



1542

Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

Administración y Dirección de Empresas

GIMNASIO DE PARKOUR KRONOS

PLAN DE NEGOCIO PARA LA PUESTA EN FUNCIONAMIENTO DE UN
GIMNASIO DE PARKOUR

Autor

Borja Recaj Soria

Director/es

Sandra Ferreruela Garcés
Begoña Pelegrín Martínez de Pisón

Facultad de Economía y Empresa
2017

Repositorio de la Universidad de Zaragoza – Zaguán <http://zaguán.unizar.es>

La presente Memoria de Trabajo de Fin de Grado “Gimnasio de Parkour Kronos” “Parkour Gym Kronos” ha sido realizada por Borja Recaj Soria, alumno del Grado de Administración y Dirección de Empresas perteneciente a la promoción 2013-2017, y dirigida por Sandra Ferreruela Garcés y Begoña Pelegrín Martínez de Pisón, doctoras en el departamento de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de Zaragoza.

Observando la creciente variedad de servicios en el sector de la salud y el deporte, cada vez más especializados debido al aumento en la demanda del sector, nace la propuesta de este trabajo, la creación de una empresa que tiene como objetivo ofrecer a la población de Zaragoza un nuevo concepto de deporte, el Parkour. Aprovechando el reciente crecimiento y popularidad de esta actividad, consideramos una oportunidad de negocio rentable donde se va a estudiar la viabilidad de su puesta en marcha.

Esta empresa permitirá a la población interesada en este deporte poder practicarlo de manera segura y guiada por profesionales. Con la comodidad de unas instalaciones indoor y junto a personas con los mismos intereses, lo que hará crecer este deporte, pues actualmente no existen recursos para practicarlo, además de ofrecer las mismas facilidades para entrenar otras modalidades deportivas como gimnasia artística con matices más urbanos conocida como “Tricking”. Si los resultados son positivos, será aconsejable llevar a cabo el proyecto.

Lately we have seen a growth in health care and sports in our society, considering this, all the companies in this matter have been trying to change and create new, fun and easier ways to provide this service to different costumers and different communities. This growing demand in those sectors makes me think which could be my approach to it and taking in consideration my abilities and knowledge I thought that the best way would be to create a parkour gym.

I have seen also that lately this sport has grown all over the world and still we have not brought it to Spain. This business idea will provide people like me, a sector of people that is growing every day as you can see in social media, the opportunity to train in this sport, share a common hobby and grow to become better. The more people become good at this sport in the area in Zaragoza, the more visible we will become, if we play right the social media card, and the more people will join us. The vision I have for this gym is to provide an experience for all levels, from beginners to more experienced people with some urban touches called “Tricking”.

With this analysis I will see if the outcome is good enough to get to it and do it!

Índice de Contenido

1. PRESENTACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	1
1.1 MOTIVACIÓN Y OBJETIVOS DEL TRABAJO	1
1.2 CONTENIDO DEL TRABAJO	2
2. ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL	3
2.1 ANÁLISIS ECONÓMICO	3
2.2 ANÁLISIS SOCIOCULTURAL	4
2.3 ANÁLISIS TECNOLÓGICO	4
2.4 ANÁLISIS POLÍTICO	5
3. ANÁLISIS DAFO.....	6
3.1 DEBILIDADES	6
3.2 AMENAZAS	7
3.3 FORTALEZAS	7
3.4 OPORTUNIDADES	7
3.5 ESTRATEGIA	8
4. ESTUDIO DE MERCADO	9
4.1 MERCADO	9
4.2 SEGMENTOS	11
4.3 PREVISIÓN DE SOCIOS	13
5. MARCO LEGAL	14
5.1 FORMA LEGAL DEL NEGOCIO	14
5.2 NORMATIVA LEGAL APLICABLE	16
6. PLAN DE MARKETING	18
6.1 DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL SERVICIO	18
6.2 ESTRATEGIA DE PRECIOS	19
6.3 CANAL DE DISTRIBUCIÓN	20
6.4 ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN	20
7. PLAN OPERATIVO.....	22
7.1 DESCRIPCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO.....	22
7.2 EQUIPOS E INSTALACIONES.....	24
7.3 POLÍTICA DE CALIDAD	25
8. RECURSOS HUMANOS	26
8.1 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA	26
8.2 CUANTIFICACIÓN Y CUALIFICACIÓN DEL PERSONAL	28
8.3 POLÍTICA DE PERSONAL	29
9. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO.....	32
9.1 ESTIMACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL	32
9.2 FUENTES DE FINANCIACIÓN.....	33
9.3 GASTOS E INGRESOS HABITUALES	34
9.4 PREVISIÓN INICIAL DE TESORERÍA.....	36
9.5 CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONAL	37
9.6 ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN	38
10. SÍNTESIS Y CONCLUSIONES PERSONALES	39
11. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DOCUMENTALES.....	40
ANEXO 1. ENCUESTA.....	42
ANEXO 2. TRÍPTICO INFORMATIVO	50
ANEXO 3. DESEMBOLSO INICIAL	53
ANEXO 4. PRODUCTOS Y SERVICIOS DE PROVEEDORES.....	54
ANEXO 5. AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO	59
ANEXO 6. PREVISIÓN DE TESORERÍA.....	62
ANEXO 7. FLUJOS DE CAJA	64

Índice de Gráficos

Gráfico 1 (Cap. 4) Pirámide poblacional de Zaragoza	11
Gráfico 2 (Cap.9) Coste y porcentaje de recursos financieros	38
Gráfico 3 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (Edad)	46
Gráfico 4 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (¿Sabes que es el Parkour?)	46
Gráfico 5 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (Valoración personal)	47
Gráfico 6 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (¿Has practicado Parkour?).....	47
Gráfico 7 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (Motivos si no has practicado Parkour) ...	47
Gráfico 8 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (¿Te gustaría usar instalaciones?).....	48
Gráfico 9 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (Socio o visitante).....	48
Gráfico 10 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (Valoración de elementos).....	49
Gráfico 11 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (Otras respuestas).....	49

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 (Cap.3) Matriz D.A.F.O.	6
Ilustración 2 (Cap. 7) Local y ubicación	22
Ilustración 3 (Cap. 7) Distribución del local reformado.....	23
Ilustración 4 (Cap. 7) Gimnasio APEX Movement de EEUU	24
Ilustración 5 (Cap. 8) Estructura jerárquica del personal	27
Ilustración 6 (Cap.8) Requisitos necesarios para puestos de monitor y recepcionista ...	30
Ilustración 7 (Anexo 1) Sección 1 de la encuesta.....	42
Ilustración 8 (Anexo 1) Sección 2 de la encuesta.....	43
Ilustración 9 (Anexo 1) Sección 3 de la encuesta.....	44
Ilustración 10 (Anexo 1) Sección 4 de la encuesta.....	44
Ilustración 11 (Anexo 1) Sección 5 de la encuesta.....	45
Ilustración 12 (Anexo 1) Sección 6 de la encuesta.....	45
Ilustración 13 (Anexo 2) Tríptico informativo	52
Ilustración 14: (Anexo 4) Taquillas (7 Unidades 40cm)	54
Ilustración 15: (Anexo 4) Proveedor colchonetas (6 Uds. Ign y 2 Uds. Línea Oro)	54
Ilustración 16: (Anexo 4) Cama Elástica.....	55
Ilustración 17: (Anexo 4)Suelo Gimnasia Artística	55
Ilustración 18: (Anexo 4) Ordenador sobremesa 2 unidades	56
Ilustración 19: (Anexo 4) Referencia de seguro multirisgo.....	56
Ilustración 20: (Anexo 4) Línea de teléfono e internet.....	56
Ilustración 21: (Anexo 4) Mesa de recepción 1 unidad.....	57
Ilustración 22: (Anexo 4) Dominio Web.....	57
Ilustración 23: (Anexo 4) Sillas recepción 4 unidades.	58

Índice de Tablas

Tabla 1 (Cap. 8) Estructura de requerimientos de personal	28
Tabla 2 (Cap.8) Tabla salarial 2014 Centros deportivos y gimnasios.....	30
Tabla 3 (Cap.8) Tabla de sueldos	31
Tabla 4 (Cap.9) Desglose de la reforma para licencia de apertura.....	32
Tabla 5 (Cap.9) Esquema de gastos mensuales	34
Tabla 6 (Cap.9) Esquema de Ingresos mensuales	35
Tabla 7 (Cap. 9) Cuenta previsional de resultados	37
Tabla 8 (Cap.9) VAN de distintos escenarios posibles	38
Tabla 9 (Anexo 3) Presupuesto desglosado de la Inversión Inicial.....	53
Tabla 10 (Anexo 5) Amortización del Préstamo	61
Tabla 11(Anexo 6) Previsión de Tesorería primer semestre	62
Tabla 12 (Anexo 6) Previsión de Tesorería segundo semestre	63
Tabla 13 (Anexo 7) Tablas de flujos	65

1. PRESENTACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.1 MOTIVACIÓN Y OBJETIVOS DEL TRABAJO

En un contexto donde la población cada vez se interesa más por la salud y el deporte, siendo un sector donde cada vez surgen más variedades y se innova constantemente, para poder cubrir las nuevas demandas de la población. El presente proyecto nace del deseo de acercar a la ciudad de Zaragoza una alternativa conocida, novedosa y con un importante crecimiento en la actualidad, pero poco desarrollada en el ocio deportivo. Estamos hablando del Parkour, un deporte que se inició en Francia sobre los años noventa, surgido como adaptación de un entrenamiento militar. Esto se llevó al terreno urbano donde ha ido creciendo hasta día de hoy, existiendo actualmente una comunidad de practicantes por todo el mundo. Ha llegado a nuestro país, donde ya existen parques dedicados a su práctica, así como gimnasios especializados en este deporte.

Actualmente el Parkour consiste en superar obstáculos en cualquier terreno, de una forma fluida y estética, incluyendo en este deporte técnicas de gimnasia artística y artes marciales. Dada la espectacularidad del deporte, este se encuentra muy presente en cine y espectáculos.

La principal motivación es facilitar a la población el acceso a este deporte, darlo a conocer y ayudar a los aficionados a progresar de manera segura en él dados sus riesgos y su dificultad.

Los objetivos de este estudio parten de comprobar si existe un público en Zaragoza interesando en practicar este deporte en unas instalaciones específicas para ello, por lo que una parte importante del proyecto es realizar un estudio de mercado. Seguidamente otro objetivo es analizar todos los requisitos para llevar a cabo el modelo de negocio basado en el Parkour, y por último comprobar si es viable económicamente a lo largo del tiempo.

1.2 CONTENIDO DEL TRABAJO

Para la realización del trabajo han sido de gran ayuda el contenido de asignaturas cursadas en el grado, destacando para este trabajo “Dirección estratégica”, “Introducción al derecho”, “Dirección de recursos humanos”, “Dirección comercial”, “Creación y gestión de pymes” o “Dirección financiera”.

El trabajo consta de un primer estudio del entorno general, elaborado siguiendo las pautas del análisis PEST, y un análisis específico, el análisis DAFO, acerca de las debilidades y oportunidades del sector y las fortalezas y debilidades de la empresa.

Una vez realizados estos análisis previos que nos permitan ubicar a la empresa en el mercado, nos centramos en nuestro proyecto.

Se realiza un estudio de mercado, una parte importante en el trabajo, dado que no hay estudios previos sobre los practicantes de Parkour en Zaragoza y por lo tanto no existen estimaciones de la demanda, para lo que se ha investigado en redes y mediante encuestas.

Más avanzados en el trabajo aclararemos la forma legal del negocio, así una investigación para detallar los requisitos legales que nos permitan iniciar y desarrollar nuestra actividad acorde a la legislación vigente.

También concretaremos la forma en la que nos vamos a enfocar al público mediante un programa de marketing mix detallando el producto, los precios, y los canales de comunicación que nos permitan definir nuestra imagen y posicionarla de manera óptima en el mercado.

El trabajo incluye una descripción de las instalaciones y del equipo que permitan llevar a cabo la actividad, así como la descripción de los recursos humanos, su organización y la retribución acorde con la legislación laboral.

Por último nos centraremos en el aspecto económico y la viabilidad del proyecto, concretando el importe de la inversión, y como financiarlo, así como un análisis de la misma utilizando el VAN y midiendo la sensibilidad de la inversión. En el aspecto económico detallaremos estimaciones de tesorería del primer año y estimaciones de los resultados de los primeros cinco años, así como una previsión de los gastos e ingresos habituales.

Y finalmente se expresan las conclusiones del estudio, así como la utilidad de este, contrastando los resultados con lo supuesto inicialmente y definiendo las principales limitaciones del estudio.

2. ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL

2.1 ANÁLISIS ECONÓMICO

España, tras un largo periodo de regresión derivado de la crisis económica de 2008, el cual cambió de trayectoria ya en 2014, con un crecimiento del PIB del 1,4%¹, ha mantenido esta tendencia de crecimiento hasta la actualidad. Donde las previsiones lanzadas por parte del FMI² acerca de la variación interanual del PIB español para el año 2017 son de los 2,6%, superiores al 1,8% previsto para la Eurozona.

Analizando de donde viene la situación actual, venimos de un crecimiento muy fuerte, superando al crecimiento de la Eurozona. Lo que es un buen indicador de la salida estructural hacia un mayor crecimiento, el cual ha sido sostenido por ayudas externas a corto plazo, como los tipos de interés hasta el 0% anual en 2016 por parte del Banco Central Europeo.

En este crecimiento hay que apreciar dos problemas estructurales de la economía española, el desempleo y la deuda pública. En cuanto al primero, el desempleo, la tasa de paro extraída a través de la encuesta de población activa de 2016 fue del 18,4%, que aunque menor que la del 2015, que fue del 20,7%, es una cifra alta de desempleo que según las previsiones del gobierno continuará descendiendo durante 2017 hasta el 16,6%.

Respecto a la deuda pública española ha alcanzado máximos históricos de 1,114 billones de euros en Enero de este año, dato extraído de cálculos realizados por el Ministerio de Economía y el Banco de España, significando esta cifra un 99,75% del PIB español, a lo que se le suma un déficit elevado por encima del 4% durante 2014 y 2015. Se prevé por el Ministerio de Economía que el déficit baje hasta el 2,9% en el año actual, no siendo hasta el año 2018 cuando existen previsiones de reducción de la deuda pública.

La inversión extranjera sigue siendo importante, donde no pesa demasiado la incertidumbre política actual, llegando a cifras brutas de inversión de capital extranjero en España de 23.476.081 euros en 2016 según el informe del Ministerio de Economía³.

Aunque se puede ser optimista con el crecimiento acontecido, la economía española sigue siendo frágil desde el punto de vista financiero, debiendo corregir el sector público con un déficit público que no es sostenible.

¹ Fuente: Eurostat

² Fondo Monetario Internacional

³ Fuente del Informe: <http://datainvex.comercio.es/index.htm>

2.2 ANÁLISIS SOCIOCULTURAL

En el análisis sociocultural, dadas las diferencias regionales, estrecharemos el marco de análisis a Aragón, donde nacerá la empresa.

Centrándonos en los hábitos de la población aragonesa con respecto al deporte, según la Encuesta de hábitos deportivos del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, el 50,05% de la población de Aragón, a partir de 15 años, practicó deporte de manera regular en 2015, siendo el 61,5% de estos, hombres, y encontrándose un 53% del mismo grupo entre los 15 y los 34 años.

De media un hogar aragonesa gasta anualmente 26.621 euros. Este presupuesto de gastos se distribuye, acorde a la Encuesta de Presupuestos Familiares realizada por el Instituto Aragonés de Estadística, en su mayoría en alimentación y suministros como luz o agua, significando estos un 48,2%. Entrando en la parte del presupuesto del hogar que podrían destinar a nuestro negocio, el gasto en cultura, ocio y espectáculos supone un 6,1%.

Como hábitos culturales de la población de Aragón cabe destacar de la Encuesta de Hábitos y Prácticas Culturales del Instituto Aragonés de Estadística, que el 95,9% de la población aragonesa a partir de 15 años ha visto todos días la televisión, el 68,1% ha escuchado a diario la radio y el 31,6% ha asistido a espectáculos deportivos, y que los espacios culturales más frecuentados por la población aragonesa son los monumentos seguido de los museos y exposiciones.

2.3 ANÁLISIS TECNOLÓGICO

La tecnología se encuentra presente en todas las facetas de nuestra vida actualmente, y está en continua evolución, un cambio tecnológico puede cambiar la sociedad y la forma de actuar, comunicarse o realizar ciertas tareas.

Por lo que es importante vigilar estos cambios para que no nos pillen por sorpresa.

Tras los grandes recortes en I+D en España después de la crisis, siendo de los países de la OCDE donde más descendió el presupuesto en investigación y desarrollo, en 2016 creció un 0,36% respecto al presupuesto de 2015, aunque el sector sigue dañado por el descenso acumulado después de la crisis, siendo en 2016 el gasto en I+D+i un 1,24% del PIB, mientras que en el resto de los países europeos se encuentra sobre el 2%.

