el apartado tercero, la ordenanza municipal de la ciudad no permite un uso no industrial de cualquier nave dentro de un polígono industrial.

Una vez excluida la primera posibilidad, se decidió que sería uno de los pueblos de las cercanías.

Haciendo un estudio de los diferentes pueblos, se tuvieron en cuenta varios puntos clave a la hora de la toma de decisión, dichos factores son:

- Población
- Comunicaciones
- Colegios cercanos
- Empresas complementarias
- Competencia Cercana

Teniendo en cuenta todas estas variables, se decidió que el sitio ideal de localización de la empresa es la localidad de Utebo, ya que existe un núcleo de población importante, junto con Casetas y Garrapinillos. Las comunicaciones con la ciudad son muy buenas, ya sea con automóviles privados (la autovía) o con el uso de medios transporte públicos (Cercanías y Autobús). En Utebo encontramos cuatro colegios de enseñanza primarias, además de dos institutos de educación secundaria, a esto hay que añadir lo de los pueblos colindantes que anteriormente he mencionado. Existen empresas proveedoras tanto de bebidas como de material de construcción y deportivo y no hay ninguna empresa de nuestras características alrededor.

Por todos estos motivos encontramos que esta es la localización idónea para nuestra empresa y será allí donde situemos la empresa.

### **5.1 Descripción física del establecimiento**

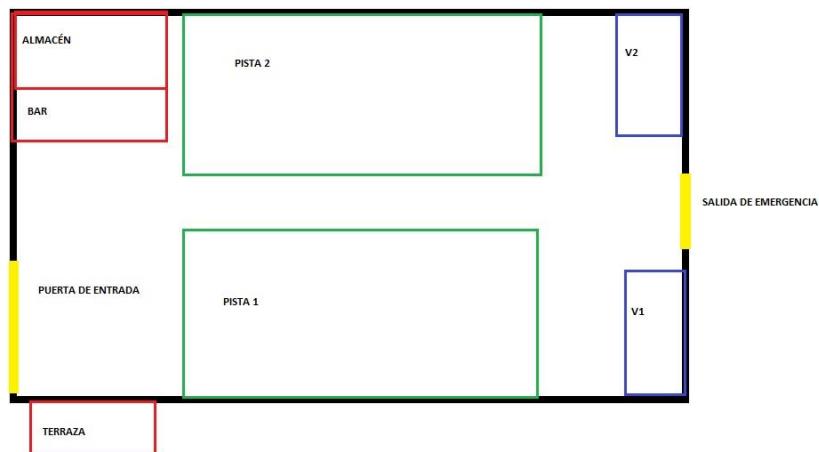
El negocio se situará dentro de una nave industrial, situada en el polígono “El Aguila Corps” de Utebo. Se trata de una nave de 2170 m<sup>2</sup>, de los cuales 2100 son útiles (se adjuntan fotos en el anexo).

Se trata de una nave de un solo piso, por lo tanto la distribución de los diferentes elementos se hará de forma alargada. Se instalarán al final de la nave los vestuarios, justo delante se encontrarán los dos campos de fútbol, con sendos pasillos a los laterales de cada uno de los campos a forma de gradas, para que en los torneos la gente pueda disfrutar de los partidos. En la entrada de la nave, se situará la cafetería.

La “terraza” exterior se utilizará para las reuniones, ya que únicamente necesitan unas mesas y unas sillas de terraza como acondicionamiento.

Indicar que el acondicionamiento necesario de la nave únicamente será la instalación de los vestuarios, la colocación de una barra y un pequeño almacén a forma de cafetería y la instalación de protectores para las columnas que coinciden con los campos.

A continuación se presenta un diseño orientativo de las instalaciones



## 5.2 Equipos e instalaciones

El equipamiento necesario para poder desempeñar con éxito en nuestro negocio serán:

- Campos de futbol de hierba artificial x2
- Vestuarios prefabricados
- Barandillas para colocar publicidad
- Marcador Electrónico
- Bancos para banquillos
- Material de cafetería (Cafetera, neveras, cañera)
- Material de juego de futbol (balones, petos)
- Material de limpieza (Mopas, fregonas, escobas)
- Consumibles de Cafetería (Bebidas y Snacks)
- Consumibles de limpieza (Ambientadores, desinfectantes)
- Mobiliario de Cafetería (Sillas y mesas)

Este es todo el equipamiento necesario para el funcionamiento del negocio.

### **5.3 Gestión de Suministros**

La política a seguir dentro de la gestión de suministros y proveedores se presupone clara y simple.

Desde el primer momento se tuvo claro que en la medida de lo posible íbamos a elegir proveedores de la zona, y esto tiene varios motivos.

La razón de mayor calado es la seguridad que te ofrece tener un proveedor cerca para cualquier problema que te pueda surgir, si por un motivo vendo más bebidas de las esperadas, o inesperadamente se pinchan tres de los balones que tenemos, etc tener un proveedor cerca de nosotros nos permitirá una rápida solución de esos problemas.

Otro de los motivos de buscar proveedores locales es tratar de evitar la pérdida de poder negociador. Por las características de nuestro negocio no necesitamos de grandes provisiones las 24 horas del día, por lo tanto podemos permitirnos tener proveedores de menor envergadura empresarial, y así mantener lo más posible nuestro poder de negociación.

El trabajar con distribuidores locales tiene otra gran ventaja, nos da a conocer dentro de diferentes ámbitos, si realizamos una labor responsable y ofrecemos nuestros servicios con la calidad suficiente, el hecho de trabajar con gente de la zona, potenciaría el boca a boca, que se considera vital en un negocio de nueva creación y con recursos económicos limitados.

### **5.4 Política de Calidad**

Este aspecto hay ciertas reseñas que indicar por las características generales del sector.

Es un sector donde realizar una diferenciación por calidad notable es muy difícil. Esto se explica porque pese a que sea un negocio que tiene contacto directo con el público, como todos los servicios, el oferente del servicio no tiene incidencia durante la realización del mismo, al contrario que asesorías, peluquerías u otros servicios donde tiene más implicación.

La diferenciación real se realiza por los servicios complementarios, la cantidad de estos que ofrezcas, y como trabajes con ellos.

Una vez comentado esta información preliminar paso a explicar la política de calidad que va a llevar “Zaragoza Ground Soccer”.

Pese a lo indicado anteriormente referente a la dificultad de diferenciarse por la calidad ofrecida, sí que es relativamente “fácil” perder potenciales clientes si ofreces un servicio peor que la competencia.

Por lo tanto las líneas generales de calidad están muy claras para el negocio. Se considera fundamental un trato excelente al cliente, ofreciendo toda la ayuda posible para cualquiera de las dudas, flexibilizando, dentro de lo permitido y sin afectar a otros el servicio ofrecido de cara a que el cliente pueda disfrutar de una experiencia optima en nuestras instalaciones. Esto debe traducirse también en un mantenimiento exhaustivo del material y el equipamiento evitando el desgaste excesivo o la degradación severa.

Otro de los puntos de calidad importantes es el relacionado con la higiene y la limpieza. Será uno de los pilares básicos del negocio, ya que ofreciendo un servicio donde los usuarios tienen la posibilidad de ducharse y cambiarse el encontrar los vestuarios limpios es crucial. Asimismo al tener un servicio de cafetería y donde se organizan meriendas, este punto debe potenciarse de sobremanera.

En general se trata de llevar una política de calidad alta, no buscando la posible diferenciación del servicio, si no evitando quedarnos atrás frente a posibles competidores debido a un trato o unas condiciones deficientes.

## **6 -Plan de Recursos Humanos**

### **6.1 Organización funcional en la empresa**

Como hemos venido comentando en apartados anteriores del trabajo, la plantilla de trabajadores de “*Zaragoza Ground Soccer*” va a estar formada por los 3 socios de la misma empresa.

Esta estrategia es la que se considera adecuada debido a que según las características del tipo de negocio, y más en las fases iniciales, la rentabilidad de los socios si únicamente aportaran el factor capital sería nula.

Como consecuencia de esto el organigrama de la empresa tendrá forma plana, donde los socios nos dividiremos las tareas y los tres tendremos el mismo poder de decisión y de voto en la gestión de la empresa.

Se consideró comenzar la aventura empresarial únicamente con dos de los tres, pero rápidamente se buscó un tercero, primero por motivos económicos y segundo porque en caso de no consenso entre los socios existe un tercer voto que pueda decantar la decisión hacia un lugar u otro.

A efectos prácticos esta será la distribución de trabajo y poder dentro de “*Zaragoza Ground Soccer*”. A efectos administrativos es obligatorio establecer un director general, un secretario y un tesorero para formar el órgano de administración de la empresa. Los cargos serán los siguientes:

Director General: Roberto Clavero Adell

Secretario: Adrián Coscolin Fidalgo

Tesorero: Álvaro Francés Aísa

Como he indicado anteriormente estos puestos serán meramente administrativos. Desde los estatutos de la empresa se reflejará explícitamente que los tres socios que se encuentren en el órgano de administración tendrán el mismo poder de decisión y la misma responsabilidad jurídica frente a cualquier desavenencia que pudiera surgir.

## **6.2 Cuantificación y cualificación del personal.**

El personal de “*Zaragoza Ground Soccer*” tiene un perfil de homogeneidad muy alto. Los tres socios y trabajadores nos encontramos dentro de un mismo nivel de cualificación y un rango idéntico de edad.

Los tres trabajadores son actualmente estudiantes de cuarto curso del grado en Administración y Dirección de Empresas en la Universidad de Zaragoza. Ambos tres nacidos en el año 1993.

Pese a que a primera vista parezca que ninguno pueda aportar diferentes aptitudes debido a la similitud aparente de nuestro perfil profesional, nada más lejos de la realidad, las aptitudes demostradas a la hora del empeño de su trabajo son muy diferentes.

Debido a esto se ha decidido asignar tareas dependiendo de las habilidades de cada uno. A continuación se presentan:

Roberto Clavero:

Realizará las funciones de control interno. Contabilidad, control de tesorería y gestiones administrativas

Adrián Coscolin:

Funciones comerciales: Se encargará de llevar a cabo la estrategia de comunicación de la empresa, creación de torneos, captación de potenciales clientes etc.

Álvaro Francés:

Aprovisionamiento y seguridad. Tendrá la tarea de gestión de proveedores y de la supervisión del correcto mantenimiento de las instalaciones.

Pese a esta designación de tareas, todos los trabajadores tendrán sus turnos de trabajo de cara al público, desempeñando la tarea de gestión de reservas, apertura y clausura de las instalaciones, limpieza, trabajo de barra...

### **6.3 Política de Personal**

Este es un aspecto del estudio dentro de la gestión de los recursos humanos que, por las características inherentes a nuestro negocio, se ve drásticamente reducido.

Esto es así debido a que únicamente existen tres trabajadores, los cuales son los socios de la empresa. Por lo tanto ciertos trabajos de política de personal que podrías ejecutar si la empresa tiene trabajadores asalariados, no tienen sentido.

La política de contratación está muy clara, actualmente no existe la posibilidad de aumentar plantilla, como ya hemos comentado anteriormente no es rentable, en los inicios, la contratación de personal externo. Si en un futuro la carga de trabajo crece y se requiere de la contratación de personal, por las características legales de la empresa únicamente se podría contratar a una persona más, ya que en las sociedades limitadas laborales solo el 25% de los trabajadores pueden ser no socios.

El uso de estrategias de implicación empresarial, y de incremento de la sensibilidad de los trabajadores con la empresa no tiene sentido, ya que al ser socios, y arriesgar su propio dinero, los trabajadores están implicados al 100% con la empresa.

La única herramienta a utilizar dentro del ámbito de los recursos humanos son las políticas de formación. Como profesionales debemos estar en continuo desarrollo para poder ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes. Esto pasa por mejoras de distribución dentro del emplazamiento, nuevas técnicas de promoción y comunicación...

En cuanto a la política salarial, pese a la existencia de salarios fijos, estos pueden verse modificados según la coyuntura momentánea de la empresa, ya que lo que no percibamos como trabajadores lo percibiremos como socios, de esta manera no se establecen unas líneas estrictas en cuanto al salario de los trabajadores.

## **7-Plan económico-financiero.**

### **Estimación de la inversión inicial**

Como se explica en el apartado anterior del plan operativo, existen una serie de gastos fundamentales que la empresa debe incurrir para poder comenzar su actividad económica.

A continuación se presenta una tabla donde se desglosa el total de gastos que la empresa tiene que hacer frente.

<b>Previsión Desembolso Inicial</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Amortización</b>	<b>Coste</b>
<b>Campos de futbol</b>	10 años	<b>24560.00</b>
<b>Vallas</b>	15 años	<b>4384.15</b>
<b>Vestuarios</b>	20 años	<b>12468.00</b>
<b>Acondicionamiento General</b>	20 años	<b>6155.27</b>
<b>Mobiliario</b>		<b>1810.80</b>
Marcador Electrónico	15 años	1161
Sillas y mesas de plástico	-	0
Mesas bar y almacén	10 años	449.8
Botellero	10 años	200
<b>Equipos proceso Información</b>		<b>878.97</b>
Portátil	5 años	399
Móviles	3 años	479.97
<b>Aplicaciones Informáticas</b>		<b>800.00</b>
Página Web	8 años	800
<b>Costes Administrativos</b>		<b>3800.00</b>
Notaria		800
Capital Social		3000
<b>TOTAL</b>		<b>54857.19</b>

Fuente: Elaboración Propia

Figura: 7.1

\*Los presupuestos de los gastos están adjuntados en el Anexo.

\*\* Las sillas y las mesas de plástico nos las cede el proveedor de bebidas.

Como podemos observar, la tabla nos ofrece el coste económico de los diferentes componentes necesarios para el comienzo del funcionamiento, así como la vida útil estimada de cada uno de estos inmovilizados.

### **Fuentes de Financiación y Gastos habituales.**

En un primer momento se planteó la idea de basar la financiación inicial del proyecto en las aportaciones propias de los socios. Pero tras el cálculo de las necesidades iniciales de financiación se observó que no era asumible para ninguno de los socios la idea de la autofinanciación.

Descartada esta idea se decidió que la solución más sencilla sería pedir un préstamo para emprendedores en una entidad bancaria. Aparte del préstamo, los socios aportarían 5000€ cada uno para los gastos iniciales de gestión y para la tesorería inicial de la empresa.

Tras pedir información en diferentes entidades financieras, fue la opción de IBERCAJA la que más se amoldaba a nuestras posibilidades.

