



Formación del Joven Futbolista

**TRABAJO FINAL DE GRADO – LÍNEA: Creación
de Empresas Deportivas Innovadoras**



Alexandre Manuel Giménez Moreno

Tutor: Miguel Ángel Miralles Amorós

GRADO EN CIENCIAS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA Y EL DEPORTE

UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ de ELCHE



ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	pág. 2
2. PROCEDIMIENTO	pág. 3-14
2.1. Naturaleza del Proyecto	pág. 3
2.2. Promotores del Proyecto	pág. 3-4
2.3. Descripción del servicio	pág. 4-6
2.4. Plan de Producción /Operaciones y Procedimiento Logístico	pág. 6-7
2.5. Estudio de Mercado	pág. 8
2.6. Plan Comercial y de Marketing	pág. 9-10
2.7. Organización Recursos humanos	pág. 10-11
2.8. Viabilidad Económica	pág. 12-14
3. CONCLUSIONES	pág. 15
4. ANEXOS	pág. 16-19
5. BIBLIOGRAFÍA	pág. 20

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente trabajo es la mejora de la formación deportiva que se está llevando a cabo en los últimos años en el fútbol base, fundamentalmente en una etapa de formación tan importante para un crecimiento óptimo del jugador y para intentar que los jugadores que entren en el programa consigan cumplir sus metas deportivas.

La idea surgió de la posible potencial rentabilidad económica que pudiera haber en un futuro. Tendremos un amplio mercado, ya que el fútbol es el deporte más practicado en jóvenes en la etapa en la que ofrecemos los servicios. También tenemos una idea de la mentalidad de los padres/ familiares que pretenden conseguir que su hijo/ familiar sea futbolista el día de mañana, por ello el beneficio de la empresa que consiga una formación ideal tendrá mayores posibilidades del éxito.

Tras varios meses de observación, se ha detectado una deficiencia, en aquellas personas que quieren ser jugadores de fútbol de élite, sobre el trabajo que deben realizar para convertirse en aquello que pretenden ser.

Como sabemos cada persona tiene una constitución física diferente y cada persona puede necesitar unos ejercicios para cubrir dichas escaseces. Ante estas carencias, nuestra empresa pretende reforzar las necesidades de cada persona para mejorar tanto su rendimiento físico como reforzar su autoestima. Siempre intentando que la persona no sufra ningún perjuicio en su metabolismo, ni en su estado físico ni psicológico.

Para comprender el análisis interno y externo de la empresa tendremos que realizar un gráfico DAFO en el que detallaremos nuestras debilidades y fortalezas de manera interna; y las amenazas y oportunidades de manera externa que nos encontraremos para iniciar la actividad.





2. PROCEDIMIENTO

Plan de Empresa:

2.1. Naturaleza del Proyecto

Nombre de la Empresa: Formación del Joven Futbolista S.L.N.E.

Localización geográfica: Elche (Alicante)

Inicio de la Actividad: junio de 2017

Tipo de Sociedad: Sociedad Limitada Nueva Empresa

Actividad Empresarial

La idea principal de esta empresa es trabajar con aquellas personas que deseen a mejorar el rendimiento deportivo y conseguir una evolución adecuada en su carrera deportiva para conseguir su éxito futbolístico. En un principio nos basaremos en el deporte astro, pero posteriormente intentaremos ampliar nuestro campo a diferentes deportes de élite.

La experiencia del accionista principal se basa en el entrenamiento personal de varios equipos de fútbol. Su constante aprendizaje sobre técnicas (estudiando a entrenadores y a sus técnicos), como en procedimientos, hace que se implique constantemente en la mejora de sus estudios, proyectos y experiencia.

Nuestra empresa quiere responder al servicio de la formación deportiva de los jóvenes futbolistas que desean cumplir su sueño de convertirse en deportista de élite, en este caso, futbolista profesional. Para ello, lo más importante es la formación de base que tiene que adquirir para que su crecimiento sea el ideal. Proporcionaremos al jugador unas herramientas necesarias para afrontar todo tipo de retos deportivos. Marcaremos en cada una de las temporadas una serie de metas que sean exigentes, pero alcanzables. Intentaremos que se diferencie a otros compañeros de equipo que no estén en nuestra disciplina, ya que tendrán la misma preparación que inculquen en su respectivo club, más un trabajo extra (será el realizado con nuestra empresa) complementario en el que se sentirá reforzado y por encima del resto.