Los avances en tecnología deportiva desde productos más especializados, zapatillas cada vez más ligeras, nuevas formas de monitorización de la actividad desde Smartphone, están a la orden del día, ya que el deporte es un hábito que en los últimos años se ha extendido mucho. Prueba de ello, son los datos que lanza el MECD⁴ que registra 19.444 empresas deportivas las que según el INE facturan 24 millones de euros, lo que supone un 2,4% de la riqueza nacional.

Sabiendo todo esto es muy importante conocer y estar pendiente de todas las investigaciones y novedades que van surgiendo en la actualidad para poder aplicarlas.

2.4 ANÁLISIS POLÍTICO

La forma política en España es la monarquía constitucional con un régimen de monarquía parlamentaria. La situación política en España actualmente está definida por la inestabilidad, por la dificultad de formar un gobierno estable. A pesar de que la estabilidad gubernamental y la seguridad jurídica son esenciales para el correcto funcionamiento de la economía, la falta de estas no se ha notado excesivamente en materia económica hasta la fecha.

La política del gobierno se basa en minimizar de manera progresiva y estructural los dos principales problemas que afectan a la sociedad española, el déficit público y el paro, presentando un proyecto de ley de los Presupuestos Generales del Estado que tiene como objetivos pasar de un déficit público del 4,33% del PIB registrado en 2016 a un 3,1% en 2017, lo que supone un ajuste de 14.200 millones de euros, que trae consigo medidas de aproximadamente 10.000 millones de euros en forma de subida de impuestos de sociedades de 4.650 millones para grandes empresas, y un recorte en gastos con respecto al presupuesto inicial de 2016 de aproximadamente 5.057 millones.

Con respecto al otro problema que más asedia a España, el empleo, el gobierno prevé crear 506.000 empleos nuevos en términos de población activa. Se estima una reducción del número de parados de 4.238 millones en 2016 a 3.780 millones a finales del 2017, suponiendo una tasa del paro para entonces de 16,6% de la población activa.

⁴ Ministerio de Educación, Cultura y Deporte

3. ANÁLISIS DAFO

El análisis DAFO es una herramienta que permite analizar tanto las circunstancias internas como externas del proyecto, obteniendo una visión conjunta de este con el objetivo de proyectar una estrategia a seguir. Está compuesto por cuatro variables, dos de ellas analizan las características internas, debilidades y fortalezas, y las otras dos analizan la situación externa, amenazas y oportunidades.



Ilustración 1 (Cap.3) Matriz D.A.F.O.

Fuente: Elaboración Propia

3.1 DEBILIDADES

Analizando los factores negativos internos de nuestra empresa encontramos como principales debilidades la falta de una regulación de seguridad o de docencia que nos oriente a la hora de crear y orientar la actividad en este gimnasio. En otras actividades deportivas existen reglamentos y federaciones que ayudan a desarrollar la actividad, pero en este caso al tratarse de una actividad novedosa y minoritaria en principio, no se dispone de esto, lo que es una debilidad ya que llevará más tiempo conseguir permisos, instalaciones y profesores.

Además otra debilidad es la necesidad de financiación para poder disponer de unas instalaciones especializadas, que suponen un alto desembolso inicial, lo que nos obliga a recurrir a financiación externa, que puede ser costosa y difícil de conseguir.

3.2 AMENAZAS

Desde la perspectiva de factores externos negativos, está la posibilidad de que otros centros con instalaciones adecuadas para poder practicar Parkour, como puede ser centros de gimnasia artística o gimnasios de artes marciales, empiecen a introducir esta actividad en su programa convirtiéndose, de esta manera, en competencia directa.

Al tratarse de un mercado minoritario, que ocurra esto puede perjudicarnos en gran medida si aún no hemos consolidado nuestra demanda, todos nuestros usuarios potenciales pueden perderse y no conseguir suficiente cuota de mercado para llevar a cabo la actividad.

3.3 FORTALEZAS

La principal fortaleza es ser el primero en lanzar este servicio en Zaragoza, se trata de un deporte que aunque minoritario es muy popular debido a su atractivo visual y su dificultad de ejecución, y se encuentra en crecimiento. Prueba de ello son las “RT” que se realizan en España, una RT es una concentración de practicantes de Parkour a nivel nacional, como la de Roquetas de Mar en 2016, en Sevilla el 2013 o en Málaga este año.

El contar con un centro que disponga de instalaciones para poder practicar y aprender este deporte, junto a personas con el mismo interés común, hace que crezca en usuarios y se popularice este deporte. Significa una importante ventaja competitiva frente a otros posibles competidores que puedan surgir. Además de ayudarnos a la hora de empezar al tratarse de la novedad.

3.4 OPORTUNIDADES

En muchos lugares como Vigo, Madrid, Barcelona y otros lugares, los ayuntamientos están empezando a promover este deporte como una alternativa de ocio saludable para la juventud. En el caso de Getafe, se ha creado un parque “Parkour Park” dedicado a la práctica de este, en Vigo se han promoviendo actividades y talleres relacionados con el Parkour. Por lo que es una buena oportunidad aprovechar esta iniciativa de los ayuntamientos para captar seguidores del deporte, ya que la popularización del Parkour, significa una oportunidad de ampliar el mercado potencial sin que esto nos suponga un coste.

En Zaragoza, ya existe una comunidad alrededor del Parkour, así como talleres que se realizan en centros con instalaciones elaboradas de manera muy improvisada, de la cual podríamos aprovecharnos y asociarnos con los que imparten los cursillos, por su experiencia previa en el sector y para atraer a la demanda a nuestras instalaciones. Aunque esto a su vez podría ser una amenaza, aprovecharemos la diferenciación en la calidad de las instalaciones y del servicio para minimizarla.

Además el Parkour es algo demandado a nivel de audiovisual, como especialistas de acción, o bien en videos de deportes de riesgo, por lo que relacionarnos con empresas dedicadas a crear contenido audiovisual que requiera esto, es una manera de hacer más atractiva la empresa, dando la oportunidad a nuestros usuarios de participar en la creación de contenido audiovisual y a empresas dedicadas a esto facilitarles el contacto de gente que pueda hacer esas escenas o espectáculos.

3.5 ESTRATEGIA

Una vez analizada la matriz DAFO, la estrategia que vamos a llevar a cabo es una estrategia de reorientación, que consiste en reducir las debilidades para aprovechar las oportunidades. Debilidades como ser un deporte sin legislación poniéndonos en contacto con otros centros en España que puedan servir de ejemplo y así una vez formalizada la actividad poder colaborar con el ayuntamiento para darnos a conocer o incluso recibir ayudas para el desarrollo de la actividad.

Superar también la debilidad de que sea un mercado minoritario dándolo a conocer mediante eventos, exhibiciones o contactando con la gente que lo practica actualmente para que lo den a conocer de una manera más profesional, para aprovechar el llevarlo a otros campos como el audiovisual, integrarlo un poco más en el deporte y de esta manera hacer crecer la demanda potencial.

4. ESTUDIO DE MERCADO

4.1 MERCADO

El interés de la sociedad por el deporte y la salud está creciendo, viviendo este sector un notable crecimiento en los últimos años. En España, a día de hoy, según el estudio que realizó EuropeActive y Deloitte sobre la salud y el fitness en países de Europa en 2016, gimnasios e instalaciones deportivas llegan a ingresar unos 2.130 millones de euros, lo que representa el 8% del total del mercado europeo en este sector. Según el estudio anterior las actividades deportivas realizadas en gimnasios de España, tienen de media una cuota mensual de los socios de 39,5€ y respecto al tipo de centros deportivos, predomina el pequeño comercio con instalaciones entre los 400 y 600 metros cuadrados. Extrayendo algunos datos representativos para el estudio de mercado a nivel general, sacados de la Encuesta de Hábitos Deportivos en España del 2015, el 30% de los españoles acuden a espacios acondicionados para su entrenamiento, y el 17,6% de los españoles están abonados a un gimnasio. Practican deporte al menos una vez por semana el 46% de los españoles y centrándonos en Aragón el 42,2% de su población practica deporte semanalmente.

Esta información nos ayuda a ver que el negocio del deporte en España, y por lo tanto en la capital de Zaragoza, es un negocio que es rentable y que está funcionando muy bien. Comprobando su crecimiento con los datos de la misma encuesta en 2010, donde hacían deporte el 43% de la población española entre 15 y 75 años, y en el año 2000 donde solo eran el 37% de la población.

Centrando el ámbito geográfico de nuestro mercado está ubicado en Zaragoza capital, a nivel local. Debido a que nuestro servicio está orientado a personas que quieran practicar este deporte en nuestras instalaciones, para lo cual deben poder desplazarse a estas sin que suponga un gran esfuerzo y de manera continua, por ello, orientamos nuestro servicio a la localidad de Zaragoza.

La demanda es continua y estable al no estar influenciada por la estacionalidad, ya que es un deporte que exige continuidad para ver los resultados, y al ser realizado en un espacio cerrado el clima no es un inconveniente para practicarlo.

Aunque durante las épocas de vacaciones si se espera menos afluencia de gente debido a los viajes que se realizan en esas fechas, lo que implica cierta estacionalidad.

En cuanto al grado de competencia del mercado, entendiendo el Parkour como especialización dentro del amplio mercado deportivo existente, se trata de una demanda escasa. Cabe suponer que existe un alto grado de competencia, en el sector del deporte, nuestra estrategia es la especialización en el Parkour, salvo un centro que aprovecha disponer de instalaciones como colchonetas y las pone a disposición de la gente para cualquier uso a cambio de una pequeña cuota mensual, no hay nada parecido en Zaragoza hasta la fecha. Pero no podemos olvidar que competimos también con otros deportes sustitutivos, deportes que puedan interesar a nuestro segmento de mercado, como el Break Dance o la gimnasia artística y posibles nuevos competidores.

El servicio se encuentra en una fase de introducción, estamos ofreciendo un servicio novedoso para nuestro mercado, sobre el que no hay estudios hechos, por lo que es un mercado arriesgado, pero del mismo modo es un mercado sin explotar y que a nivel de otras comunidades en España, donde se han implantado modelos similares, se encuentran en fase de crecimiento con resultados positivos, ejemplo de ello es el gimnasio “Crossfit Singular Box” o el “MX Coach Gym” ambos en Madrid. No los consideramos competencia al estar en mercados geográficamente alejados y como ya hemos dicho la demanda potencial está en Zaragoza y alrededores, pero al tratarse de un modelo de negocio novedoso ya en funcionamiento, es útil tomarlos como referencia.

Actualmente el Parkour es tendencia estando presente en muchos festivales, es utilizado en anuncios, en películas, llama la atención del público. Aunque ya está muy extendido, aun no es tan popular en España como en otros países, por lo tanto las previsiones son que este deporte y el número de usuarios crezcan en los años siguientes, como ha sucedido en países como Francia y Reino Unido, siendo en este último reconocido como deporte oficial por la institución Sport England, facilitando así la normalización del Parkour como actividad física.

4.2 SEGMENTOS

La ciudad de Zaragoza tiene algo más de 660.000 habitantes, pero no consideramos a todos ellos potenciales clientes, al ser un deporte que requiere un buen estado físico, con un alto riesgo de caídas y golpes, para personas con disponibilidad de tiempo libre para ocio y deporte. Consideramos como posibles usuarios personas de ambos sexos en edades comprendidas entre los 14 y los 25 años aproximadamente dentro de Zaragoza capital y alrededores. Lo que limita nuestros potenciales clientes a un total aproximado de 55.300 jóvenes, estimado a través de la pirámide de población de Zaragoza.

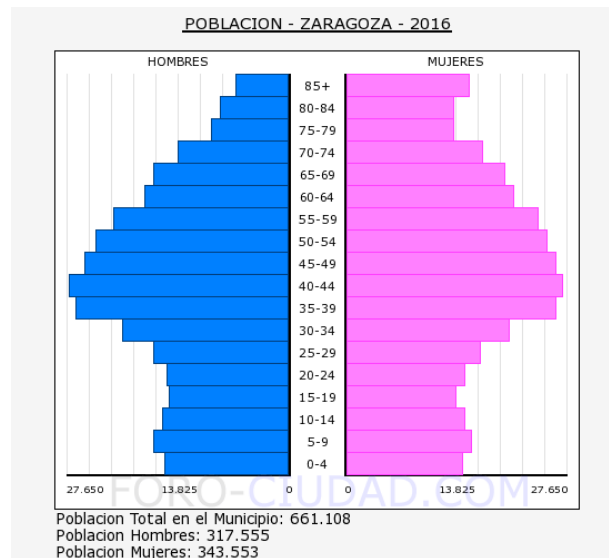


Gráfico 1 (Cap. 4) Pirámide poblacional de Zaragoza

Fuente: INE, Gráfico elaborado por Foro-Ciudad.com

Una vez conocidos el perfil y el número aproximado del segmento de mercado al que nos vamos a dirigir, es necesario estimar que porcentaje de esas 55.300 personas que se encuentran en el segmento de mercado al que nos dirigimos están realmente interesadas en nuestro servicio. Para poder estimar la demanda he desarrollado una encuesta (ver anexo 1) a través de la plataforma google docs., repartiéndola a población de Zaragoza, con las características del mercado objetivo al que nos vamos a dirigir, en total la encuesta ha sido respondida por 53 individuos, los resultados obtenidos han sido bastante positivos siendo que el 96,2% de los participantes en la encuesta conocen este deporte, y al 34% les interesaría visitar las instalaciones de manera regular.

Los resultados obtenidos en la encuesta son positivos, aunque debido a otros factores como ubicación de las instalaciones, precio, falta de tiempo libre y otros muchos factores difíciles de intuir a través de una encuesta, se debe matizar que este porcentaje a efectos prácticos se verá disminuido.

Además a efectos de estimar con un poco más de precisión la demanda que podría tener nuestro gimnasio, y aprovechando que ya existen comunidades en Zaragoza en torno al Parkour, observamos en páginas de Facebook, blogs, y otras redes que las comunidades en Zaragoza alrededor de este deporte cuentan aproximadamente con 300 seguidores, siendo redes poco activas, que no se publicitan demasiado. Pero que aseguran un grupo de potenciales usuarios suficiente para poder llevar a cabo la actividad.

Se espera también que la demanda de este deporte y el interés de la población hacia el mismo crezca en los años siguientes, esto debido principalmente a la normalización del deporte en la sociedad como ya hemos hablado anteriormente. Por ejemplo marcas reconocidas como Red Bull organiza exhibiciones de Parkour cada año llamadas Art Of Motion que promocionan este deporte por todo el mundo, en 2016 se realizó en Santorini, Grecia.

4.3 PREVISIÓN DE SOCIOS

En esta demanda potencial aunque escasa, pero suficiente, es importante añadir que dispondríamos de una gran cuota de mercado debido a la falta de competidores, es un mercado sin explotar con un gran potencial de crecimiento.

La estimación de la demanda en el momento inicial, en función de la investigación en redes y los resultados de la encuesta, ofrece unos resultados suficientes para iniciar la actividad.

A partir de los 300 seguidores de la página de Parkour Zaragoza, escogidos como interesados de manera activa en practicar Parkour en todo Zaragoza, y aplicándole a este el porcentaje de la encuesta del 45,9% (ver anexo 1), que corresponde a las personas interesada en el Parkour que se harían socias de las instalaciones, se estima que 138 personas desearía ser socio de nuestro gimnasio. Suponiendo que un 50% de ellas por motivos de horarios, localización, gustos u otros motivos no lleguen a hacerse socios del gimnasio, prevemos que la actividad se inicie con 70 socios.

Y de igual manera se calcula la demanda de usuarios esporádicos, aplicando sobre la misma cifra anterior de 300, el 54,1% obtenido de la encuesta como el porcentaje de personas interesadas en el Parkour, que utilizaría las instalaciones de manera ocasional (ver anexo 1). Resultando 162 personas interesadas, que aplicándole el 50% de no asistencia por las mismas razones que a los socios, tendríamos una demanda inicial de 81 personas que usarían nuestras instalaciones de manera esporádica.

En resumen las estimaciones de demanda inicial serían de 70 socios fijos y 81 usuarios esporádicos, con una expectativa de crecimiento alta.

5. MARCO LEGAL

5.1 FORMA LEGAL DEL NEGOCIO

El modelo legal del negocio que se ha elegido, ha sido seleccionado teniendo en cuenta una serie de premisas que condicionan la actividad a desarrollar, siendo las más destacadas de estas el número de socios que integran el proyecto, el tipo de actividad a desarrollar, la limitación de responsabilidad frente a terceros, los aspectos fiscales, las perspectivas de crecimiento, los requerimientos de capital para iniciar la actividad y la tramitación para crear la sociedad entre otros.

Analizando todos estos factores el modelo elegido para nuestro negocio será una sociedad limitada unipersonal, principalmente debido a que a la vista de proveedores y clientes, da más confianza una empresa, que ver el nombre personal. En segundo lugar, las sociedades tienen acceso a un mayor número de recursos financieros, así como subvenciones y ayudas, y por último la responsabilidad limitada al capital aportado para responder a las deudas de la sociedad.

