

CREACIÓN DE EMPRESAS DEPORTIVAS



Grado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte

Universidad Miguel Hernández de Elche

Curso: 2018-2019

Alumno: Almodovar Galvañ, David

Tutor académico: López Martínez, Dolores



ÍNDICE

1. Contextualización	3
2. Plan de empresa deportiva.....	4
2.1. Presentación del proyecto y modelo de negocio	4
2.1.1. Delimitación del negocio	4
2.1.2. Identificación del promotor.....	4
2.1.3. Datos del proyecto	4
2.1.4. Misión, Visión y Valores.....	5
2.2. Definición del producto o servicio.....	5
2.2.1. Necesidades que satisface.....	5
2.2.2. Descripción del producto o servicio	5
2.2.3. Comparación con la oferta existente	7
2.3. Análisis de mercado.....	7
2.3.1. Delimitación del mercado: Geográfico y tipología de los clientes	7
2.3.2. Factores de competitividad del entorno	8
2.3.3. Caracterización de la demanda	8
2.3.4. Caracterización de la oferta.....	9
2.3.5. Valoración de la oportunidad de mercado.....	10
2.4. Plan de marketing.....	10
2.4.1. Estrategia de posicionamiento y objetivo de mercado	10
2.4.2. Política de servicio	10
2.4.3. Política de precios.....	11
2.4.4. Política de distribución	11
2.4.5. Política de comunicación.....	11
2.4.6. Sistema de información y control de marketing	11
2.4.7. Sistema de satisfacción del cliente	12
2.5. Plan de operaciones	12
2.5.1. Descripción del proceso servicio	12
2.5.2. Planificación de la actividad	12
2.5.3. Infraestructuras	12
2.6. Plan de organización y recursos humanos	13
2.6.1. Estructura organizativa.....	13
2.6.2. Retribución	13
2.6.3. Política de motivación	14
2.6.4. Seguridad e higiene	14
2.7. Forma jurídica, trámites y agenda de constitución	14
2.7.1. Forma jurídica del negocio	14
2.7.2. Trámites legales y agenda de constitución.....	15



2.8. Plan económico-financiero.....	16
3. Conclusiones.....	16
4. Referencias bibliográficas.....	17
5. Anexos	18
5.1 Anexo I – Enlace al perfil de LinkedIn de David Almodovar Galvañ	18
5.2 Anexo II – Cuestionario online realizado	18
5.3. Anexo III – Resultados del cuestionario realizado	23
5.4. Anexo IV - Hoja de inscripción.....	25
5.5. Anexo V – Business Canvas Model	26
5.6. Anexo VI – Tablas económico-financieras.....	26
5.7. Anexo VII – Presupuesto responsabilidad civil del centro.....	29





1. CONTEXTUALIZACIÓN

El proyecto surge de la necesidad del promotor de valorar su idea con la experiencia en el sector del fitness y la salud de la que dispone. Para que una vez terminados los estudios del Grado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, en un sector que tiene mucho que ofrecer en la actualidad como es la prescripción de ejercicio físico en la salud. Para ello, bajo una visión emprendedora e innovadora se diseñó una encuesta online (Anexo II) donde se plantean dos vertientes, una primera enfocada al sector empresarial y una segunda al individuo en sí mismo. De esta encuesta se espera ver si existe o no una oferta existente de actividad física laboral, en la que se sabe que empresas deportivas de la zona no ofrecen este servicio y el conocimiento de las empresas del entorno sobre este tipo de servicio y los beneficios que aporta tanto a los empleados como a la empresa. En cuanto a las personas se valoró introducir en la encuesta como otro servicio la inclusión de un desfibrilador automático o semiautomático (DEA/DESA) para comprobar que los usuarios estarían dispuestos a pagar más si se dispone de este servicio (Martínez & Gutiérrez Martínez, 2018), respecto al DEA y DESA solo están obligados los centros deportivos cuya afluencia diaria sea igual o superior a 500 personas (DOGV, 2017). Y añadir como otros servicios externos posibles socios clave al inicio como son otros profesionales (en campos como la fisioterapia, educación psicomotriz infantil, nutricionista/dietista, psicología y podología). La encuesta ha sido difundida a través de redes sociales de David Almodovar Galvañ (el promotor) como son Instagram, Twitter, Facebook y LinkedIn y a través de e-mail y WhatsApp propios del mismo. Por último, con la encuesta lo que se busca es valorar si la gente valorar el tipo de formación recibida en los centros deportivos a los que acude.

El término municipal de Aspe un municipio de España situado en el interior de la provincia de Alicante, Comunidad Valenciana. Cuenta con una población de 20.537 habitantes a 1 de enero de 2018 (Diputación de Alicante, 2019) con una distribución de la misma como se muestra en la Figura 1. El 1 de enero de 2018 había 2.215 desempleados registradas, mientras que personas afiliadas a la Seguridad Social fueron de 6.759 personas (PEGV, 2018). En el municipio había en 2018 un total de 1.365 empresas activas, 217 del sector industrial, 165 del sector de la construcción y 983 del sector servicios.

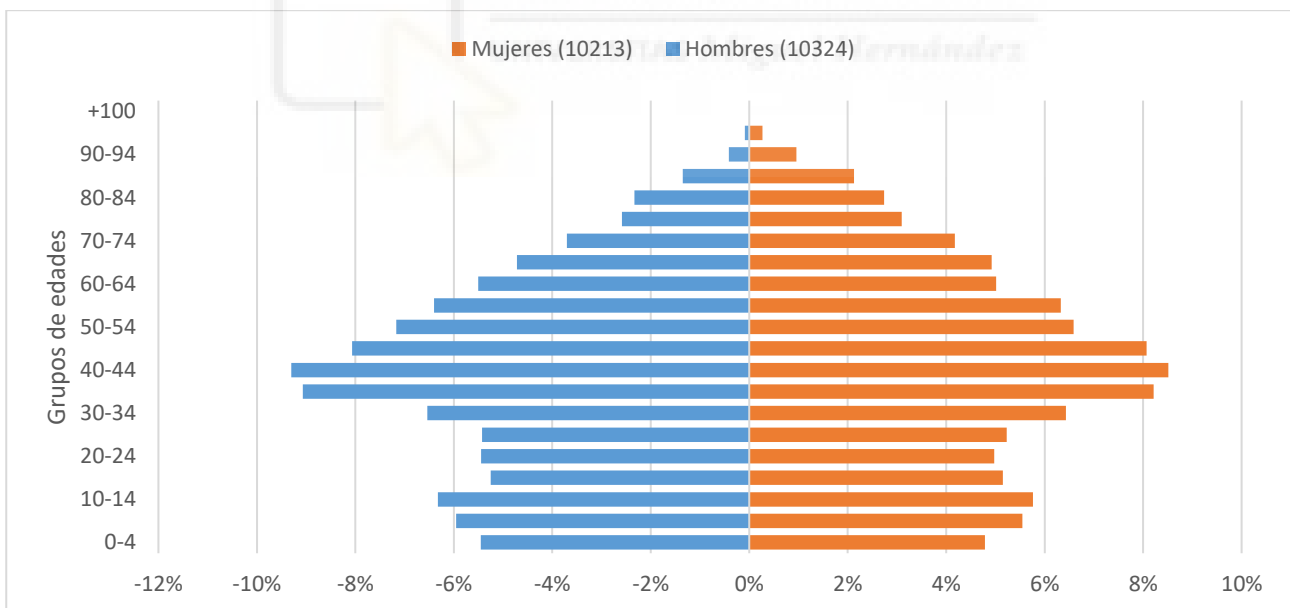


Figura 1. Pirámide poblacional del término municipal de Aspe (Diputación de Alicante, 2019) a fecha de 1 de enero de 2018 elaboración propia. Donde los valores de hombres se encuentran en negativo para darle forma al gráfico, pero son valores positivos realmente.

Con los datos aquí recogidos, analizando las variables demográficas y la búsqueda bibliográfica sobre creación de empresas deportivas que a lo largo del presente documento se cita, podría decirse a priori, que los datos de mercado resultan favorables para la puesta en marcha de una nueva empresa deportiva en el término municipal de Aspe.



2. PLAN DE EMPRESA DEPORTIVA

2.1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y MODELO DE NEGOCIO

2.1.1. Delimitación del negocio

El centro de entrenamiento personal, que se denominará Iyu Jagi, donde ambas palabras provienen del coreano siendo el significado de Iyu motivo y Jagi (자기) que significa uno mismo (Cho, Cho, & Ling, 2016), se ubicará en Aspe.

El local se ubicará en el barrio de la Coca, que se planea rehabilitar convenientemente, atendiendo tanto a lo exigido por las normas de planeamiento municipal como a los requerimientos de la comunidad autónoma en materia deportiva, en caso de que sea necesario.

Nos encontramos que Iyu Jagi abarcará diferentes segmentos de clientes como son:

- Empresas que quieran incluir en su estructura la actividad física en el ámbito laboral, este servicio está centrado en el término municipal de Aspe y alrededores.
- Entrenadores personales del municipio y alrededores que no dispongan de un centro propio y quieran hacer uso de las instalaciones con sus usuarios, en horarios disponibles del centro.
- Particulares con edades comprendidas entre los 18-60 años, tanto varones como mujeres. En función de las necesidades de las diferentes franjas de edades se ofrecerán servicios en función de éstas.

David Almodovar Galvañ (el promotor) está detrás de esta iniciativa. El promotor cuenta con 3 años de experiencia en el mundo de la actividad física y la salud y pretende con este proyecto dar un salto al mundo empresarial, en el que espera a medio plazo posicionarse como referente de calidad en el ámbito de la actividad física y la salud.

La idea de negocio de Iyu Jagi se basa en el concepto de un centro de entrenamiento en el cual las personas pueden educarse en higiene postural, medición de la evolución del usuario a través de nuevas tecnologías, con la ayuda de profesionales cualificados.

Siempre que los resultados sean como mínimo los esperados, el emprendedor se ha planteado la posibilidad de contratar algún monitor/entrenador personal que le ayude a ampliar la franja horaria del negocio y captar mayor cantidad de clientes posibles.

2.1.2. Identificación del promotor

A continuación, voy a realizar una breve descripción de la persona que ha desarrollado el presente plan de empresa y que es el promotor de Iyu Jagi. El emprendedor de este proyecto es David Almodovar Galvañ¹.

David es cinturón negro 1^{er} DAN de Taekwondo y árbitro regional del mismo deporte, es estudiante de 4^o del Grado en Ciencias de la Actividad Física y del deporte por la Universidad Miguel Hernández de Elche. Cuenta con 3 años de experiencia en el mundo de la actividad física y la salud. Ha realizados cursos de formación en emergencia y primeros auxilios, socorrismo, entrenamiento personal, Pilates MAT y Pilates implementos, entrenamiento en suspensión y actividad física en el ámbito laboral.

2.1.3. Datos del proyecto

Iyu Jagi está clasificada dentro de la lista de actividades económicas (CNAE, 2009) como:

- 93: Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento.
- 931: Actividades deportivas.
- 9311: Gestión de instalaciones deportivas.
- 9313: Actividades de los gimnasios.
- 9604: Actividades de mantenimiento físico.

¹ El curriculum vitae del promotor está adjunto como ANEXO I al Plan de negocio, ampliando y detallando la información que se indica en este epígrafe.



Lyu Jagi está constituida como persona jurídica de Sociedad Limitada Nueva Empresa.

Lyu Jagi está ubicada en C/Maestro Serrano, 17, Aspe (Alicante), cuenta con un local de 70m².

Lyu Jagi cuenta con un promotor que ocupará los puestos de gerencia, recepción, entrenador personal y monitor.

Lyu Jagi presenta la siguiente cartera de servicio: Actividad física laboral, entrenamiento personal y Pilates.

Lyu Jagi contará con las siguientes herramientas de promoción: Acto de inauguración del establecimiento, tarjeta de visitas, página web, boca a boca, redes sociales y correo electrónico.

2.1.4. Misión, Visión y Valores

Misión

Mejorar la calidad de vida de nuestros clientes (personas)

Mejorar la productividad de nuestras empresas clientes a través del ejercicio físico.

Educar en hábitos saludables que puedan aplicar en su día a día.

Visión

Ser un referente en el ámbito del fitness y la salud en Aspe y comarca.