Se solicitó un préstamo de 50000€ a dicha entidad bancaria, las características de dicho préstamo son las siguientes:

- Nominal: 50000€
- Tipo de interés: EURIBOR+4.5
- Duración : 84 meses
- Modalidad de pago: Cuota Fija
- Revisión del tipo de interés: Semestral
- Periodo fijo inicial: 12 meses (tipo de interés 6%)

\*Se adjunta en el anexo la simulación del préstamo.

El montante restante de financiación necesaria que no se cubre con el préstamo, se cubrirá mediante aportaciones de los socios.

Una vez explicado cómo se va a financiar la puesta en marcha del proyecto, pasamos al estudio de los gastos corrientes de la empresa. Como en el apartado de la previsión de demanda, estos datos provienen de una estimación realizada a partir de los datos ofrecidos por “Futbol Indoor Zaragoza” y “SoccerWorld Zaragoza” con las correspondientes modificaciones para ajustarlo al entorno de la empresa y al posible público objetivo.

Los datos que se van a ofrecer a continuación, son de tipo anual, ya que al expresar la demanda en términos anuales, los costes e ingresos, serían más fáciles de comparar y de trabajar en términos anuales. De todas las maneras, indicar que la estacionalidad en los gastos es casi inexistente, sí que se nota una ligera caída en los meses de verano pero no tan acusada para argumentar una estacionalidad fuerte en la demanda y por consiguiente en los gastos corrientes.

Previsión de Gastos Corrientes		
<b>Equipamiento Deportivo</b>		<b>197.25</b>
Balones de futbol	149.25	
Petos	48	
<b>Aprovisionamiento</b>		<b>6900.8</b>
Refrescos	2912	
Cerveza y licor	3092.8	
Snacks	896	
<b>Suministros</b>		<b>4331</b>
Luz	2545	
Aqua	946	
Telefono	840	
<b>Salarios y SS</b>		<b>47563.2</b>
Salarios	36000	
S.S	11563.2	
<b>Otros Gastos</b>		<b>4850</b>
Mantenimiento	1000	
Servicios profesionales	3500	
Productos Limpieza	350	
<b>Arrendamientos</b>		<b>12000</b>
Alquiler	12000	
<b>Gastos Financieros</b>		<b>8765.16</b>
Cuota préstamo	8765.16	
<b>TOTAL</b>		<b>84607.41</b>

Fuente: Elaboración Propia

Figura: 7.2

En la tabla encontramos un desglose completo de los gastos, como he indicado anteriormente están expresados a nivel anual.

### Previsión Inicial de Tesorería

*Zaragoza Ground Soccer* tiene una política muy clara en cuanto al pago de proveedores se refiere, está establecido que dentro de las posibilidades de la empresa el pago se realice al contado.

Por consiguiente las necesidades iniciales de tesorería son muy claras en este aspecto, el cash inicial deberá ser suficiente para el pago del gasto mensual de los proveedores de bebidas, el alquiler, los suministros, los servicios profesionales, la cuota del préstamo y la mitad del equipamiento deportivo total. Aparte de esto se añadirán el total de 500€ por posibles imprevistos y para cubrir las Necesidades del Fondo de Rotación.

A continuación se muestra una tabla con el desglose de la previsión inicial de tesorería.

Necesidades Iniciales de Tesorería	
Equipamiento Deportivo	98.63
Aprovisionamiento	575.07
Suministros	360.92
Servicios	300.00
Cuota préstamo	730.43
Arrendamientos	1000.00
Extra	500.00
<b>TOTAL</b>	<b>3565.04</b>

Fuente: Elaboración Propia

Figura: 7.3

El total de esta necesidad de tesorería será aportado por los socios, a partir del primer mes, las previsiones son que serán los propios ingresos quienes cubran los pagos a los proveedores.

### Previsión de Ingresos

Una vez observados tanto los gastos iniciales, como los corrientes, así como las necesidades iniciales de tesorería, y previo al análisis de viabilidad del proyecto, se tiene que presentar una previsión de ingresos.

Esta previsión de ingresos está realizada a partir de la previsión de demanda realizada anteriormente y con los precios que se explican en el apartado comercial de este mismo informe. Añadir a los ingresos directos percibidos por el servicio principal de la empresa, los provenientes de la cafetería y por la publicidad situada en nuestras instalaciones.

Previsión de Demanda (Anual)		Precios	Previsión de ingresos
<b>Cumpleaños</b>	134	10€/niño	<b>21560</b>
*Media de 14 niños por cumpleaños			
<b>Liga</b>	40 equipos	(360€/equipo)	<b>14400</b>
<b>Quedadas de Mayores</b>	210		<b>4364</b>
Tipo 1 (Media de 12 jug)	59	16€/pers	944
Tipo 2 (Media de 15 jug)	71	20€/pers	1420
Tipo 3 ((Media de 15 jug)	80	25€/pers	2000
<b>Esporádicas</b>	525		<b>24335</b>
L-V	237	45	10665
S	73	40	2920
Festivos	215	50	10750
<b>Campus</b>	35 niños	60€/niño	<b>2100</b>
<b>Excursiones</b>	240 niños	5€/niño	<b>1200</b>
<b>Cafetería</b>			<b>14281.6</b>
<b>Publicidad</b>			<b>8000</b>
<b>TOTAL INGRESOS ESPERADOS</b>			<b>90240.6</b>

Fuente: Elaboración Propia

Figura: 7.4

## Análisis de la Inversión

Para ejecutar un análisis de la inversión nos vamos a realizar un estudio del VAN del proyecto, y hacer de un estudio de la sensibilidad frente a un incremento o bajada de un 10% de los ingresos.

En mi opinión este es el estudio más veraz para este tipo de proyectos, ya que nos muestra el valor que tiene este proyecto hoy en día.

La tasa de descuento escogida es el coste de la financiación ajena, es decir un EURIBOR +4.5, lo que a día de hoy supone un 4.7%.

Tabla rendimientos netos					
	años	0.00	1.00	2.00	3.00
Ingresos		90240.60	99264.66	103776.69	
Gastos		75842.25	76221.46	76983.68	
Amort Inm		4161.61	4161.61	4161.61	
Gastos Fin		8765.16	8765.16	8765.16	
+/- incrementos patrimoniales					
<b>Beneficio antes</b>					
<b>impuestos</b>		<b>1471.58</b>	<b>10116.43</b>	<b>13866.24</b>	
impuestos*		0.00	1517.46	2079.94	
<b>Beneficio neto</b>		<b>1471.58</b>	<b>8598.96</b>	<b>11786.31</b>	
amortización		4161.61	4161.61	4161.61	
Amort préstamo		5926.37	6839.80	7168.28	
Desembolsos		-7085.00			
valor residual					
+/- incremento NFR		-3565.04			
<b>RENDIMIENTO NETO</b>		<b>-10650.04</b>	<b>-293.18</b>	<b>5920.77</b>	<b>8779.64</b>

**VAN 2025.44**

Fuente: Elaboración Propia

Figura: 7.5

Como se puede observar, los rendimientos de la empresa indican que tiene un valor bajo para estos niveles de ventas durante los tres primeros años. Resaltar que se ha supuesto un crecimiento del 10% el primer año y de un 15% el segundo. Este crecimiento es el que han llevado a cabo las empresas de este mismo sector en la zona.

El tipo impositivo aplicable es del 15% ya que somos una empresa de nueva creación y con un volumen de negocio inferior a los 5 millones anuales. Pero como resultado antes de impuestos el gravamen efectivo es 0

A continuación vamos a mostrar la sensibilidad que ofrece el VAN frente a un incremento o caída del 10% de los ingresos.

Tabla rendimientos netos (incremento 10%)					
	años	0.00	1.00	2.00	3.00
Ingresos		99264.66	108288.72	112800.75	
Gastos		75842.25	76221.46	76983.68	
Amort Inm		4161.61	4161.61	4161.61	
Gastos Fin		2838.35	1895.37	1596.88	
+/- incrementos patrimoniales					
<b>Beneficio antes impuestos</b>		<b>16422.45</b>	<b>26010.28</b>	<b>30058.58</b>	
impuestos*		2463.37	3901.54	4508.79	
<b>Beneficio neto</b>		<b>13959.08</b>	<b>22108.74</b>	<b>25549.80</b>	
amortización		4161.61	4161.61	4161.61	
Amort Prestamo		5926.37	6839.80	7168.28	
Desembolsos	-7085.00				
valor residual					
+/- incremento NFR	-3565.04				
<b>RENDIMIENTO NETO</b>	<b>-10650.04</b>	<b>12194.32</b>	<b>19430.55</b>	<b>22543.13</b>	

<b>VAN</b>	<b>36641.43</b>
<b>Tasa de Variación</b>	<b>1709.06%</b>

Fuente: Elaboración Propia

Figura: 7.6

A continuación presentamos la sensibilidad frente a la caída

Tabla rendimientos netos (Disminución 10%)					
	años	0.00	1.00	2.00	3.00
Ingresos		81216.54	90240.60	99264.66	
Gastos		75842.25	76221.46	76983.68	
Amort Inm		4161.61	4161.61	4161.61	
Gastos Fin		8765.16	8765.16	8765.16	
+/- incrementos patrimoniales					
<b>Beneficio antes impuestos</b>		<b>-7552.48</b>	<b>1092.37</b>	<b>9354.21</b>	
impuestos*		0.00	0.00	1403.13	
<b>Beneficio neto</b>		<b>-7552.48</b>	<b>1092.37</b>	<b>7951.08</b>	
amortización		4161.61	4161.61	4161.61	
Amort préstamo		5926.37	6839.80	7168.28	
Desembolsos	-7085.00				
valor residual					
+/- incremento NFR	-3565.04				
<b>RENDIMIENTO NETO</b>	<b>-10650.04</b>	<b>-9317.24</b>	<b>-1585.82</b>	<b>4944.41</b>	

<b>VAN</b>	<b>-15938.57</b>
<b>Tasa de Variación</b>	<b>-886.92%</b>

Fuente: Elaboración Propia

Figura: 7.7

### Cuenta de resultados previsional y Balance de situación.

A continuación y como muestra de cómo quedaría la empresa tras el primer año de funcionamiento del negocio, se presentan el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias.

Balance:

Activo		Patrimonio Neto y Pasivo
<b>Activo No corriente</b>	<b>44901.77</b>	<b>Patrimonio Neto</b>
Aplicaciones Informáticas	800.00	Capital
Construcciones*	41412.00	Reservas
Equipos proceso Infomación	878.97	Resultado del Ejercicio
Mobiliario	1810.80	<b>Pasivo no corriente</b>
<b>Activo Corriente</b>	<b>14067.59</b>	Deudas l/p entidades de crédito
Existencias**	3565.00	<b>Pasivo Corriente</b>
Disponible	10502.59	
<b>TOTAL</b>	<b>58969.36</b>	<b>TOTAL</b>
		<b>58969.36</b>

Fuente: Elaboración Propia

Figura: 7.8

\*Consideramos construcciones al campo de fútbol, vallas y vestuarios

\*\* Las existencias son el total de consumibles para un mes de funcionamiento

## Cuenta de pérdidas y ganancias

Cuenta de Pérdidas y Ganancias	
<b>Ingresos de explotación</b>	<b>90240.60</b>
<b>Aprovisionamiento</b>	<b>6900.00</b>
<b>Suministros</b>	<b>4331.00</b>
<b>Sueldos y Salarios</b>	<b>47563.00</b>
<b>Otros Gastos</b>	<b>4850.00</b>
<b>Arrendamientos</b>	<b>12000.00</b>
<b>Resultado Bruto de explotación</b>	<b>14596.60</b>
<b>Amortización del Inmovilizado</b>	<b>4161.61</b>
<b>Resultado de Explotación</b>	<b>10434.99</b>
<b>Gastos Financieros</b>	<b>8765.16</b>
<b>Beneficio Antes de Impuestos</b>	<b>1669.83</b>
<b>Impuesto de Sociedades</b>	<b>250.47</b>
<b>Resultado del Ejercicio</b>	<b>1419.36</b>

Fuente: Elaboración Propia

Figura: 7.8

La política de reparto de beneficios si lo hubiera sería la siguiente:

- 10% del Resultado del ejercicio, a las reservas de la empresa
- 90% restante a repartir entre los socios

## **Síntesis y conclusiones personales**

Tras el estudio pormenorizado de todos los aspectos que afectan a *"Zaragoza Ground Soccer"* vamos a realizar, a modo de sumario, una síntesis de los principales puntos del estudio.

- Nos encontramos en un entorno cambiante y difícil de prever, por lo que la dirección de la empresa deberá mantenerse muy atenta a todos los cambios que puedan surgir y que afecten de manera significativa a la empresa.
- Desde *"Zaragoza Ground Soccer"* se propone una estrategia comercial coherente con las demandas del consumidor, tratando de llegar a ellos de la manera más efectiva y ofrecerles el mejor servicio posible dentro de unos precios razonables
- La localización de la empresa en el municipio de Utebo nos ofrece grandes posibilidades de éxito, así como la capacidad de ofrecer un servicio todavía escaso en la zona de Zaragoza y alrededores.
- Los socios seremos los propios trabajadores de la empresa, por lo que la máxima implicación está garantizada por parte de estos.
- El proyecto ofrece un Valor Actual Neto (VAN) de 2025.40€ para los tres primeros años de vida, a priori se considera una rentabilidad baja pero al ser positiva se trata de un proyecto viable.
- Como se observa en análisis de sensibilidad, ante la previsión optimista los resultados son sumamente favorables, pero una situación pesimista nos llevaría a ser un proyecto no rentable en el medio plazo, por lo que hay que tratar de evitar una caída de ventas hasta que el negocio no se asiente bien en el mercado.

Por último, voy a presentar mis opiniones personales, y mis conclusiones tras la realización de este proyecto.

- En primer lugar, el lanzamiento de una pequeña empresa, es un proyecto, en mi opinión, bastante arriesgado y costoso de llevar a cabo, esto se debe al alto coste que tanto a nivel operativo, como a nivel administrativo
- Pese a esto, es una alternativa viable de trabajo, a ser un asalariado en otra empresa. Siempre y cuando el proyecto se realice con un estudio pormenorizado de la situación, el mercado potencial y la viabilidad del proyecto en el corto, medio y largo plazo.
- Desde el punto de vista de la elaboración del proyecto, este tipo de trabajo de fin de grado tiene un gran valor añadido, me ha dado la posibilidad de poner a prueba todos los conocimientos adquiridos durante el grado.
- Por último, agradecer a todos aquellos que me han facilitado información para la elaboración de este proyecto, desde las empresas ya asentadas en el mercado, a las proveedoras y distribuidores.