La sociedad de responsabilidad limitada, consiste en términos generales en una sociedad en la que el capital social se encuentra dividido en participaciones sociales de carácter indivisible y acumulable, integrado por las aportaciones de todos los socios quienes no responderán personalmente de las deudas de la sociedad.

El número mínimo de socios es de uno, siendo en tal caso unipersonal, sin existir un máximo de socios. La responsabilidad de los socios es solidaria entre ellos y está limitada al capital aportado. La denominación social no debe haber sido registrada previamente, por lo que se debe efectuar una consulta en el Registro Mercantil Central.

El mínimo legal de capital social es de 3000€ totalmente desembolsado, pudiendo ser aportaciones dinerarias o en especie, con obligación de liquidar el correspondiente impuesto de Transacciones Patrimoniales y el impuesto de Actos Jurídicos que corresponde al 1% del capital social.

En la sociedad existirán dos órganos sociales, la Junta General de socios, el órgano encargado de expresar acuerdos sociales, determinar la aplicación del resultado, o el encargado de la disolución de la sociedad entre otros. Y los administradores, que componen el órgano ejecutivo que lleva a cabo la gestión administrativa diaria y suponen la representación de la sociedad en sus relaciones con terceros.

La sociedad tiene obligación de llevar un libro de inventarios y cuentas anuales, un diario de operaciones y un libro de actas donde se recogerán los acuerdos sociales, además de un libro de registro de socios, donde constarán la titularidad originaria y las transmisiones de participaciones sociales.

El proceso de constitución de una sociedad de responsabilidad limitada, empieza por la certificación negativa del nombre de la sociedad en el registro mercantil central, la solicitud del número de identificación fiscal en la agencia tributaria y los estatutos y escritura pública firmada ante notario y presentada en el registro mercantil, detallando las aportaciones de cada socio y el porcentaje del capital social que le corresponde.

Este tipo de sociedades están reguladas por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, donde se aprueba la Ley de Sociedades de Capital donde se regula.

En cuanto a las obligaciones tributarias de las sociedades de responsabilidad limitadas están obligadas a tributar por el impuesto de sociedades, siendo durante los dos primeros años de creación del 15% aplicándose el tipo general del 25% una vez acabado el plazo, y el IVA.

Entre las principales ventajas que tiene la creación de una sociedad limitada, cabe destacar que los costes de constitución son asequibles siendo de media unos 600€, que la tributación, a diferencia del autónomo no es progresiva, por lo que a partir de 50.000€ de ingresos los impuestos serían menores que los del autónomo.

Encontrando como inconvenientes que la constitución de la sociedad aunque asequible, suele llevar una media de 40 días, y que si los bancos u otras medidas de financiación nos exigen avales personales, la característica de responsabilidad limitada desaparece.

5.2 NORMATIVA LEGAL APLICABLE

Los requisitos legales para la apertura y funcionamiento que necesitaremos para poner en funcionamiento nuestro gimnasio, que explicaremos en este apartado serán, una licencia de obras menores y una licencia de apertura.

Para disponer de la licencia de obras menores, que nos permita reformar el local para adaptarlo conforme con la actividad a realizar, y con la legislación del ayuntamiento, para conseguir posteriormente la licencia de apertura, basta con solicitarla al ayuntamiento presentando la documentación pertinente. La documentación consiste en la fotocopia del NIF, la justificación de pago de la tasa I.C.I.O⁵, una descripción de la actuación a realizar, el presupuesto detallado por partidas, incluyendo materiales y mano de obra, la fotografía en color de la zona de actuación y el Estudio Básico de Seguridad y Salud en aquellas obras con riesgo de trabajo en altura, además de los planos y justificación técnica al tratarse de una obra menor, una vez reunida y entregada la documentación esperar que nos la conceda.

La Licencia de Apertura se exigirá para los establecimientos comerciales e industriales que no precisen licencia de actividad clasificada, asegurando que los locales e instalaciones reúnen las debidas condiciones de tranquilidad, seguridad y salubridad. (Art. 232º de la Ley 3/2009 de Urbanismo de Aragón).

No existe una normativa específica para gimnasios en Zaragoza, por lo que con la licencia de actividades no clasificadas es suficiente, para ello hay que presentar el Modelo 430 adjuntando:

- Fotocopia del NIF/DNI
- Acreditación de representación tanto a título particular y profesional.
- Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas y no ejercer la actividad (Modelo 036 de la Agencia Estatal de Administración Tributaria).
- Justificación de pago electrónico o copia de Documento de ingreso de la Autoliquidación de la Tasa por Apertura y Actividad (Ordenanza Fiscal 13).
- Documentación A1: Memoria Técnica Certificada para Comunicación de Apertura suscrita por Técnico competente y visada por el correspondiente Colegio Profesional

⁵ Impuesto sobre la Construcción, Instalaciones y Obras

La documentación tipo A1 consiste en cumplir una serie de requisitos, al tratarse de un lugar abierto al público, aunque no de pública concurrencia, ha de cumplir las condiciones de accesibilidad, que consisten en rampa de acceso al local, puerta de acceso con un ancho mínimo de 80 centímetros, los recorridos internos deben ser de un metro mínimo y 1,20 si es giro para que cualquier persona se pueda desplazar con comodidad, habrá un baño mínimo disponible para minusválidos.

Las instalaciones también deben cumplir con protección contra incendios disponiendo de una salida que habrá hacia el exterior, itinerarios dentro del local suficientes para el aforo máximo, debe disponer de un recorrido hacia la salida de emergencia indicado con señalización regulada, contar con luces de emergencia suficientes y disponer de extintores aptos para cualquier tipo de fuego.

Por motivos de salubridad el local ha de contar con un sistema que garantice la renovación del aire de manera continuada, así como un control de la temperatura.

El local debe contar con protección acústica y de vibraciones para reducir las molestias tanto a vecinos como transeúntes.

Además se debe contar con un seguro contra incendios y de responsabilidad civil sobre terceros así como un estudio de prevención de riesgos laborales. Una vez el local cumpla con estos requisitos normativos adaptados a la actividad económica a realizar, podremos solicitar al ayuntamiento de Zaragoza encargado de urbanización la licencia de apertura sin la cual no podríamos abrir al público, esto se puede realizar de manera presencial o de manera electrónica⁶.

⁶ Manual de tramitación:<http://www.zaragoza.es/contenidos/urbanismo/adminelectronica/Manual-Electronico-X414-Urbanistica-Apertura.pdf>

6. PLAN DE MARKETING

En este apartado concretaremos los detalles del Marketing Mix que llevara a cabo la empresa. El Marketing Mix se define como “el conjunto de herramientas operativas del marketing que la empresa utiliza para obtener la respuesta deseada en el público objetivo” (Kotler, 2004). Siendo estas herramientas conocidas como las cuatro “P” (product, price, place and promotion) dada su acepción anglosajona, que en castellano correspondería con producto, precio, distribución y promoción.

6.1 DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL SERVICIO

La empresa tiene como objetivo ofrecer un entorno adecuado en el cual se pueda practicar Parkour con seguridad. Debido a las diferentes necesidades de los posibles usuarios, se pondrá a disposición de estos, los siguientes servicios para hacer uso de las instalaciones de la mejor manera posible.

1. Cursos: Este producto consiste en disponer de acceso a las instalaciones de manera regulada, y además de clases en grupo programadas, dirigidas por un experto en Parkour con capacidad docente que lleve a cabo un programa adaptado al nivel de la clase. Estos niveles serán dos:

-Principiante: Para personas que quieren empezar de cero, o que no tienen mucho nivel, con el objetivo de aprender las nociones básicas del Parkour, y perfeccionar los movimientos básicos que facilitarán el aprendizaje de otros más complejos. Este curso consisten en dos clases a la semana con una duración de hora y media cada una.

-Medio: Para personas con nociones básicas de Parkour, que dominan bien la técnica y quieren aprender movimientos más difíciles o llevar los básicos a un nivel de dificultad mayor, las clases serán de una hora dos veces a la semana y los grupos estarán formados entre 5 y 12 personas.

2. Ir por libre: Producto dirigido a personas que quieran hacer uso de las instalaciones por libre, sin la necesidad de un monitor. Dirigido a personas que no pueden ir con regularidad al gimnasio, o que ya tienen un buen nivel y solo quieren practicarlo con seguridad, o de manera ociosa de la misma manera que se pueden alquilar pistas de tenis o montarse a las colchonetas en las atracciones, puede ser una manera de realizar una actividad lúdica. Este servicio se ofrecerá los viernes y estará asistido por un monitor siguiendo las normas del gimnasio para el correcto uso de las instalaciones. Existe un aforo máximo de 15 personas por hora, por lo que este servicio deberá ser solicitado previamente si se quiere asegurar.

Tanto para los usuarios del gimnasio como para gente ajena a este el gimnasio, se realizarán actividades de manera esporádica como entrenamientos al aire libre, visitas a exhibiciones de Parkour, y otras actividades relacionadas con el deporte, existiendo descuentos para los socios. No es un servicio específico que se ofrezca, sino más bien una manera de captar y fidelizar usuarios.

Además de estos servicios los usuarios tendrán a su disposición duchas y taquillas para una mayor comodidad.

6.2 ESTRATEGIA DE PRECIOS

La estrategia de precios está basada en ser competitivos con respecto a otras actividades similares, es decir, que el motivo por el que no apuntarse al gimnasio no sea el precio, siendo similar al de los demás establecimientos de la zona, que de media para los gimnasios con actividades, la cuota se encuentra entre los 50 euros.

Se pagará por anticipado, y habrá descuentos por contratar a largo plazo, para motivar este comportamiento, así como descuentos en el horario de mañanas debido a los desequilibrios de personal.

Las tarifas de los productos indicados en el tríptico informativo (Ver anexo 2) serán las siguientes:

Los cursos irán en función del nivel y del horario, dado que la gente suele preferir el horario de tarde, para evitar desequilibrios. Para un nivel principiante de mañana la tarifa mensual será de 45€ y la tarde de 49€, para un nivel medio la tarifa mensual de mañana será de 48€ y la de tardes 52€.

En el caso del uso libre de las instalaciones, la tarifa sería de 5€ la hora, similar al alquiler de una pista de tenis, solo disponible los viernes, en el caso de los alumnos que estén en un curso este servicio está incluido en el precio.

6.3 CANAL DE DISTRIBUCIÓN

El canal de distribución muestra las diferentes etapas que la propiedad del producto atraviesa hasta llegar a su consumidor final. En nuestro caso al tratarse de un servicio, nuestro canal de distribución será directo, sin intermediarios entre la empresa y el consumidor final. Entre las ventajas de este sistema se encuentra el poseer el control total sobre el producto, además de poder adaptarse a las necesidades del cliente y flexibilizar el servicio.

De las ventajas que obtenemos a través de este canal de distribución la que más beneficios nos aporta es el poder analizar a nuestra demanda de manera directa, sus gustos, sus preferencias, las zonas donde están ubicados y mucha más información útil sobre nuestro mercado, así como intervenir directamente en el servicio postventa, que es en sí el producto que ofrecemos, siendo así, nosotros y nuestros empleados los responsables de la imagen de la empresa de manera directa.

6.4 ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN

La empresa tiene como finalidad con su estrategia de comunicación captar clientes y potenciar la imagen de la empresa. Con relación a la imagen de la empresa, nos parece importante dar una buena imagen de este deporte, ya que algunos sectores de la sociedad opinan que es un deporte peligroso, que se relaciona en ocasiones con el vandalismo. Queremos dar una imagen fiel a la disciplina del Parkour, que surgió como entrenamiento militar y de bomberos para superar obstáculos con agilidad, así como mostrar una imagen de disciplina, seguridad y responsabilidad ciudadana. De disciplina debido a que es un deporte, y como tal, requiere de constancia, esfuerzo y sacrificio por parte del individuo que quiera practicarlo, a lo que se le suma que es un deporte arriesgado y se requiere mucha conciencia de lo que se está haciendo y los riesgos que puede tener. Por ello la seguridad debe ser la prioridad del gimnasio, con todas las instalaciones bien acolchadas y protegidas y un método docente progresivo que ayude a prevenir las caídas. Y por último la responsabilidad ciudadana, el Parkour es un deporte que se realiza en espacios abiertos tales como parques o calles y por eso hay veces que este deporte es considerado vandalismo, desde el centro debemos potenciar el cuidado de los espacios públicos, por nuestro interés y el de todos.

Para captar clientes, como empresa nueva realizaremos una gran campaña de promoción a través de redes sociales como Facebook, Twitter e Instagram, donde subiremos fotos de la construcción del gimnasio para que la gente que esté interesada nos vaya conociendo y creemos una necesidad de venir a verlo acabado, además de poder apuntarse ya. Una vez esté acabado utilizaremos estos medios para seguir captando clientes y comunicándonos con nuestros usuarios informando de eventos, del día a día y de mejoras en el gimnasio.

Se llevará a cabo eventualmente el sorteo de productos del gimnasio como camisetas, pulseras y otros productos que estarán a disposición de ser comprados en la recepción del gimnasio, siempre bajo pedido, subcontractando su producción a empresas de serigrafía y personalización de productos.

Es importante realizar una fiesta de inauguración en el gimnasio, invitando a la comunidad de Parkour que ya existe en Zaragoza de manera directa y gente joven de la zona a través de invitaciones, la entrada será gratuita y se realizará una exhibición de Parkour en el gimnasio, se regalarán camisetas con el logo de la empresa y además servirá para poder inscribir ya a socios a nuestro gimnasio aparte de que hablen de nosotros y lleguemos a más gente.

Una vez inaugurado el gimnasio llevaremos una estrategia de promoción similar a la de otros gimnasios, con primer día gratuito, a través del reparto de tarjetas de descuento para invitarlos a apuntarse, mediante radio local, patrocinio de equipos deportivos locales y sobretodo en redes sociales. Podrán ponerse en contacto con nosotros de manera directa acercándose al establecimiento a preguntar, dónde se ofrecerá un tríptico de información (ver anexo 2) además de resolver cualquier consulta de manera personal o a través del teléfono, WhatsApp, redes sociales o de una página web que se creará con el objetivo de dar información de la empresa y captar clientes.

Además tanto en la web como en el establecimiento se ofrecerá un servicio de quejas y sugerencias, para mantener una comunicación con nuestros usuarios conociendo mejor sus preferencias y poder aprender y mejorar día a día.

7. PLAN OPERATIVO

7.1 DESCRIPCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

El establecimiento elegido es un local que se encuentra en alquiler⁷ en Zaragoza, en la zona de Delicias, concretamente en la calle Barcelona número 29, ya que tradicionalmente es en Delicias donde más se práctica este deporte, situado en una zona poco visible, lo que hace disminuir su precio de alquiler, pero muy cerca de zonas transitadas como vía Universitarias y la avenida Madrid, disponible por 450 euros al mes.

El local consiste en un antiguo taller mecánico, con mucha altura y 170 metros cuadrados, dispone de instalación eléctrica, agua, salida de humos y dos baños.

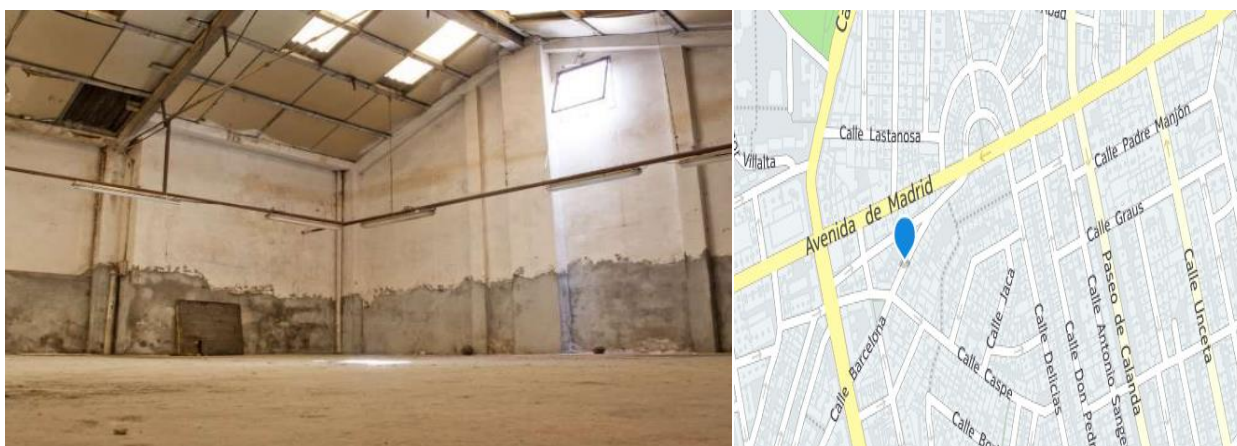


Ilustración 2 (Cap. 7) Local y ubicación

Es un local que lo debemos acondicionar y reformar de manera que el resultado sea, un local que cumpla las normas para obtener la licencia de apertura ya mencionadas, aparte de eso habría que llevar a cabo reformas para acondicionar el local a la actividad a realizar, comenzando por la entrada que actualmente es una puerta de garaje, que se transformaría con un acondicionamiento externos en una fachada más comercial con cristalerías que den a la calle, el rotulo con el nombre del gimnasio y una puerta peatonal. La entrada dará a una recepción donde se atenderá a los usuarios, se les facilitará información y normas de uso y será un punto de venta de productos del gimnasio, camisetas, pantalones, sudaderas, calendarios... Además habrá un televisor que mostrará imágenes en directo del gimnasio para que la gente pueda ver lo que se realiza en las instalaciones sin molestar a los usuarios.