Valores

1. Pasión: Disfrutar y estar ilusionados por nuestro trabajo.
2. Calidad: Ofrecer la máxima calidad posible en todos nuestros servicios.
3. Compromiso: Hacer nuestros los objetivos de nuestros clientes para darlo todo por conseguirlos.
4. Cercanía: Estamos cerca de nuestros clientes y con nuestro propio equipo de trabajo.
5. Innovación: Estar al día con nuevas técnicas, herramientas que surjan en el ámbito del fitness como con formación continua de los profesionales que conformar Lyu Jagi.
6. Honestidad: Ser coherentes con los objetivos establecidos y ser realistas con los usuarios.

2.2. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

2.2.1. Necesidades que satisface

Con los servicios ofrecidos por Lyu Jagi las necesidades que se satisfacen son las siguientes:

Dentro del ámbito laboral se ofrece un servicio de prevención de patologías asociadas al puesto de trabajo, así como la mejora de la calidad de vida de los empleados y una mayor eficiencia para la empresa.

En el día a día con el servicio de entrenamiento personal, se busca que la persona consiga una mejora en su calidad de vida.

Con el servicio de Pilates lo que se busca es la mejora de la condición física general, mejorar la fuerza y resistencia muscular, mejorar la musculatura del suelo pélvico, mejorar la coordinación, mejorar la flexibilidad y la amplitud de movimiento, mejorar el control postural, reducir el estrés, divertir y socializar.

2.2.2. Descripción del producto o servicio

En relación con la encuesta realizada y los datos analizados en el Anexo III el 58% de las personas deseaba un servicio de entrenamiento personal, servicio que Lyu Jagi incluirá desde su inicio y un 24% estaba interesada en Pilates que también será incluido desde la puesta en marcha del proyecto. En cuanto al global de la encuesta solo se recibió un 4,4% de respuestas en comparación con el 95,6% del servicio personal, aunque se espera aumentar este porcentaje para comenzar a trabajar con ellos al iniciar el proyecto.

El centro Lyu Jagi cuenta con varios servicios especificados en el párrafo anterior. Donde todos los servicios están basados en la individualización en el que se controlan diversas variables como la frecuencia cardíaca, 1RM, bioimpedancia (seguimiento), análisis técnico de la marcha, cuestionarios para valorar la condición física como son PAR-Q+, ePARMED-X+ (Bredin, Gledhill, Jamnik, & Warburton, 2013), entre otros, entrevista personal inicial, planificación y programación de las sesiones adaptadas al tiempo y necesidades del usuario.



1. Solicitar cita previa para entrevista personal a través de teléfono, correo electrónico o en el centro.
2. Realizar entrevista personal para conocer las necesidades del usuario y personalizar la oferta (horarios, precios, etc.) y rellenar los cuestionarios pertinentes (PAR-Q+, ePARMED-X+, IPAQ...), en el caso de empresas la entrevista se realizará en la empresa con cada uno de los empleados de la empresa solicitante.
3. Realizar análisis de bioimpedancia, valoración del 1 RM, test de campo de para valorar la resistencia cardiovascular y test de valoración de la flexibilidad.
4. Realizar entrenamientos con seguimiento de FC principalmente, entre otras variables individualizando los rangos de trabajo.

Servicios para incluir desde la constitución de Iyu Jagi

Actividad física laboral

Dentro del servicio de actividad física laboral lo que se ofrece a las empresas y a sus empleados, es un estudio ergonómico del puesto del trabajo y la condición física del empleado para dicho puesto para adaptar el puesto de trabajo al empleado para reducir el riesgo de padecer patologías asociadas al puesto de trabajo. También con el estudio del puesto de trabajo y de las funciones desempeñadas por el empleado se prescribe una planificación para cada empleado acorde a su puesto y condición física, para reducir las patologías asociadas al puesto de trabajo y ayudar a continuar con la actividad durante el resto de la jornada laboral.

El programa de actividad física laboral tendrá una duración diaria, de lunes a viernes, en función de los empleados que disponga la empresa, para agruparlos en un máximo de 8 personas por grupo para una sesión de 15 minutos/día.

Entrenamiento personal

Dado que cada persona tiene unas características, necesidades y objetivos individuales, dentro del servicio de entrenamiento personal se busca individualizar teniendo en cuenta estos 3 requisitos para ajustar los ejercicios a las características y necesidades de los usuarios y así ayudarles a cumplir sus objetivos de una manera realista, es decir, primero ajustar los objetivos de manera realista en el tiempo y después ayudarles a cumplirlos.

El programa de entrenamiento personal se subdivide en 3 modalidades:

- Entrenamiento personal privado (1 a 1) donde el usuario se encuentra solo con el entrenador realizando sus sesiones acordes a la planificación realizada por el entrenador tras la entrevista inicial y trascurridas 2-3 semanas se procederá a una evaluación inicial para ver el estado inicial del usuario, dado que, si viene de mucho tiempo sin entrenar, salir de una lesión... puede que el primer día nos de datos que falsifiquen la realidad de la situación de la persona.
- Entrenamiento personal semiprivado, donde el usuario puede estar acompañado por 1 o 2 usuarios más dentro de la misma sesión, pero cada cliente ejecuta su planificación individualizada según sus objetivos y características individuales.
- Entrenamiento personalizado en pequeños grupos, donde puede haber entre 4-6 personas en una misma sesión, donde cada una de ellas ejecuta su sesión programada en su planificación individualizada según sus objetivos y características individuales.

Pero no solo se caracteriza por estas 3 modalidades nuestro servicio de entrenamiento personal, sino que también tiene otras características. Todos ellos tendrán una duración de 60 minutos, pero también se podrá realizar, a excepción de entrenamiento en pequeños grupos, en sesiones de 30 minutos (sesiones exprés). Además, todas estas combinaciones de los servicios de entrenamiento personal se podrán realizar tanto en el centro, como a domicilio, en ocasiones las sesiones podrán llevarse a cabo al aire libre.

Pilates

El Pilates es un método de entrenamiento que desarrolla el cuerpo de forma equilibrada corrigiendo posturas insanas, a través del control de la respiración y del propio movimiento del cuerpo de forma armónica. El método Pilates se desarrolla de una manera fluida y armónica de los movimientos. Su punto



clave se centra en el entrenamiento del Powerhouse (zona del core/tronco), para a partir de ahí controlar el resto del cuerpo durante los diferentes ejercicios.

El programa de Pilates se subdivide en 3 modalidades:

- Pilates privado (1 a 1) donde el usuario se encuentra solo con el entrenador realizando sus sesiones.
- Pilates semiprivado, donde el usuario puede estar acompañado por 1 o 2 usuarios más dentro de la misma sesión, pero cada cliente ejecuta la sesión acorde a su nivel de condición física.
- Entrenamiento personalizado en pequeños grupos, donde puede haber entre 4-6 personas en una misma sesión, donde cada una de ellas ejecuta la sesión en función a su nivel de condición física.

Pero no solo se caracteriza por estas 3 modalidades nuestro servicio de Pilates, sino que también tiene otras características. Todos ellos tendrán una duración de 60 minutos, pero también se podrá realizar en sesiones de 30 minutos (sesiones exprés).

Servicio a incorporar a partir del 3^{er} año

Taekwondo & Para-taekwondo

El Taekwondo es un arte marcial Coreano, que significa tae (técnicas de patadas), kwon (técnicas de puño) y do (el camino a seguir para vivir mediante unas pautas físicas y metafísicas)(Lee, 2000).

Integraremos este servicio, en su vertiente de ocio y recreación y en su vertiente de competición, en ambas vertientes se buscará la máxima individualización, ofreciendo servicio de 1 hora en entrenamiento privado, semiprivado y grupos reducidos y servicio exprés en entrenamiento privado y semiprivado. Aunque integremos tanto la vertiente de ocio y recreación y la vertiente de competición, ambas no se impartirán de forma conjunta dado que los usuarios buscan diferentes objetivos y el interactuar entre ellos podría influir de manera negativa en su consecución de objetivos. Al igual que dentro de la vertiente de competición las modalidades de combate (Kyorugui) y técnica (Poomsae) estarán impartidas de manera diferenciada.

En todos los servicios de taekwondo cada usuario indiferentemente de su vertiente y modalidad escogida tendrá su planificación individualizada y será la que realizaran dentro de cada una de las sesiones.

2.2.3. Comparación con la oferta existente

Para analizar la competencia en el término municipal de Aspe y Novelda se han utilizado la base de datos de SABI y las aplicaciones de entrenar.me y EntrenaPro. Para ello clasificaremos a la competencia en función de Low Cost, Medium y Premium (Valcarce, 2017).

- Centros Low Cost: Pabellón municipal de Aspe, Polideportivo Aspe, Centro Deportivo Cucuch.
- Centros Medium: Encontramos Centro de fisioterapia y rehabilitación funcional kineaste, Centro Fitness May, Centurion Gym, Zumba Sport, Club de Karate Kankudai, Gimnasio Karate Shotokan, Olimpia Sport Club.
- Centros Premium: AsenWilliams Sport Science, Carlos Prieto Bravo, Centro de nutrición y entrenamiento personal Kevin Barba, Gonzalo Pérez Miralles, Pádel Aljau, Assenet, CrossFit Niwala, FDC Training Corner, Marae Club, Omar Antón Copé, Osteosilva, Tortu Martínez Vigara.

2.3. ANÁLISIS DE MERCADO

2.3.1. Delimitación del mercado: Geográfico y tipología de los clientes

Tabla 1. Datos demográficos del término municipal de Aspe y alrededores (PEGV, 2018).

	Población				Población		
	Total	Hombres	Total		Total	Hombres	Mujeres
Aspe	20.537	10.342	10.213	La Romana	2.377	1.232	1.145
Crevillente	28.836	14.572	14.264	Monforte del Cid	7.592	3.967	3.625
Hondón de los frailes	1.102	567	535	Monóvar	12.177	6.073	6.104
Hondón de las Nieves	2.436	1.224	1.212	Novelda	25.868	12.825	13.043



Teniendo en cuenta los datos de la Tabla 1 y podemos acotar el ámbito geográfico a los términos municipales de Aspe, Crevillente, Hondón de los frailes, Hondón de las Nieves, La Romana, Monforte del Cid, Monóvar y Novelda, hacer constar que el término municipal de Elche aun estando próximo al término municipal de Aspe, en el cual se desarrollará el proyecto, se ha dejado excluido puesto que su población y oferta hace que Elche ya sea un mercado aparte con diferentes necesidades.

En cuanto a la tipología de los clientes principalmente estará enfocado a un público laboralmente activo, que se pueda permitir el precio del centro que más adelante se detallará (2.4.3. Política de precios), aunque no se descarta que aquellas personas que se encuentren desempleadas o no hayan comenzado su vida laboral, puedan acceder si pueden permitirse el acceso a los servicios ofertados. Por lo que por lo general nos encontraremos ante una clientela comprendida entre los 16 y 65 años, tanto varones como mujeres, que busquen como objetivos estar en forma, perder/mantener peso, desconectar, divertirse y relajarse. Por otro lado, también ofreceremos servicio a empresas para mejorar el rendimiento laboral de los empleados, el buen ambiente, satisfacción, motivación y compromiso en el trabajo a través del ejercicio físico.

2.3.2. Factores de competitividad del entorno

Matriz de factores

Para hacer un balance de los diferentes factores que pueden influir positiva o negativamente a la creación de la empresa tanto internos como externos realizaremos una matriz DAFO (ipyme, s. f.): En la parte interna de la empresa analizaremos las debilidades y fortalezas, mientras que los factores externos analizaremos las amenazas y oportunidades.

Debilidades	Amenazas
Sin marca personal establecida Capital inicial bajo Escasa formación empresarial	Pocas barreras de entrada Competencia de gimnasios privados y pabellón municipal Inadecuada regulación de la actividad profesional
Fortalezas	Oportunidades
Profesional titulado El local del negocio es familiar Calidad y exclusividad del servicio Atención personalizada y flexibilidad horaria Cercanía a los clientes, estrategia de ubicación	Escasez de empresas que oferten actividad física laboral Creciente interés por el deporte, estilo de vida sano y estética corporal Prevención de la salud en las empresas

Matriz estrategias

Una vez analizado nuestro DAFO, podemos decir que optaremos por una estrategia adaptativa en la cual nos centraremos en una estrategia de posicionamiento de la marca al iniciar su puesta en marcha, para ser un referente desde el principio en el término municipal de Aspe y de las localidades adyacentes en cuanto a actividad física laboral se refiere, dado que en estos pequeños municipios no hay una empresa que ofrezca estos servicios, sino que las empresas que reciben estos servicios, lo adquieren de poblaciones de mayor tamaño que ya disponen de éste.