2.2. Promotores del Proyecto

Promotor/ Director:

Alexandre Manuel Giménez Moreno con DNI 48440999 y domiciliado en c/ José Sánchez Sáez 31 de Elche. Entrenador de Fútbol Titulado Nivel 1, Estudios hasta Bachillerato, Experiencia en Fútbol base trabajando como entrenador de las categorías inferiores del Elche CF. Se dedicará a jornada completa al proyecto llevando la parte física del de los futuros clientes de la empresa.
% de participación = 52%.

Promotor/ Trabajador:

Antonio Sevilla Cádiz con DNI 73750480 y domiciliado en calle la Esperanza 4 de Elche de profesión comercial, actualmente desempleado con experiencia en el mundo del fútbol, ha

entrenado desde hace 20 años equipos de futbol base de la comarca del Bajo Vinalopó, conoedor de dirigentes de clubes y estamentos de todo tipo relacionados con los potenciales clientes de la empresa.

Se dedicaría a captar clientes y coordinarse con la asesoría siguiendo sus directrices para facilitarle la labor de los aspectos legales en los diversos estamentos que se relacione la Empresa. **% Participación = 35%**

Promotor/ Capitalista:

José Manuel Giménez López con DNI 73760308E domiciliado en Sellent (Valencia) calle Montot sería solamente socio Capitalista sin ninguna participación laboral o decisoria en la Empresa, sólo la de recogida de beneficios según la participación aportada. **% Participación = 12%**.

2.3. Descripción del Servicio

Nuestra función con el cliente es conseguir un alumno preparado. Tras una etapa que iniciaría con su formación base desde los 11-12 años hasta los 18-19 años en el que si todo ha ido como se esperaba podría lanzarse al futbol profesional o a un futbol donde la competición y el nivel fuera muy alto. Para ello, deberemos preparar al jugador lo mejor posible para que afronte la etapa de perfeccionamiento con las mejores condiciones posibles para conseguir lo que el jugador se proponga.

Los Tres Pilares Básicos para la Formación de un Jugador Óptimo de Fútbol son:

1. Tecnificación
2. Preparación Física
3. Preparación Psicológica

Desde nuestro punto de vista, la preparación táctica sabemos que tiene una gran importancia, puesto que nuestros jugadores competirán con sus respectivos clubes, hemos optado por dejar que los mismos clubes se encarguen de esa formación, debido a que cada club querrá una táctica diferente para con su equipo. Por ello nuestra empresa, trabajará sobre la mejora de estos tres aspectos mencionados anteriormente.

El objetivo de la empresa a nivel deportivo es la formación del jugador de futbol consiguiendo crear un jugador con una capacidad física, técnica y psicológica adecuada para llevar a cabo un crecimiento óptimo en su carrera deportiva.



Cristiano Ronaldo, en diferentes etapas de su carrera deportiva

La imagen representada anteriormente es la de un jugador profesional de alto nivel comparando la primera imagen en edades tempranas con la segunda, en edades más tardías. Observamos un cambio físico considerable consiguiendo ser uno de los mejores futbolistas del momento. Nuestra empresa tendría una similitud con esta imagen, ya que nuestra idea es que lleguen en edades tempranas y consigan un desarrollo tanto físico, como técnico y psicológico para que nosotros como empresa, tengamos un alumno preparado para el fútbol de élite.

La empresa tratará de utilizar un Programa Deportivo personalizado para cada jugador que forme parte de ella, dicho programa tendrá muy en cuenta el análisis de diferentes factores como: entrenamientos realizados con su club, información lo más amplia posible sobre su situación en el equipo, información sobre su vida deportiva...

El Programa deportivo se llevará a cabo mediante una serie de datos que obtengamos en las evaluaciones iniciales. Asimismo recogeríamos la máxima información relevante a entrenamientos, viajes, competiciones, etc. que realiza con su club. Daríamos prioridad a las necesidades que tenga el jugador o a lo que la agencia de representación/ club quiera mejorar/potenciar en el jugador.