⁷ Fuente <http://www.milanuncios.com/alquiler-de-locales-comerciales-en-zaragoza-zaragoza/delicias-193560821.htm>

Una pared separara la recepción de la siguiente parte del gimnasio que son las taquillas y los dos baños para hombres y mujeres que habrá que reformar incorporando duchas y vestuarios.

Ambos tanto la recepción como los baños y las taquillas estarán ubicados en lo que actualmente es un pasillo con la anchura de la entrada de un garaje aproximadamente que deriva en una sala amplia y con gran altura que es la que se puede apreciar en la ilustración 2, en esa sala estarán las instalaciones deportivas, que constarán de 3 partes.

En la parte final las paredes se forrarán con material blando y se instalará una caseta en una esquina donde se guardará material, que también aprovecharemos como altura para saltar a una piscina de goma espuma ubicada al lado de ésta, aprovechando la esquina contraria a la caseta para instalar una cama elástica, en esta zona se practicarán saltos de altura y acrobacias de gran dificultad.

En la zona del comienzo a la derecha, se instalará un tatami especial para gimnasia artística que proporciona potencia de salto y amortigua las caídas. En el resto del gimnasio en forma de “T” se pondrá un circuito con obstáculos, barras, imitaciones de edificios y otros elementos hechos de un material que absorba los golpes. Otra característica del gimnasio es la posibilidad de modificar este circuito, los elementos de este han de ser figuras que podamos cambiar de sitio con facilidad.

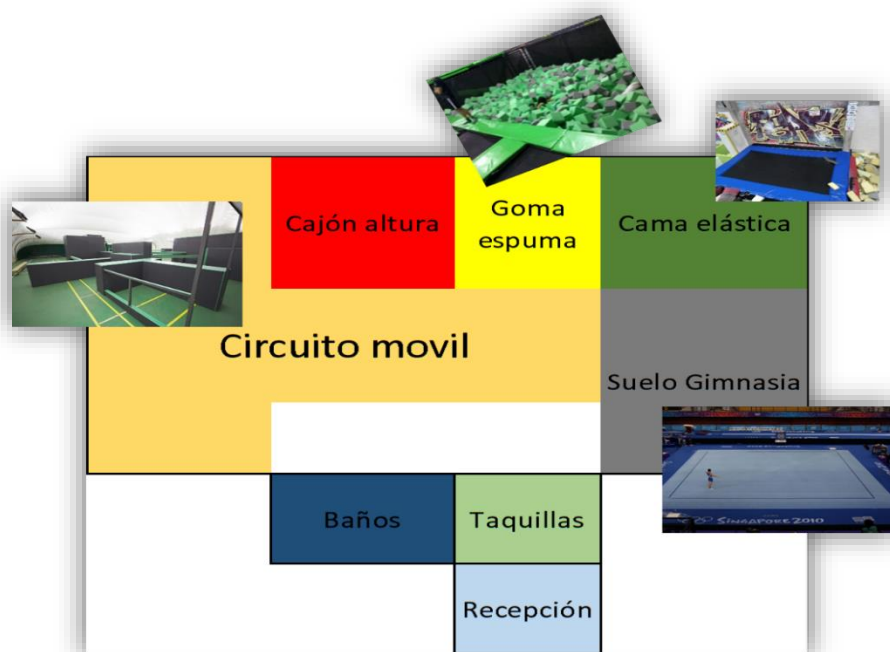


Ilustración 3 (Cap. 7) Distribución del local reformado

Fuente: Elaboración Propia

7.2 EQUIPOS E INSTALACIONES

Una vez conocida la distribución y requerimientos para acondicionar el local, hablaremos de los equipos e instalaciones necesarios para poner en marcha la actividad. Dando por hecho que la instalación eléctrica, del agua, la recepción, los baños, y otros elementos que son comunes a casi cualquier negocio, los consideramos como parte del acondicionamiento interno necesario para conseguir la licencia de apertura, nos centraremos en el equipamiento orientado a la actividad.

-Mobiliario y decoración: Se contará con taquillas a disposición de los usuarios, y como mobiliario general, bancos para los vestuarios y una mesa y sillas para la recepción.

-Equipamiento: En primer lugar, el suelo de gimnasia, que proporciona un espacio ideal para realizar acrobacias de suelo.

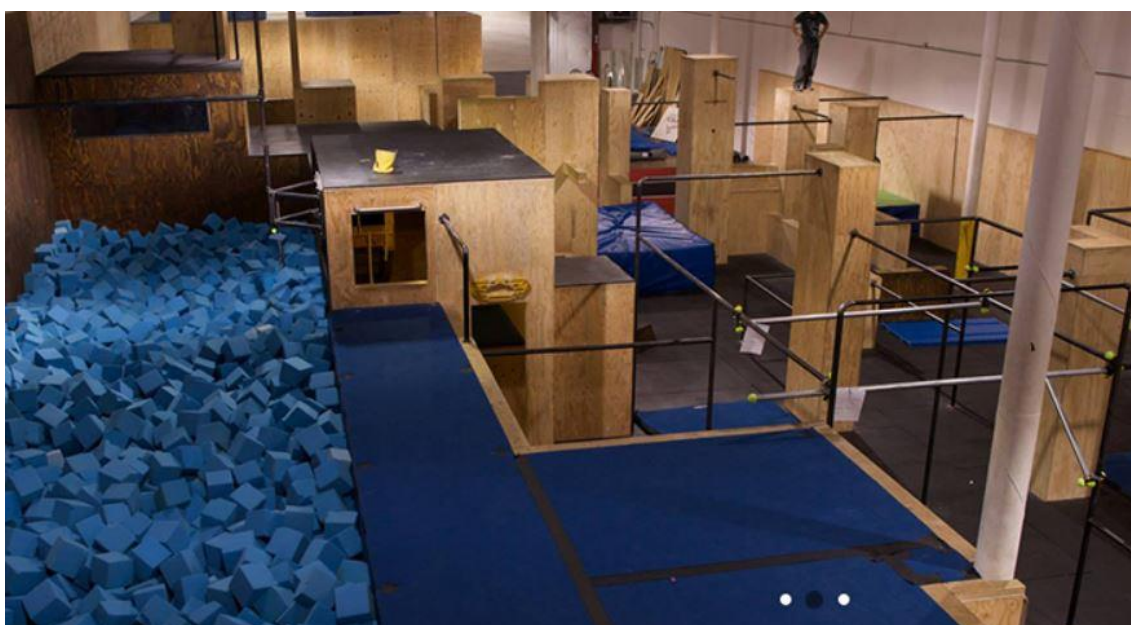


Ilustración 4 (Cap. 7) Gimnasio APEX Movement de EEUU

De la misma manera, el circuito de Parkour estará realizado a partir de estructuras de madera combinadas con elementos metálicos, dando forma al recorrido. Estas estructuras fijas estarán decoradas y acolchadas en su mayor parte. En el recorrido se incluirán elementos de carácter móvil que se puedan colocar a nuestro antojo, siendo estos colchonetas, potros de gimnasia, estructuras móviles, barandillas o escaleras, que se guardarán en una estructura que servirá como almacén a la par que como segunda altura y elemento del recorrido.

Adquiriremos también una cama elástica, de grandes dimensiones y construiremos una piscina llena de trozos de gomaespuma como parte final del circuito de Parkour, con lo que amortiguar totalmente las caídas sobre ella.

-Equipo informático: Necesitaremos de equipos informáticos con software para llevar a cabo la gestión administrativa de la empresa así como para gestionar la relación con nuestros clientes, para lo que adquiriremos dos ordenadores de sobremesa con el paquete de software necesario para el desarrollo de la actividad, antivirus y programas de contabilidad principalmente, una impresora con escáner y un teléfono, así como contratar el servicio de internet y línea telefónica.

7.3 POLÍTICA DE CALIDAD

La manera en la que la empresa va a controlar la calidad es a través de dos vías debido a que hay dos tipos de usuarios.

Por un lado, a los integrantes de los cursos que se imparten en el centro, se les entregará un cuestionario dos veces al año, que responderá de forma anónima. Donde se evaluará la calidad de las instalaciones, la satisfacción general, la capacidad del docente y se dará lugar a sugerencias o quejas.

Y por otro lado, para cualquier usuario, incluidos los integrantes de los cursos, existirá un buzón de quejas y sugerencias de carácter anónimo, disponible todo el año además de poder valorar la empresa a través de comentarios en Google o en nuestra página web.

8. RECURSOS HUMANOS

8.1 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA

La estructura funcional de personal de la empresa es sencilla dado el escaso número de empleados.

Las tareas correspondientes a la toma de decisiones, responsabilidad social y elaboración de normas corresponde al Gerente, que será el socio unipersonal de la sociedad. Éste tendrá bajo su mando al resto de empleados del negocio, que seguirán las instrucciones del gerente en todo momento, el cual es el responsable último del buen funcionamiento del gimnasio.

El personal administrativo, encargado de la contabilidad diaria, la gestión de pagos y tendrá labores de recepcionista como el control de acceso de usuarios al local, así como de comercial de productos del gimnasio.

Las tareas más operativas y orientadas al objetivo principal de la empresa, que es el entrenamiento y enseñanza del Parkour, las llevarán a cabo un equipo de monitores encargados impartir los cursos y asegurar el uso correcto de las instalaciones por parte de los usuarios. Sobre estos recae el trato más directo con los usuarios de las instalaciones, por lo que es importante que los clientes puedan informar de manera directa al gerente de su grado de satisfacción con los monitores, y una continua supervisión del gerente sobre estos para comprobar que se cumplen las pautas acordadas. Además contaremos con personal de limpieza y mantenimiento subcontratado a una empresa encargada de esto.

Como hemos dicho antes, somos conscientes que la satisfacción del cliente está en gran parte influenciada por la labor de los monitores, que son los que expresan la imagen de la empresa en última instancia, por lo que es importantes mantenerles motivados y que se sientan parte de la empresa.

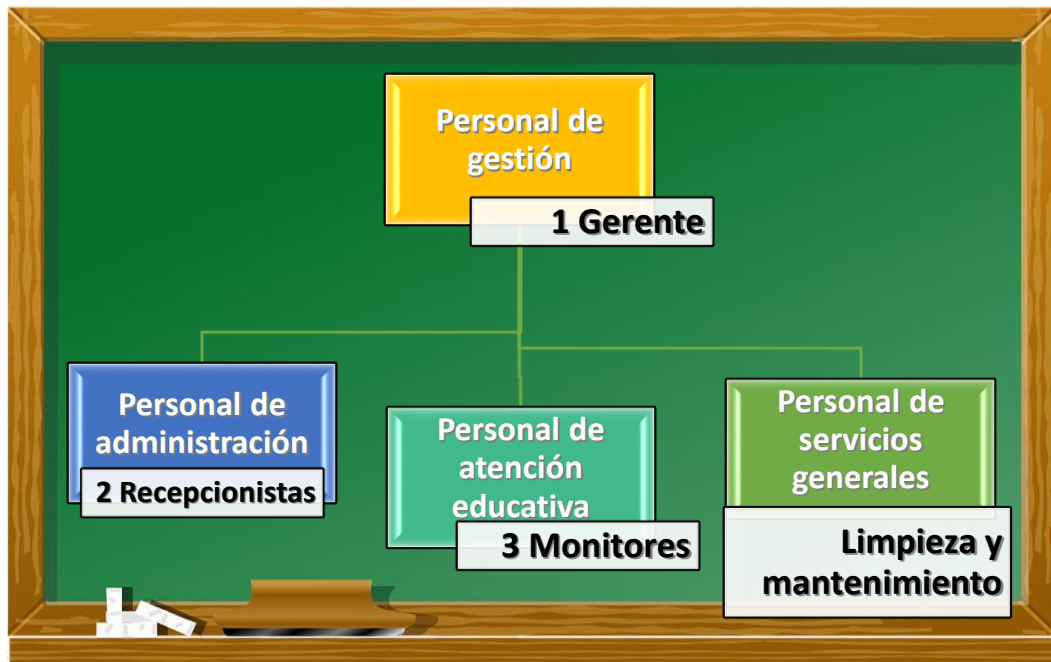


Ilustración 5 (Cap. 8) Estructura jerárquica del personal

Fuente: Elaboración Propia

Para aquello se tendrá un trato colaborativo y de participación con los empleados, tanto monitores como recepcionistas, sin incluir aquí al equipo de limpieza por su carácter subcontratado, se realizarán reuniones mensualmente donde se tratarán posibles deficiencias, nuevas ideas, posibles actividades nuevas, necesidades de equipamiento, problemas que puedan surgir y otros temas que nos ayuden a un mejor funcionamiento y ambiente de trabajo.

Los salarios se repartirán a final de mes de manera puntual y constante el mismo día de todos meses, con un plus por fidelización de clientes y dietas si estas fueran necesarias en el caso de alguna actividad fuera del gimnasio.

8.2 CUANTIFICACIÓN Y CUALIFICACIÓN DEL PERSONAL

Las necesidades de personal para cubrir la actividad son las siguientes:

Requerimientos personal	Lunes a Viernes	Lunes a Viernes	Viernes	Lunes a Jueves	Lunes a Jueves	Lunes a Viernes	Lunes a Viernes
	Recepcionista I	Recepcionista II	Monitor libre	Monitor medio	Monitor principiante	Gerente	Limpieza
9:00 a 10:00							
10:00 a 11:00							
11:00 a 12:00							
12:00 a 13:00							
13:00 a 14:00							
14:00 a 15:00							
15:00 a 16:00							
16:00 a 17:00							
17:00 a 18:00							
18:00 a 19:00							
19:00 a 20:00							
20:00 a 21:00							
Horas semanales	25	25	8	20	20	20	7,5

Tabla 1 (Cap. 8) Estructura de requerimientos de personal

Fuente: Elaboración Propia

-El gerente: La figura del gerente la llevará a cabo el emprendedor del proyecto, en este caso el socio de la sociedad. Las tareas a llevar a cabo por este serán las de administración de la empresa, facturación, realización de presupuestos, responsabilidad social, gestión de cobros y pagos, trato con empresas colaboradoras y funciones comerciales.

-Recepcionista: El local contará con dos recepcionistas, uno para el turno de mañana y otro para el turno de tarde, ubicados en la entrada. Sus funciones laborales consisten en controlar el acceso al gimnasio, venta de material promocional del gimnasio, atención al público, captación de clientes y además tendrá que llevar a cabo tareas de contabilidad como recepción de pagos, gestión de clientes o gestión de pedidos entre otras.

-Monitores: En un principio, se estima que se hagan dos niveles de enseñanza, principiante y medio, con horarios de tarde y de mañana, pudiendo elegir lunes y miércoles o martes y jueves, necesitando un monitor de cada nivel con un horario de 5 horas diarias de lunes a jueves contratado 20 horas semanales, para preparar e impartir las clases, recoger del material y otras tareas. Estarán contratados en principio por horas, una vez crezca el número de grupos y se requieran más horas de trabajo por parte de los dos monitores se negociará un contrato con cada uno.

Debido a que en caso de baja laboral o ausencia de alguno de los monitores los cursos han de ser cancelados, se contará con un tercer monitor que realizará la labor de asistencia a los usuarios en los entrenamientos libres, una especie de guía, de ayuda a utilizar el equipo correctamente, sin sustituir al curso, pero que pueda ayudar a aprovechar mejor ese entrenamiento libre que se ofrece los viernes, y además en caso de baja podemos contar con él para sustituir al monitor del curso durante la baja o vacaciones. Este estará contratado 8 horas semanales un único día a la semana.

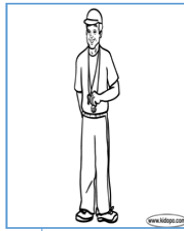
-Personal de limpieza y mantenimiento: Para las tareas de limpieza y mantenimiento de las instalaciones contrataremos una persona a través de una contrata, de manera diaria en horario de mañana previo a la apertura del gimnasio, que nos garantice la disposición de estos servicios sin interrupciones por vacaciones o bajas.

8.3 POLÍTICA DE PERSONAL

Como ya hemos explicado la relación que hay entre los empleados y las funciones de cada uno, en este apartado hablaremos del método de selección y la política de remuneración

A) Método de selección.