2.3.3. Caracterización de la demanda

Segmentación

Referente a la actividad física laboral será exclusivo de empresas que quieran mejorar el rendimiento de sus empleados, por lo que el rango poblacional estará vinculado a las edades que comprendan los trabajadores de las empresas demandantes.

En cuanto al servicio de entrenamiento personal el grupo poblacional al que va dirigido es a mayor de 18 años con cierto poder adquisitivo. No está cerrado a personas menores de esta edad que necesiten por alguna patología, lesión o le gustaría mejorar físicamente y pudiese acceder a dicho servicio.

Por lo que al servicio de Pilates el grupo poblacional al que va dirigido es a mayor de 16 años.

En consideración a los servicios externos de nutrición y fisioterapia podrán hacer uso de ellos todos los clientes de Iyu Jagi previa cita con el nutricionista o fisioterapeuta en horarios disponibles por éstos.



Demanda potencial y tendencias

Según la ACSM (Thompson, 2018) establece un top 20 de tendencias en el ámbito del fitness para 2019 a nivel mundial que son los siguientes: 1. Tecnología wearable, 2. Entrenamiento en grupo, 3. Entrenamiento de alta intensidad por intervalos (HIIT), 4. Programas de fitness para adultos mayores, 5. Entrenamiento con el peso corporal, 6. Personal de entrenamiento certificado, 7. Yoga, 8. Entrenamiento personal, 9. Entrenamiento funcional, 10. El ejercicio como medicina, 11. Coaching en salud y wellness, 12. Ejercicio para la pérdida de peso, 13. Aplicaciones móviles (apps) para hacer ejercicio, 14. Accesorios para la movilidad y la liberación miofascial, 15. Promoción de la salud en el lugar de trabajo y programas de bienestar en el trabajo, 16. Medición de resultados, 17. Actividades al aire libre, 18. Formación académica para los profesionales del fitness, 19. Entrenamiento en grupos reducidos, 20. Actividades post-rehabilitación.

A través de una encuesta realizada a través de la plataforma de Google Forms, esta encuesta se publicó en las redes sociales del promotor (Facebook, Twitter, Instagram y LinkedIn) y también a sus contactos de la provincia de Alicante a través la aplicación de WhatsApp enviando el enlace de la encuesta. La encuesta obtuvo 204 respuestas, siendo 195 personas y 9 empresarios para sus empresas.

Respecto al servicio personal a la pregunta *¿Qué tipo de servicios deportivos te interesaría?* Las respuestas fueron: 57,9% entrenamiento personal; 23,6% Pilates y otras respuestas con un porcentaje inferior al 4%. En cuanto a la pregunta de *¿Qué otros servicios te gustaría que dispusiera el centro?* Un 64% le parecería bien que hubiesen servicios de nutricionista, un 60% estaría interesado en servicios de fisioterapia, un 35% esta interesado en que el centro sea un espacio cardioprotegido, también un 14% buscaría servicios de psicomotricidad infantil, un 10% estaría interesado en servicios de psicología.

2.3.4. Caracterización de la oferta

Estructura de la competencia

Según lo previamente analizado en el apartado 2.2.3. Comparación con la oferta existente. Podemos decir que tenemos claras las empresas que son claramente nuestra competencia y aquellas que podrían ser empresas sustitutivas de nuestros servicios. Dentro de la competencia directa encontramos otros gimnasios que disponen de servicio de entrenamiento personal y de actividades dirigidas, centros que ofertan servicio de nutrición. En cuanto a productos sustitutivos podemos encontrar: actividades acuáticas, deportes de raqueta, actividades extraescolares, campamentos, etc.

Algunas de las ventajas que presentan nuestra competencia es principalmente que ya cuentan con una cartera de clientes. Algunas empresas cuentan con instalaciones grandes que cuentan con pistas de Pádel, tenis, fútbol sala, baloncesto, piscina climatizada y exterior, de las cuales no nos hemos planteado contar con ellas dado su elevado coste y su coste de mantenimiento. También nuestra competencia tiene bien estudiado su modelo de negocio y cómo sacarle el máximo partido con las instalaciones y horarios que ofrece a sus clientes.

Dinámica competitiva

Después de haber considerado diferentes factores intrínsecos a la industria que facilitan y dificultan la entrada de competidores en el sector, consideramos que existen unas barreras de entrada bajas o prácticamente nula, si se consideran como barreras los trámites legales para el proceso de constitución y los trámites para la puesta en marcha de Iyu Jagi. También junto a las barreras de entrada podemos decir que en cuanto a Iyu Jagi se refiere no encontraríamos prácticamente barreras de salida, si el proyecto no fuese según lo esperado, no habría problemas en cerrar y salir del sector. Siempre y cuando habiendo avisado con antelación a los usuarios de tomar dicha medida y si se sabe que no se continuará no cobrar a partir de ese momento la integridad del mes y devolviendo a los usuarios la cuota proporcional restante del servicio contratado.

El grado de intervención que tiene el gobierno en la industria es que dispone la gestión del pabellón municipal por parte del ayuntamiento, el cuál para atraer al mayor número de personas posibles para hacer rentable el mantenimiento de las instalaciones ha establecido una política de competitividad de precios bajos.



Atractivo del mercado

En la sociedad actualmente se está produciendo una gran preocupación en cuanto a la salud y los beneficios sobre ésta que la actividad física produce. Es por lo que, aunque la competencia ya tenga su propia clientela desde Iyu Jagi, ofreceremos una mejor calidad y una mayor variedad de servicios siempre acercando las nuevas tendencias que surjan tanto de mano de la tecnología como nuevas tendencias en el sector de fitness para la salud para hacer más amena la participación en nuestros servicios de nuestros clientes.

2.3.5. Valoración de la oportunidad de mercado

La gente ya dispone de sus centros de entrenamiento establecidos, siendo el principal el pabellón municipal por su precio reducido. Por lo que atraer público al comienzo será complicado. Sin embargo en el pabellón municipal y en otros gimnasios de la localidad la queja más común de los usuarios es que el monitor de la sala de musculación simplemente se dedica a estar sentado o hablar con la gente en vez de aconsejar, en este aspectos desde Iyu Jagi hemos optado por eliminar la sala de musculación y centrarnos o bien en actividades dirigidas donde el monitor deberá adaptar las sesiones a los usuarios o entrenamiento personal donde el cliente recibirá un trato más cercano, más personal y una mayor atención por parte de nuestro equipo.

También en la encuesta realizada a través de Formularios de Google he podido observar que se valora mucho la profesionalidad a la hora de escoger servicios relacionados con la salud como es la nutrición, fisioterapia y entrenamiento personal como los más destacados, en los gimnasios de Aspe no encontramos titulados universitarios en ciencias de la actividad física y el deporte a excepción del pabellón municipal que funciona a través de bolsa de trabajo y uno de los requisitos es estar en posesión de una titulación oficial.

2.4. PLAN DE MARKETING

2.4.1. Estrategia de posicionamiento y objetivo de mercado

Desde Iyu Jagi vamos a intentar posicionarnos con los siguientes aspectos diferenciadores del resto de entidades deportivas en el municipio para que los consumidores lo elijan:

- Personal cualificado con las titulaciones universitarias específicas profesionales para dar una mayor calidad del servicio a los usuarios.
- En cuanto a imagen el centro quiere diferenciarse transmitiendo una imagen de modernidad, higiene, profesionalidad y trato cercano al cliente.
- La página web es un elemento diferenciador, donde los clientes podrán consultar cualquier duda que les surja sobre el centro de una manera clara e intuitiva.
- Para realizar un seguimiento de la evolución de los clientes se realizará una evaluación de la composición corporal, una valoración cardiovascular, una valoración de fuerza máxima relativa, valoración de la flexibilidad, valoración postural y análisis de la articulación subastragalina para valorar si la pisada es supina, neutra o pronada.
- Al final de cada mes los usuarios recibirán vía correo electrónico las sesiones realizadas desde el inicio hasta dicho mes, con los datos analizados de la evolución conseguida por el cliente y los niveles de intensidad trabajados en cada una de las sesiones comparados con la percepción del esfuerzo percibida en cada una de ellas.
- Queremos destacar nuestra marca desde el primer día, llegando a toda la población posible a través de las redes sociales y siendo conocidos como la opción número uno en calidad y promoción de la actividad física saludable.

2.4.2. Política de servicio

Dentro de Iyu Jagi se contará con los servicios de entrenamiento personal en modalidad 1 hora, 30 minutos (exprés) de manera privada (1 persona), semiprivada (2-3 personas) y grupos reducidos (4-6 personas) este grupo no dispondrá de modalidad 30 minutos, que podrán llevarse a cabo en el propio centro, a domicilio o al aire libre. Otro servicio es el de Pilates y el servicio de Taekwondo que podrán ser de 1 hora o 30 minutos de manera privada (1 persona), semiprivada (2-3 personas) y grupos reducidos (4-6 personas). Y el servicio de actividad física laboral que tendrá una duración de 15 minutos 5 días a la semana con grupos de máximo 8 personas llevado este servicio a cabo dentro de la empresa demandante, si la empresa dispone



de más de 8 empleados se podrá realizar más grupos de actividad física laboral para que todos los empleados disfruten del servicio.

Dispondremos inicialmente de dos servicios externos estableciendo una colaboración multidisciplinar con otros profesionales del ámbito de la salud, como es un fisioterapeuta y un nutricionista.

2.4.3. Política de precios

Con los resultados observados en la encuesta online realizada ([Anexo III](#)) podemos indicar que los precios establecidos son:

- En cuanto a actividad física laboral los precios son: 30 €/mes/persona
- Por lo que, a entrenamiento personal, Pilates y taekwondo los precios serían de: 30€/sesión 3 días/semana por sesiones privadas, 25€/sesión 2 días/semana por sesión privada, 20€/sesión 3 días/semana por sesiones semiprivadas, 15€/sesión 2 sesiones/semana por sesiones semiprivadas y 3 sesiones/semana de grupos reducidos, 10€/sesión 2 días/semana por sesiones de grupos reducidos.

2.4.4. Política de distribución

El centro Iyu Jagi, es un centro de entrenamiento privado, el cual su principal política de distribución se basará a través de la política de comunicación, a excepción en el servicio de actividad física laboral, en el que, si la empresa dispone de un espacio habilitado a la actividad física dentro de su local físico, se puede realizar desplazamiento hasta la misma de los entrenadores/monitores de Iyu Jagi hasta la misma empresa para llevar a cabo los entrenamientos del personal de la empresa.

2.4.5. Política de comunicación

Según los datos observados en los resultados obtenidos en la encuesta online realizada ([Anexo III](#)) a la pregunta ¿Cómo has conocido esta encuesta? Basándonos en ella estableceremos las siguientes políticas de comunicación.

Para promocionar la apertura de Iyu Jagi se procederá a enviar un e-mail a todos los que participaron e indicaron que querían ser avisados en caso de crearse la empresa en la encuesta realizada y dejaron su e-mail para ponerse en contacto con ellos.

El centro Iyu Jagi contará con política de comunicación online a través de su propia página web en español con dominio.es e internacional en inglés con dominio.com. Dentro de la página web de promoverá un apartado de blog dónde se realizarán recomendaciones relacionadas con el ámbito de la actividad física y la salud basada en evidencias científicas. También contará con distintas redes social para distribuir su imagen y contenido como son: YouTube, Instagram, Facebook, Twitter, LinkedIn. Para el servicio a empresas nos basaremos en una política basada en Facebook y WhatsApp como más destacados en los resultados de la encuesta. Mientras que para la política de comunicación a personas nos basaremos en las plataformas de WhatsApp, Facebook, e-mail y LinkedIn, aunque también incidiremos en Instagram que, aunque haya tenido una baja respuesta en la encuesta es una plataforma que utilizan actualmente muchas empresas del sector para publicitarse.