El **Programa Deportivo** llevaría una serie de complementos en los que junto al tutor que contrata el servicio o club/ agencia crean oportunos para el jugador en cuestión. El programa deportivo consta de varios complementos:

- **Preparación Física:** trabajo complementario que se realizaría tanto en campo como en gimnasio. Dependería de la condición física del jugador, de la edad del mismo, del trabajo que realiza con su club y de las carencias/ déficits que muestran las evaluaciones iniciales. En el caso que la agencia/ club necesite potenciar alguna de las cualidades físicas o motrices nos adaptaríamos a ello para que vayamos en la misma dirección. Mediante el análisis previo antes comentado del jugador, éste área se encargaría de modular y adecuar las cargas de trabajo para el rendimiento óptimo del jugador frente a la competición semanal. Este trabajo tendría su adecuación de manera que seguiríamos los parámetros de *fases sensibles (ver Anexo I)*, donde nos muestra claramente cómo y en qué medida trabajar cada una de las cualidades físicas con nuestro deportista (ver Anexo).
- **Tecnificación:** trabajos de técnica individual tanto de porteros como de jugadores.
- **Preparación Psicológica:** trabajo de la motivación en el jugador, conseguir un futbolista con una forma de vida saludable teniendo buenos hábitos alimenticios, que sus máximas sean el trabajo y el esfuerzo. Que tengan capacidad de sacrificio, enseñar los valores del deporte.



LOGOTIPO DE LA EMPRESA



ANAGRAMA DE LA EMPRESA

Nuestro logotipo representa las siglas de la empresa de forma que sea vistosa y atractiva para el cliente/ persona interesada en demandar los servicios que disponemos.

La profesionalidad de los trabajadores junto con la experiencia en el sector y la metodología de trabajo de la empresa intentará garantizar un servicio que se encuentre preparado para afrontar las dificultades que se va a encontrar en un mercado con mucha competencia

Nuestro nivel de calidad se irá viendo con el transcurso de los años y será el óptimo si se consiguiera a un cliente que se situará, después de nuestra formación, en un equipo de alto nivel y para mayor calidad todavía, que fuera uno de los jugadores importantes en su club.

Lo ideal sería una confianza plena de nuestros clientes y que consigan formar en nuestra empresa a su tutorado/ representado desde el inicio de la etapa a la que acogemos a nuestros jugadores. El ciclo de vida del producto tendría un ciclo de 5-7 años de una buena formación base para conseguir la profesionalización con el perfeccionamiento que se dará en las últimas etapas. Nuestra meta es conseguir jugadores aptos para que estén en un nivel alto de competición, para ello nuestra recomendación sería recibir toda la formación junto con su club para intentar que, en un futuro, pueda estar situado en un equipo de un nivel alto y con exigencias muy elevadas para continuar con su carrera deportiva.

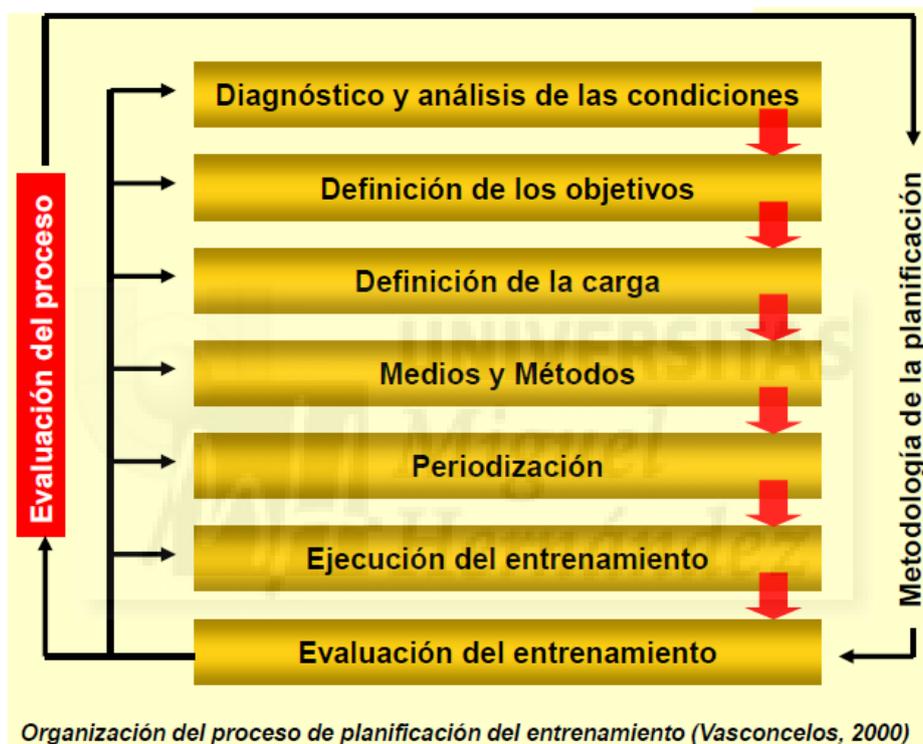
Nuestros servicios complementarios sería el trabajo con un club en el que realizaríamos sesiones a un equipo entero durante un periodo de tiempo concreto para trabajar todas aquellas tareas que no puedan con su club por diferentes circunstancias: falta de tiempo, de recursos materiales, de instalaciones etc.