## **Bibliografía:**

(1) Enlace datos del PIB España

<http://www.datosmacro.com/pib/espana>

(2) Datos IPC

[http://www.ine.es/inebmenu/mnu\\_nivel\\_vida.htm](http://www.ine.es/inebmenu/mnu_nivel_vida.htm)

(3) Tipos de interés

<http://www.bde.es/clientebanca/tipo/referencia/temas/tipos.htm>

<http://www.euribor.com.es/>

(4) Tasa de Fecundidad

<http://www.datosmacro.com/demografia/natalidad/espana>

(5) Pirámide población española 2014

<http://jovenesgeografos.blogspot.com.es/2014/05/la-piramide-de-poblacion-espanola.html>

(6) Datos de población que juega a futbol

<http://www.csd.gob.es/csd/estaticos/noticias/DOSSIER-ENCUESTA.pdf>

(7) Articulo futbol indoor como deporte

[http://futbol.as.com/futbol/2009/03/17/mas\\_futbol/1237274849\\_850215.html](http://futbol.as.com/futbol/2009/03/17/mas_futbol/1237274849_850215.html)

[http://www.heraldo.es/noticias/deportes/mas\\_deportes/2012/05/11/futbol\\_futbol\\_con\\_paredes\\_187340\\_1101034.html](http://www.heraldo.es/noticias/deportes/mas_deportes/2012/05/11/futbol_futbol_con_paredes_187340_1101034.html)

(8) Oferta petos

[http://www.decathlon.es/peto-azul-sr-id\\_8159670.html](http://www.decathlon.es/peto-azul-sr-id_8159670.html)

(9) Oferta balones

<http://www.intersport.es/shop/pro-touch-balones-rojo-force-10-p18146>

(10) Impuesto de Sociedades

<http://www.areadepymes.com/?tit=impuesto-sobre-sociedades-incentivos-base-imponible-y-cuota&name=Manuales&fid=ie0bc1>

(11) Botellero

<http://www.milanuncios.com/frigorificos/coreco-botellero-158489237.htm>

(12) Futbol Indoor Zaragoza

<http://www.futbolindoorzaragoza.com/>

(13) Soccerworld

<http://www.soccerworldsports.es/>



# **ANEXOS**



idealista



idealista



*ALBAÑILERIA Y REPARACIONES*

*ANDRÉS ROYO*



*FECHA: 3/04/2015*

*SERVICIO A OFRECER EN: ZARAGOZA*

*CLIENTE: Zaragoza Ground Soccer (contacto: Roberto Clavero)*

*DESCRIPCIÓN:*

Barra de Bar, Almacén 10 m2

*OBSERVACIONES:*

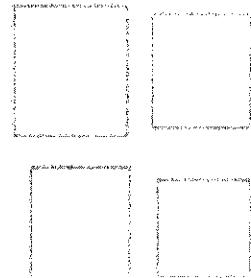
Dentro de una nave industrial

ARTÍCULO	IMPORTE
Barra de obra.....	680€
Almacén 10m2.....	2457€
Mano de Obra (65€/hora).....	1950€
<b>SUBTOTAL.....</b>	<b>5087€</b>
I.V.A (21%).....	1068.27€
<b>TOTAL.....</b>	<b>6155.27€</b>



ROBERTO CLAVERO

ZARAGOZA  
ZARAGOZA  
ESPAÑA



Calidad y medioambiente

Atn. Sr/Sra. :ROBERTO CLAVERO

17 de Marzo de 2.015

Muy señores nuestros:

Como continuación a las conversaciones mantenidas con ustedes, y de acuerdo con las especificaciones suministradas, nos es grato presentarles el siguiente presupuesto, el cual esperamos sea de su interés.

Ponemos a su disposición nuestra página web [www.todocesped.es](http://www.todocesped.es), para solucionar cualquier posible duda en la instalación del césped artificial. Además también podrá descargar las fichas técnicas de los diferentes productos.

Atentamente,

**todoCESPED.es**

Departamento Comercial

**todoCESPED.es®**

Arelux Productos y Servicios, S.L

CL Ctra. Valencia Km 6,5 nave 9-10

50410 CUARTE DE HUERVA

ZARAGOZA CIF.: B99161036

Teléfono: 976 910 126 FAX. 876 261 225

e-Mail:

**PRESUPUESTO**

NUMERO	FECHA	CLIENTE
--------	-------	---------

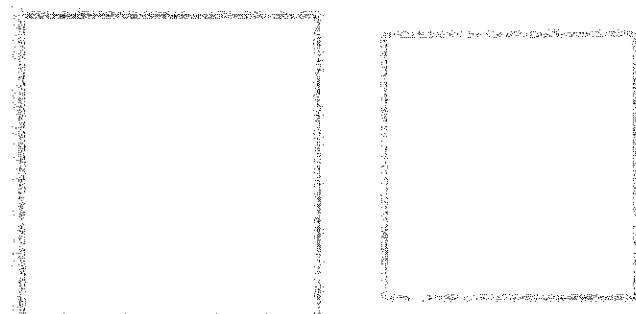
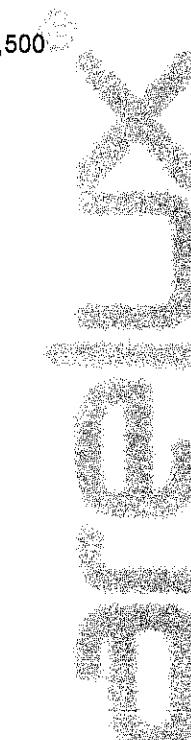
21551	17-03-2015	010414
-------	------------	--------

**ROBERTO CLAVERO**

ZARAGOZA

ZARAGOZA-ESPAÑA

ARTICULO	DESCRIPCION	m2	Kg	Lt	PRECIO	Importe EUR
JAR159	MULTIDEPORTE 20mm - 6600dtex - Puntadas 22.680 - Césped paddle 20 m/m. - Marcaje blanco		1.600,00		10,850	17.360,00
APL11	MANO DE OBRA		1.600,00		4,500	7.200,00



**\* VIDEO DE INSTALACIÓN EN NUESTRA WEB : [www.TODOCESPED.es](http://www.TODOCESPED.es)**

- \* A dicho presupuesto habría que añadirle impuestos vigentes ( I.V.A )\* Oferta valida 30 días.
- \* Portes incluidos en península para pedidos superiores a 150€. Islas consultar

**OBSERVACIONES**

**FIRMA Y SELLO PARA SU ACEPTACIÓN**

**FORMA DE PAGO**

**EN CASO DE ESTAR DE ACUERDO CON LA OFERTA , REMITIR A FAX.876 261 225 O EMAIL [INFO@ARELUX.COM](mailto:INFO@ARELUX.COM)**

El cliente autoriza a Arelux, S.L. a utilizar sus datos en futuras relaciones comerciales Puede ejercitar su derecho de acceso, rectificación, cancelación de sus datos contactando con [registros@arelux.com](mailto:registros@arelux.com)

## Modelo Multideporte

REF. DEL PRODUCTO	JAR159
APLICACIONES	Multideporte
TIPO DE HILO	BonaGrass 6600 dTex. Verde 100% Polipropileno con estabilidad UV (+/-5%)
GALGA	5/16"
ALTURA DEL HILO	20mm (+/-5%)
PESO DEL HILO	680 g/m2 (+/-10%)
Nº DE PUNTOS	18/10 cm (total 22,680/m2) (+/-10%)
BACKING PRIMARIO	100% Tela de Polipropileno +fleece mayor estabilización dimensional 160g/m2 (+/-10%)
BACKING SECUNDARIO	Estireno - Butadieno (SBR)
PESO DEL BACKING	1000 g/m2 aprox. (+/-10%)
RETENCIÓN DEL HILO	30N de media (+/-5%)
PESO DEL PRODUCTO	1,840 g/m2 (+/-10%)
RESISTENCIA DEL COLOR	Medida Azul: 7-8
ESTABILIDAD U.V.	

KLangley/año	Watt/m2/año	Durabilidad*
0-110	0-150	8 años
111-140	151-190	7 años
141-160	191-200	6 años
> 161	> 221	5 años

\*La durabilidad de garantía depende también del uso y la localización global de acuerdo con el gráfico CIBA Klangley excluyendo áreas con condiciones atmosféricas específicas.

MATERIAL DE CARGA	Arena (sílice redondeada)
TOLERANCIAS DIMENSIONALES	+/- 5%

**OFERTA**

Pág. 1

ROBERTO CLAVERO  
656409083ARGA ARPASA, S.L.U.  
POL. INDS. NOAIN-ESQUÍROZ  
CALLE G, Nº 64  
31191 ESQUÍROZ  
NAVARRA

CIF/NIF B31486582

Nº cliente 09001  
CIF/NIF  
Vendedor Héctor Cabanillas Serrano  
Cod. Obra A-00386  
Descripción obra ZA - PISTA DE FUTBOL INDOOR

Fecha oferta 17/04/15  
Fecha envío 17/04/15  
Nº oferta OA-02012

Producto	Descripción	Cantidad	Un. med.	Precio venta	% Dto.	Importe
1902	V.CLASSIC 1m00 PV - BASTIDORES: formados por perfiles 40x40x1,5mm (horizontales) y 30x30x1,5mm (verticales), con mallazo electrosoldado de 300x50mm y alambre de Ø6mm (horizontales) y Ø5mm (verticales). -POSTES: fabricados con perfil de Ø60x2mm Abrazaderas metálicas fabricadas en chapa SZ de 1,5mm de espesor. Plastificadas con el sistema de recubrimiento Protecline de RIVISA y del mismo color que la verja. El montaje es sencillo y se realiza con tornillería indesmontable de seguridad - ALTURA DEL CERRAMIENTO: 1m00 - CAMPO DE DIMENSIONES 40X20 - PERIMETRO: metros lineales - DISTANCIA ENTRE EJES DE POSTES: 2m835 - ACABADO MALLAZO: Galvanizado en Zn 40-80 g/m2 más plastificado Protecline® Verde - ACABADO POSTES Y MONTANTES: Galvanizado caliente tipo SZ-275 más plastificado Protecline® Verde Montaje de los bastidores: incluido. Cimentación:incluida.  - Puerta metálica giratoria modelo LIGERA formada por bastidor de perfiles metálicos y mallazo electrosoldado de 200x50mm y alambre de Ø5mm. Se incluyen las correspondientes columnas de sostén, los pernos regulables y la cerradura.	1	Unidad	4.384,15		4.384,15

Suma . . . . .

4.384,15

**OFERTA**

Pág. 2

ROBERTO CLAVERO  
656409083ARGA ARPASA, S.L.U.  
POL. IND. NOAIN-ESQUÍROZ  
CALLE G, Nº 64  
31191 ESQUÍROZ  
NAVARRA

CIF/NIF B31486582

Nº cliente 09001  
CIF/NIF  
Vendedor Héctor Cabanillas Serrano  
Cod. Obra A-00386  
Descripción obra ZA - PISTA DE FUTBOL INDOOR

Fecha oferta 17/04/15  
Fecha envío 17/04/15  
Nº oferta OA-02012

Producto	Descripción	Cantidad	Un. med.	Precio venta	% Dto.	Importe
				Suma . . . . .		4.384,15

- MEDIDAS PUERTA: 3M00 ancho x 1M00 alto.  
- Nº de HOJAS: 2  
- ACABADO: Galvanizado en caliente tipo Z-275  
más plastificado Protecline® verde ó blanco.  
Cimentación para la colocación de las columnas de  
sostén y montaje de la puerta: INcluido.

Total EUR 4.384,15  
Importe IVA 920,67  
Total EUR incl. IVA 5.304,82

Vencimiento oferta 15 días  
Términos pago 0 días  
Forma pago Pago a la vista  
No. IBAN  
Código SWIFT  
Condiciones envío Nuestros medios  
Transportista

**OFERTA**

Pág. 3

ROBERTO CLAVERO  
656409083ARGA ARPASA, S.L.U.  
POL. INDS. NOAIN-ESQUÍROZ  
CALLE G, Nº 64  
31191 ESQUÍROZ  
NAVARRA

CIF/NIF B31486582

Nº cliente 09001  
CIF/NIF  
Vendedor Héctor Cabanillas Serrano  
Cod. Obra A-00386  
Descripción obra ZA - PISTA DE FUTBOL INDOOR

Fecha oferta 17/04/15  
Fecha envío 17/04/15  
Nº oferta OA-02012

**Envío a-Dirección**  
ROBERTO CLAVERO  
656409083

**CONFORME**Nº oferta **OA-02012**



## A DESTACAR

- Verja residencial fabricada con perfilería metálica de gran rigidez y malla electrosoldada
- Postes de sección circular de gran resistencia
- Montaje rápido y sencillo
- Sistema de tornillo de seguridad indesmontable
- Sistema de unión poste/bastidor único y versátil

## LUGARES DE APLICACIÓN



Estaciones de tren  
Ferias y exposiciones  
Ferrocarriles  
Hospitales  
Institutos y escuelas  
Jardines y parques  
Naves industriales  
Polígonos industriales  
Zonas portuarias  
Aeropuertos  
Almacenes y fábricas  
Centrales eléctricas  
Construcción y obra pública

## CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

### POSTE Y ACCESORIOS

- Postes de chapa de acero de Ø60x2mm y Ø60x3mm, según la altura
- Tapón de polipropileno indegradable a los agentes atmosféricos

### BASTIDOR MALLAZO

- Bastidor de perfiles 40x40x1,5 (horizontales) y 30x30x1,5 (verticales), con mallazo electrosoldado 300x50, de diámetro 5mm alambres verticales y diámetro 6mm alambres horizontales
- Montaje rápido sin soldaduras

ALTURA VERJA	BASTIDOR		POSTE		DISTANCIA ENTRE EJE POSTE
	LONGITUD	ALTURA	TIPO	LONGITUD TOTAL	
0m60	2m75	0m68	Ø60x2	1m00	2m835
1m00		0m98	Ø60x2	1m30	
1m50		1m489	Ø60x2	1m90	
2m00		1m88	Ø60x2	2m25	

## RECUBRIMIENTO ANTICORROSIÓN

Todos los materiales de la verja Classic están galvanizados en caliente y plastificados con el sistema de recubrimiento anticorrosión Rivisa Protecline.