En cuanto a la política de comunicación offline, se acudirá a diferentes ferias de la localidad de Aspe y localidades próximas, se contará con el boca a boca de los clientes que queden satisfechos con nuestros servicios y productos con la marca que se usen en el día a día.

2.4.6. Sistema de información y control de marketing

Siempre que un usuario nuevo venga a inscribirse en nuestro centro, se le proporcionará una ficha de inscripción, en la cual aparte de recoger sus datos se le pregunta ¿Cómo ha conocido nuestro centro? Tras esta pregunta se le proporciona una serie de respuestas donde se incluyen todas las formas de marketing propuestas para promocionar nuestra marca.

En caso de que algún cliente decida renovar con nosotros también se le haría las siguientes preguntas:

- ¿Estás satisfecho con los servicios y el trato recibido por nuestra parte?
- ¿Qué mejoraría de nuestros servicios e instalaciones?



- ¿Recomendaría a algún familiar/amigo/conocido nuestros servicios?
- ¿Qué otros servicios te gustarían que ofreciéramos?

Estas preguntas nos servirían para comprobar si la oferta del centro se ajusta de manera adecuada a la demanda de los usuarios que disponemos en la actualidad y de futuros potenciales clientes.

2.4.7. Sistema de satisfacción del cliente

La satisfacción del cliente es algo importante, porque si están descontentos con el servicio recibido o la calidad percibida del mismo podrían prescindir de nuestros servicios. Para controlar la satisfacción percibida de Iyu Jagi por parte de nuestros usuarios disponemos de buzón de sugerencias online y físico en el cual los usuarios pueden depositar sus sugerencias de mejora de manera anónima. Dichas sugerencias serán tenidas en cuenta y evaluadas en reuniones que se realizarán semanalmente para valorar la calidad percibida por los usuarios a través de estos servicios y de lo que se comunique con los empleados de Iyu Jagi. También tendremos en cuenta el punto de vista de los propios empleados con respecto a las diferentes sensaciones percibidas sobre los usuarios en el trato individual.

2.5. PLAN DE OPERACIONES

2.5.1. Descripción del proceso servicio

Iyu Jagi como empresa gestora de servicios deportivos y saludables va a centrarse en promocionar y fomentar más ofertas de actividades físico-deportivas diferentes de las ofertadas actualmente en el municipio de Aspe, para que los habitantes de Aspe y municipios próximos puedan disfrutarlas mientras mejora su calidad de vida y su salud. Puesto que en Iyu Jagi nos centramos en un segmento poblacional muy amplio, sobre todo a nivel de edad y necesidades personales, lo que queremos conseguir es que a través de nuestros servicios nuestros usuarios consigan notar como su calidad de vida y su salud mejora.

2.5.2. Planificación de la actividad

Producción y capacidad

Teniendo en cuenta que el total de la instalación tiene una superficie de 70m² y que la ratio adecuado es de 5m²/usuario tenemos que el aforo máximo sería de unas 14 personas.

Se dispondrá de una única sala, donde todo estará organizado y solo se sacará el material que se vaya a utilizar en cada clase para un mejor aprovechamiento del espacio y facilitar y mejorar la calidad del entrenamiento de los usuarios.

Aprovisionamientos

Tabla 2. Precios y materiales (DECATHLON, 2019).

Material	Precio total
Mancuerna hex dumbbell 2,5kg, 5kg, 7,5kg, 10kg, 15kg, 20kg, 22,5kg	427,86 €
Kettlebell 4kg, 6kg, 8kg, 12kg, 16kg, 20kg, 24kg	224,93 €
Swiss ball antirreventón pilates azul	47,94 €
Esterilla 900 resistente calzado pilates tonig talla L 9 mm negro	89,94 €
Cinta elástica 500 tela 4 cintas pilates toning	119,94 €
Total	910,61 €

2.5.3. Infraestructuras

El local seleccionado dispone de unos 70 m² en el cual podemos encontrar una cocina, un aseo con un retrete, lavabo y ducha, un pequeño hueco debajo de las escaleras que llevan a la vivienda que se encuentra encima que puede usarse como trastero para guardar ciertos materiales, y el resto del espacio estaría disponible para su utilización como centro de entrenamiento. Pudiendo poner ciertos paneles para dividir la zona de la cocina para que se pueda usar de sala para usar un nutricionista o fisioterapeuta del resto del local.



2.6. PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

2.6.1. Estructura organizativa

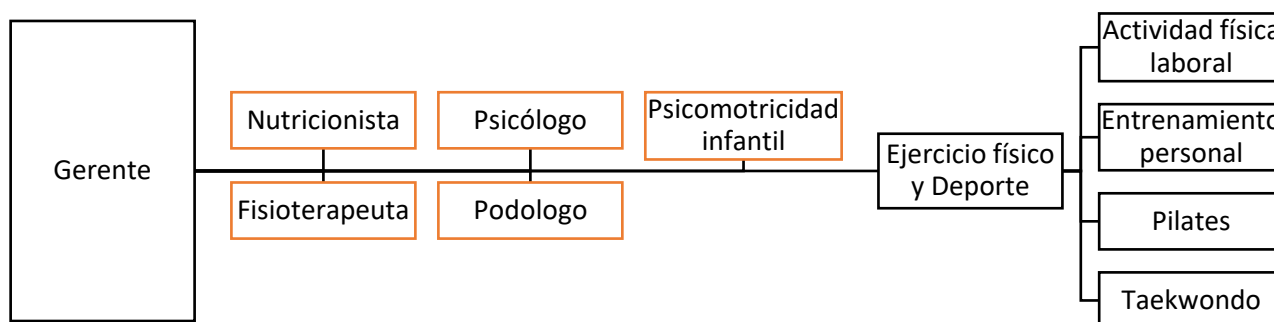


Figura 2. Organigrama de jerárquico de Iyu Jagi. □ Representa servicios externos a Iyu Jagi, y □ representa aquellos servicios internos de Iyu Jagi.

Dentro de la estructura organizativa de Iyu Jagi, encontramos al gerente del centro representado por el promotor del proyecto, que también hará al inicio las veces de entrenador personal, monitor de pilates, entrenador de taekwondo y monitor de actividad física laboral. Dentro de esta estructura si hay una fuerte demanda de los servicios ofertados, se podría a corto plazo incluir nuevo personal especializado en los servicios demandados.

Externo al inicio a la estructura organizativa de Iyu Jagi, podemos encontrar un dietista/nutricionista, un fisioterapeuta, un psicólogo/a, un podólogo/a y un educador/a psicomotriz infantil. Si la demanda es muy alta en cualquiera de estos servicios se llegaría a un acuerdo para incorporar dentro del personal de Iyu Jagi al/los profesional/es de los ámbitos demandados teniendo su propio departamento dentro de la empresa.

2.6.2. Retribución

La retribución se fijará conforme a la legislación vigente en cada momento. Para establecer los salarios de cada puesto de trabajo (Tabla 3), se recurre a la Resolución de 29 de mayo de 2018, de la Dirección General de Empleo, por la que se registra y publica el IV Convenio colectivo estatal de instalaciones deportivas y gimnasios.

El promotor de Iyu Jagi, entraría dentro del grupo profesional 1 al ocupar el puesto de gerente de la entidad, siendo el único grupo a incluir al comenzar, dado que el resto de servicios serán ofrecidos de manera externa, pero según se vayan necesitando y viendo la viabilidad de internalizar estos servicios podremos disponer del Grupo 2 Nivel II y Grupo 3 Nivel I (BOE.es, 2018).

Tabla 3. Tabla salarial año 2019 (BOE.es, 2019)

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.	-	16.183,89	1.155,99	9,24	13,86	16,17	2,63	1,39	173,40
Grupo 2.	1	14.835,25	1.059,66	8,47	12,70	14,82	2,63	1,27	158,95
	2	14.385,59	1.027,54	8,21	12,32	14,37	2,63	1,23	154,13
Grupo 3.	1	13.036,95	931,21	7,44	11,16	13,02	2,63	1,12	139,68
	2	12.600,00	900,00	7,19	10,79	12,59	2,63	1,08	135,00
Grupo 4.	1	12.600,00	900,00	7,19	10,79	12,59	2,63	1,08	135,00
	2	12.600,00	900,00	7,19	10,79	12,59	2,63	1,08	135,00
Grupo 5.	-	12.600,00	900,00	7,19	10,79	12,59	2,63	1,08	135,00

* 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.



2.6.3. Política de motivación

Dentro de la política de contratación de Iyu Jagi se contempla que al aspirante al puesto de trabajo solicitado le guste su trabajo y tenga vocación tanto por el deporte como del ejercicio físico. Además de asegurar su integridad física en una mutua por el riesgo que su puesto conlleva, desde Iyu Jagi se le retribuirá con el combustible de los desplazamientos desde su hogar hasta el lugar de trabajo, se le hará entrega de la indumentaria de trabajo. El trabajador podrá disponer de los recursos que Iyu Jagi ofrece a sus clientes para su autoconsumo, en horario extralaboral.

En las variables mensuales el empleado percibirá un 5% de la cuota de los nuevos usuarios captados por él, así mismo, percibirá un 3% de la cuota de renovación de los usuarios que fidelice. Se cubrirán los gastos económicos en formación para continuar especializándose y actualizándose con las novedades del sector.

2.6.4. Seguridad e higiene

Según el artículo 88 cobertura de riesgos en la utilización de instalaciones deportivas de la Ley 2/2011, de 22 de marzo, del deporte y la actividad física de la Comunitat Valenciana, Título VI instalaciones, equipamientos e infraestructuras deportivas, capítulo I disposiciones generales, Iyu Jagi cuenta con un seguro de responsabilidad civil que cubrirá los daños y perjuicios que pudieran derivarse del uso de la instalación (DOGV, 2011).

Todo empleado deberá estar colegiado en el Ilustre Colegio Oficial de Licenciados en Educación Física y en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte de la Comunidad Valenciana, dado que todo colegiado/a por el hecho de pertenecer a algunos de los Ilustres Colegios Oficiales Autonómicos de Licenciados en Educación Física o Ciencias de la Actividad Física y Deporte o al COLEF Central tiene una póliza de seguro de Responsabilidad Civil personal. Las garantías de la presente póliza amparan la Responsabilidad extracontractual que civil y legalmente, hasta los límites establecidos, puedan exigir al tomador/a asegurado, por daños corporales y/o materiales causados a terceros, en sus personas o fuera de él, así mismo queda cubierta Responsabilidad Civil del Tomador como organizador y/o promotor de excursiones, conferencias, visitas y demás. Las cuantías económicas cubiertas alcanzan hasta los 2.000.000,00 €, en función de las garantías a cubrir.

Para el centro se realizará el pago de un seguro de responsabilidad civil tasado en 546,88€/año cuyo presupuesto se adjunta en el [Anexo VII](#).

2.7. FORMA JURÍDICA, TRÁMITES Y AGENDA DE CONSTITUCIÓN

2.7.1. Forma jurídica del negocio

Se planteó la posibilidad de comenzar como autónomo o como Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE), para ello compararemos las ventajas e inconvenientes de ambas formas jurídicas (Punto de Atención al Emprendedor, s. f.):

Respecto a la forma de autónomo las ventajas son: Es una forma empresarial idónea para el funcionamiento de empresas de muy reducido tamaño; es la forma que conlleva menos gestiones para su constitución; puede resultar más económico, dado que no crea persona jurídica distinta del propio empresario. Mientras que los inconvenientes son: La responsabilidad del empresario/a es ilimitada; responde con su patrimonio personal de las deudas generadas en su actividad; el titular de la empresa ha de hacer frente en solitario a los gastos y a las inversiones, así como a la gestión y administración; si su volumen de beneficio es importante, puede estar sometido a tipos impositivos elevados ya que la persona física tributa por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Mientras que las ventajas de la SLNE son: Rápida constitución: Si elige la tramitación telemática y los estatutos sociales orientativos, en sólo 48 horas el emprendedor podrá tener su empresa constituida; el objeto social es genérico para permitir una mayor flexibilidad en el desarrollo de las actividades empresariales sin necesidad de modificar los estatutos de la sociedad, si bien se da opción a los socios de establecer, además, una actividad singular; la denominación social, al estar compuesta del nombre y apellidos de uno de los socios más el ID-CIRCE, el trámite en el Registro Mercantil se hace en menos de 24 horas frente a los tres días hábiles para otros tipos de denominación social; el libro de registro de los socios no es obligatorio; medidas fiscales para ayudar a superar los primeros años de actividad empresarial.