Para asegurarnos la selección de personal adecuada dados los requisitos de nuestro negocio, anunciaremos la oferta de empleo de monitor de manera directa en comunidades de Parkour en Zaragoza, indicando los requisitos y en qué consiste el trabajo, y de manera indirecta la oferta de monitor y recepcionista en páginas web de bancos de trabajo como Indeed, Infojobs o más genéricas como Milanuncios. En cuanto a la empresa de limpieza contrataremos el servicio a empresas como Cangurin o Eulen, y el mantenimiento se contratará cuando sea necesaria alguna reparación.



Monitor de Parkour

- Titulación de monitor de ocio y tiempo libre
- Experiencia en el deporte demostrable
- *preferible experiencia como docente en algún deporte



Recepcionista

- Experiencia como recepcionista *preferible en centro deportivo
- Conocimientos de redes
- Destreza como comercial
- Buena presencia

Ilustración 6 (Cap.8) Requisitos necesarios para puestos de monitor y recepcionista

Fuente: Elaboración Propia

Una vez tengamos candidatos estos se presentaran a una entrevista personal donde el gerente evaluará sus capacidades para el puesto.

B) Método de retribución.

La retribución del personal está basada a la resolución de 19 de septiembre de 2014, de la Dirección General de Empleo, la más reciente, por la que se registra y publica el III Convenio colectivo estatal de instalaciones deportivas y gimnasios en el Boletín Oficial de Estado con referencia BOE-A-2014-9986⁸.

Tablas salariales año 2014

Grupo Profesional	Nivel	Art. 32 Salario base			Art. 33 1,5* S.H.	Art. 33 1,75* S.H.	Art. 37	Art. 34 15% S.H.	Art. 13 15% S.B.
		Salario Base Anual – Euros	Salario Base Mensual 14 pagas – Euros	* Salario Base Hora Euros/hora	* Hora extra no festiva Euros/hora	* Hora extra festiva Euros/hora	Plus Transporte – Euros	* Plus hora nocturna Euros/hora	Complemento Movilidad 14 pagas – Euros
Grupo 1.	–	15.374,28	1.098,16	8,74	13,10	15,29	2,50	1,31	164,72
Grupo 2.	1	14.093,11	1.006,65	8,01	12,01	14,01	2,50	1,20	151,00
	2	13.665,94	976,14	7,76	11,65	13,59	2,50	1,16	146,42
Grupo 3.	1	12.384,77	884,63	7,04	10,56	12,31	2,50	1,06	132,69
	2	11.616,19	829,73	6,60	9,90	11,55	2,50	0,99	124,46
Grupo 4.	1	11.120,27	794,31	6,32	9,48	11,06	2,50	0,95	119,15
	2	11.120,27	794,31	6,32	9,48	11,06	2,50	0,95	119,15
Grupo 5.	–	11.120,27	794,31	6,32	9,48	11,06	2,50	0,95	119,15

* Los módulos de salario base hora, hora extra no festiva, hora extra festiva y plus hora nocturna reflejados en esta tabla tienen carácter de mínimos, debiéndoseles añadir los complementos salariales que cada trabajador en su caso pudiera tener.

Tabla 2 (Cap.8) Tabla salarial 2014 Centros deportivos y gimnasios

Fuente: BOE

⁸ Fuente: <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2014-9986>

De esta manera los costes de nuestros empleados en función del horario fijado a cada empleado, siendo el horario del gimnasio de lunes a viernes de 10 de la mañana a 3 de la tarde y de 4 a 9 de la tarde, cerrando 3 a 4 de la tarde, y perteneciendo según las explicaciones del BOE, el gerente al grupo 1 y los recepcionista y los monitores al grupo 4 nivel 1, los costes de personal quedarían de la siguiente manera.

Costes de personal	Recepcionista	Monitor libre	Monitor cursos	Gerente	TOTAL
Número	2	1	2	1	
Horas mensuales	100	32	80	80	
Salario base anual con extras	1.588,62 €	794,31 €	1.588,62 €	1.098,16 €	
% sobre salario base anual	63%	20%	50%	50%	
Salario base mensual	992,89 €	158,86 €	794,31 €	549,08 €	
Retención de la seguridad social 35%	347,51 €	55,60 €	278,01 €	192,18 €	
Coste total por cargos	1.340,40 €	214,46 €	1.072,32 €	741,26 €	

Tabla 3 (Cap.8) Tabla de sueldos

Fuente: Elaboración Propia

Los salarios se han calculado a través del salario base anual, aplicando sobre este el porcentaje sobre la jornada completa.

La empresa de limpieza nos cobrará sus servicios según su convenio. Y cabe destacar que durante las vacaciones se contratará temporalmente a personal que cubra estos puestos de trabajo en las mismas condiciones. Todo esto supone un gasto total en personal propio mensual de 3770,56€.

9. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

9.1 ESTIMACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL

El desembolso inicial del proyecto se detalla en el anexo 3. El desglose correspondiente al desembolso inicial que deberemos hacer para poder poner en marcha la actividad resulta de un importe de 36.186,43€. Cuyos gastos ya han sido desarrollados a lo largo del informe, cabe explicar que la puesta en marcha de la sociedad el capital social será el mínimo, 3000 euros, la fianza según ley de arrendamientos urbanos, será una cuota mensual del alquiler, debido a que está sin amueblar, además del alquiler de 6 meses hasta que se inicie la actividad. Tanto los datos de puesta en marcha de la sociedad, así como las tasas de la licencia de apertura que no son una cantidad fija como el 1% del impuesto de transmisión de patrimonio o el certificado negativo del nombre, han sido estimadas a partir de otros presupuestos reales realizados a negocios similares tanto en actividad como en metros cuadrados y ubicación. Los precios de los equipos técnicos e informáticos considerados como mobiliario han sido extraídos de productos disponibles en el mercado (ver anexo 4), en el caso del software necesario, Contaplus, Office... será adquirido de manera gratuita, con licencias libres. La página web será encargada a un desarrollador informático por un presupuesto de 200€ euros con un dominio de 4,95€ a partir del segundo año y respecto a la publicidad de apertura incluimos los panfletos a repartir y otros anuncios como radio y periódicos, considerados inversión inicial y no gasto debido a su carácter de inauguración. El presupuesto de la reforma se ha desglosado en las necesidades para adquirir la licencia de apertura de nuestra actividad, considerada inocua, y las condiciones del local alquilado, como habilitar los baños de 30 metros cuadrados cada uno, cumplir plan de incendios y de accesibilidad, poner suelo y pintar paredes, así como modificar la instalación eléctrica, con presupuestos de empresas de la zona, quedando resumido en la siguiente tabla.

Desglose de reforma para licencia de apertura			
Concepto	€/Metro cuadrado	Metros cuadrados	Precio
Fontanería		Ya instalada	- €
Ventilación		Ya instalada	- €
Pintura	10,00 €	170	1.700 €
suelo	10,00 €	170	1.700 €
luz	60,00 €	170	10.200 €
Baños	100,00 €	60	6.000 €
Incendios	15,00 €	170	2.550 €
Accesibilidad	10,00 €	170	1.700 €
Total			23.850 €

Tabla 4 (Cap.9) Desglose de la reforma para licencia de apertura

Fuente: Elaboración propia

9.2 FUENTES DE FINANCIACIÓN

Una vez conocido el importe del desembolso inicial que será necesario para iniciar la actividad, 36.186,43€, estudiaremos como financiarlo.

En primer lugar vamos a recurrir a fondos propios, está es una opción de financiación que consiste en recursos propios del emprendedor, en nuestro caso podemos aportar un 50,26% del desembolso inicial, que suponen 18.186,43€ que serán utilizados para hacer frente a los gastos de constitución de la sociedad, la fianza del local, las licencias de obra y apertura y el desarrollo de la reforma. Es importante de cara a pedir financiación ajena que exista un porcentaje de financiación propia, es una manera de ver que el emprendedor cree en el proyecto y se implica en este. Para conseguir la financiación correspondiente al mobiliario y el equipamiento tanto deportivo como informático y otra parte de la reforma, se va a recurrir a solicitar un préstamo de la línea ICO para emprendedores y empresas⁹ a una entidad bancaria por importe de 18.000€ euros que representa un 49,74% de la financiación necesaria, en un plazo de devolución 5 años (Ver Anexo 5). Para estimar la cuota mensual del préstamo se ha tomado como referencia la TAE máxima a tipo interés variable para ese periodo sin carencia lo que supone una TAE de 4,87%, es decir, una TIN de 4,765% y una tasa efectiva mensual de 0,397% que utilizaremos para calcular el importe de las 60 cuotas mensuales que deberemos devolver.

$$18.000 = a \cdot \frac{1 - (1 + 0,00397)^{-60}}{0,00397} \qquad a = 337,74 \text{ €}$$

Ya tenemos cubiertas las necesidades de financiación para poner en marcha la actividad, pero además contaremos con una línea de crédito de 10.000€, para desajustes de los primeros meses y controlar durante el primer año de actividad los déficit de tesorería, dado que la demanda será escasa durante el primer año y probablemente tengamos gastos excesivos en publicidad. El banco con el que vamos a trabajar la línea de crédito será ING dadas sus condiciones, que nos ofrece una línea de crédito durante un año de 10000€ por una comisión de apertura de 75€, y una comisión por disponibilidad de 9.87€ a parte de la comisión sobre la cantidad que utilicemos del 4,82% T.A.E., un 3,95% nominal.

⁹ <http://www.ico.es/web/ico/ico-empresas-y-emprendedores/-/lineasICO/view?tab=tipoInteres>

9.3 GASTOS E INGRESOS HABITUALES

A continuación, en la siguiente tabla, se detallan los gastos e ingresos mensuales, sin incluir IVA, que explicaremos a continuación.

GASTOS

Fijos		Cantidad mensual
	Alquiler	450,00 €
	Dominio Web	4,95 €
	Gastos de personal	3.770,56 €
	Servicio limpieza	240,00 €
	Publicidad	100,00 €
	Material de oficina	25,00 €
	Seguro multiriesgos	213,51 €
	Suministros comunicaciones	25,95 €
Amortizaciones	Adecuación del local	85,67 €
	Equipo e instalaciones	41,65 €
	Equipo informático	19,42 €
TOTAL		4.976,71 €

Variables		Cantidad
	Suministros agua y luz	286 €
TOTAL		286 €

TOTAL GASTOS MENSUALES		5.262,71 €
-------------------------------	--	-------------------

Tabla 5 (Cap.9) Esquema de gastos mensuales

Fuente: Elaboración Propia

En relación con los gastos con carácter fijo, el servicio de limpieza corresponde a la cuota mensual por un servicio de limpieza de una hora y media diaria por la empresa Eulen, el tipo de publicidad variará mes a mes, moviéndonos por distintos métodos de publicidad como el buzoneo, radio, revistas o creación de eventos entre otros, pero manteniendo el presupuesto. Además se contratará un seguro multiriesgos que incluya el seguro por responsabilidad civil, así como el de accidentes laborales, seguro contra incendios, robos y demás seguros básicos para nuestro negocio. El servicio de comunicaciones se refiere a la cuota de línea de internet y teléfono contratada con Orange (Ver anexo 4).

Respecto al sistema de amortizaciones, será según las tablas (De acuerdo a la Ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades), siendo la amortización de la adecuación del local durante los 25 años que dura el contrato del alquiler del local, el equipo se amortizará como mobiliario y enseres en 10 años y el equipo informático en 6 años.

Una aproximación a los posibles gastos variables de la cuota de agua y luz, ya dadas de alta en el momento del alquiler, se estima de 286€ mensuales una vez se haya estabilizado la demanda. Estos gastos aumentarán en relación con el número de usuarios.

En relación a los ingresos, se aprecia en la siguiente tabla el distinto origen de estos, según los tipos de cliente que existen y otras fuentes de ingresos. Esta estimación está basada en el momento en que todos los grupos disponibles estén ya formados por una media de 9 alumnos, la asistencia al uso libre por no socios sea de 81 personas con un gasto medio de 20 euros al mes, y como última fuente de ingresos, el merchandising que ofrecemos en la recepción con la marca del gimnasio como camisetas, sudaderas o deportivas, que se encarga bajo pedido y del cual nos llevamos 5 euros de comisión.

INGRESOS

Socios	Precio del mes	Nº cursos (9 alumnos por curso)	Cantidad mensual
Principiante Mañanas	45	4	1.620,00 €
Principiante Tardes	49	6	2.646,00 €
Medio Mañanas	48	6	2.592,00 €
Medio Tardes	52	4	1.872,00 €
Total ingresos de socios			8.730,00 €
Usuarios	Nº de usuarios	Media de ingresos por usuario	Cantidad mensual
Usuarios	81	20	1.620,00 €
Total ingresos de usuarios			1.620,00 €
Merchandising	Nº productos	Beneficio por producto	Cantidad
Productos	10	5	50,00 €
Total de ingresos por merchandising			50,00 €
Total de ingresos mensuales			10.400,00 €

Tabla 6 (Cap.9) Esquema de Ingresos mensuales

Fuente: Elaboración propia

9.4 PREVISIÓN INICIAL DE TESORERÍA

Hemos realizado una previsión de tesorería del primer año (ver anexo 6) teniendo en cuenta varios aspectos, en primer lugar, que el número de socios es incremental, es decir, que la previsión empieza el primer mes prácticamente con solo 5 grupos y durante el año, según nos damos a conocer se van abriendo más grupos, acabando el años con 16 grupos de los 20 que se pueden formar como máximo. De igual manera los usuarios de las instalaciones libres, así como la venta de merchandising son incrementales.

El gasto en publicidad será de 300€ euros mensuales en los primeros dos meses, 200€ en los dos meses siguientes y después el gasto estimado será de 100€ mensuales, el resto de gastos son constantes durante el primer año. Cambiando después del primer año la cuota de línea de teléfono e internet siendo de 25,95€ mensuales y las cuotas de la línea de crédito ya que está tiene duración anual.

La parte más significativa de la previsión de tesorería corresponde al uso de la línea de crédito para financiar el déficit hasta que se consolide la demanda.

Tenemos que recurrir a la línea de crédito para hacer frente a los pagos. No es hasta acabar el primer semestre cuando comenzamos a tener modestos beneficios que van destinados íntegramente a depositarlos en la línea de crédito hasta noviembre, que es cuando tenemos el primer excedente de tesorería.

Una de las ventajas de financiarnos con una línea de crédito es que solo pagamos 9,87€ por disponer del dinero, con tan solo una comisión de apertura de 75€ y los intereses nominales son de 3.95% lo que hace un interés efectivo mensual de 0,335% que se pagan el mes siguiente y que a diferencia de no disponer de esta línea de crédito no supone un descuadre en nuestra tesorería, ni un coste significativo por un déficit de tesorería.

9.5 CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONAL

Hemos estimado las cuentas de resultados de los 5 años siguientes, correspondientes a la duración del préstamo, podemos observar que el primer año mientras aumenta la demanda tenemos bajos ingresos y más gastos por la línea de crédito y la publicidad, aunque tenemos un pequeño descuento durante el primer año en el suministro de línea telefónica e internet.

A pesar de todo el resultado antes de impuestos es positivo y se le aplica el impuesto de sociedades, durante los dos primeros años se le aplica el tipo reducido para emprendedores que es del 15% al considerarse inicio de actividad¹⁰, una vez concluido el periodo de dos años se aplica el tipo general que es de 25% sobre la base imponible.

Cuenta de resultados	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos de Explotación	66.828,00 €	103.848,00 €	109.345,00 €	115.321,00 €	125.675,00 €
Cuotas socios	51.903,00 €	83.808,00 €	89.100,00 €	94.716,00 €	104.760,00 €
Cuotas Usuarios	14.480,00 €	19.440,00 €	19.640,00 €	19.990,00 €	20.290,00 €
Merchandising	445,00 €	600,00 €	605,00 €	615,00 €	625,00 €
Gastos de explotación	61.929,10 €	61.898,05 €	62.006,05 €	62.306,05 €	63.098,05 €
Nominas	45.246,72 €	45.246,72 €	45.246,72 €	45.246,72 €	45.246,72 €
Dominio Web	- €	4,95 €	4,95 €	4,95 €	4,95 €
Alquiler	5.400,00 €	5.400,00 €	5.400,00 €	5.400,00 €	5.400,00 €
Servicio limpieza	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €
Suministros	1.979,40 €	2.543,40 €	2.651,40 €	2.951,40 €	3.743,40 €
Publicidad	1.800,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €
Seguros	2.562,12 €	2.562,12 €	2.562,12 €	2.562,12 €	2.562,12 €
Amortizaciones	1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €
Material oficina	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €
Resultado de explotación	4.898,90 €	41.949,96 €	47.338,96 €	53.014,96 €	62.576,96 €
Ingresos financieros	- €	- €	- €	- €	- €
Gastos financieros	1.176,33 €	627,78 €	461,00 €	286,09 €	102,67 €
Intereses del Préstamo	786,82 €	627,78 €	461,00 €	286,09 €	102,67 €
Línea de crédito	389,51 €	- €	- €	- €	- €
Resultado antes de impuestos	3.722,57 €	41.322,18 €	46.877,96 €	52.728,86 €	62.474,28 €
Impuesto de sociedades	558,39 €	6.198,33 €	11.719,49 €	13.182,22 €	15.618,57 €
Beneficio neto	3.164,19 €	35.123,85 €	35.158,47 €	39.546,65 €	46.855,71 €

Tabla 7 (Cap. 9) Cuenta previsional de resultados

Fuente: Elaboración propia

¹⁰ Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

9.6 ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN

Evaluaremos la inversión en 5 años, que corresponde al periodo de amortización del préstamo, utilizando para ello el criterio del Valor Actual Neto, cuya fórmula consiste en actualizar los flujos de caja futuros al momento actual.

$$V.A.N = -Inversión\ inicial + \frac{Flujo\ caja\ año1}{(1 + tasa\ de\ descuento)^{Año1}} + \frac{Flujo\ caja\ año2}{(1 + tasa\ de\ descuento)^{Año2}} + \dots$$

Nuestro desembolso inicial es de 36.186,43€ contando con unos recursos ajenos de 18.000€, los flujos de caja anuales están calculados en el Anexo 7.