- Espesor mínimo: 100 micras
- Posibilidad de realizar el plastificado Rivisa Protecline Plus, que aumenta en un 30% la vida útil de los materiales
- Disponible en varios colores de la carta RAL de Rivisa. Color estándar:



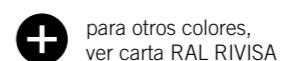
galvanizado



blanco  
RAL-9010



verde  
RAL-6005

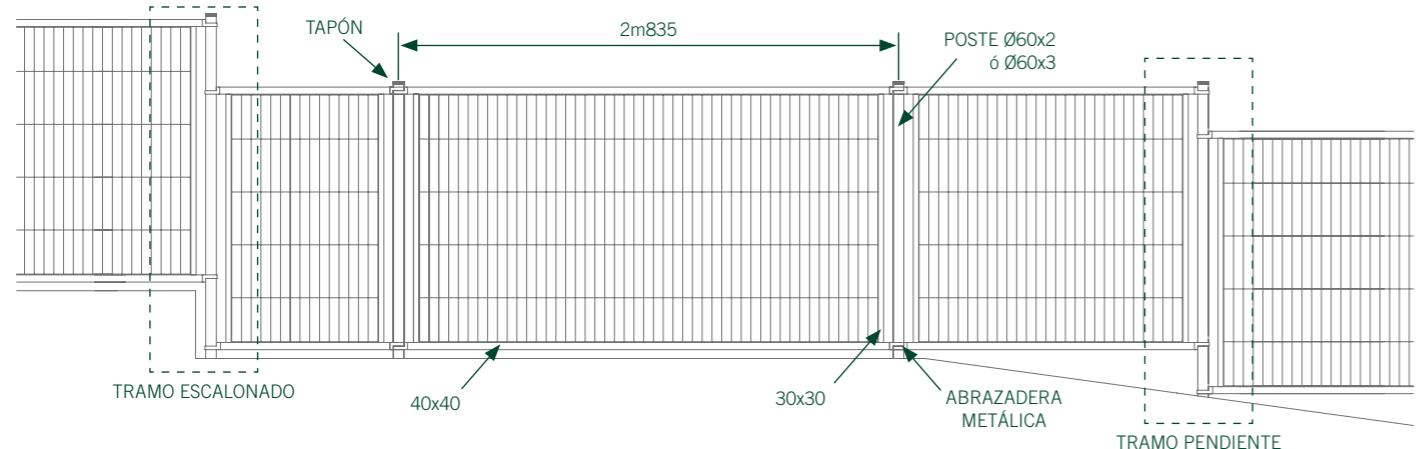


para otros colores,  
ver carta RAL RIVISA



## MONTAJE

- La unión entre poste y bastidor se realiza con abrazaderas metálicas fabricadas en chapa de 1,5mm de espesor, que ofrecen una estética robusta y al mismo tiempo discreta.
- Sistema de tornillo de seguridad indesmontable que ofrece una perfecta solución técnica con un alto grado estético.
- Un sólo modelo de abrazadera resuelve los cambios de dirección en diferentes ángulos, las pendientes y los tramos escalonados, sin necesidad de soldaduras.



- En el tramo escalonado y el tramo pendiente colocar el poste más largo (longitud normal + escalón/desnivel) en la parte baja y fijar al mismo los bastidores de ambos tramos superior e inferior.



Abrazaderas metálicas fabricadas en chapa galvanizada de 1,5mm de espesor, que ofrecen una estética robusta y al mismo tiempo discreta de unión poste/bastidor.

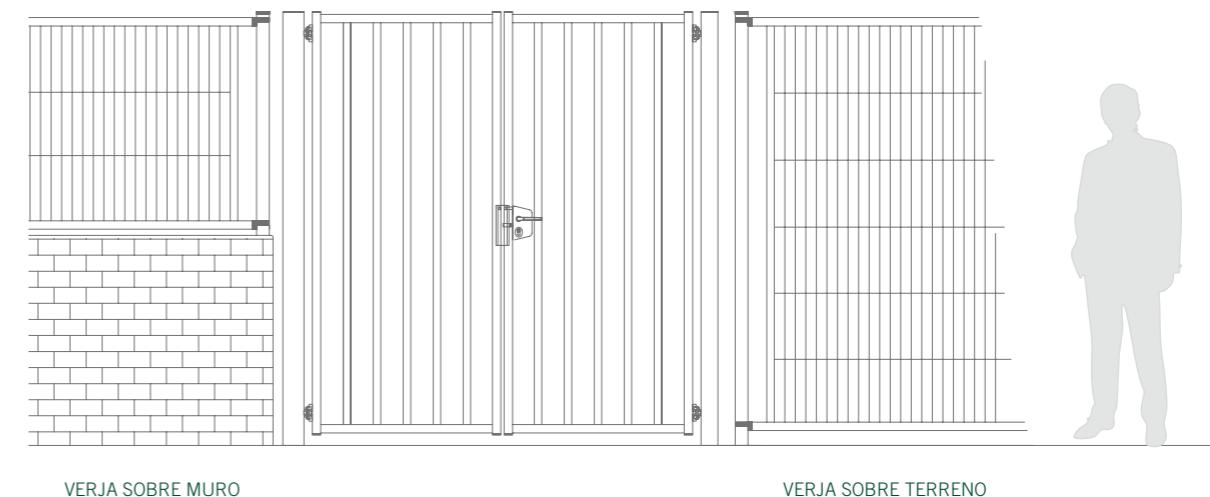
Las abrazaderas están plastificadas con el sistema de recubrimiento Protecline de Riva y del mismo color que la verja.

El montaje es sencillo y se realiza con un tornillo indesmontable de seguridad.

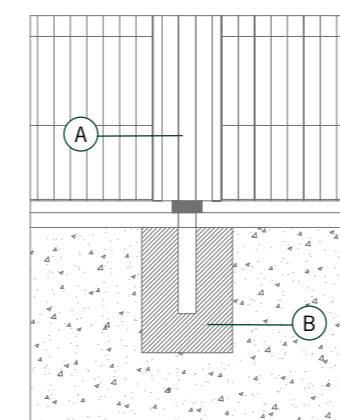


## PUERTAS

La verja Classic armoniza perfectamente con el sistema de puertas Batientes Fuertes y puertas Deslizantes Classic.



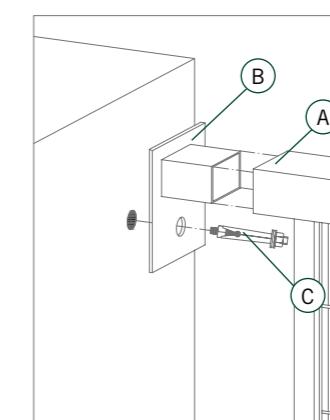
## SISTEMAS DE ANCLAJE



### CIMENTACIÓN

Instalación de los postes mediante zapata de hormigón.

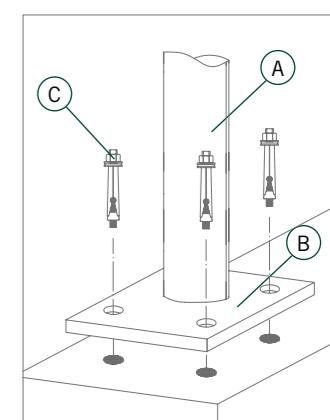
- A. Poste verja Classic  
B. Cimentación



### ANCLAJE A MURO

Posibilidad de instalar la verja con placa lateral.

- A. Bastidor verja Classic  
B. Placa muro  
C. Anclaje



### PLACA BASE

Posibilidad de incorporar placa base, para instalar los postes sobre muro de hormigón y en verjas de altura < 2m00. Medidas de placa 120x120x6mm.

- A. Poste verja Classic  
B. Placa base  
C. Anclaje

**Barcelona (Sede Central y delegación Barcelona)**  
Calle Garraf, s/n  
Polígono Industrial Cantallops  
08185 Llissa de Vall (Barcelona)  
**T** 938 437 834  
**F** 938 439 397  
rvs@rivisa.com

**Madrid**  
Políg. Ind. Cobo Calleja  
Brañuelas 2, Nave 7  
28947 Fuenlabrada (Madrid)  
**T** 916 214 042  
**F** 916 421 590  
madrid@rivisa.com

**Pontevedra**  
Ctra. de Salceda, km. 0,3  
Pol. A Granxa (acceso Norte)  
36418 Atios - Porriño (Pontevedra)  
**T** 986 285 960  
**F** 986 487 268  
galicia@rivisa.com

**Valencia**  
Avda. de la Cova, 190  
46940 Manises (Valencia)  
**T** 961 531 013 / 961 542 700  
**F** 961 539 084  
levante@rivisa.com

**Igualada (Fábrica)**  
Ctra. de Igualada a Sta. Coloma de Queralt, km. 3,1  
08710 Sta. Margarita de Montbui (Barcelona)  
**T** 938 096 467 / 938 437 834  
**F** 938 096 465

**Pamplona**  
Polígono Noáin-Esquiroz  
Calle G 64  
31191 Esquiroz (Navarra)  
**T** 948 312 009  
**F** 948 312 768  
pamplona@rivisa.com

**Tarragona**  
Sta. Joaquina de Vedruna 5 y 11  
43002 Tarragona  
**T** 977 221 794  
**F** 977 232 028  
tarragona@rivisa.com

**Zaragoza**  
C/ Río Aragón, Nave 41  
Parque Ind. El Polígono  
50410 Cuarte de la Huerva (Zaragoza)  
**T** 976 505 666  
**F** 976 504 759  
zaragoza@rivisa.com





## A DESTACAR

- Puertas fabricadas con perfilería metálica y mallazo electrosoldado
- Versatilidad en las aperturas
- Ajuste perfecto de las hojas
- Materiales y accesorios de gran calidad
- Puertas homologadas según la normativa CE

## CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

- Montantes y mallazos: Hojas formadas por perfiles metálicos (ver tabla) y mallazo electrosoldado 200/50mm y alambre Ø5mm
- Columnas de sostén de perfil cuadrado (ver tabla), provistas de 2 orejitas para fijar opcionalmente, según se deseé, los tornapuntas, el poste extremo del cercado/verja, o las garras para empotrar en muro
- Pernios regulables que permiten un mayor ajuste de la puerta
- Cerradura provista de caja y tapabocas de plástico (ver detalle) y con la posibilidad de incorporar un sistema automático de cerradura
- Suplemento de espino (bayoneta) acoplado a los montantes de la hoja con tornillos indesmontables

MEDIDAS NORMALIZADAS										
MEDIDAS PUERTAS	1x1	1x1,5	1x2	2x1	2x2	3x2	3x1,5	4x2	4x1,5	5x2
ALTURA (mm)	886	1523	1960	886	1960	1960	1523	1560	1523	1960
LUZ DE PASO (mm)	1051	1051	1051	2072	2072	3072	3072	4072	4072	5088
LONGITUD TOTAL (mm)	1171	1171	1171	2192	2192	3232	3192	4232	4232	5288
Nº DE HOJAS	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2

## LUGARES DE APLICACIÓN

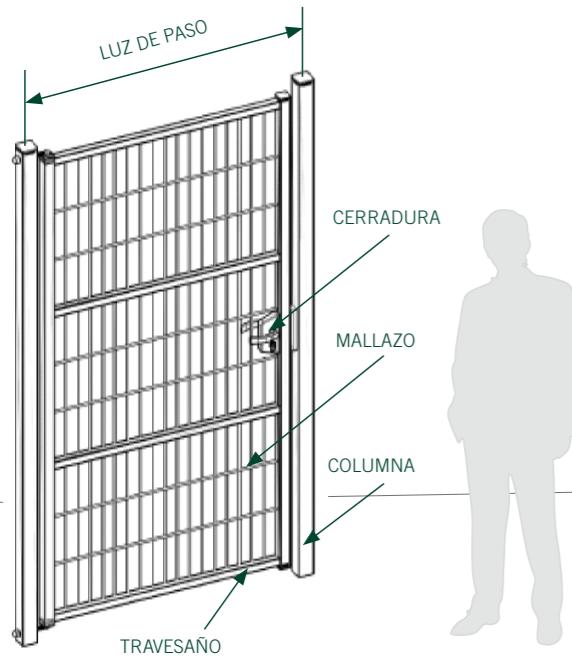


TABLA DE PERFILES									
MONTANTES	40x40								
TRAVESAÑOS	30x30								
COLUMNAS	60x2	60x2	60x60	60x2	60x60	80x80	60x60	80x80	80x80

## ELEMENTOS

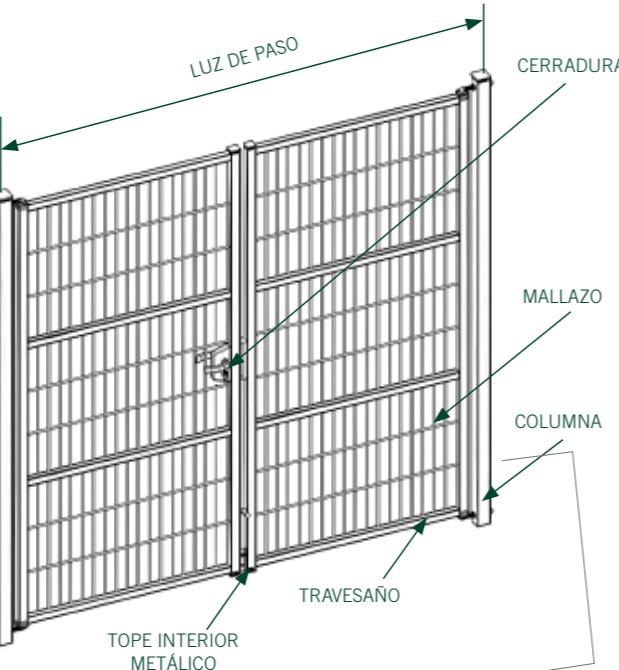
### PUERTA DE UNA HOJA

Apertura interior derecha (estándar)



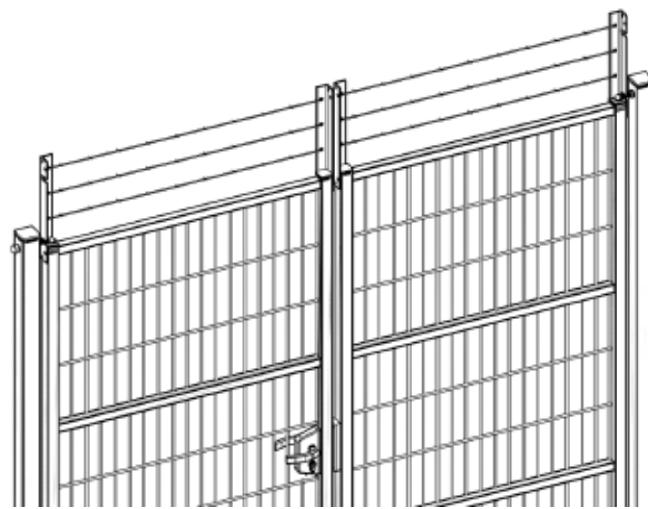
### PUERTA DE DOS HOJAS

Apertura interior (estándar)

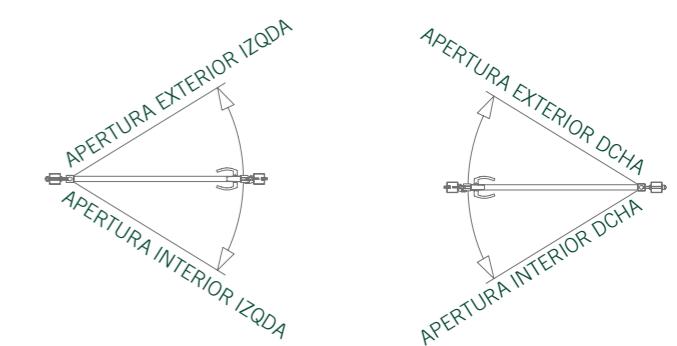


### BAYONETA CON ALAMBRE DE ESPINO

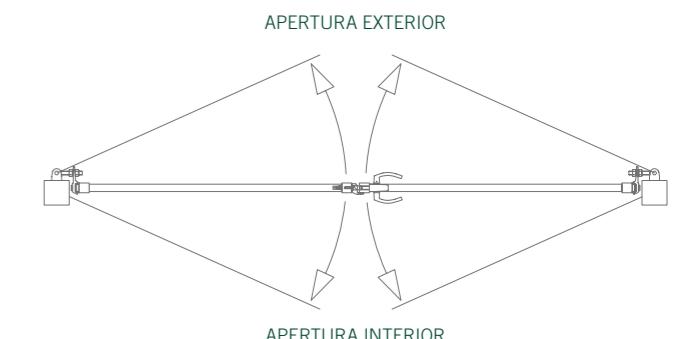
Posibilidad de instalar suplemento de alambre de espino en puertas de una y dos hojas.