Finalmente, la forma jurídica escogida es de naturaleza Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE). El número de promotores será de uno realizando una inversión total de 3.000 € lo cuál será desembolsado un 100 por ciento, no quedando nada pendiente de desembolsar.

2.7.2. Trámites legales y agenda de constitución

La fecha en la que comenzará la actividad de nuestro negocio será el día 02/01/2020.

Proceso de constitución

En primer lugar, se deberá realizar la solicitud de la denominación social (DGIPYME, s. f.) cuyo procedimiento de asignación de denominación social es automático cuando la creación de la empresa se realiza telemáticamente.

En segundo lugar, se ha de realizar el número de Identificación Fiscal provisional ante la Agencia Tributaria (AEAT). Se puede realizar el procedimiento electrónico siendo necesario un certificado electrónico. El plazo es dentro del mes siguiente a la fecha de constitución de la sociedad o de la entidad sin personalidad jurídica, pero siempre antes de realizar cualquier entrega, prestación o adquisición de bienes o servicios, percepción de cobros o abonos de pagos, o contratación de personal laboral.

El tercer paso es firmar la escritura de constitución de la sociedad, dispone de un plazo de seis meses desde la expedición de la certificación negativa de la denominación social. Este proceso se ha de realizar ante notario.

En el plazo para la liquidación del impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados es de 30 días hábiles a partir del otorgamiento del documento notarial (escritura pública u acta notarial) aunque están exenta del pago de este impuesto la creación de empresas.

A partir de aquí se realizará la inscripción de la empresa en el Registro Mercantil Provincial cuyo plazo por regla general, deberá procurarse dentro del mes siguiente al otorgamiento de los documentos necesarios para la práctica de los asientos.

Por último, se realizará ante la agencia tributaria la solicitud del Número de Identificación Fiscal definitivo, el plazo de este proceso es dentro del mes siguiente a la fecha de constitución de la sociedad siempre antes de realizar cualquier entrega, prestación o adquisición de bienes o servicios, percepción de cobros o abonos de pagos, o contratación de personal laboral.

Trámites para la puesta en marcha

Trámites generales

La declaración de alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores (AEAT), se deberá presentar con anterioridad al inicio de las actividades empresariales o profesionales. Se entenderá producido el comienzo de una actividad desde el momento que se realicen cualesquiera entregas, prestaciones o adquisiciones de bienes o servicios, se efectúen cobros o pagos o se contrate personal laboral, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios. La casilla 111 se marcará solo cuando se inicie por primera vez una actividad empresarial o profesional. El inicio de nuevas actividades, estando ya de alta en el censo, se comunicará marcando la casilla 127. Este procedimiento se puede realizar a través de procedimiento electrónico.

El Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) grava a las personas físicas, personas jurídicas y entidades sin personalidad jurídica que realicen, en territorio nacional, actividades empresariales, profesionales y artísticas. Todas las personas y entidades incluidas en el censo de empresarios, profesionales y retenedores deben declarar todas las actividades económicas que desarrollen, así como, en su caso, la relación de los establecimientos o locales en los que las lleven a cabo, mediante la declaración censal, modelos 036 o 037.

Alta de los socios y administradores en los regímenes de la Seguridad Social (Tesorería General de la Seguridad Social), a efectos de las prestaciones de modalidad contributiva, se deben dar de alta en el Sistema de la Seguridad Social, todos los españoles que residan en España, y los extranjeros que residan o se encuentren legalmente en España. El plazo para autónomos sería de 30 días naturales, en cuanto a régimen general se podrá realizar hasta 60 días naturales anteriores al inicio de la relación laboral.



Legalización del libro de actas, del libro registro de socios, del libro-registro de acciones nominativas y del libro registro de contratos entre el socio único y la sociedad (Registro Mercantil Provincial) el artículo 26 del Código de Comercio establece la obligación para las sociedades mercantiles de llevar un libro de actas. De forma adicional, para las Sociedades de Responsabilidad Limitada, la Ley de Sociedades de Capital en su artículo 104 dispone la obligación de llevar un Libro registro de socios. De forma análoga, el artículo de la 116 Ley de Sociedades de Capital obliga a llevar un libro-registro de acciones nominativas con igual contenido que el visto anteriormente, pero referido a los titulares de las acciones. También el régimen jurídico de las sociedades unipersonales del capítulo III del Título I de la Ley de Sociedades de Capital, dispone la obligación de llevar un libro-registro de contratos celebrados entre el socio único y su propia sociedad. Todos estos libros se cumplimentarán en soporte electrónico y se presentarán para su legalización en el Registro Mercantil, por vía telemática, dentro de los cuatro meses siguientes al cierre del ejercicio social.

Legalización del libro diario y del libro de inventarios y cuentas anuales (Registro Mercantil Provincial), todos los empresarios que lleven su contabilidad según las disposiciones del Código de Comercio deberán elaborar los siguientes documentos contables: un libro diario y un libro de inventarios y cuentas anuales. El artículo 27 del Código de Comercio establece la obligación de presentar dichos libros ante el Registro Mercantil provincial del lugar donde tenga su domicilio la empresa. El plazo de legalización de los libros ha de ser dentro de los cuatro meses siguientes al cierre del ejercicio social.

Obtención de un certificado electrónico (Autoridades de certificación) cuyo plazo es a instancia del interesado.

Trámites según la actividad

Licencia de actividad (Ayuntamientos), uno de los trámites necesarios para iniciar la actividad el *Modelo 2018 ACT 3. Departamento urbanismo, solicitud informe o certificado urbanístico municipal previo a tramitación de instrumento de intervención ambiental, actividad comercial o apertura de espectáculos* (Ayuntamiento de Aspe, 2019), con un coste de 30€. También será necesario el *modelo 2018. ACT. 7 departamento urbanismo. Declaración responsable para apertura de establecimiento público por el procedimiento del ART. 9 de la ley 14/210 de 3 de diciembre* (Ayuntamiento de Aspe, 2018), con un coste de 700€ por ser un local de menos de 300m².

Registro de ficheros de carácter personal (Agencia Española de Protección de Datos), la Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD) establece las obligaciones que los responsables de los ficheros o tratamientos y los encargados de los tratamientos, tanto de organismos públicos como privados, han de cumplir para garantizar el derecho a la protección de los datos de carácter personal. El plazo se notificará previamente a la creación del fichero que recogerá datos de carácter personal.

2.8. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

En cuanto a la parte económica partiremos con una inversión inicial de 4.764,73 € que como podemos apreciar en el Anexo VI se divide en 910,61 € en maquinarias (Tabla 2) 124,12 € en patentes y marcas para registrar el nombre de Iyu Jagi para que nadie pueda utilizarlo y tengamos exclusividad de uso. Por lo que respecta a gastos legales de constitución ya mencionados en el apartado anterior el total suma un total de 3.730 €. Todos estos gastos serán sufragados por una inversión inicial de 5.000 € del promotor del proyecto.

Con respecto a los gastos operativos en cuanto a telefonía mensualmente tendremos un gasto de 50,40€, en cuanto a electricidad, gas y agua se ha estimado un total de 602,60 €, en cuanto a asesorías 50 €, y seguros 55,42 €. Mientras que a gastos mensuales de personal 1.155,99 €, con un coste para la empresa del 10%, siendo un total de 1.618,39 €/empleado.

Por último, se espera que los ingresos anuales sean para el primer año de 18.360 €, para el segundo se espera un pequeño incremento hasta los 18.910,80 €, para el tercer año con la implementación de nuevos servicios se espera un gran incremento llegando a 28.838,12 €, que seguiremos con ligeros incrementos en los ingresos alcanzando en el quinto año 30.594,37 €.

3. CONCLUSIONES

Una vez finalizado este plan de empresa, toca hacer el balance y extraer las conclusiones al respecto, de dos naturalezas distintas igualmente importantes, como son la parte de viabilidad y rentabilidad del negocio,



pero como lo es también la parte que recoge muchas aportaciones personales que me ha traído su elaboración, en cada una de sus fases.

En cuanto a viabilidad del negocio, se puede apreciar que es un proyecto que necesita de cierta inversión inicial de capital, pero las estimaciones en ventas y las cuentas anuales apuntan que también es un negocio rentable una vez se haya puesto en pleno funcionamiento. De hecho, si se cumplieran las previsiones económicas, el primer año se cubriría los gastos de dicho año y se recuperaría la inversión inicial. Pero no podemos olvidar que, aunque los datos son reales, son solo estimaciones conservadores y realistas de lo que preveo que podría suceder viendo el entorno y eso siempre lleva consigo su margen de error promovido por factores ajenos y externos que pueden variar o retrasar ese buen retorno de la inversión que tiene el proyecto.

En un negocio como este, tus clientes potenciales serán la clave del éxito o del fracaso económico, en principio el análisis del entorno en cuanto a precios no es favorable al negocio ya que la competencia tiene una política de precio bajo, aunque esto no quiere decir que la demanda sea de profesionales y la gente esté dispuesta a pagar más por la profesionalidad prestada. Esto es una oportunidad que hay que aprovechar puesto que el resto de los centros no tienen profesionales titulados en ciencias de la actividad física y el deporte. Esto junto a la creciente tendencia que se puede apreciar en la calle de más gente practicando actividad física o deporte es otro punto positivo para la viabilidad del proyecto de negocio.

Otro aspecto que destacar es que en el municipio y municipios con población similar del entorno no hay una introducción de las nuevas tecnologías del ámbito en los centros y que este proyecto cuente con su incorporación desde un principio puede influir en su posicionamiento, dado que esta incorporación sería una novedad y si consigue funcionar podría atraer a mayor cantidad de clientes.

En un principio escogí realizar esta optativa principalmente por dos razones, la primera que siempre he tenido el sueño de crear o tener mi propio gimnasio y la segunda que no quiero estar sin trabajar si en terminar con mis estudios universitarios no encuentro trabajo como empleado en ninguna empresa.

Sin duda alguna, la elaboración del presente plan de empresa resumido en un Business Canvas Model en el 5.5. Anexo V – Business Canvas Model, con todo lo que ello conlleva, ha repercutido en un gran aprendizaje para mí en cuanto a conocer mejor todo el proceso y cosas para tener en cuenta a la hora de crear una empresa y poder acercarme a la mentalidad que los empresarios tienen a la hora de contratar a gente o de establecer precio a su producto o servicio. También me ha generado una dosis de motivación y confianza en mí mismo para continuar avanzando y creciendo como profesional en el ámbito de la actividad física y la salud y en el ámbito de la gestión y promoción de la actividad física en esta sociedad.

4. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ayuntamiento de Aspe. (2018). Listado de modelos. Recuperado 8 de junio de 2019, de <https://aspe.es/listado-de-modelos/>
- BOE.es. (2018). *Resolución de 29 de mayo de 2018, de la Dirección General de Empleo, por la que se registra y publica el IV Convenio colectivo estatal de instalaciones deportivas y gimnasios. Boletín Oficial del Estado (BOE)*. Recuperado de [https://www.boe.es/eli/es/res/2018/05/29/\(2\)](https://www.boe.es/eli/es/res/2018/05/29/(2))
- BOE.es. (2019). *Resolución de 11 de febrero de 2019, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registran y publican las tablas salariales para el año 2019 del IV Convenio colectivo estatal de instalaciones deportivas y gimnasios*. Recuperado de <https://www.boe.es/boe/dias/2019/02/21/pdfs/BOE-A-2019-2412.pdf>
- Bredin, S. S. D., Gledhill, N., Jamnik, V. K., & Warburton, D. E. R. (2013). PAR-Q+ and ePARmed-X+: new risk stratification and physical activity clearance strategy for physicians and patients alike. *Canadian family physician Medecin de famille canadien*, 59(3), 273-277. Recuperado de <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/23486800>
- Cho, Y.-A., Cho, I., & Ling, D. (2016). *My Korean*. 2. Recuperado de https://books.google.es/books?id=Zx4AMQAACAAJ&dq=my+korean+2&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjp vavR6Y3iAhVU8OAKHT_yBucQ6AEIKTAA
- CNAE. (2009). CNAE 2009. Recuperado 9 de junio de 2019, de <https://www.cnae.com.es/index.php>



- DECATHLON. (2019). DECATHLON. Recuperado de <https://www.decathlon.es/es/>
- DGIPYME. (s. f.). Petición de Denominación Social. Recuperado 8 de junio de 2019, de <https://paelectronico.circe.es/DenominacionSocial/Peticion>
- Diputación de Alicante. (2019). Datos del padrón de Aspe. Recuperado 8 de junio de 2019, de <http://documentacion.diputacionalicante.es/4hogares.asp?codigo=03019>
- DOGV. (2011). LEY 2/2011, de 22 de marzo, de la Generalitat, del Deporte y la Actividad Física de la Comunitat Valenciana. [2011/3404]. Recuperado 8 de junio de 2019, de https://www.dogv.gva.es/portal/ficha_disposicion_pc.jsp?sig=003581/2011&L=1
- DOGV. (2017). *DECRETO 159/2017, de 6 de octubre, del Consell, por el que se regula la instalación y uso de desfibriladores automáticos y semiautomáticos externos fuera del ámbito sanitario, en la Comunitat Valenciana.* [2017/9008]. *Diari Oficial de la Generalitat Valenciana*. Recuperado de http://www.dogv.gva.es/portal/ficha_disposicion.jsp?L=1&sig=008905%2F2017
- ipyme. (s. f.). Herramienta DAFO. Recuperado 25 de febrero de 2019, de <https://dafo.ipyme.org/>
- Lee, K. M. (2000). *Taekwondo dinámico*. Editorial Hispano europea. Recuperado de https://books.google.es/books/about/Taewondo_dinámico.html?id=Gf1deLXH98C&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Martínez, J. A., & Gutiérrez Martínez, M. (2018). Adquisición de un desfibrilador externo semiautomático (DESA) por parte de un centro deportivo privado. Actitudes de los usuarios y análisis de viabilidad. *Retos. Nuevas Tendencias en Educación Física, Deportes y Recreación.*, (34), 189-193. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6736317>
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Clark, T. (2011). *Generación de modelos de negocio un manual para visionarios, revolucionarios y retadores*. Deusto. Recuperado de <http://zbiblio.umh.es/uhtbin/cgiirsi/?ps=Duvvhlzpou/UMHE/230560008/9>
- PEGV. (2018). Fichas municipales - Generalitat Valenciana. Recuperado 3 de marzo de 2019, de <http://www.pegv.gva.es/es/fichas>
- Punto de Atención al Emprendedor. (s. f.). Formas jurídicas de empresa. Recuperado 8 de junio de 2019, de [http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=EIN&nombre=Empresario Individual \(Autónomo\)&idioma=es-ES#d3](http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=EIN&nombre=Empresario Individual (Autónomo)&idioma=es-ES#d3)
- Thompson, W. R. (2018). WORLDWIDE SURVEY OF FITNESS TRENDS FOR 2019. *ACSM's Health & Fitness Journal*, 22(6), 10-17. <https://doi.org/10.1249/FIT.0000000000000438>
- Valcarce, M. (2017). Modelos de Negocio en el sector del Fitness - Blog Manel Valcarce. Recuperado 8 de junio de 2019, de <https://www.manelvalcarce.com/blog/167-modelos-de-negocio-en-el-sector-del-fitness>

5. ANEXOS

5.1 ANEXO I – ENLACE AL PERFIL DE LINKEDIN DE DAVID ALMODOVAR GALVAÑ

Puedes pinchar en la imagen para que te lleve al perfil o escanear el Código QR desde la aplicación de LinkedIn.



DAVID ALMODOVAR GALVAÑ

Estudiante 4º Grado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte

Prácticas: Monitor de Pilates en Oficina de Deporte UMH
Monitor de Natación en Ayuntamiento de Aspe



5.2 ANEXO II – CUESTIONARIO ONLINE REALIZADO



Gracias por acceder a esta encuesta, que ha sido realizada para un trabajo final de grado (TFG en adelante) de la titulación universitaria de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte de la Universidad Miguel Hernández de Elche, para recopilar información sobre qué quieren y qué buscan los usuarios cuando acuden a centros de entrenamiento personal, gimnasios o centros deportivos. ***Obligatorio**

¿Qué servicio buscas? * (Si eres un empresario y quieres integrar servicios de actividad física contesta en esta pregunta empresa para tener preguntas concretas de este ámbito, si por el contrario no eres empresario o si lo eres y quieres responder por ti la encuesta en vez de por la empresa, indica persona).

Servicio empresarial Servicio personal

Siguiente

2

Empresa

La actividad física laboral consiste en realizar ejercicios físicos y mentales que se realizan haciendo una pequeña interrupción en la jornada laboral a través de ejercicios que compensen las tareas desarrolladas. Se realiza con la vestimenta laboral y no se suda.

¿Cómo has conocido esta encuesta?

E-mail Facebook Instagram LinkedIn Twitter WhatsApp Otro: [Haga clic o pulse aquí para escribir texto.](#)

¿Qué tamaño tiene su empresa? *

Autónomo (sin asalariados) Microempresa (1-9 asalariados) Pequeña empresa (10-49 asalariados) Mediana empresa (50-249 asalariados) Grandes empresas (>250 asalariados)

Defina los diferentes puestos de trabajo de los que dispone su empresa

Peón/Limpiza/etc. Administrativa/o Técnica/o responsable funcional (responsable de un equipo) Directiva/o Otro: [Haga clic o pulse aquí para escribir texto.](#)

Indique qué beneficios conoce que aporta la actividad física a sus trabajadores

Prevención de riesgos laborales Incremento en el rendimiento laboral y productividad (mayor salud y mayor satisfacción del trabajador con la empresa) Imagen corporativa Satisfacción, motivación y compromiso en el trabajo Buen ambiente laboral Otro: [Haga clic o pulse aquí para escribir texto.](#)

¿Disfruta tu empresa ya de estos servicios?

Sí No Tal vez

¿Qué días y en qué momento le gustaría disfrutar del servicio?

	Por la mañana	Por la tarde	Ambos	No disponible
Lunes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Martes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Miércoles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jueves	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Viernes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sábado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Domingo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

² En el momento de presionar el botón siguiente en función de la respuesta elegida en la pregunta ¿Qué servicio buscas? Envía al encuestado a una página específica de cada respuesta, si escoge *Servicio empresarial* le manda a dicha página que es totalmente diferente la página de *Servicio personal*.



¿Qué otros servicios te gustaría que dispusiera el centro?

Asesoramiento ergonomía del puesto de trabajo Fisioterapeuta Nutricionista Psicólogo Otro:
[Haga clic o pulse aquí para escribir texto.](#)

¿Te gustaría que tus empleados recibiesen un informe con su progreso?

Sí No Tal vez

Teniendo en cuenta que el servicio tendrá una duración diaria en función de los empleados que disponga la empresa, para agruparlos en un máximo de 8 personas por grupo para una sesión de 15 minutos/día, durante 5 días a la semana. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por él? (precio/empleado/mes)

10-20€ 20-30€ 30-50€ 50-100€ >100€

Si le gustaría ser avisada/o en caso de constituirse este centro deje aquí su e-mail (El e-mail es simplemente como se indica para en caso de constituirse la empresa ponernos en contacto con usted y poder ofrecerle la oferta que mejor se adapte a sus necesidades. En el documento y presentación del Trabajo de Fin de Grado realizado no serán incluidos para la protección de sus datos).

[Haga clic o pulse aquí para escribir texto.](#)

Sugerencias.

[Haga clic o pulse aquí para escribir texto.](#)

En todos los servicios prestados a personas la duración de los mismos dependerán de la modalidad escogida si se escoge la modalidad exprés la duración de las sesiones será de 30 minutos, mientras que si se coge la modalidad normal la duración de las sesiones será de 60 minutos.

En este apartado lo que se pretende es conocer el género y la edad de las personas interesadas en acudir a centros de entrenamiento, gimnasios o centros deportivos para conocer las necesidades de cada grupo de población y ajustar la oferta a dichos grupos poblacionales.

Género *

Hombre Mujer

Edad * (Ej. 26)

[Haga clic o pulse aquí para escribir texto.](#)

Código Postal * (Ej. 03680)

[Haga clic o pulse aquí para escribir texto.](#)

¿Estarías dispuesta/o a desplazarse en caso de ser necesario a una localidad vecina? (A la localidad de Aspe, siendo este desplazamiento útil para desconectar de las situaciones de la vida cotidiana y centrarse en el cuidado de la salud)

Sí No Tal vez.

¿Cómo definirías tu perfil de actividad física? *

Inactiva/o: No realiza ninguna actividad física o la que realiza no es suficiente Poco activa/o: 3 o más días de actividad física vigorosa durante al menos 20 minutos/día Algo activa/o: 5 o más días de actividad física moderada y/o caminar al menos 30 minutos/día Activa/o: 5 o más días de cualquier combinación de



caminar y/o actividad física de intensidad moderada y/o vigorosa Moderadamente activa/o: Realiza actividad física de intensidad moderada y/o actividad vigorosa Altamente activa/o: 7 días/semana de cualquier combinación de caminar y/o actividad física de intensidad moderada y/o actividad física vigorosa.

¿Qué es lo que buscas cuando decides inscribirte en un centro de entrenamiento, deportivo o gimnasio?

Tonificar Musculación Estar en forma Perder/Mantener peso Divertirme Relajarme Desconectar Otro: [Haga clic o pulse aquí para escribir texto.](#)

¿Cómo has conocido esta encuesta?

E-mail Facebook Instagram LinkedIn Twitter WhatsApp Otro: [Haga clic o pulse aquí para escribir texto.](#)

¿Qué días y en qué momento le gustaría disfrutar del servicio?

	Por la mañana	Por la tarde	Ambos	No disponible
Lunes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Martes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Miércoles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jueves	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Viernes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sábado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Domingo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

¿Qué tipo de servicios deportivos te interesaría?

Entrenamiento personal Pilates Taekwondo Otro: [Haga clic o pulse aquí para escribir texto.](#)

Atrás

Siguiente ³

Entrenamiento personal

Los servicios de entrenamiento personal tendrán una duración de 60 minutos, a excepción del servicio exprés que tendrá una duración de 30 minutos. Se realizará una programación del entrenamiento anual con reajustes en función del progreso de la persona. Indiferentemente del servicio escogido cada persona dispondrá de su propia programación de entrenamiento individualizada para conseguir sus objetivos.

¿Qué tipo de servicios de entrenamiento personal preferirías disfrutar en el centro? (Contestar si has seleccionado esta opción previamente)

	En el centro	A domicilio	Al aire libre
Entrenamiento privado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entrenamiento semiprivado	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entrenamiento en grupos reducidos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entrenamiento privado exprés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entrenamiento semiprivado exprés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

³ En el momento de presionar el botón siguiente en función de la respuesta elegida en la pregunta *¿Qué tipo de servicios deportivos te interesaría?* Envía al encuestado a una página específica de cada respuesta, si escoge *Entrenamiento personal* le manda a dicha página que solamente difiere en las preguntas de elección del tipo de servicio elegido y precio respecto a la página de Pilates y la página de Taekwondo, el resto de preguntas son iguales. Las preguntas comunes a los 3 servicios se detallan en el apartado de entrenamiento personal y en el resto solo la pregunta diferente. Las preguntas del precio serán igual en los 3 servicios pero en Pilates y Taekwondo se excluye el incremento por servicio a domicilio.



¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el servicio privado? (En caso de escoger el servicio a domicilio, el desplazamiento del centro al domicilio incrementaría el precio en 2,58€/km. El precio es sobre el servicio de 1 hora, el servicio exprés costará la mitad)

30€/día 3 días/semana 25€/día 2 días a la semana

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el servicio semiprivado? (En caso de escoger el servicio a domicilio, el desplazamiento del centro al domicilio incrementaría el precio en 2,58€/km. El precio es sobre el servicio de 1 hora, el servicio exprés costará la mitad)

20€/día 3 días/semana 15€/día 2 días a la semana

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el servicio privado? (En caso de escoger el servicio a domicilio, el desplazamiento del centro al domicilio incrementaría el precio en 2,58€/km. El precio es sobre el servicio de 1 hora, el servicio exprés costará la mitad)

15€/día 3 días/semana 10€/día 2 días a la semana

Otros servicios

¿Qué otros servicios te gustaría que dispusiera el centro?