Para calcular la tasa de descuento del capital hallamos el coste medio ponderado de los recursos propios y ajenos, lo que se conoce como coste de capital, tal y como se muestra en el gráfico a los recursos ajenos como la línea de crédito y el préstamo se les atribuye el coste de su T.A.E, y el coste atribuido a los recursos propios que exigiremos será el coste de oportunidad de invertir ese dinero en otra inversión alternativa. Esto nos da un coste de capital de 7,44% que utilizamos como tasa de descuento.

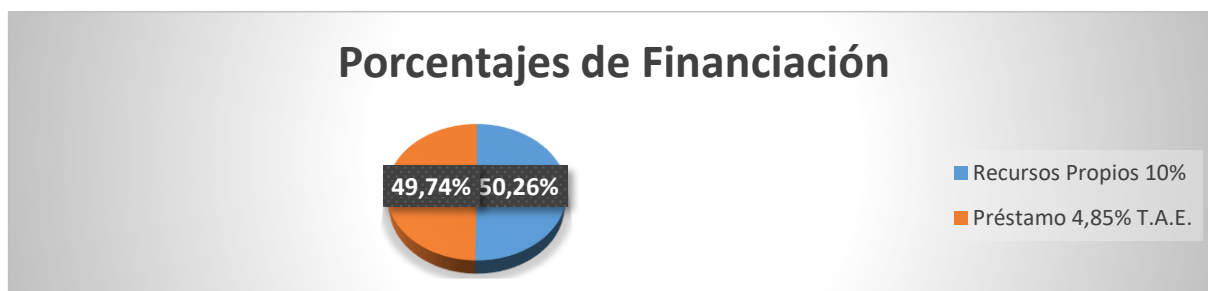


Gráfico 2 (Cap.9) Coste y porcentaje de recursos financieros

Para medir la sensibilidad vamos a utilizar tres escenarios, el escenario positivo donde tanto socios, como usuarios y merchandising son mayores de lo esperado en un 5%, un escenario neutral tal y como hemos mostrado a lo largo del trabajo y un escenario pesimista donde socios, usuarios y merchandising son un 5% menores de lo esperado.

La siguiente tabla indica estos escenarios con su V.A.N. correspondiente.

FLUJOS DE CAJA	5% más de ventas		5% menos de ventas	
	Escenario positivo	Escenario Neutral	Escenario Negativo	
Año 2018	4.507,67 €	1.658,98 €	-	2.065,69 €
Año 2019	37.881,64 €	33.459,60 €		29.172,63 €
Año 2020	37.435,38 €	33.327,44 €		33.453,07 €
Año 2021	41.872,75 €	37.540,71 €		33.291,18 €
Año 2022	49.386,67 €	44.666,36 €		40.028,55 €
VAN	114.939,17 €	98.595,61 €		85.087,01 €

Tabla 8 (Cap.9) VAN de distintos escenarios posibles

Fuente: Elaboración Propia

Como podemos observar en todos los escenarios la inversión es viable la inversión, pues en ambas el V.A.N. es positivo.

10. SÍNTESIS Y CONCLUSIONES PERSONALES

El presente trabajo comenzó con la hipótesis de que existía un segmento de mercado interesado en disponer de unas instalaciones para practicar Parkour, las cuales no existen todavía en la zona de Zaragoza. Tras la investigación de mercado encontramos que efectivamente existe un segmento que demanda este servicio, y la cuantificación de la demanda era suficiente para poner en marcha la actividad a pesar del desembolso inicial necesario y las necesidades de financiación que conlleva.

La viabilidad del proyecto depende en gran medida de la difusión del deporte y del nombre y fama del centro, por lo que la satisfacción de nuestros clientes con el servicio y el trato ofrecido es algo que debe ser cuidado, la buena imagen y ser conocidos por ello, es algo esencial en una primera instancia, debido a que existe un estrecho margen de beneficios al inicio de la actividad que se ensancha según aumenta la demanda del servicio y esto depende de la buena imagen que proyectemos al mercado.

Por lo que para cubrir el déficit de ingresos causados por la baja demanda inicial, se ha contratado una línea de crédito que nos permita continuar la actividad durante el primer año hasta que se establezca la demanda y consigamos beneficios.

La demanda es suficiente para un desarrollo de la actividad a largo plazo, pero el éxito del proyecto dependerá de nuestra habilidad para acceder a esta demanda y saber captarla y convertirla en clientes habituales.

La utilidad de este estudio reside en que descubre una oportunidad de modelo de negocio que puede funcionar en el área de Zaragoza, dado la acotación del estudio de mercado realizado, que puede ser imitado en otras poblaciones tras realizar la estimación de la demanda potencial pertinente.

11. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DOCUMENTALES

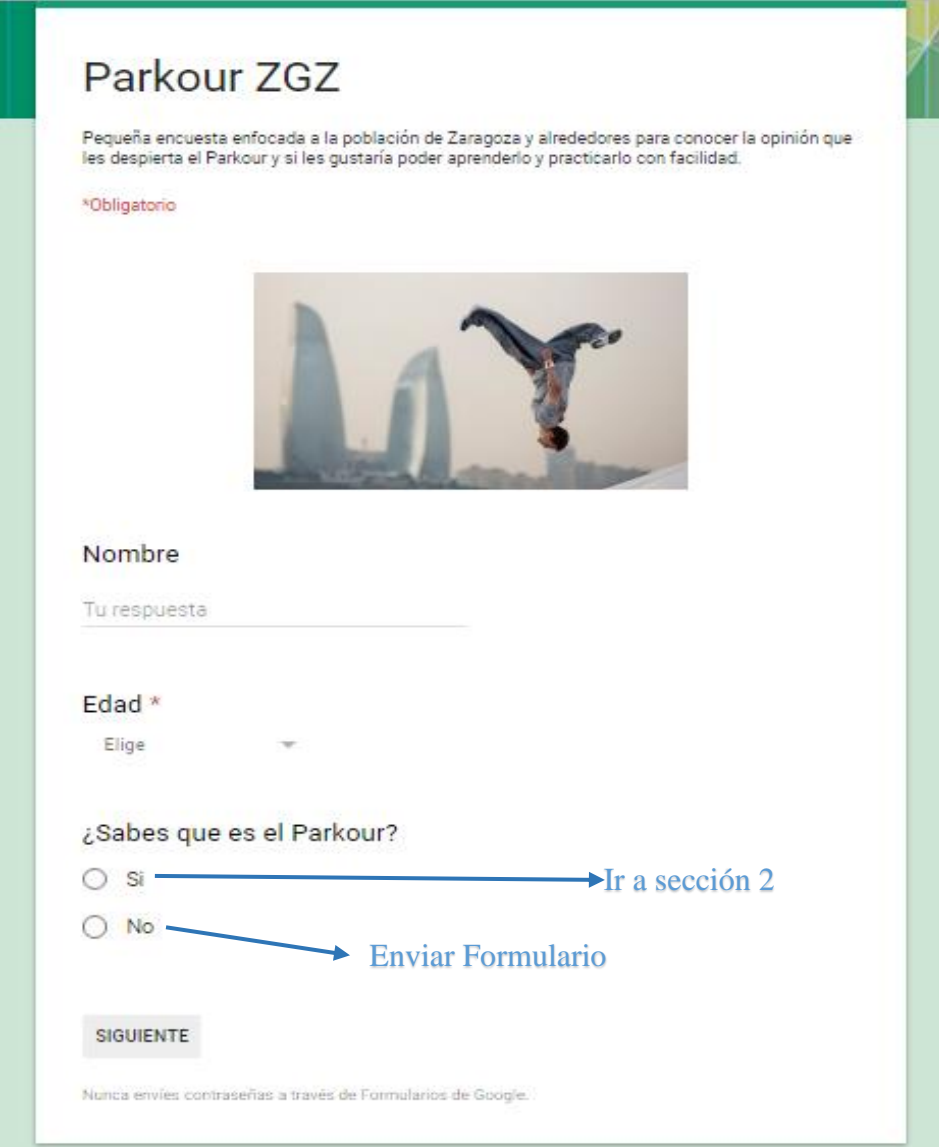
- Arquitectos, B. y. (2016). *Beamonte y Vallejos Arquitectos*. Obtenido de <http://www.beamonteyvallejoarquitectos.es/licencia-apertura-actividad-zaragoza/>
- Boletín Oficial del Estado*. (s.f.). Obtenido de <http://boe.es/>
- CIEM. (2016). Obtenido de <http://www.ciemzaragoza.es/>
- DataInVex Gobierno de España*. (s.f.). Obtenido de <http://datainvex.comercio.es/index.htm>
- El Mundo*. (s.f.). Obtenido de Noticias económicas: <http://www.elmundo.es/economia.html>
- El País*. (s.f.). Obtenido de http://economia.elpais.com/economia/2015/02/20/actualidad/1424449425_958692.html
- españa, I. (s.f.). Obtenido de <http://informeeespana.es/>
- Eurostat*. (s.f.). Obtenido de <http://ec.europa.eu/eurostat>
- Iberia, L. F. (2016). *LifeFitness*. Obtenido de Informe disponible en: <http://lifefitness-blog.es/zoom-mercado-2016/>
- ING. (s.f.). *Linea de Credito ING*. Obtenido de <https://www.ingdirect.es/negocios/linea-credito/simulador.html#>
- Instituto Nacional de Estadística*. (2017). Obtenido de <http://www.ine.es/>
- Kotler, P. (2004). *Fundamentos del Marketing*.
- Linea ICO Empresas y Emprendedores*. (s.f.). Obtenido de <http://www.ico.es/web/ico/ico-empresas-y-emprendedores/-/lineasICO/view?tab=tipoInteres>
- Reyes, A. J. (2016). *Esarco*. Obtenido de Proyecto actividad licencia apertura gimnasio requisitos y obras: <http://esarco.es/proyecto-actividad-gimnasio/>
- Sande, J. (2010). *Empresa e iniciativa emprendedora. ESPAÑA*. Obtenido de http://www.librosdetextogratias.com/fotos/1283347707_JK7j.pdf
- Verdugo, J. F. (2012). *Universo Parkour*. Obtenido de <http://universoparkour.blogspot.com.es/2012/06/lo-necesario-para-montar-un-gimnasio-de.html>
- Zaragoza, A. d. (s.f.). *Manual de tramitación electrónico de la licencia de apertura*. Obtenido de <http://www.zaragoza.es/contenidos/urbanismo/adminelectronica/Manual-Electronico-X414-Urbanistica-Apertura.pdf>

ANEXO 1. ENCUESTA

En el siguiente anexo se muestra la estructura de la encuesta, así como el criterio de selección de los participantes y finalmente los resultados obtenidos.

-Estructura de la encuesta-


Sección 1



Parkour ZGZ

Pequeña encuesta enfocada a la población de Zaragoza y alrededores para conocer la opinión que les despierta el Parkour y si les gustaría poder aprenderlo y practicarlo con facilidad.

*Obligatorio



Nombre

Tu respuesta

Edad *

Elige

¿Sabes que es el Parkour?

Si → Ir a sección 2

No → Enviar Formulario

SIGUIENTE

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Ilustración 7 (Anexo 1) Sección 1 de la encuesta

Sección 2

Parkour ZGZ

Más sobre el Parkour

Enhorabuena por conocer este lindo deporte, ahora pasaremos a ver lo interesado que estas en el.

Como valorarías este deporte, en función de tu gusto personal

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Has practicado alguna vez Parkour

Si, alguna vez en mi vida → Ir a sección 4

Si, en muchas ocasiones → Ir a sección 4

No, nunca → Ir a sección 3

ATRÁS **SIGUIENTE**

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google. Informar sobre abusos - Condiciones del servicio - Otros términos

Ilustración 8 (Anexo 1) Sección 2 de la encuesta

Sección 3

Parkour ZGZ

¿NO?

Vaya... no se a que estas esperando para practicar Parkour

Cual es el principal motivo por el cual no los has practicado

- No me gusta el Parkour, ni quiero practicarlo. → Enviar Formulario
- No conozco nadie que lo practique, pero me gustaría. → Ir a sección 4
- Me da miedo caerme o hacerme daño, pero me gustaría. → Ir a sección 4
- No tengo a nadie que me enseñe, pero me gustaría.
- Otro: _____

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google. Informar sobre abusos - Condiciones del servicio - Otros términos

Google Formularios

Ilustración 9 (Anexo 1) Sección 3 de la encuesta

Sección 4

Parkour ZGZ

¡Genial!

Nos alegramos que estes interesado en pacticar este deporte

¿Preferirías llevarlo a cabo en unas instalaciones como estas?



- Si → Ir a sección 5
- No → Ir a sección 6

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google. Informar sobre abusos - Condiciones del servicio - Otros términos

Ilustración 10 (Anexo 1) Sección 4 de la encuesta

Sección 5

Parkour ZGZ

PKLand

Bienvenido a PKLand la tierra del Parkour

Estarías interesado en...

Hacerme socio del gimnasio y frecuentarlo de manera regular

Ir esporádicamente

Como valoras los siguientes elementos de las instalaciones

	1	2	3	4	5
Personal Docente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Equipamiento	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Seguridad	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Otros servicios(ducha,Taquilla...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

ATRÁS **ENVIAR**

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google. Informar sobre abusos - Condiciones del servicio - Otros términos

Ilustración 11 (Anexo 1) Sección 5 de la encuesta

Sección 6

Parkour ZGZ

Queremos saber más sobre usted

Explíquenos donde preferiría practicar Parkour

Tu respuesta

ATRÁS **ENVIAR**

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google. Informar sobre abusos - Condiciones del servicio - Otros términos

Google Formularios

Ilustración 12 (Anexo 1) Sección 6 de la encuesta

-Criterio de selección de los participantes-

Los 53 participantes en la encuesta eran población de Zaragoza, jóvenes, elegidos al azar entre un listado de contactos personal en primer lugar, y contactos de estos mismos en segunda lugar.

Los requisitos eran que fueran jóvenes y que residieran de manera continua en la localidad de Zaragoza.

-Resultados de la encuesta-

Edad (53 respuestas)

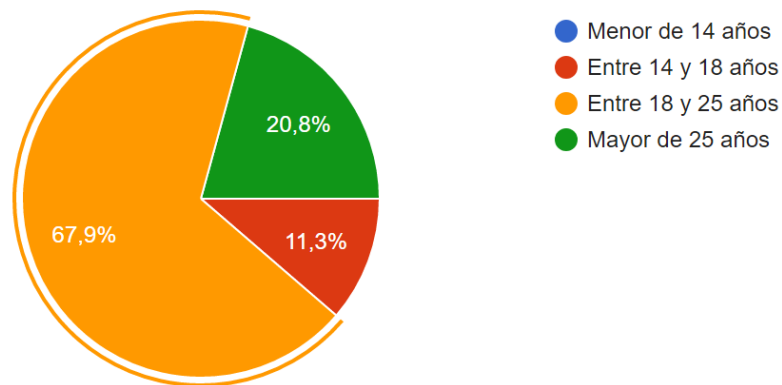


Gráfico 3 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (Edad)

¿Sabes que es el Parkour? (53 respuestas)

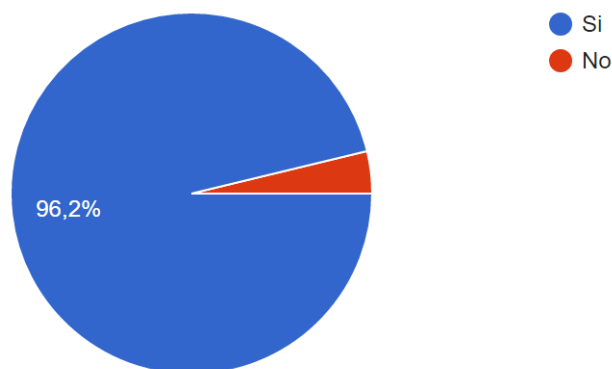


Gráfico 4 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (¿Sabes que es el Parkour?)