### DETALLE APERTURA PUERTA 1 HOJA



### DETALLE APERTURA PUERTA 2 HOJAS



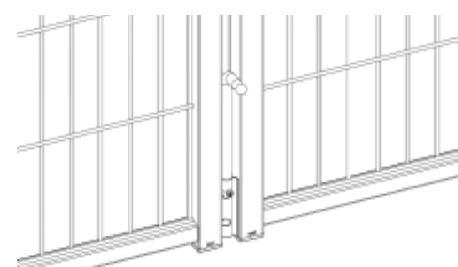
### CERRADURA

Cerradura provista de caja y tapabocas en polipropileno indegradable. Posibilidad de instalar cerradura eléctrica.



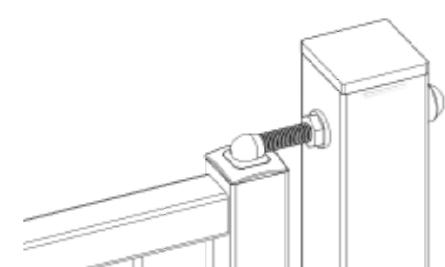
### PASADOR DE PIE

Conjunto formado por un tope metálico anclado al suelo y un pasador montado en el centro de las dos hojas para evitar la posibilidad de abrir la puerta desde el exterior.



### PERNIO

Pernios regulables que permiten un mayor ajuste de la puerta.



## MARCAJE CE DE LAS PUERTAS BATIENTES



Rivisa cumple con la norma: EN-13241-1:2003 que define los requisitos de seguridad y prestaciones en puertas batientes cuando van instaladas en áreas accesibles a personas.

Las puertas estándar de Rivisa, superaron con éxito el "ENSAYO DE DECLARACIÓN DE CONFORMIDAD" para la obtención del certificado.

## RECUBRIMIENTO ANTICORROSIÓN

Todos los materiales de la Puerta Batiente Ligera están galvanizados en caliente y plastificados con el sistema de recubrimiento anticorrosión Rivisa Protecline.

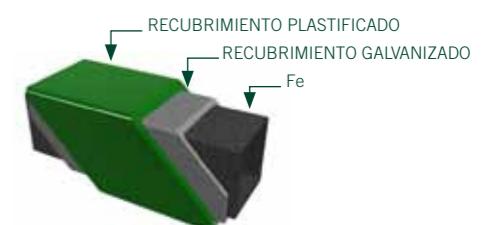
- Espesor mínimo: 100 micras
- Posibilidad de realizar el plastificado Rivisa Protecline Plus, que aumenta en un 30% la vida útil de los materiales
- Disponible en varios colores de la carta RAL de Rivisa. Color estándar:



para otros colores,  
ver carta RAL RIVISA

**RIVISA**  
protecline

**RIVISA**  
protecline  
PLUS



+de **25** AÑOS  
NOS AVALAN

FULLCOLOR

TRICOLOR



## MARCADORES MULTIDEPORTE PORTÁTILES GAMA ECONÓMICA EXTERIOR/INTERIOR

### Marcador electrónico PORTÁTIL POLIDEPORTIVO MULTIJUEGO EXTERIOR/INTERIOR



#### Aplicaciones típicas

- Pabellones polideportivos
- Baloncesto
- Balonmano
- Fútbol
- Voleibol
- Tenis
- Karate, Judo y Lucha
- Tenis de mesa
- Badminton



Consola de control vía radio incluida.  
(max. 300 m. de cobertura)

#### MOD PORTATIL

Medidas sin rótulo de patrocinio: 80x60 cms.

Medidas con rótulo de patrocinio: 80x85 cms.

Distancia visual: 100 m.

Cobertura de la consola de control: 300 m.

- Marcador integrado con chasis extra plano especialmente diseñada para poder ser instalado fácilmente en cualquier pared, soporte o columna
- Cronómetro programable en sentido creciente o decreciente (0:00 - 99:59)
- Tanteo local y visitante de 0 a 199 puntos
- Número de periodo o set en juego de 1 a 4 periodos
- Indicación de las Faltas personales acumuladas de cada uno de los dos equipos
- Indicación del equipo que ha solicitado Tiempo Muerto
- Señalización del equipo en poder de la posesión o servicio
- Señalización del equipo con cinco faltas acumuladas
- Número de sets ganados por cada equipo
- Cuando el marcador esta programado para Judo controla el tiempo de lucha y el tiempo de inmovilización (30 segundos)
- Zumbador manual y automático
- Programación y control mediante una consola inalámbrica. Incorpora un completo display de cristal líquido en donde todas las informaciones quedan reflejadas con el fin de que el anotador no tenga necesidad de comprobar mirando al marcador si todas sus anotaciones son correctas
- Dígitos formados por segmentos luminosos fabricados con leds de alta luminosidad de 5 mm de diámetro.
- Dígitos cronómetro de partido y puntos señalización número de Periodo en juego formados con dígitos de color rojo
- Dígitos tanteo y faltas acumuladas equipo Local formados con dígitos de color verde
- Dígitos tanteo y faltas acumuladas equipo Visitante formados con dígitos de color ámbar
- Altura dígitos: 15 cm
- Alimentación marcador : 220 voltios / 12V OPCIONAL.

#### PUBLICIDAD

Rótulo de patrocinio con rotulación incluida:  
Opcional (+190 €)



Modelos con zumbador incluido



Soporte de suelo y pared incluido.



Soporte con ruedas opcional.



Soporte de ruedas con patrocinio.

PORTES, INSTALACIÓN E IVA NO INCLUIDOS

Dpto. Comercial

info@rotuloselectronicos.net



-ATENCIÓN AL CLIENTE- 965 92 13 10





¡Llámenos ahora!

**CONSULTE SU DESCUENTO ESPECIAL**

965 92 13 10

¡Sólo hasta fin de existencias!

NUEVA GAMA DE MINIMARCADORES PORTÁTILES



MOD mini T60x30

1.299 €

- ✓ Dimensiones: 60 x 30 x 7.5 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Marcador de 0 a 199 puntos con dígitos LED rojos de 127 mm.
- ✓ Flecha LED verde para servicio
- ✓ Consumo: menos de 30W
- ✓ Mando a distancia por infrarrojos incluido



MOD mini T80x35

1.812 €

- ✓ Dimensiones: 80 x 35 x 7.5 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Marcador de 0 a 199 puntos con dígitos LED amarillos de 127 mm.
- ✓ Tiempo hasta 99:59 m. con dígitos verdes de 100 mm.
- ✓ Posesión hasta 24 con dígitos rojos de 7.6 mm.
- ✓ Flecha LED verde para servicio
- ✓ Consumo: menos de 30W
- ✓ Mando a distancia por infrarrojos incluido



MOD mini S60x30

1.577 €

- ✓ Dimensiones: 60 x 30 x 7.5 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Marcador de 0 a 199 puntos con dígitos LED rojos de 127 mm.
- ✓ Tiempo hasta 99:59 m. con dígitos amarillos de 100 mm.
- ✓ Período hasta 9 con dígito verde de 7.6 mm.
- ✓ Flecha LED verde para servicio
- ✓ Consumo: menos de 35W
- ✓ Mando a distancia por infrarrojos incluido



MOD mini S80x35

1.817 €

- ✓ Dimensiones: 80 x 35 x 7.5 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Marcador de 0 a 199 puntos con dígitos LED amarillos de 127 mm.
- ✓ Tiempo hasta 99:59 m. con dígitos verdes de 100 mm.
- ✓ Posesión hasta 24 con dígitos rojos de 7.6 mm.
- ✓ Faltas hasta 9 con dígitos rojos de 7.6 mm.
- ✓ Flecha LED verde para servicio
- ✓ Consumo: menos de 30W
- ✓ Mando a distancia por infrarrojos incluido



PORTEs, INSTALACIÓN E IVA NO INCLUIDOS



**¡Llámenos ahora!****CONSULTE SU DESCUENTO ESPECIAL****965 92 13 10**

MARCADORES MULTIDEPORTE Y BASKET



MOD MULTIJUEGO 2x1

- Dimensiones: 200x100 cms.
- Marcador multideporte Exterior Alto Brillo
- Incluye 2 adjuntos (WiFi)
- Muestra faltas
- Fácil mantenimiento
- Consola inalámbrica de control
- Zumbador incluido
- Kit Bocina Alta Potencia (opcional: +298€)
- Altura de dígitos: Tiempo: 31 cm. / Tanteo: 25 cm. / Faltas: 20 cm / Adjuntos: 30 cm.
- Rótulos de patrocinio opcionales (+390 € rotulación incluida)

Marcador Profesional



- 6.035 € sin adjunto
- 6.300 € con adjuntos internos
- 6.630 € con adjuntos externos

**PRECIOS BAJANDO.**  
**SOLICITE SU NUEVO PRECIO**  
**965 92 13 10**

**¡Sólo hasta fin de existencias!**

PORTES, INSTALACIÓN E IVA NO INCLUIDOS

-ATENCIÓN AL CLIENTE- **965 92 13 10**

Dpto. Comercial

info@rotuloselectronicos.net



**¡Llámenos ahora!****CONSULTE SU DESCUENTO ESPECIAL****965 92 13 10****¡Sólo hasta fin de existencias!**

Zumbador

**MOD PRO30-A Marcador Profesional**

- Dimensiones: 200x150 cms.
- Marcador de fútbol Exterior Alto Brillo
- Fácil mantenimiento
- Consola de control inalámbrica
- Altura de dígitos: Tiempo 30 cm. Tanteo 25 cms. Periodo: 20 cm.
- Zumbador incluido
- Kit Bocina Alta Potencia (opcional: +298€)
- Rótulos de patrocinio opcionales (+390 € rotulación incluida)

5.920 €



965 92 13 10

**MOD PRO30-B Marcador Profesional**

- Dimensiones: 250x150 cms.
- Marcador de fútbol Exterior Alto Brillo
- Fácil mantenimiento
- Consola de control inalámbrica
- Altura de dígitos: Tiempo 30 cm. Tanteo 25 cms. Periodo: 20 cm.
- Zumbador incluido
- Kit Bocina Alta Potencia (opcional: +298€)
- Rótulos de patrocinio opcionales (+390 € rotulación incluida)

6.420 €

PORTES, INSTALACIÓN E IVA NO INCLUIDOS





¡Llámenos ahora!

**CONSULTE SU DESCUENTO ESPECIAL**

965 92 13 10

¡Sólo hasta fin de existencias!



*Pantallas de texto para incluir en marcadores*

#### PANTALLAS DE TEXTO ACCESORIAS

##### Pantallas tricolor LED

Modelo	Dimensiones	Paso	Resolución	Colores	P.V.P.
mod. TRI11+	66x11 cm.	4.73 mm.	128x16 px	• • • • • •	642 €
mod. TRI2L+	51x16.5 cm	7.62 mm.	32x16 px	• • • • • •	750 €
mod. TRI2L+	101x16.5 cm	7.62 mm.	64x16 px	• • • • • •	999€

- Pueden incluirse en diferentes modelos de marcado (consultar)
- Distintos efectos para despliegue de información.
- Gráficos predefinidos.
- Muestra Hora y Calendario.
- Muestra Temperatura ambiente y opcionalmente Humedad Relativa
- Programación a través de Software Windows en Castellano
- El Kit incluye: Pantalla electrónica, CD Software de Programación PC, Convertidor de corriente y anclajes para su correcta instalación.
- Zumbador incluido
- Kit Bocina Alta Potencia (opcional: +298€)



PORTEs, INSTALACIÓN E IVA NO INCLUIDOS



## MARCADORES DEPORTIVOS ELECTRÓNICOS PARA FÚTBOL/EXTERIOR (MOD. BÁSICO)

Marcador electrónico para CAMPO DE FÚTBOL CON TANTEO 1+1

MOD MFB1

MOD MFB2



**PRECIOS BAJANDO**  
CONSULTE SU NUEVO PRECIO

MOD MFB1

Dimensiones: 200 x 100 x 10 cms

Dimensiones con Rótulo de patrocinio: 200 x 125 x 10 cms

Dígitos de 30 cms. de alta luminosidad para exterior.

### CARACTERÍSTICAS FUNCIONALES

Marcador de uso en exteriores que informa de los minutos de partido y del tanteo de ambos equipos. Cronómetro de minutos programable (de 00 a 99 minutos).

Tanteo local y visitante de 0 a 9 goles ó de 0 a 99 goles (según modelo).

Se controla mediante una consola inalámbrica programada para Fútbol, Hockey Hierba y Rugby.

### CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

Caja exterior metálica con estanqueidad para exteriores.

Dígitos de alta luminosidad para exterior.