Agua para el entrenamiento Espacio cardioprotegido Fisioterapeuta Nutricionista Podólogo
 Psicólogo Psicomotricidad infantil Toalla de entrenamiento Otro: [Haga clic o pulse aquí para escribir texto.](#)

¿Te gustaría recibir un informe con tu progreso?

Me gustaría recibir un informe detallado de cada sesión realizada Me gustaría recibir un informe con la evaluación inicial y mensual de mi condición física Me gustaría recibir un informe con la evaluación inicial y trimestral de mi condición física No me gustaría recibir ningún tipo de informe

Si le gustaría ser avisada/o en caso de constituirse este centro deje aquí su e-mail (El e-mail es simplemente como se indica para en caso de constituirse la empresa ponernos en contacto con usted y poder ofrecerle la oferta que mejor se adapte a sus necesidades. En el documento y presentación del Trabajo de Fin de Grado realizado no serán incluidos para la protección de sus datos)

[Haga clic o pulse aquí para escribir texto.](#)

Atrás

Enviar

Pilates

Los servicios de Pilates tendrán una duración de 60 minutos, a excepción del servicio exprés que tendrá una duración de 30 minutos. Se realizará una programación de la actividad anual con reajustes en función del progreso de la persona. Indiferentemente del servicio escogido cada persona dispondrá de sus adaptaciones para conseguir sus objetivos buscados.

¿Qué tipo de servicios de Pilates preferirías disfrutar en el centro? (Contestar si has seleccionado esta opción previamente)

Pilates privado Pilates semiprivado Pilates en grupos reducidos

60 minutos

30 minutos (exprés)

Atrás

Enviar



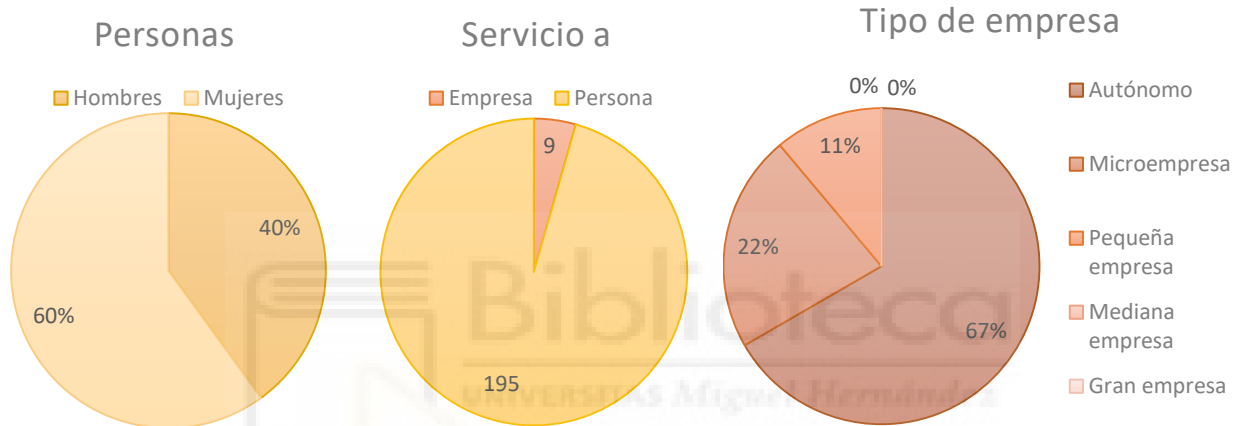
Taekwondo

Los servicios de Taekwondo tendrán una duración de 60 minutos. Se realizará una programación de la actividad anual con reajustes en función del progreso de la persona. Indiferentemente del servicio escogido cada persona dispondrá de sus adaptaciones para conseguir sus objetivos buscados.

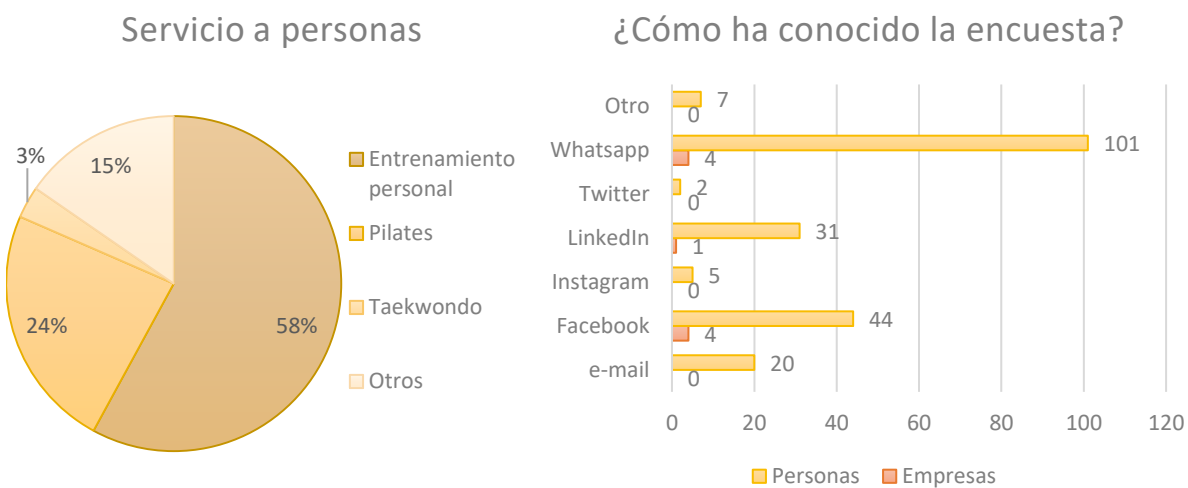
¿Qué tipo de servicios de Taekwondo preferirías disfrutar en el centro? (Contestar si has seleccionado esta opción previamente)

	Taekwondo privado	Taekwondo semiprivado	Taekwondo en grupos reducidos
60 minutos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30 minutos (expres)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5.3. ANEXO III – RESULTADOS DEL CUESTIONARIO REALIZADO

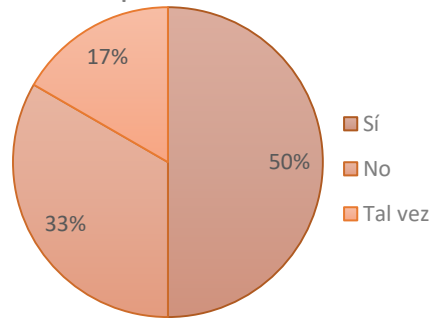


Un total de 204 respuestas se obtuvieron del cuestionario, donde el 97% fueron personas y el 3% empresas. Dentro de las personas el 60% fueron mujeres y el 40% varones. Por el lado de la empresa el 67% fue autónomo y otro 22% fue microempresa, mientras que un 11% fue pequeña empresa. No hubo respuestas de medianas y grandes empresas.





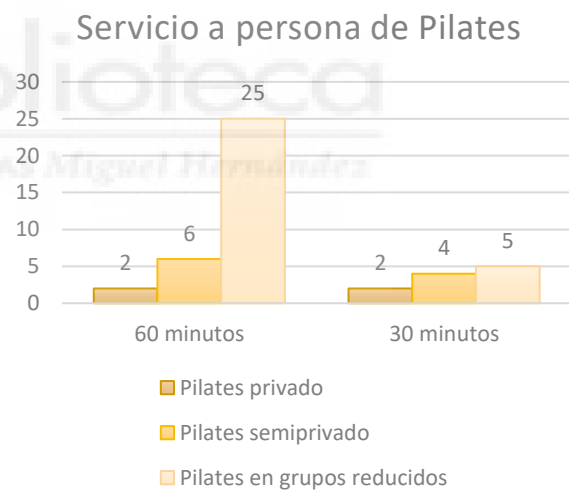
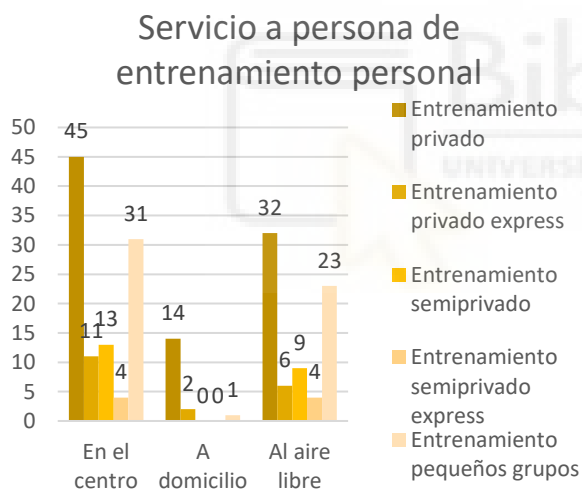
¿Disfruta de su empresa de actividad física laboral?



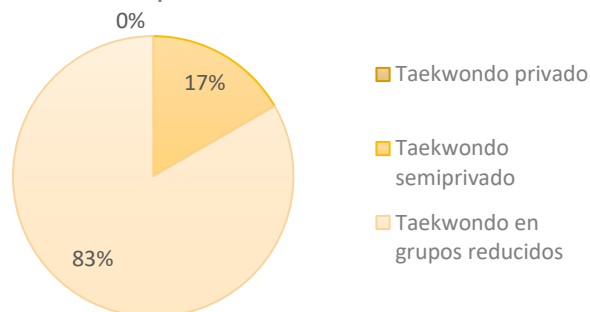
La forma en la que conocieron la encuesta que nos sirve para definir de qué manera estableceremos nuestro plan de márketing fue para empresas 4 en WhatsApp y Facebook, y 1 a través de LinkedIn. Mientras que para personas 101 personas indicaron que se enteraron a través de WhatsApp, 2 por Twitter, 31 a través de LinkedIn, 5 por Instagram, 44 por Facebook, 20 a través de e-mail y 7 otros (principalmente boca a boca).

Dentro del servicio a personas, los resultados fueron: 58% está interesado en entrenamiento personal, el 24% en Pilates, un 3% en Taekwondo y el 15% restante es un conjunto de 1 o 2 personas por diferentes actividades que ellos mismos sugirieron como son: natación, spinning, capoeira, clases colectivas, actividades acuáticas, zumba, bailes, boxeo, yoga, yudo, mantenimiento y relajación.

Dentro de las respuestas de las empresas el 50% fue que sí dispone del servicio en su empresa, otro 33% que no dispone del servicio, mientras que un 17% indicó que tal vez dispone del servicio.