Como valorarías este deporte, en función de tu gusto personal

(51 respuestas)

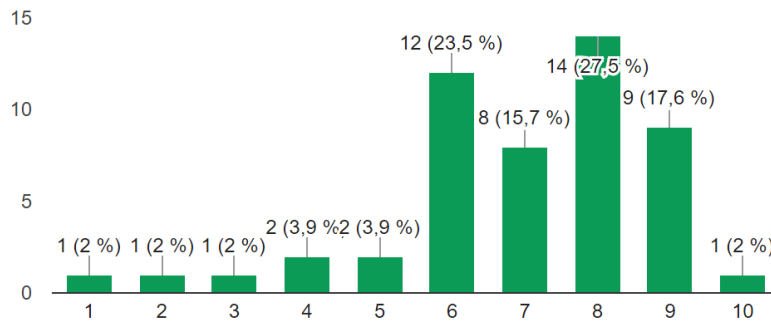


Gráfico 5 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (Valoración personal)

Has practicado alguna vez Parkour (51 respuestas)

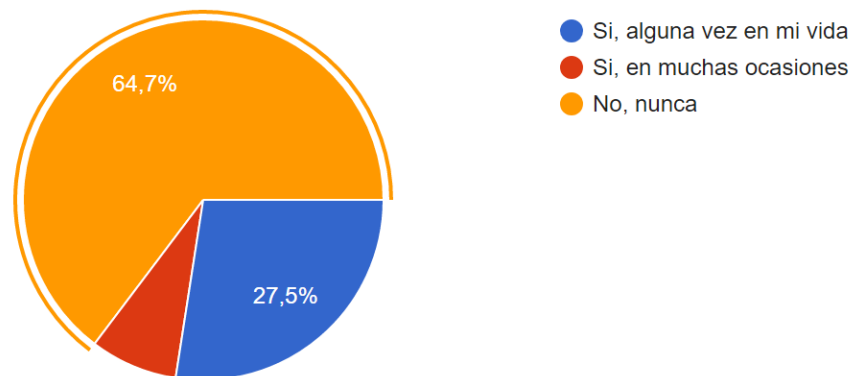


Gráfico 6 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (¿Has practicado Parkour?)

Cual es el principal motivo por el cual no los has practicado

(32 respuestas)

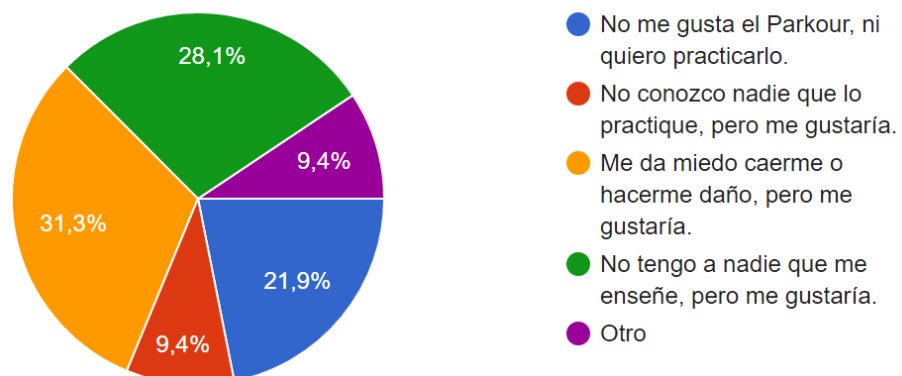


Gráfico 7 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (Motivos si no has practicado Parkour)

¿Preferirías llevarlo a cabo en unas instalaciones como estas?

(44 respuestas)

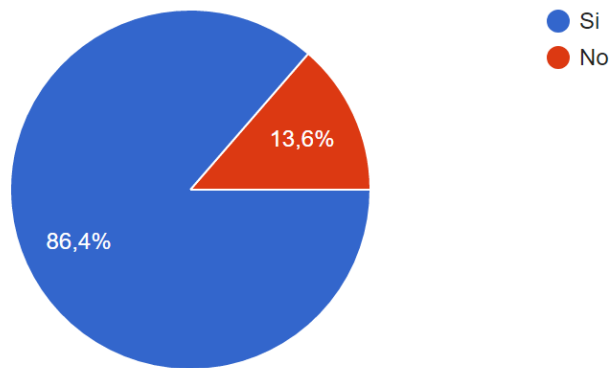


Gráfico 8 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (¿Te gustaría usar instalaciones?)

Estarías interesado en... (37 respuestas)

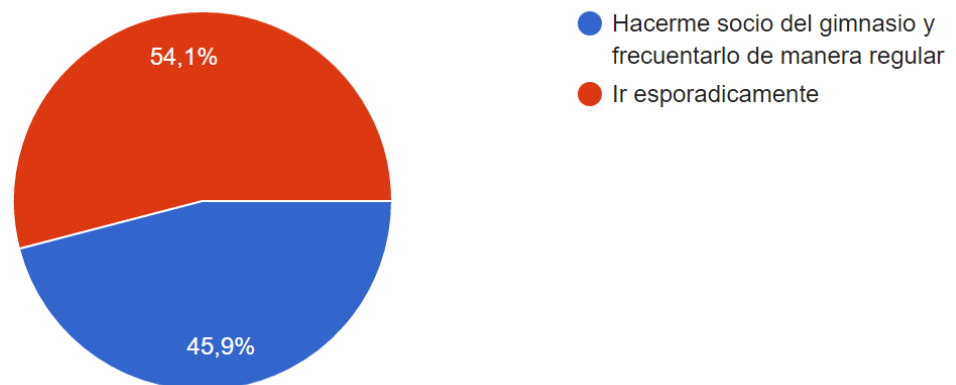


Gráfico 9 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (Socio o visitante)

Como valoras los siguientes elementos de las instalaciones

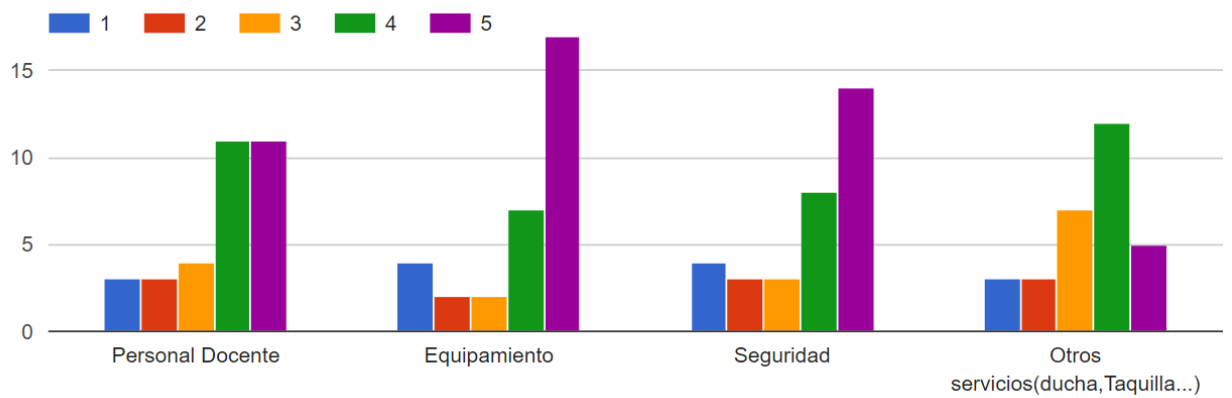


Gráfico 10 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (Valoración de elementos)

Queremos saber más sobre usted

Explíquenos donde preferiría practicar Parkour (6 respuestas)

En la calle
En la calle
En tu casa
Calle
En los parques de zgz, siempre q no haya cierzo. Donde si no?
En los parques

Gráfico 11 (Anexo 1) Respuestas a encuesta (Otras respuestas)

ANEXO 2. TRÍPTICO INFORMATIVO

Disfruta ya del primer gimnasio de Parkour en Zaragoza

El Parkour, es considerado como el arte del desplazamiento, surgió en Francia de la mano de David Belle durante finales de los 80 como derivación de un método de entrenamiento militar. El Parkour implica agilidad, fuerza, confianza y constancia.

Kronos te trae a Zaragoza la posibilidad de formar parte de esta disciplina de la mano de nuestros instructores profesionales, y de nuestras nuevas instalaciones especializadas para poder practicar Parkour con seguridad.

¡Ven y conócenos!

Para más información: www.KronosPK.com

Póngase en contacto con nosotros

KRONOS S.L.

Dirección: Zaragoza 50017, Calle Barcelona nº 29

Tlf.: 976123456

E-mail: kronospk@gmail.com

www.KronosPK.com



Instalaciones especializadas de Parkour



KRONOS

Nos dedicamos a enseñar Parkour y a facilitar la practica de este de manera segura, para ello contamos con los mejores profesionales, que llevan a cabo métodos de aprendizaje progresivos para poder ir mejorando día a día sin riesgos y de manera divertida y dinámica.

Haciendo posible aquello que el primer día te parecía imposible .

Servicios

El gimnasio dispone de dos tipos de servicios:

Clases: Consisten en dos sesiones semanales guiadas por un profesor profesional de hora y media cada una con diferencia por niveles.

Lunes y Miércoles o Martes y Jueves

Instalaciones: Hacer uso de las instalaciones de manera libre (fuera de los horarios de cursos)

*Servicio de taquillas, duchas e internet.

Tarifas

- Cursos Principiante Mañanas 45€/mes
- Cursos Principiante Tardes 49€/mes
- Cursos Medio Mañanas 48€/mes
- Cursos Medio Tardes 52€/mes
- Instalaciones libres (Viernes) 5€/Hora

†Curso incluye uso de instalaciones libres

Ofertas clave

¡Aprovechese de nuestras ofertas!

Venga un día gratis a ver gimnasio y a probar sus instalaciones.

Si le gusta animese a hacerse socio de alguno de los cursos o del uso libre de instalaciones .

¡Si traes a un acompañante, entraras en el sorteo mensual de una camiseta como esta!



KRONOS

Sé como el tiempo, que nada te pare.

Oferta valida hasta el 31/12/2017

Ilustración 13 (Anexo 2) Tríptico informacional

ANEXO 3. DESEMBOLSO INICIAL

Alquiler del local	
Concepto	Precio (sin IVA)
Fianza	450,00 €
Alquiler	2.700,00 €
Total	3.150,00 €

Reforma del local (Actividad inocua)	
Concepto	Precio (sin IVA)
Elaboración del informe técnico	500,00 €
Tasa por licencia de obras menores	400,00 €
Reforma	23.850,00 €
Solicitud de licencia de apertura	950,00 €
Total	25.700,00 €

Mobiliario	
Concepto	Precio (sin IVA)
Taquillas	378,00 €
Colchonetas	743,92 €
Montaje de recorrido	2.000,00 €
Cama elástica	370,41 €
Suelo de gimnasia	1.103,42 €
Mesa y sillas	402,80 €
Total	4.998,55 €

Equipo Informático	
Concepto	Precio (sin IVA)
Ordenadores de Sobremesa	1.398,00 €
Total	1.398,00 €

Puesta en marcha	
Concepto	Precio (sin IVA)
Página Web	200
Publicidad de apertura	300
Total	500,00 €

Total de la inversión inicial	36.186,43 €
--------------------------------------	--------------------

Tabla 9 (Anexo 3) Presupuesto desglosado de la Inversión Inicial

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO 4. PRODUCTOS Y SERVICIOS DE PROVEEDORES

Taquillas de 2 puertas - Ref#: AT2-25-1 Taquilla con puerta de 25 cm. Dim: 1800x500x250 Peso: 18,4kg. (0,22m3)	Taquillas de 2 puertas - Ref#: AT2-30-1 Taquilla con puerta de 30 cm. Dim: 1800x500x300 Peso: 19,1kg. (0,27m3)	Taquillas de 2 puertas - Ref#: AT2-40-1 Taquilla con puerta de 40 cm. Dim: 1800x500x400 Peso: 23kg. (0,36m3)
 <p>Ref# AT2-25-1</p>	 <p>Ref# AT2-30-1</p>	 <p>Ref# AT2-40-1</p>
<p>Precio montada: Consultar Envíos a toda España * OFERTA especial enviándola desmontada= 54,- EUR</p> <p>Portes e IVA aparte Presupuesto</p>	<p>Precio montada: Consultar Envíos a toda España * OFERTA especial enviándola desmontada= 60,- EUR</p> <p>Portes e IVA aparte Presupuesto</p>	<p>Precio montada: Consultar Envíos a toda España * OFERTA especial enviándola desmontada= 74,- EUR</p> <p>Portes e IVA aparte Presupuesto</p>

Ilustración 14: (Anexo 4) Taquillas (7 Unidades 40cm)

Fuente: <http://www.staff-equipa2.com/taquillas-2-puertas.php>

 <p>© iviva.es Prohibida la utilización o reproducción de esta imagen Reproduction or copy of this image is forbidden</p>	 <p>© iviva.es Prohibida la utilización o reproducción de esta imagen Reproduction or copy of this image is forbidden</p>	 <p>© iviva.es Prohibida la utilización o reproducción de esta imagen Reproduction or copy of this image is forbidden</p>	 <p>COSTURAS REFORZADAS © iviva.es Prohibida la utilización o reproducción de esta imagen Reproduction or copy of this image is forbidden</p>
<p>Ref: 18112 COLCHONETA TATAMI PUZZLE. Descripción: La colchoneta tatami puzzle está com... Desde 39,99 € (48,39 € con IVA)</p> <p style="text-align: center;">MÁS INFORMACIÓN</p>	<p>Ref: 21005 COLCHONETAS IGNÍFUGAS. Descripción: Colchonetas ignífugas formadas por e... Desde 86,99 € (105,26 € con IVA)</p> <p style="text-align: center;">MÁS INFORMACIÓN</p>	<p>Ref: 18012 PLANCHA LIGERA. Descripción: Plancha de LD15 ligera, compacta, an... Desde 99,99 € (120,99 € con IVA)</p> <p style="text-align: center;">MÁS INFORMACIÓN</p>	<p>Ref: 24450 COLCHONETAS. LÍNEA ORO. Descripción: Colchonetas Línea Oro de excelente c... Desde 110,99 € (134,30 € con IVA)</p> <p style="text-align: center;">MÁS INFORMACIÓN</p>

Ilustración 15: (Anexo 4) Proveedor colchonetas (6 Uds. Ignífugas y 2 Uds. Línea Oro)

Fuente: <https://www.iviva.es/list/215/214/2/1/1/Colchonetas-y-fundas-deportivas.htm>

Nuestras mejores ventas

<p>Cama elástica Access 250 con red</p> <p>✓ En stock</p>  <p>219⁹⁰€</p> <p>📦 Entrega Gratuita*</p> <p>Comprar</p> <p><input type="checkbox"/> Select to compare</p>	<p>Cama elástica Jump'Up 360 con red de protección</p> <p>✓ En stock ★★★★★</p>  <p>389,90€</p> <p>370⁴¹€</p> <p>📦 Entrega Gratuita*</p> <p>Comprar</p> <p><input type="checkbox"/> Select to compare</p>
---	--

Ilustración 16: (Anexo 4) Cama Elástica

Fuente: <https://cama-elastica.com/es/>



Ver otras variantes

ibigbean hinchable gimnasio
Tumbling alfombrillas aire planta azul
superficie gris stripe-1.8 m ancho
15 cm Altura, GreyBlack, 20ft
de ibigbean

EUR 1.103,42

Mostrar sólo productos ibigbean

Ilustración 17: (Anexo 4) Suelo Gimnasia Artística

Fuente: Amazon

OFERTA



Referencia: W3E72EA#ABE



PC All in One táctil HP 24-g006ns



AHORRA UN 10%

CÓDIGO: OFERTA10

Si tu familia está buscando navegar, reproducir o hacer la próxima tarea grande, este multifunción económico ha sido rediseñado para ofrecer a cada uno lo que n... [\[Leer más\]](#)

- Windows 10
- Procesador Intel® Core™ i3-6100U
- Gráficos Intel® HD 520
- Memoria 4 GB DDR4-2133 SDRAM (1 x 4 GB)
- Disco duro SATA de 1 TB 7200 rpm
- Pantalla táctil con retroiluminación WLED FHD de 60,45 cm (23,8 pulgadas)

699,00€

MÁS INFO



Envío en 48 *

Comparar modelos

Ilustración 18: (Anexo 4) Ordenador sobremesa 2 unidades

Fuente: <http://store.hp.com/SpainStore/Merch/List.aspx?sel=DTP>

Seguro multirriesgo para un gimnasio



Seguro multirriesgo para un gimnasio

coste del seguro

multirriesgo: 2.562,16€

- Responsabilidad civil: Contratada
- Robo y Expoliación: 100% de contenido
- Asistencia y Protección jurídica INCLUIDA
- Ubicación: Madrid

- Construcción en el año 1971 y remodelado en el 2001
- Metros cuadrados: 1.200
- Continente: 484.000€
- Contenido: 150.000€

Ilustración 19: (Anexo 4) Referencia de seguro multirriesgo.