Ángulo de visión: 160º

Zumbador incluido

Kit Bocina de Alta Potencia (opcional: 298€)

PUBLICIDAD

Rótulos de patrocinio opcionales (+390 € rotulación incluida)

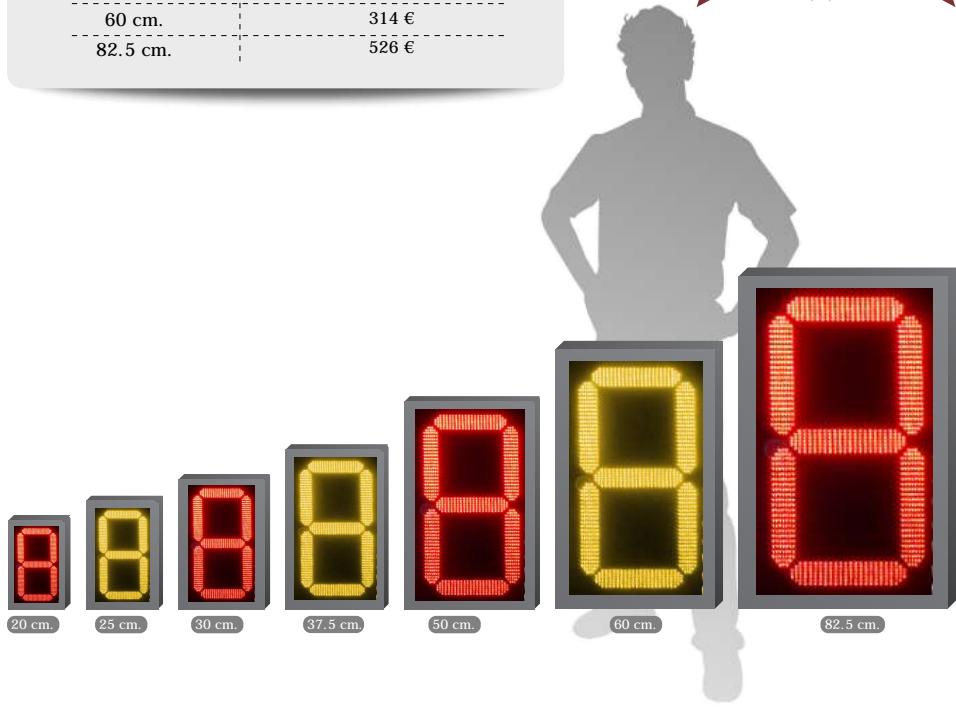
Disponemos de una nueva generación de marcadores económicos los cuales están gobernados por una consola propia de control vía cable.

## Tamaños de dígito disponibles para la fabricación de marcadores

Dígitos de LED de alta luminosidad de exterior para marcadores deportivos.

### Dígitos de LEDS para marcadores (precios NETOS)

Altura Dígito	Rojo	Ámbar
20 cm.	8	8
25 cm.	90 €	98 €
30 cm.	106 €	116 €
37.5 cm.	146 €	156 €
50 cm.	190 €	200 €
60 cm.	314 €	324 €
82.5 cm.	526 €	546 €



PORTEs, INSTALACIÓN E IVA NO INCLUIDOS

Dpto. Comercial

info@rotuloselectronicos.net



¡Llámenos ahora!

**CONSULTE SU DESCUENTO ESPECIAL**



965 92 13 10

¡Sólo hasta fin de existencias!

MARCADORES MULTIDEPORTE Y BASKET



MOD MULTI-A 200x120

- ✓ Dimensiones: 200 x 120 x 7.5 cm. Peso: 50 Kg.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Marcador de 0 a 199 puntos con dígitos LED rojos de 30 cm.
- ✓ Tiempo transcurrido con dígitos amarillos de 25 cm.
- ✓ Tiempo de posesión en dígitos rojos de 20 cm.
- ✓ Tiempo muerto en dígito verde de 20 cm.
- ✓ Período en dígito verde de 20 cm.
- ✓ Pantalla de texto en led rojo
- ✓ Consumo: menos de 110W
- ✓ Consola de control por Radio Frecuencia incluida
- ✓ Zumbador incluido.
- ✓ Kit Bocina Alta Potencia (opcional: +298€)

8.430 €



MOD MULTI-B 180x120

- ✓ Dimensiones: 180 x 120 x 7.5 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Marcador de 0 a 199 puntos con dígitos LED rojo de 25 cm.
- ✓ Tiempo transcurrido con dígitos amarillos de 20 cm.
- ✓ Período de 0 a 9 en dígito rojo de 10 cm.
- ✓ Faltas de 0 a 99 en dígitos amarillos de 20 cm.
- ✓ Tiempo de posesión en dígitos rojos de 20 cm.
- ✓ Consumo: menos de 50W
- ✓ Consola de control por Radio Frecuencia incluida
- ✓ Zumbador incluido
- ✓ Kit Bocina Alta Potencia (opcional: +298€)

6.249 €



MOD MULTI-C 200x120

- ✓ Dimensiones: 200 x 120 x 7.5 cm. Peso: 45 Kg.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Marcador de 0 a 199 puntos con dígitos LED amarillos de 30 cm.
- ✓ Tiempo transcurrido con dígitos rojos de 30 cm.
- ✓ Faltas en dígitos amarillos de 25 cm.
- ✓ Tiempo muerto en dígitos rojos de 25 cm.
- ✓ Número de jugador y faltas cometidas en dígitos amarillos de 25 cm.
- ✓ Período en dígitos amarillos de 25 cm.
- ✓ LED alto brillo y gran longevidad
- ✓ Consumo: menos de 80W
- ✓ Consola de control por Radio Frecuencia incluida
- ✓ Zumbador incluido
- ✓ Kit Bocina Alta Potencia (opcional: +298€)

6.730 €





¡Llámenos ahora!

**CONSULTE SU DESCUENTO ESPECIAL**

965 92 13 10

¡Sólo hasta fin de existencias!

MARCADORES MULTIDEPORTE Y BASKET



MOD MULTI-D 150x90

- ✓ Dimensiones: 150 x 90 x 7.5 cm. Peso: 45 Kg.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Marcador de 0 a 199 puntos con dígitos LED rojos de 25 cm.
- ✓ Tiempo transcurrido con dígitos rojos de 25 cm.
- ✓ Período en 4 puntos de leds rojos
- ✓ Faltas en dígitos rojos de 20 cm.
- ✓ Tiempo de posesión en dígitos led rojos de 25 cm.
- ✓ Consumo: menos de 100W
- ✓ Consola de control por Radio Frecuencia incluida
- ✓ Zumbador incluido
- ✓ Kit Bocina Alta Potencia (opcional: +298€)



MOD MULTI-E 180x95

- ✓ Dimensiones: 180 x 95 x 7.5 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Marcador de 0 a 199 puntos con dígitos LED amarillos de 30 cm.
- ✓ Tiempo transcurrido hasta 99:59 m. con dígitos verdes de 13 cm.
- ✓ Faltas en dígitos rojos de 15 cm.
- ✓ Tiempo de posesión en dígitos led rojos de 15 cm.
- ✓ Período en 4 puntos de leds rojos
- ✓ Nombre de los equipos en pantalla de 8 caracteres led rojos
- ✓ Consumo: menos de 100W
- ✓ Consola de control por Radio Frecuencia incluida
- ✓ Zumbador incluido
- ✓ Kit Bocina Alta Potencia (opcional: +298€)
- ✓ Disponible con marcador de 0 a 99 puntos y adjuntos de tiempo de posesión individuales por 9.080€



MOD MULTI-F 150x100

5.055 €

7.570 €

9.080 €

- ✓ Dimensiones: 150 x 100 x 7.5 cm. Peso: 30 Kg.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Marcador de 0 a 199 puntos con dígitos LED rojos de 20 cm.
- ✓ Tiempo transcurrido con dígitos rojos de 20 cm.
- ✓ Período en 4 puntos de leds rojos
- ✓ Faltas en dígitos rojos de 20 cm.
- ✓ Tiempo de posesión en dígitos led rojos de 25 cm.
- ✓ Consumo: menos de 100W
- ✓ Consola de control por Radio Frecuencia incluida
- ✓ Zumbador incluido
- ✓ Kit Bocina Alta Potencia (opcional: +298€)

PORTEs, INSTALACIÓN E IVA NO INCLUIDOS





MULTIDEPORTE Y BASKET



¡Llámenos ahora!

**CONSULTE SU DESCUENTO ESPECIAL****965 92 13 10****¡Sólo hasta fin de existencias!**

MOD MULTI-G 220x150

- ✓ Dimensiones: 220 x 150 x 7.5 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Marcador de 0 a 99 puntos con dígitos LED verdes de 30 cm.
- ✓ Tiempo transcurrido con dígitos amarillos de 30 cm.
- ✓ Período en dígito rojo de 20 cm.
- ✓ Faltas en dígitos rojos de 20 cm.
- ✓ Tiempo de posesión en dígitos led rojos de 25 cm.
- ✓ Consumo: menos de 100W
- ✓ Consola de control por Radio Frecuencia incluida
- ✓ Zumbador incluido
- ✓ Kit Bocina Alta Potencia (opcional: +298€)

MOD MULTI-H 140x70

- ✓ Dimensiones: 140x 70 x 7.5 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Marcador de 0 a 99 puntos con dígitos rojos de 20 cm.
- ✓ Tiempo transcurrido con dígitos rojos de 20 cm.
- ✓ Período en dígito verde de 20 cm.
- ✓ Consumo: menos de 55W
- ✓ Consola de control por RF incluida
- ✓ Zumbador incluido
- ✓ Kit Bocina Alta Potencia (opcional: +298€)
- ✓ Con 2 dígitos adicionales para faltas: 4.646 € (modelo foto)

MOD MULTI-I 180x50

- ✓ Dimensiones: 180x 50 x 7.5 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Marcador de 0 a 99 puntos con dígitos rojos de 30 cm.
- ✓ Tiempo transcurrido con dígitos rojos de 30 cm.
- ✓ Consumo: menos de 50W
- ✓ Consola de control por RF incluida
- ✓ Zumbador incluido
- ✓ Kit Bocina Alta Potencia (opcional: +298€)



PORTES, INSTALACIÓN E IVA NO INCLUIDOS



**¡Llámenos ahora!****CONSULTE SU DESCUENTO ESPECIAL****965 92 13 10****¡Sólo hasta fin de existencias!**

- ✓ Baloncesto
  - ✓ Voleibol
  - ✓ Fútbol Sala
- ✓ Balonmano
  - ✓ Waterpolo
  - ✓ Taekwondo, etc.



- ✓ Baloncesto
  - ✓ Voleibol
- ✓ Fútbol Sala
  - ✓ Balonmano, etc.



- ✓ Baloncesto
  - ✓ Voleibol
- ✓ Fútbol Sala
  - ✓ Balonmano, etc.

**MOD MP-BASIC Marcador Profesional**

- Dimensiones: 55 x 35 x 10 cm.
- Modelos con brillo de interior
- Marcador portátil de mesa multi-deporte.
- Tanteo (hasta 199), 4 time out por equipo
- períodos (de 0 a 9), posesión y tiempo.
- Rótulos de patrocinio opcionales (consultar)
- Zumbador incluido

1.161 €

**MOD MP-20 Marcador Profesional**

- Dimensiones: 75 x 59 x 10 cm.
- Modelos con brillo de interior
- Marcador portátil de mesa multi-deporte.
- Tanteo (hasta 199), 3 set/bonus por equipo
- posesión y tiempo.
- Rótulos de patrocinio opcionales (consultar)
- Zumbador incluido

1.212 €

**MOD MP30 Marcador Profesional**

- Dimensiones: 75 x 59 x 10 cm.
- Modelos con brillo de interior
- Marcador portátil de mesa multi-deporte.
- Tanteo (hasta 199), de 0 a 9 set/bonus por equipo
- posesión y tiempo.
- Rótulos de patrocinio opcionales (consultar)
- Zumbador incluido

1.282 €

PORTES, INSTALACIÓN E IVA NO INCLUIDOS



## MARCADORES DEPORTIVOS ELECTRÓNICOS PARA PISTAS DE TENIS



Nuestros marcadores para tenis permiten mantener informado al público asistente de todos los pormenores del encuentro. Exhibe la puntuación del juego actual, de los sets anteriores, informa de la posesión del saque y de la puntuación en el tie break.

MOD

MDTV Modelo con rotulación manual del nombre de los jugadores



1.099 €

consultar  
tamaños  
disponibles



### CARACTERÍSTICAS FUNCIONALES

Indicación del resultado de los 3 sets jugados  
Resultado del último juego  
Indicación de cuando se juega el Tie Break y tanteo del mismo  
Señalización del jugador en poder del servicio

### CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

Modelo con brillo para interior.  
Dimensiones exteriores sin rótulo de patrocinio: 160 x 90 cm.  
Dimensiones exteriores con rótulo de patrocinio: 160 x 115 cm.  
Caja exterior metálica preparada para intemperie  
La programación y manejo de los marcadores se efectúa desde la consola cableada.  
Dígitos formados por segmentos electromagnéticos reflectantes  
Altura dígitos: 17.5 cm  
Visibilidad: 90 mts  
Modelo con Rotulación fija: con vinilo de color blanco aplicado directamente sobre el marcador  
Modelo con pantallas de texto: pantalla de textos personalizables con leds rojos.