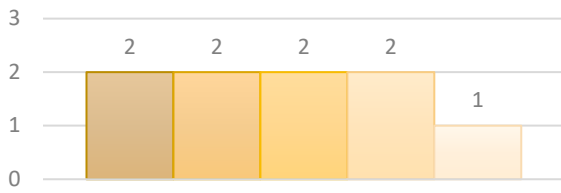


Servicio a persona de Taekwondo



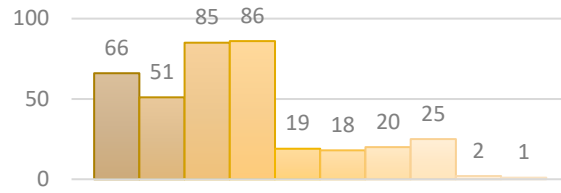


Otros servicios a empresas



- Asesoramiento ergonomía puesto trabajo
- Fisioterapeuta
- Nutricionista
- Psicólogo
- Entrenamiento

Otros servicios a personas



- Agua entrenamiento
- Fisioterapeuta
- Podólogo
- Psicomotricidad infantil
- Spa y piscina
- Espacio cardioprotegido
- Nutricionista
- Psicólogo
- Toalla entrenamiento
- Cafeteria

5.4. ANEXO IV - HOJA DE INSCRIPCIÓN

APELLIDOS Y NOMBRE										
DOMICILIO (calle, número, piso, etc.)							N.I.F.			
CODIGO POSTAL			LOCALIDAD				PROVINCIA			
TELÉFONOS					CORREO ELECTRÓNICO					
FECHA NACIMIENTO			¿Cómo ha conocido nuestro centro?							
Día	Mes	Año						web		
OBJETIVOS PERSONALES					OBJETIVOS ESTABLECIDOS POR ENTRENADOR					
FIRMA SOLICITANTE					FIRMA ENTRENADOR					



5.5. ANEXO V – BUSINESS CANVAS MODEL

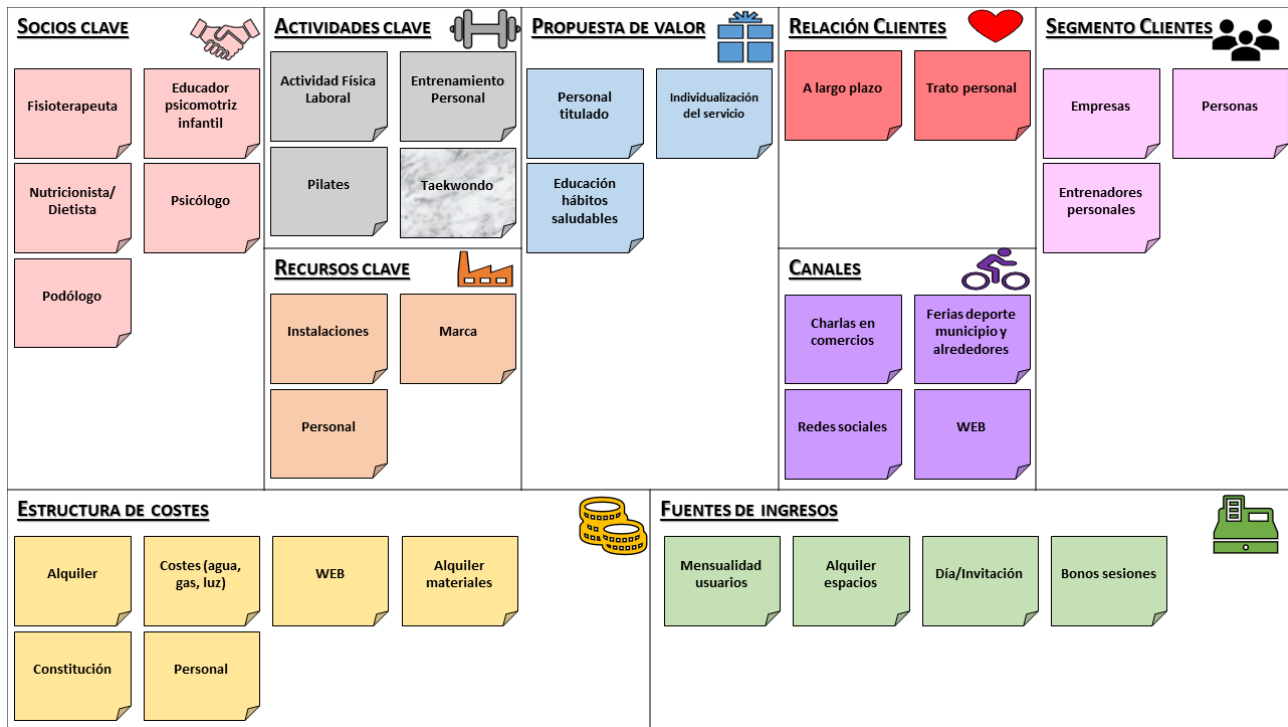


Figura 3. Representación adaptada del Business Canvas Model (Osterwalder, Pigneur, & Clark, 2011) de Iyu Jagi.

5.6. ANEXO VI – TABLAS ECONÓMICO-FINANCIERAS

Tabla 4. Estimación de inversiones.

	Inicial	2020	2021	2022	2023	2024	Total	
INVERSIONES	4.764,73 €						4.764,73 €	
Inversiones en ACTIVOS	Inicial	2020	2021	2022	2023	2024	Total	AM
Reforma y decoración locales	- €						- €	
Mobiliario	- €						- €	
Maquinaria	910,61 €						910,61 €	
Equipos informáticos	- €						- €	
Vehiculos	- €						- €	
Programas informáticos	- €						- €	
Patentes y marcas	124,12 €						124,12 €	
Fianzas y depósitos	- €						- €	
							- €	
							- €	
Total inversiones	1034,73	- €	- €	- €	- €	- €	1.034,73 €	
Gastos y provisiones INICIO	Inicial							
Stock inicial								
Gastos y provisiones iniciales	3.730,00 €							
Gastos legales constitución (PF)	3.730,00 €							
Otros g. establecimiento (PF)								
Gastos lanzamiento (PF)								
Fondo reserva imprevistos								
Total gastos y provisiones								
Inversión Total Prevista	3.730,00 €							



Tabla 5. Necesidades de financiación.

	Inicial	2020	2021	2022	2023	2024	Total
Inversiones (total)	4.764,73 €						4.764,73 €
Financiación (total)	5.000,00 €						5.000,00 €
Financiación	Inicial						Total
Aportaciones de los SOCIOS	5.000,00 €						5.000,00 €
PRÉSTAMOS							- €
Años							
Tipo de interés							
Datos financiación							
Financiación Total Prevista	5.000,00 €						5.000,00 €
% Cobertura inversiones							
% Recursos Propios							100%
% Préstamos							0%

Tabla 6. Previsión de gastos corrientes.

Gastos anuales			2020	2021	2022	2023	2024
			26.847,63 €	27.444,19 €	27.994,28 €	28.560,87 €	29.144,46 €
Gastos Operativos			2020	2021	2022	2023	2024
Alquileres	Mensual	Variación	- €	- €	- €	- €	- €
Renting vehículos			- €	- €	- €	- €	- €
Mantenimiento y limpieza			- €	- €	- €	- €	- €
Publicidad y promoción			- €	- €	- €	- €	- €
Telefonía			50,40 €	604,80 €	604,80 €	604,80 €	604,80 €
Electricidad, gas y agua			602,60 €	7.231,20 €	7.231,20 €	7.231,20 €	7.231,20 €
Material de oficina			- €	- €	- €	- €	- €
Asesorías			50,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €
Seguros			55,42 €	609,38 €	671,88 €	671,88 €	671,88 €
Viajes, dietas y alojamientos			- €	- €	- €	- €	- €
Tributos			- €	- €	- €	- €	- €
Gastos establecimiento (iniciales)							
Total gastos			9.045,38 €	9.107,88 €	9.107,88 €	9.107,88 €	9.107,88 €
Gastos de personal			2020	2021	2022	2023	2024
Número empleados	%		1	1	1	1	1
Sueldo bruto mensual (medio)			1.155,99 €	1.190,67 €	1.226,39 €	1.263,18 €	1.301,08 €
% Variación anual				3%	3%	3%	3%
Nómina bruta			16.183,86 €	16.669,38 €	17.169,46 €	17.684,54 €	18.215,08 €
% Coste empresa	10%		1.618,39 €	1.666,94 €	1.716,95 €	1.768,45 €	1.821,51 €
Gastos de personal			17.802,25 €	18.336,31 €	18.886,40 €	19.452,99 €	20.036,58 €



Tabla 7. Previsión de ventas y costes venta.

Ventas (total)					2020	2021	2022	2023	2024
Coste de las ventas					18.360,00 €	18.910,80 €	28.838,12 €	29.703,27 €	30.594,37 €
Previsión de ventas					90%	90%	90%	90%	90%
Productos/Servicios					2020	2021	2022	2023	2024
Precio/Mes	% Margen bruto	% Variación anual	Inicia en	Previsión de ventas					
Actividad física laboral	30,00 €	50%	3%	2020	360,00 €	370,80 €	381,92 €	393,38 €	405,18 €
Entrenamiento personal privado	240,00 €	50%	3%	2020	2.880,00 €	2.966,40 €	3.055,39 €	3.147,05 €	3.241,47 €
Entrenamiento personal semiprivado	160,00 €	50%	3%	2020	1.920,00 €	1.977,60 €	2.036,93 €	2.098,04 €	2.160,98 €
Entrenamiento personal grupos reducidos	120,00 €	50%	3%	2020	1.440,00 €	1.483,20 €	1.527,70 €	1.573,53 €	1.620,73 €
Entrenamiento personal privado exprés	120,00 €	50%	3%	2020	1.440,00 €	1.483,20 €	1.527,70 €	1.573,53 €	1.620,73 €
Entrenamiento personal semiprivado exprés	80,00 €	50%	3%	2020	960,00 €	988,80 €	1.018,46 €	1.049,02 €	1.080,49 €
Pilates privado	240,00 €	50%	3%	2020	2.880,00 €	2.966,40 €	3.055,39 €	3.147,05 €	3.241,47 €
Pilates semiprivado	160,00 €	50%	3%	2020	1.920,00 €	1.977,60 €	2.036,93 €	2.098,04 €	2.160,98 €
Pilates grupos reducidos	120,00 €	50%	3%	2020	1.440,00 €	1.483,20 €	1.527,70 €	1.573,53 €	1.620,73 €
Pilates privado exprés	120,00 €	50%	3%	2020	1.440,00 €	1.483,20 €	1.527,70 €	1.573,53 €	1.620,73 €
Pilates semiprivado exprés	80,00 €	50%	3%	2020	960,00 €	988,80 €	1.018,46 €	1.049,02 €	1.080,49 €
Pilates grupos reducidos exprés	60,00 €	50%	3%	2020	720,00 €	741,60 €	763,85 €	786,76 €	810,37 €
Taekwondo privado	240,00 €	50%	3%	2022	- €	- €	2.880,00 €	2.966,40 €	3.055,39 €
Taekwondo semiprivado	160,00 €	50%	3%	2022	- €	- €	1.920,00 €	1.977,60 €	2.036,93 €
Taekwondo grupos reducidos	120,00 €	50%	3%	2022	- €	- €	1.440,00 €	1.483,20 €	1.527,70 €
Taekwondo privado exprés	120,00 €	50%	3%	2022	- €	- €	1.440,00 €	1.483,20 €	1.527,70 €
Taekwondo semiprivado exprés	80,00 €	50%	3%	2022	- €	- €	960,00 €	988,80 €	1.018,46 €
Taekwondo grupos reducidos exprés	60,00 €	50%	3%	2022	- €	- €	720,00 €	741,60 €	763,85 €
Total nº ventas					18.360,00 €	18.910,80 €	28.838,12 €	29.703,27 €	30.594,37 €
Variación anual precio					3%				
Total ventas					18.360,00 €	18.910,80 €	28.838,12 €	29.703,27 €	30.594,37 €
Margen bruto					1.836,00 €	1.891,08 €	2.883,81 €	2.970,33 €	3.059,44 €
					10%	10%	10%	10%	10%
Coste de las ventas					16.524,00 €	17.019,72 €	25.954,31 €	26.732,94 €	27.534,93 €
					90%	90%	90%	90%	90%





5.7. ANEXO VII – PRESUPUESTO RESPONSABILIDAD CIVIL DEL CENTRO



PROYECTO DE SEGURO RESPONSABILIDAD CIVIL GENERAL

Este proyecto de seguro tiene un carácter meramente informativo, no siendo vinculante como propuesta de seguro, y no constituye un documento contractual, estando su contenido y aceptación condicionado a la información que se recoja en la solicitud-cuestionario o formulario web a cumplimentar para su contratación, documentación complementaria o normas de contratación.

DURACIÓN DEL SEGURO: 1 AÑO RENOVABLE
ACTIVIDAD OBJETO DEL SEGURO: Gimnasio
BASE PARA EL CALCULO DE LA PRIMA: Volumen de facturación anual euros: 62.000,00

DESCRIPCIÓN DE LAS GARANTÍAS	SUMAS A ASEGURAR	PRIMAS
R. C. Explotación	150.000,00	487,20
Reclamación de Daños	3.200,00	28,00

Fecha emisión: 26/05/2018	Prima Tarifa	515,20
	Recargos repercutibles	31,68
	PRIMA TOTAL	546,88
	Forma de pago	Anual

LÍMITES DE INDEMNIZACIÓN

Para todas las garantías:

Para daños Personales y Materiales conjuntamente, defensa jurídica e imposición de fianzas judiciales, se establece un límite de indemnización por siniestro y anualidad de seguro de 150.000,00 Euros.

Para la garantía de Responsabilidad Civil de Explotación, se establece un límite de indemnización por víctima de 150.000,00 Euros.