Fuente: <http://www.segurocomercioonline.com/seguro-multirriesgo-para-un-gimnasio-2/>

Fibra 50 Mb + llamadas

Fibra
50 Mb
simétricos

Llamadas a móviles
Router Livebox

14,95 €/mes

Durante 12 meses
Después 25,95 €/mes
(cuota línea no incluida)

Contratar

Más información

Ilustración 20: (Anexo 4) Línea de teléfono e internet.

Fuente: <http://internet.orange.es/ads/>

INTRODUCCIÓN » RECEPCIÓN / MOSTRADOR » CÚBICA

CÚBICA



Opciones / Precios:

TIPO DE MUEBLE:	RECEPCIÓN
LÍNEA:	OPERATIVA
MODELO:	CÚBICA
MEDIDAS MESA:	120*80*75 cm. ▼
MEDIDAS MOSTRADOR:	80 cm. ▼
ACABADOS:	ARCE ▼
Precio sin IVA:	243 €
Precio con IVA (21 %):	294 €

Ilustración 21: (Anexo 4) Mesa de recepción 1 unidad

Fuente: <https://www.mobiclick.es/mobiclick/eshop/3-1-RECEPCION-MOSTRADOR/0/5/371-CUBICA>



HOSTALIA.com

TU DOMINIO .es
UN AÑO GRATIS

Regístralo por **2 años**
y paga solo **1**

Te garantizamos el **mejor precio** de **renovación** del mercado !

oferta
0€ 1er año
4,99€ 2º año

Ilustración 22: (Anexo 4) Dominio Web

Fuente: <https://www.hostalia.com/registro-dominios/?gclid=CI6d9JCa29QCFY0V0wodGSwOfA#oferta>



SVENBERTIL

Silla, abedul, Broringe cromado

€ 39,95 / ud

(€ 33,02 Sin IVA)

IVA incluido

Referencia artículo: 191.278.10

Gracias a la forma del asiento y el respaldo, la silla resulta muy cómoda.

[Más información:](#)

Cantidad

1

 **Comprar**

Consulta la disponibilidad en tu tienda IKEA

Tienda: Elige

Los precios que aparecen en nuestra web son orientativos pudiendo variar, al alza o a la baja, en cada tienda.


 [Instrucciones de montaje](#)

Ilustración 23: (Anexo 4) Sillas recepción 4 unidades.

Fuente: <http://www.ikea.com/es/es/catalog/products/S19127810/>

ANEXO 5. AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

Importe	18.000,00 €	Interés efectivo mensual	0,397%	
Cuota mensual	337,74 €	Tiempo	5 años	
Tiempo	Intereses	Amortización	Préstamo a amortizar	Préstamo amortizado
Mes 1	71,46 €	266,28 €	17.733,72 €	266,28 €
Mes 2	70,40 €	267,34 €	17.466,38 €	533,62 €
Mes 3	69,34 €	268,40 €	17.197,98 €	802,02 €
Mes 4	68,28 €	269,46 €	16.928,52 €	1.071,48 €
Mes 5	67,21 €	270,53 €	16.657,99 €	1.342,01 €
Mes 6	66,13 €	271,61 €	16.386,38 €	1.613,62 €
Mes 7	65,05 €	272,69 €	16.113,69 €	1.886,31 €
Mes 8	63,97 €	273,77 €	15.839,92 €	2.160,08 €
Mes 9	62,88 €	274,86 €	15.565,07 €	2.434,93 €
Mes 10	61,79 €	275,95 €	15.289,12 €	2.710,88 €
Mes 11	60,70 €	277,04 €	15.012,08 €	2.987,92 €
Mes 12	59,60 €	278,14 €	14.733,94 €	3.266,06 €
Mes 13	58,49 €	279,25 €	14.454,69 €	3.545,31 €
Mes 14	57,39 €	280,35 €	14.174,34 €	3.825,66 €
Mes 15	56,27 €	281,47 €	13.892,87 €	4.107,13 €
Mes 16	55,15 €	282,59 €	13.610,28 €	4.389,72 €
Mes 17	54,03 €	283,71 €	13.326,58 €	4.673,42 €
Mes 18	52,91 €	284,83 €	13.041,74 €	4.958,26 €
Mes 19	51,78 €	285,96 €	12.755,78 €	5.244,22 €
Mes 20	50,64 €	287,10 €	12.468,68 €	5.531,32 €
Mes 21	49,50 €	288,24 €	12.180,44 €	5.819,56 €

Mes 22	48,36 €	289,38 €	11.891,06 €	6.108,94 €
Mes 23	47,21 €	290,53 €	11.600,52 €	6.399,48 €
Mes 24	46,05 €	291,69 €	11.308,84 €	6.691,16 €
Mes 25	44,90 €	292,84 €	11.015,99 €	6.984,01 €
Mes 26	43,73 €	294,01 €	10.721,99 €	7.278,01 €
Mes 27	42,57 €	295,17 €	10.426,81 €	7.573,19 €
Mes 28	41,39 €	296,35 €	10.130,47 €	7.869,53 €
Mes 29	40,22 €	297,52 €	9.832,95 €	8.167,05 €
Mes 30	39,04 €	298,70 €	9.534,24 €	8.465,76 €
Mes 31	37,85 €	299,89 €	9.234,35 €	8.765,65 €
Mes 32	36,66 €	301,08 €	8.933,27 €	9.066,73 €
Mes 33	35,47 €	302,27 €	8.631,00 €	9.369,00 €
Mes 34	34,27 €	303,47 €	8.327,52 €	9.672,48 €
Mes 35	33,06 €	304,68 €	8.022,84 €	9.977,16 €
Mes 36	31,85 €	305,89 €	7.716,95 €	10.283,05 €
Mes 37	30,64 €	307,10 €	7.409,85 €	10.590,15 €
Mes 38	29,42 €	308,32 €	7.101,53 €	10.898,47 €
Mes 39	28,19 €	309,55 €	6.791,98 €	11.208,02 €
Mes 40	26,96 €	310,78 €	6.481,21 €	11.518,79 €
Mes 41	25,73 €	312,01 €	6.169,20 €	11.830,80 €
Mes 42	24,49 €	313,25 €	5.855,95 €	12.144,05 €
Mes 43	23,25 €	314,49 €	5.541,46 €	12.458,54 €
Mes 44	22,00 €	315,74 €	5.225,72 €	12.774,28 €
Mes 45	20,75 €	316,99 €	4.908,72 €	13.091,28 €
Mes 46	19,49 €	318,25 €	4.590,47 €	13.409,53 €

Mes 47	18,22 €	319,52 €	4.270,95 €	13.729,05 €
Mes 48	16,96 €	320,78 €	3.950,17 €	14.049,83 €
Mes 49	15,68 €	322,06 €	3.628,11 €	14.371,89 €
Mes 50	14,40 €	323,34 €	3.304,77 €	14.695,23 €
Mes 51	13,12 €	324,62 €	2.980,15 €	15.019,85 €
Mes 52	11,83 €	325,91 €	2.654,25 €	15.345,75 €
Mes 53	10,54 €	327,20 €	2.327,04 €	15.672,96 €
Mes 54	9,24 €	328,50 €	1.998,54 €	16.001,46 €
Mes 55	7,93 €	329,81 €	1.668,74 €	16.331,26 €
Mes 56	6,62 €	331,12 €	1.337,62 €	16.662,38 €
Mes 57	5,31 €	332,43 €	1.005,19 €	16.994,81 €
Mes 58	3,99 €	333,75 €	671,44 €	17.328,56 €
Mes 59	2,67 €	335,07 €	336,37 €	17.663,63 €
Mes 60	1,34 €	336,40 €	- €	18.000,00 €

*Tabla 10 (Anexo 5) Amortización del Préstamo
Fuente: Elaboración propia*

ANEXO 6. PREVISIÓN DE TESORERÍA

Previsión de Tesorería	31/01/2018	28/02/2018	31/03/2018	30/04/2018	31/05/2018	31/06/2018
Saldo inicial	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Cobros	2.648,00 €	2.708,00 €	3.439,00 €	3.854,00 €	4.832,00 €	5.810,00 €
Grupos principiantes mañana	405,00 €	405,00 €	405,00 €	810,00 €	810,00 €	810,00 €
Grupos principiantes tarde	441,00 €	441,00 €	882,00 €	882,00 €	882,00 €	1.323,00 €
Grupos medio mañana	864,00 €	864,00 €	864,00 €	864,00 €	864,00 €	1.296,00 €
Grupos medio tardes	468,00 €	468,00 €	468,00 €	468,00 €	936,00 €	936,00 €
Usuarios	420,00 €	500,00 €	800,00 €	800,00 €	1.300,00 €	1.400,00 €
Merchandising	50,00 €	30,00 €	20,00 €	30,00 €	40,00 €	45,00 €
Pagos	5.320,35 €	5.263,25 €	5.180,75 €	5.190,53 €	5.098,94 €	5.099,76 €
Nominas	3.770,56 €	3.770,56 €	3.770,56 €	3.770,56 €	3.770,56 €	3.770,56 €
Alquiler	450,00 €	450,00 €	450,00 €	450,00 €	450,00 €	450,00 €
Servicio limpieza	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €
Suministros	164,95 €	174,95 €	184,95 €	189,95 €	194,95 €	195,95 €
Publicidad	300,00 €	300,00 €	200,00 €	200,00 €	100,00 €	100,00 €
Seguros	213,51 €	213,51 €	213,51 €	213,51 €	213,51 €	213,51 €
Material oficina	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
Intereses del préstamo	71,46 €	70,40 €	69,34 €	68,28 €	67,21 €	66,13 €
Línea de crédito(Comisiones)	84,87 €	18,83 €	27,39 €	33,23 €	37,71 €	38,61 €
Diferencia	- 2.672,35 €	- 2.555,25 €	- 1.741,75 €	- 1.336,53 €	- 266,94 €	710,24 €
Línea de crédito (Utilizada)	2.672,35 €	2.555,25 €	1.741,75 €	1.336,53 €	266,94 €	- 710,24 €
Línea de crédito (Acumulada)	2.672,35 €	5.227,60 €	6.969,35 €	8.305,88 €	8.572,82 €	7.862,58 €
Saldo final	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Tabla 11(Anexo 6) Previsión de Tesorería primer semestre

Fuente: Elaboración Propia

Previsión de Tesorería	31/07/2018	31/08/2018	30/09/2018	31/10/2018	30/11/2018	31/12/2018
Saldo inicial	- €	- €	- €	- €	- €	1.554,42 €
Cobros	5.810,00 €	6.336,00 €	6.763,00 €	7.761,00 €	8.213,00 €	8.654,00 €
Grupos principiantes mañana	810,00 €	810,00 €	810,00 €	1.215,00 €	1.215,00 €	1.215,00 €
Grupos principiantes tarde	1.323,00 €	1.764,00 €	1.764,00 €	1.764,00 €	1.764,00 €	2.205,00 €
Grupos medio mañana	1.296,00 €	1.296,00 €	1.728,00 €	1.728,00 €	2.160,00 €	2.160,00 €
Grupos medio tardes	936,00 €	936,00 €	936,00 €	1.404,00 €	1.404,00 €	1.404,00 €
Usuarios	1.400,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.620,00 €	1.620,00 €	1.620,00 €
Merchandising	45,00 €	30,00 €	25,00 €	30,00 €	50,00 €	50,00 €
Pagos	5.098,80 €	5.097,83 €	5.095,10 €	5.090,91 €	5.083,37 €	5.079,49 €
Nominas	3.770,56 €	3.770,56 €	3.770,56 €	3.770,56 €	3.770,56 €	3.770,56 €
Alquiler	450,00 €	450,00 €	450,00 €	450,00 €	450,00 €	450,00 €
Servicio limpieza	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €
Suministros	198,45 €	200,95 €	203,45 €	205,95 €	208,45 €	210,95 €
Publicidad	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €
Seguros	213,51 €	213,51 €	213,51 €	213,51 €	213,51 €	213,51 €
Material oficina	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
Préstamo	65,05 €	63,97 €	62,88 €	61,79 €	60,70 €	59,60 €
Línea de crédito(Comisiones)	36,22 €	33,84 €	29,69 €	24,10 €	15,15 €	9,87 €
Diferencia	711,20 €	1.238,17 €	1.667,90 €	2.670,09 €	3.129,63 €	3.574,51 €
Línea de crédito (Utilizada)	- 711,20 €	- 1.238,17 €	- 1.667,90 €	- 2.670,09 €	- 1.575,21 €	- €
Línea de crédito (Acumulada)	7.151,37 €	5.913,21 €	4.245,30 €	1.575,21 €	- €	- €
Saldo final	- €	- €	- €	- €	1.554,42 €	5.128,93 €

Tabla 12 (Anexo 6) Previsión de Tesorería segundo semestre

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO 7. FLUJOS DE CAJA

En el escenario negativo al obtener pérdidas el primer año, no pagamos impuestos. Lo que conlleva que en los impuestos del año siguiente se reste el resultado negativo anterior a la hora de calcular los impuestos, y se aplique el 15% en los dos años posteriores.

Escenario Neutral	2017	2018	2019	2020	2021	2022
+ Ingresos		66.828,00 €	103.848,00 €	109.345,00 €	115.321,00 €	125.675,00 €
- Gastos		60.168,24 €	60.137,19 €	60.245,19 €	60.545,19 €	61.337,19 €
- Amortización		1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €
BAIT		4.898,91 €	41.949,96 €	47.338,96 €	53.014,96 €	62.576,96 €
- Intereses		1.176,33 €	627,78 €	461,00 €	286,09 €	102,67 €
BAT		3.722,57 €	41.322,18 €	46.877,96 €	52.728,86 €	62.474,28 €
- Impuestos		558,39 €	6.198,33 €	11.719,49 €	13.182,22 €	15.618,57 €
BN		3.164,19 €	35.123,85 €	35.158,47 €	39.546,65 €	46.855,71 €
+ Amortización		1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €
Inversión ANC	- 36.186,43 €					
Financiación Ajena	18.000,00 €	- €				
- Cuota amort. Ptmo.		3.266,06 €	3.425,10 €	3.591,88 €	3.766,79 €	3.950,21 €
FLUJOS DE CAJA	- 18.186,43 €	1.658,98 €	33.459,60 €	33.327,44 €	37.540,71 €	44.666,36 €

Escenario Negativo	2017	2018	2019	2020	2021	2022
+ Ingresos		62.818,32 €	98.655,60 €	103.877,75 €	109.554,95 €	119.391,25 €
- Gastos		60.158,24 €	60.037,19 €	60.145,19 €	60.445,19 €	61.237,19 €
- Amortización		1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €
BAIT		899,22 €	36.857,56 €	41.971,71 €	47.348,91 €	56.393,21 €
- Intereses		1.176,33 €	627,78 €	461,00 €	286,09 €	102,67 €
BAT	-	277,11 €	36.229,78 €	41.510,71 €	47.062,81 €	56.290,53 €
- Impuestos		- €	5.392,90 €	6.226,61 €	11.765,70 €	14.072,63 €
BN	-	277,11 €	30.836,87 €	35.284,10 €	35.297,11 €	42.217,90 €
+ Amortización		1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €
Inversión ANC	- 36.186,43 €					
Financiación Ajena	18.000,00 €	- €				
- Cuota amort. Ptmo.		3.266,06 €	3.425,10 €	3.591,88 €	3.766,79 €	3.950,21 €
FLUJOS DE CAJA	- 18.186,43 €	- 1.782,31 €	29.172,63 €	33.453,07 €	33.291,18 €	40.028,55 €

Escenario Positivo	2017	2018	2019	2020	2021	2022
+ Ingresos		70.169,40 €	109.040,40 €	114.812,25 €	121.087,05 €	131.958,75 €
- Gastos		60.158,24 €	60.127,19 €	60.235,19 €	60.535,19 €	61.327,19 €
- Amortización		1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €
BAIT		8.250,31 €	47.152,36 €	52.816,21 €	58.791,01 €	68.870,71 €
- Intereses		1.176,33 €	627,78 €	461,00 €	286,09 €	102,67 €
BAT		7.073,97 €	46.524,58 €	52.355,21 €	58.504,91 €	68.768,03 €
- Impuestos		1.061,10 €	6.978,69 €	13.088,80 €	14.626,23 €	17.192,01 €
BN		6.012,88 €	39.545,89 €	39.266,41 €	43.878,68 €	51.576,02 €
+ Amortización		1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €	1.760,86 €
Inversión ANC	- 36.186,43 €					
Financiación Ajena	18.000,00 €	- €				
- Cuota amort. Ptmo.		3.266,06 €	3.425,10 €	3.591,88 €	3.766,79 €	3.950,21 €
FLUJOS DE CAJA	- 18.186,43 €	4.507,67 €	37.881,64 €	37.435,38 €	41.872,75 €	49.386,67 €

Tabla 13 (Anexo 7) Tablas de flujos

Fuente: Elaboración Propia