### OPCIONES Y ACCESORIOS

Posibilidad de rotular el nombre de los jugadores en dos cajones metálicos especialmente diseñados, que se instalan en la parte superior e inferior del marcador  
Pantallas electrónicas programables para indicar el nombre de los jugadores

PUBLICIDAD

Rótulo de patrocinio con rotulación incluida:  
Opcional (+390 €)

PORTEs, INSTALACIÓN E IVA NO INCLUIDOS



**¡Llámenos ahora!****CONSULTE SU DESCUENTO ESPECIAL****965 92 13 10****¡Sólo hasta fin de existencias!**

MARCADORES DE TENIS



MOD TENIS-A 200x80

- ✓ Dimensiones: 200x 80 x 7.5 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Tanteo del juego con dígitos de 25 cm. rojos
- ✓ Juegos en dígitos de 25 cm. amarillos
- ✓ Nombre de los jugadores en 8 caracteres led de color rojo.
- ✓ LED alto brillo y gran longevidad
- ✓ Consumo: menos de 70W
- ✓ Consola de control por RF incluida



MOD TENIS-B 200x80

- ✓ Dimensiones: 200x 80 x 7.5 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Tanteo del juego con dígitos de 25 cm. rojos
- ✓ Juegos en dígitos de 25 cm. amarillos
- ✓ Nombre de los jugadores en 8 caracteres led de color rojo en una o dos líneas.
- ✓ LED alto brillo y gran longevidad
- ✓ Consumo: menos de 100W
- ✓ Consola de control por RF incluida



7.223 €



MOD TENIS-C 150x80

Puntos  
30 Jugador 1 5 0 0 0  
30 Servicio VS Jugador 2 6 6 5 0 0  
HORA 05:00 TIEMPO 5:00



5.828 €

- ✓ Dimensiones: 150x 80 x 7.5 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Puntos con dígitos de 20 cm. amarillos
- ✓ Juegos en dígitos de 20 cm. amarillos
- ✓ Hora del día y tiempo de partido en dígitos rojos de 15 cm.
- ✓ Servicio: 2 puntos de leds de color amarillo
- ✓ LED alto brillo y gran longevidad
- ✓ Consumo: menos de 80W
- ✓ Consola de control por RF incluida

MOD TENIS-D 150x70



4.005 €

- ✓ Dimensiones: 120x 70 x 7.5 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Puntos con dígitos de 20 cm. verdes
- ✓ Juegos en dígitos de 20 cm. rojos
- ✓ Servicio: 2 puntos de leds de color rojo
- ✓ LED alto brillo y gran longevidad
- ✓ Consumo: menos de 60W
- ✓ Consola de control por RF incluida



PORTES, INSTALACIÓN E IVA NO INCLUIDOS



## MARCADORES DEPORTIVOS ELECTRÓNICOS PARA OTROS DEPORTES

### MARCADOR PARA KARATE



Marcador portátil de mesa especial para KARATE reglas de WKF  
Tanteos: YUKO (+1), WAZA-ARI (+2) e IPPON (+3)

Penalización: CAT1 y CAT2

Tiempo de combate: Timer de 10 s.

Dimensiones: 55 x 35 x 10 cms.

Modelos con brillo para interior



Consola Cableada  
(inalámbrico: consultar)

### MARCADORES PARA WATERPOLO



Marcador especial para waterpolo

Dimensiones: 200 x 100 x 7.5 cms.

LED alto brillo para exterior.

Tanteo: de 0 a 199 con dígitos rojos de 30 cm.

Tiempo: dígitos amarillos de 25 cm.

Período: dígitos verdes de 20 cm.

Tiempo fuera: dígitos verdes de 20 cm.

Tiempo de posesión: dígitos rojos de 20 cm.

Consumo: menor de 80W

Consola por Radiofrecuencia incluida.

Zumbador incluido

Kit Bocina Alta Potencia (opcional: +298€)



Ponemos a su disposición marcadores deportivos exclusivamente diseñados para los siguientes deportes: Karate, Judo, competiciones deportivas en gimnasio, Waterpolo, Balonmano, Hockey, Fútbol sala, Taekwondo, etc.



7.040 €



Marcador especial para waterpolo con adjuntos de tiempo de posesión.

Dimensiones: 120 x 80 x 7.5 cms.

LED alto brillo para exterior.

Tanteo: de 0 a 99 con dígitos rojos de 20 cm.

Tiempo: hasta 99:59 con dígitos rojos de 20 cm.

Período: de 0 a 9 con dígitos rojos de 20 cm.

Adjuntos tiempo de posesión: dígitos rojos de 30 cm.

Consumo: menor de 80W

Peso: 30 Kg.

Consola por Radiofrecuencia incluida.

Zumbador incluido

Kit Bocina Alta Potencia (opcional: +298€)



## MARCADORES DEPORTIVOS ELECTRÓNICOS PARA OTROS DEPORTES

### MARCADORES DE PUNTUACIÓN JUECES



Tableros para mostrar la votación y puntuación otorgada por los jueces en competiciones deportivas. Indicado para Kata en artes marciales, Gimnasia, Natación sincronizada, Trampolín, patinaje, etc.

Dimensiones: 38 x 102 x 8 cms.

Modelos con brillo para interior.



Consola Cableada  
(inalámbrico: consultar)

### MARCADOR SENCILLO



Marcador contador de tanteo sencillo para 2 equipos, de 0 a 99 puntos. Indicado para petanca, Voleibol, Tenis de mesa, Squash, Badminton, etc.

Dimensiones: 85 x 38 x 11 cms.

Modelos con brillo para interior.



Consola Cableada  
(inalámbrico: consultar)

### MARCADOR MULTIDEPORTE



Marcadores multideporte indicados para Balonmano, Fútbol Sala, Waterpolo, Tenis, Hockey, etc. Gran resistencia. Protección anti-choque para soportar los golpes de balón.

Dimensiones: 200 x 120 x 9 cms. Dígito: 30 cm.

Modelos con brillo para interior.



**¡Llámenos ahora!****CONSULTE SU DESCUENTO ESPECIAL****965 92 13 10****¡Sólo hasta fin de existencias!****ACCESORIOS Y COMPLEMENTOS****MOD POSESIÓN 24/30**

- ✓ Dimensiones: 43 x 38 x 11 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Dígitos rojos de 25 cm.
- ✓ Consumo: menos de 40W
- ✓ Peso Neto: 2x8 Kg.
- ✓ Consola de control por Radio Frecuencia incluida

**MOD POSESIÓN BSKT**

- ✓ Dimensiones: 54 x 47 x 11 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Posesión: de 00 a 99 con dígitos rojos de 20 cm.
- ✓ Tiempo: de 00:00 a 99:59 con dígitos amarillos de 15 cm.
- ✓ Consumo: menos de 55W
- ✓ Consola de control por Radio Frecuencia incluida

**2.138 €****965 92 13 10****MOD POSESIÓN BSKT 3**

- ✓ Dimensiones: 60 x 60 x 50 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Posesión: de 00 a 99 con dígitos rojos de 25 cm.
- ✓ Tiempo: de 00:00 a 99:59 con dígitos verdes de 20 cm.
- ✓ Consumo: menos de 150W
- ✓ Consola de control por Radio Frecuencia incluida

**MOD POSESIÓN BSKT 4**

- ✓ Dimensiones: 60 x 60 x 60 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Dorsal jugador saliente: de 00 a 99 con dígitos rojos.
- ✓ Dorsal jugador entrante: de 00 a 99 con dígitos verdes.
- ✓ Función adicional: mostrar tiempo añadido.
- ✓ Batería recargable
- ✓ Ergonómico, ligero y fácil de usar.
- ✓ Peso: 2 Kg.

**MOD CAMBIO**

- ✓ Dimensiones: 60 x 30 x 2.5 cm.
- ✓ LED alto brillo para exterior.
- ✓ Dorsal jugador saliente: de 00 a 99 con dígitos rojos.
- ✓ Dorsal jugador entrante: de 00 a 99 con dígitos verdes.
- ✓ Función adicional: mostrar tiempo añadido.
- ✓ Batería recargable
- ✓ Ergonómico, ligero y fácil de usar.
- ✓ Peso: 2 Kg.

**1.760 €**  
DÍGITO 20 cm.**2.017 €**  
DÍGITO 25 cm.

PORTES, INSTALACIÓN E IVA NO INCLUIDOS



## VIDEOMARCADORES DEPORTIVOS ELECTRÓNICOS FULL COLOR

Videomarcador electrónico para campos de fútbol de VIDEO REAL

MOD VMF FULLCOLOR

Novedoso marcador electrónico gigante de diodos leds FULL COLOR, especialmente diseñado para campos de fútbol y polideportivos. El cual permite mostrar todos los datos necesarios de un marcador deportivo e imágenes en VIDEO REAL FULL COLOR.



Este precio incluye:

- Pantalla Electrónica FULL COLOR VIDEO REAL.
- Sistema Informático RACK de Control y Programación
- Software de control.
- Puesta en marcha de la pantalla y Curso funcionamiento.
- Transporte incluido.
- 2 Años de Garantía.



Para cualquier evento importante que se celebre en un estadio, el VIDEOMARCADOR se ha convertido en un elemento imprescindible que mejora el nivel de información, comunicación y entretenimiento a todo el público asistente. Actualmente un buen VIDEOMARCADOR es además el mejor medio con el que comunicar publicidad a todos los espectadores, por lo que es una nueva y excelente fuente de ingresos.



\* No se incluye el Sistema de Herraje sobre el que se instala, ni obras civiles, instalación eléctrica o grúa.  
\* Plazo de Entrega Aprox: 45 días.  
\* Forma de Pago: 30 % al confirmar el pedido necesario para su fabricación, 70% restante consultar.



Protección:  
IP65



Alto Brillo  
Exterior

INSTALACIÓN E IVA NO INCLUIDOS

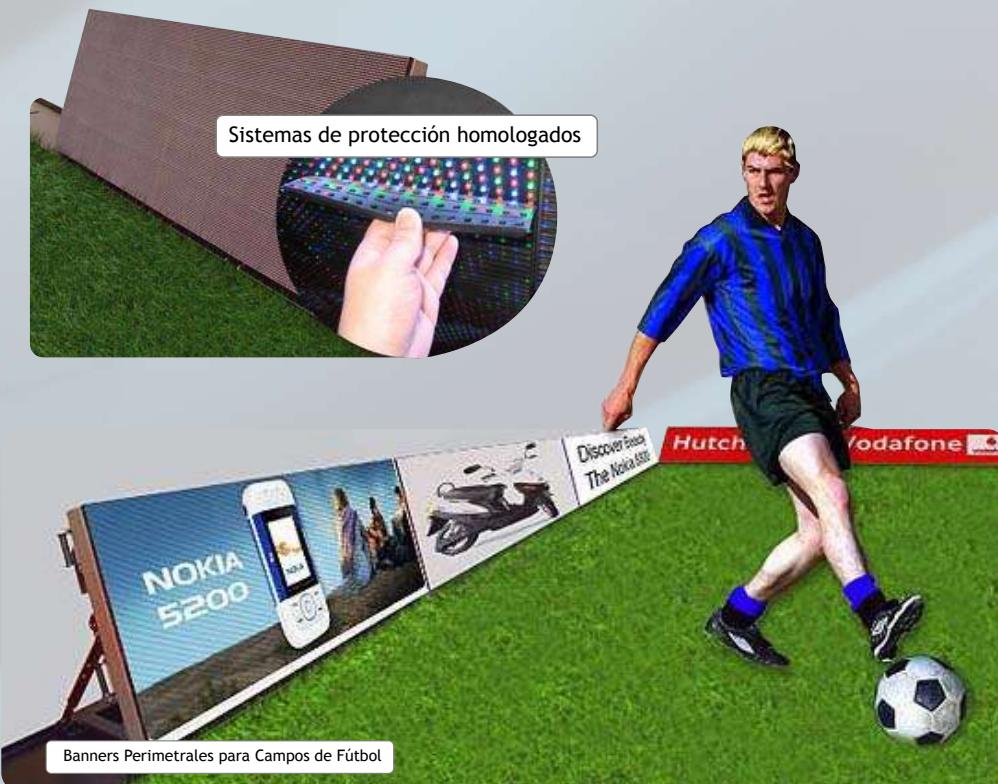


- PANTALLAS PUBLICITARIAS PARA DEPORTES
- VIDEO MARCADORES MODELO BANNER

## Panel Publicitario tipo BANNER

MOD BS

Para cualquier evento importante que se celebre en un estadio, el **VIDEOMARCADOR** se ha convertido en un elemento imprescindible que mejora el nivel de información, comunicación y entretenimiento a todo el público asistente. Actualmente un buen **VIDEOMARCADOR** es además el mejor medio con el que **comunicar publicidad** a todos los espectadores, por lo que es una nueva y **excelente fuente de ingresos**.



Banners Perimetrales para Campos de Fútbol

Novedoso marcador electrónico gigante de diodos leds FULL COLOR - TRICOLOR, especialmente diseñado para campos de fútbol y polideportivos. El cual permite mostrar todos los datos necesarios de un marcador deportivo e imágenes en VIDEO REAL FULL COLOR - TRICOLOR.



Banners Perimetrales para Polideportivos

- Este precio incluye:
- Pantalla Electrónica VIDEO REAL:
    - FULL COLOR
    - TRICOLOR
  - Sistema Informático RACK de Control.
  - Software de control.
  - Puesta en marcha de la pantalla y Curso funcionamiento (opcional)...CONSULTAR
  - 2 Años de Garantía

MOD BS

Alta Definición  
Alta Calidad de terminación  
Alta Potencia de Brillo: 7.000 Nits

Modelo	Dimensiones Cabina (cm.)	Resolución Visual Cabina	Precio Cabina
		TRICOLOR	FULLCOLOR
		TRICOLOR	FULLCOLOR
P16/8	102.4 x 76.8	64 x 48	128 x 96
P18/9	115.2 x 86.4	64 x 48	128 x 96
P20/10	128 x 96	64 x 48	128 x 96

Equipo de control Rack + Software de control

\* Plazo de Entrega Aprox: 45 días.

\* Forma de Pago: 30 % al confirmar el pedido necesario para su fabricación, 70% restante consultar.

**PRECIOS BAJANDO**  
CONSULTE SU NUEVO PRECIO

 Protección:  
IP65  
 Alto Brillo  
Exterior



PORTEs, INSTALACIÓN E IVA NO INCLUIDOS

Dpto. Comercial

info@rotuloselectronicos.net

-ATENCIÓN AL CLIENTE- 965 92 13 10



- PANTALLAS PUBLICITARIAS PARA DEPORTES
- VIDEO MARCADORES MODELO BANNER

## Panel informativo continuo de grada tipo BANNER.

MOD BG

Para cualquier evento importante que se celebre en un estadio, el **VIDEOMARCADOR** se ha convertido en un elemento imprescindible que mejora el nivel de información, comunicación y entretenimiento a todo el público asistente. Actualmente un buen **VIDEOMARCADOR** es además el mejor medio con el que **comunicar publicidad** a todos los espectadores, por lo que es una nueva y **excelente fuente de ingresos**.



MOD BG

Alta Definición  
Alta Calidad de terminación  
Alta Potencia de Brillo: 7.000 Nits

Modelo	Dimensiones Cabina (cm.)	Resolución Visual Cabina	Precio Cabina
	TRICOLOR	FULLCOLOR	TRICOLOR
P16/8	102.4 x 76.8	64 x 48	128 x 96
P18/9	115.2 x 86.4	64 x 48	128 x 96
P20/10	128 x 96	64 x 48	128 x 96

Equipo de control Rack + Software de control

CONSULTAR



\* No se incluye el Sistema de Herraje sobre el que se instala, ni obras civiles, instalación eléctrica o grúa.

\* Plazo de Entrega Aprox: 45 días.

\* Forma de Pago: 30 % al confirmar el pedido necesario para su fabricación, 70% restante consultar.

**PRECIOS BAJANDO**  
CONSULTE SU NUEVO PRECIO

PORTEs, INSTALACIÓN E IVA NO INCLUIDOS

Dpto. Comercial

info@rotuloselectronicos.net





# SERVICIO TÉCNICO DE REPARACIÓN DE MARCADORES ELECTRÓNICOS Y VIDEO MARCADORES PARA TODO EL PAÍS

REPARACIÓN DE MARCADORES Y VIDEO MARCADORES  
DE TODAS LAS MARCAS Y FABRICANTES DEL MERCADO  
PARA TODO EL TERRITORIO NACIONAL

BAYBOR - ODECO - FABRICANTES ASIÁTICOS  
OTROS FABRICANTES...

**¡CONSÚLTENOS AHORA!**  
S.A.T. MARCADORES ELECTRÓNICOS



**965 92 13 10**



## CARACTERÍSTICAS GENERALES

### PRINCIPALES PRESTACIONES DEL SOFTWARE VIDEOMARCADORES



Disponemos de Software para todos los deportes.



Disponemos de software especializado para estos deportes

- |               |                         |
|---------------|-------------------------|
| ✓ Fútbol      | ✓ Hockey hierba         |
| ✓ Baloncesto  | ✓ Natación              |
| ✓ Karting     | ✓ Bádminton             |
| ✓ Balonmano   | ✓ Béisbol               |
| ✓ Voleibol    | ✓ Judo                  |
| ✓ Fútbol sala | ✓ Karate                |
| ✓ Tenis       | ✓ Taekwondo             |
| ✓ Padel       | ✓ Lucha Libre           |
| ✓ Golf        | ✓ Boxeo                 |
| ✓ Atletismo   | ✓ Waterpolo             |
|               | ✓ Bolos                 |
|               | ✓ Rugby                 |
|               | ✓ Gimnasia rítmica      |
|               | ✓ Equitación            |
|               | ✓ Kickboxing            |
|               | ✓ Kung Fu               |
|               | ✓ Motociclismo          |
|               | ✓ Automovilismo         |
|               | ✓ Fitness               |
|               | ✓ Natación sincronizada |



### Principales características de nuestra gama de marcadores electrónicos.



Colores de viveza impresionante. Disponibles en monocolor, bicolor y fullcolor.



Excepcional luminosidad incluso a pleno luz del sol.



Mayor ángulo de visibilidad: 160° horizontal y 90° vertical.



Brindan imágenes de gran contraste y calidad.



Leds y electrónica de gran longevidad, alta calidad y resistencia.



Chasis y componentes de alta robustez y durabilidad. Protección IP65.



Sistemas de máxima protección antivandálica.



Control bajo plataforma PC Windows.



Permite programación por protocolos (sistemas industriales / autómatas)



Sonda de medición de la humedad relativa opcional.



Servicio de Asistencia Técnica in situ para toda España.



2+1 años de garantía. La calidad de nuestros productos nos permite ofrecerlo. 3er. año opcional.



## NUESTRA EMPRESA Y NUESTROS CLIENTES



Debido a nuestra expansión y al aumento del volumen de negocio, hemos adquirido unas nuevas instalaciones de 2.000 m<sup>2</sup>. En breve el nuevo edificio estará acondicionado y se convertirá en un lugar cómodo y práctico para nuestros clientes y nuestro equipo.



## LÍDERES EN ESPAÑA

+ de 15.000 productos vendidos e instalados en todo el país

Compruébalo

+de 25 AÑOS  
NOS AVALAN

PINCHE AQUÍ PARA CONOCER MEJOR A NUESTRA EMPRESA Y A NUESTROS CLIENTES



CONOZCA A TODO NUESTRO EQUIPO DE MÁS DE 30 PROFESIONALES ESPECIALISTAS A SU SERVICIO.



Nuestro equipo está formado por más de 30 profesionales especializados. Técnicos instaladores, administrativos, asesores comerciales, diseñadores, creativos... todos cuentan con experiencia y han recibido una formación adecuada para ejercer su función con profesionalidad y eficiencia.

## Instalaciones realizadas por sector de negocio



+de 3.450  
Colaboraciones e instalaciones a Rotulistas Profesionales



+de 9.000  
Ventas directas a Clientes Finales



+de 1.750  
Instalaciones en pequeños establecimientos y comercios



+de 680  
Productos para estadios y pabellones deportivos



+de 1.400  
Farmacias y empresas del sector sanitario



+de 790  
Instalaciones para el sector público y la administración





## Modelo Multideporte

REF. DEL PRODUCTO	JAR159
APLICACIONES	Multideporte
TIPO DE HILO	BonaGrass 6600 dTex. Verde 100% Polipropileno con estabilidad UV (+/-5%)
GALGA	5/16"
ALTURA DEL HILO	20mm (+/-5%)
PESO DEL HILO	680 g/m2 (+/-10%)
Nº DE PUNTOS	18/10 cm (total 22,680/m2) (+/-10%)
BACKING PRIMARIO	100% Tela de Polipropileno +fleece mayor estabilización dimensional 160g/m2 (+/-10%)
BACKING SECUNDARIO	Estireno - Butadieno (SBR)
PESO DEL BACKING	1000 g/m2 aprox. (+/-10%)
RETENCIÓN DEL HILO	30N de media (+/-5%)
PESO DEL PRODUCTO	1,840 g/m2 (+/-10%)
RESISTENCIA DEL COLOR	Medida Azul: 7-8
ESTABILIDAD U.V.	

KLangley/año	Watt/m2/año	Durabilidad*
0-110	0-150	8 años
111-140	151-190	7 años
141-160	191-200	6 años
> 161	> 221	5 años

\*La durabilidad de garantía depende también del uso y la localización global de acuerdo con el gráfico CIBA Klangley excluyendo áreas con condiciones atmosféricas específicas.

MATERIAL DE CARGA	Arena (sílice redondeada)
TOLERANCIAS DIMENSIONALES	+/- 5%



## Datos del préstamo simulado

Esta simulación tiene carácter informativo y no supone propuesta de financiación

**Capital / Límite:** 50.000,00 Euros

**Duración:** 84 meses

**Modalidad de Pago:** Cuota fija mensual

**Tipo Interés Inicial:** 6,000 %

**Interés periodo variable:** 0,200 %

**Duración máxima:** 96 meses

**Modalidad interés:** Cuota Fija

**Periodo fijo inicial:** 12 meses

**Diferencial:** 4,500

Vto	Fecha	Tipo Interés	Intereses	Amortización	Cuota	Capital Pendiente
1	30/06/2015	6,000	250,00	480,43	730,43	49.519,57
2	31/07/2015	6,000	247,60	482,83	730,43	49.036,74
3	31/08/2015	6,000	245,18	485,25	730,43	48.551,49
4	30/09/2015	6,000	242,76	487,67	730,43	48.063,82
5	31/10/2015	6,000	240,32	490,11	730,43	47.573,71
6	30/11/2015	6,000	237,87	492,56	730,43	47.081,15
7	31/12/2015	6,000	235,41	495,02	730,43	46.586,13
8	31/01/2016	6,000	232,93	497,50	730,43	46.088,63
9	29/02/2016	6,000	230,44	499,99	730,43	45.588,64
10	31/03/2016	6,000	227,94	502,49	730,43	45.086,15
11	30/04/2016	6,000	225,43	505,00	730,43	44.581,15
12	31/05/2016	6,000	222,91	507,52	730,43	44.073,63
13	30/06/2016	4,700	172,62	557,81	730,43	43.515,82
14	31/07/2016	4,700	170,44	559,99	730,43	42.955,83
15	31/08/2016	4,700	168,24	562,19	730,43	42.393,64
16	30/09/2016	4,700	166,04	564,39	730,43	41.829,25
17	31/10/2016	4,700	163,83	566,60	730,43	41.262,65
18	30/11/2016	4,700	161,61	568,82	730,43	40.693,83
19	31/12/2016	4,700	159,38	571,05	730,43	40.122,78
20	31/01/2017	4,700	157,15	573,28	730,43	39.549,50
21	28/02/2017	4,700	154,90	575,53	730,43	38.973,97
22	31/03/2017	4,700	152,65	577,78	730,43	38.396,19
23	30/04/2017	4,700	150,39	580,04	730,43	37.816,15
24	31/05/2017	4,700	148,11	582,32	730,43	37.233,83
25	30/06/2017	4,700	145,83	584,60	730,43	36.649,23
26	31/07/2017	4,700	143,54	586,89	730,43	36.062,34
27	31/08/2017	4,700	141,24	589,19	730,43	35.473,15
28	30/09/2017	4,700	138,94	591,49	730,43	34.881,66
29	31/10/2017	4,700	136,62	593,81	730,43	34.287,85
30	30/11/2017	4,700	134,29	596,14	730,43	33.691,71
31	31/12/2017	4,700	131,96	598,47	730,43	33.093,24
32	31/01/2018	4,700	129,62	600,81	730,43	32.492,43
33	28/02/2018	4,700	127,26	603,17	730,43	31.889,26
34	31/03/2018	4,700	124,90	605,53	730,43	31.283,73
35	30/04/2018	4,700	122,53	607,90	730,43	30.675,83
36	31/05/2018	4,700	120,15	610,28	730,43	30.065,55
37	30/06/2018	4,700	117,76	612,67	730,43	29.452,88
38	31/07/2018	4,700	115,36	615,07	730,43	28.837,81
39	31/08/2018	4,700	112,95	617,48	730,43	28.220,33
40	30/09/2018	4,700	110,53	619,90	730,43	27.600,43
41	31/10/2018	4,700	108,10	622,33	730,43	26.978,10
42	30/11/2018	4,700	105,66	624,77	730,43	26.353,33
43	31/12/2018	4,700	103,22	627,21	730,43	25.726,12
44	31/01/2019	4,700	100,76	629,67	730,43	25.096,45
45	28/02/2019	4,700	98,29	632,14	730,43	24.464,31
46	31/03/2019	4,700	95,82	634,61	730,43	23.829,70
47	30/04/2019	4,700	93,33	637,10	730,43	23.192,60
48	31/05/2019	4,700	90,84	639,59	730,43	22.553,01
49	30/06/2019	4,700	88,33	642,10	730,43	21.910,91
50	31/07/2019	4,700	85,82	644,61	730,43	21.266,30
51	31/08/2019	4,700	83,29	647,14	730,43	20.619,16
52	30/09/2019	4,700	80,76	649,67	730,43	19.969,49
53	31/10/2019	4,700	78,21	652,22	730,43	19.317,27
54	30/11/2019	4,700	75,66	654,77	730,43	18.662,50
55	31/12/2019	4,700	73,09	657,34	730,43	18.005,16
56	31/01/2020	4,700	70,52	659,91	730,43	17.345,25
57	29/02/2020	4,700	67,94	662,49	730,43	16.682,76
58	31/03/2020	4,700	65,34	665,09	730,43	16.017,67
59	30/04/2020	4,700	62,74	667,69	730,43	15.349,98

60	31/05/2020	4,700	60,12	670,31	730,43	14.679,67
61	30/06/2020	4,700	57,50	672,93	730,43	14.006,74
62	31/07/2020	4,700	54,86	675,57	730,43	13.331,17
63	31/08/2020	4,700	52,21	678,22	730,43	12.652,95
64	30/09/2020	4,700	49,56	680,87	730,43	11.972,08
65	31/10/2020	4,700	46,89	683,54	730,43	11.288,54
66	30/11/2020	4,700	44,21	686,22	730,43	10.602,32
67	31/12/2020	4,700	41,53	688,90	730,43	9.913,42
68	31/01/2021	4,700	38,83	691,60	730,43	9.221,82
69	28/02/2021	4,700	36,12	694,31	730,43	8.527,51
70	31/03/2021	4,700	33,40	697,03	730,43	7.830,48
71	30/04/2021	4,700	30,67	699,76	730,43	7.130,72
72	31/05/2021	4,700	27,93	702,50	730,43	6.428,22
73	30/06/2021	4,700	25,18	705,25	730,43	5.722,97
74	31/07/2021	4,700	22,41	708,02	730,43	5.014,95
75	31/08/2021	4,700	19,64	710,79	730,43	4.304,16
76	30/09/2021	4,700	16,86	713,57	730,43	3.590,59
77	31/10/2021	4,700	14,06	716,37	730,43	2.874,22
78	30/11/2021	4,700	11,26	719,17	730,43	2.155,05
79	31/12/2021	4,700	8,44	721,99	730,43	1.433,06
80	31/01/2022	4,700	5,61	724,82	730,43	708,24
81	28/02/2022	4,700	2,77	708,24	711,01	0,00

**SUMAS** 9.145,41 50.000,00 59.145,41

## Datos del préstamo simulado

Esta simulación tiene carácter informativo y no supone propuesta de financiación

Capital / Límite: 50.000,00 Euros

Duración: 84 meses

Modalidad de Pago: Cuota fija mensual

Tipo Interés Inicial: 6,000 %

Interés período variable: 0,200 %

Duración máxima: 96 meses

Modalidad Interés: Cuota Fija

Periodo fijo inicial: 12 meses

Diferencial: 4,500

Vto	Fecha	Tipo	Interés	Intereses	Amortización	Cuota	Capital Pendiente
1	30/06/2015	6,000	250,00	480,43	730,43	49.519,57	
2	31/07/2015	6,000	247,60	482,83	730,43	49.036,74	
3	31/08/2015	6,000	245,18	485,25	730,43	48.551,49	
4	30/09/2015	6,000	242,76	487,67	730,43	48.063,82	
5	31/10/2015	6,000	240,32	490,11	730,43	47.573,71	
6	30/11/2015	6,000	237,87	492,56	730,43	47.081,15	
7	31/12/2015	6,000	235,41	495,02	730,43	46.586,13	
8	31/01/2016	6,000	232,93	497,50	730,43	46.088,63	
9	29/02/2016	6,000	230,44	499,99	730,43	45.588,64	
10	31/03/2016	6,000	227,94	502,49	730,43	45.086,15	
11	30/04/2016	6,000	225,43	505,00	730,43	44.581,15	
12	31/05/2016	6,000	222,91	507,52	730,43	44.073,63	
13	30/06/2016	4,700	172,62	557,81	730,43	43.515,82	
14	31/07/2016	4,700	170,44	559,99	730,43	42.955,83	
15	31/08/2016	4,700	168,24	562,19	730,43	42.393,64	
16	30/09/2016	4,700	166,04	564,39	730,43	41.829,25	
17	31/10/2016	4,700	163,83	566,60	730,43	41.262,65	
18	30/11/2016	4,700	161,61	568,82	730,43	40.693,83	
<b>SUMAS</b>			3.841,57	9.306,17		13.147,74	