2.4. Plan de Producción o de operaciones y procedimiento Logístico

Nuestro plan de actuación sobre los jugadores se dará de forma que puedan elegir sus tutores/ representantes cuál de las formas sería la ideal para el futbolista. Nosotros siempre aconsejaremos sobre la importancia del trabajo a largo plazo con nuestra metodología de entrenamientos y sesiones específicas, por ello cuanto más alarguen la duración como cliente mejor para la formación óptima del deportista. Tendremos varios parámetros en nuestro programa, el cual se diferenciarán por seguir una duración determinada y cuáles serán los trabajos

1. Duración:
 1. Completo:
 - 1 año, de septiembre a junio, ambos inclusive (10 meses).
 - 2 años, deberán ser consecutivos (20 meses).
 - **FORMACIÓN JOVEN FUTBOLISTA (5-7 años).**
 2. Parcial:
 - Mensual (se elaborará un programa individualizado).
 - 2 meses, deberán ser consecutivos.
 - De 3 a 6 meses.
2. Posibilidad de hasta 5 días a la semana: más de 25 horas de entrenamiento semanales y tecnificación en fútbol.
3. Realización de:
 1. Objetivos Específicos e Individualizados
 2. Evaluaciones Iniciales
 3. Preparación y Condición Física
 4. Psicomotricidad

5. Prevención de lesiones
 6. Recuperación
 7. Higiene Deportiva
 8. Trabajo Mental
 9. Contacto con el Mundo del Fútbol de Alto Nivel
 10. Valores a través del Fútbol
4. Entrenamientos semanales de 2 horas de duración, donde dependiendo de su planificación semanal realizarán trabajo en campo (técnico y/o físico), trabajo en gimnasio (físico o de recuperación) y/o trabajo en aula el plano psicológico.
5. Nuestro plan de actuación será el siguiente siendo un servicio individual el que seguiremos esta planificación:



Desarrollaremos esta organización de Vasconcelos (2000), donde llevaremos a cabo la planificación del entrenamiento individualizada de cada jugador que esté en la empresa. Seguiremos el orden realizando un **diagnóstico y analizando las condiciones del deportista**, posteriormente definiremos junto al tutor/ representante/ persona de su Club los **objetivos** a corto y largo plazo que queremos en el jugador. Una vez definidos los objetivos, definiremos la **carga de entrenamiento** modulando e individualizando semanalmente teniendo muy en cuenta las competiciones y los entrenamientos propios con su equipo llevando al jugador a expresar su máximo rendimiento en dichas competiciones. Los **medios** estarán sujetos a los recursos materiales que podamos conseguir con el presupuesto definido para ello y los **métodos**, serían los adaptados a cada jugador para conseguir un crecimiento óptimo en su carrera deportiva. La periodización sería compartida con sus propios entrenamientos con su club intentando llevar un correcto planteamiento. En cuanto a la ejecución del entrenamiento se llevaría a cabo teniendo muy en cuenta la carga de entrenamiento y un control en la intensidad de las sesiones. Por último, la evaluación del entrenamiento es muy importante para saber y mostrar las mejoras del jugador en cada uno de los aspectos trabajados.

Cada jugador que se incorpore a la empresa tendrá que seguir este protocolo de actuación, ya que consideramos que es el óptimo para la formación y evolución del jugador.

2.5. Estudio de Mercado

En la zona donde queremos implantar la empresa, Elche en la comarca del Bajo Vinalopó, así como ciudades importantes de las comarcas limítrofes del Vinalopó Mitja o L'Alacantí según datos recogidos de la Federación Territorial Valenciana de Fútbol, existen 31 clubes federados con un total de 130 equipos abarcando 30 municipios y como componentes de los mismos en las edades que oscilan nuestros potenciales clientes hay **5035** distribuidos en cuatro categorías a saber: Alevines 1147, Infantiles 1411, Cadetes 1301 y Juveniles 1176.

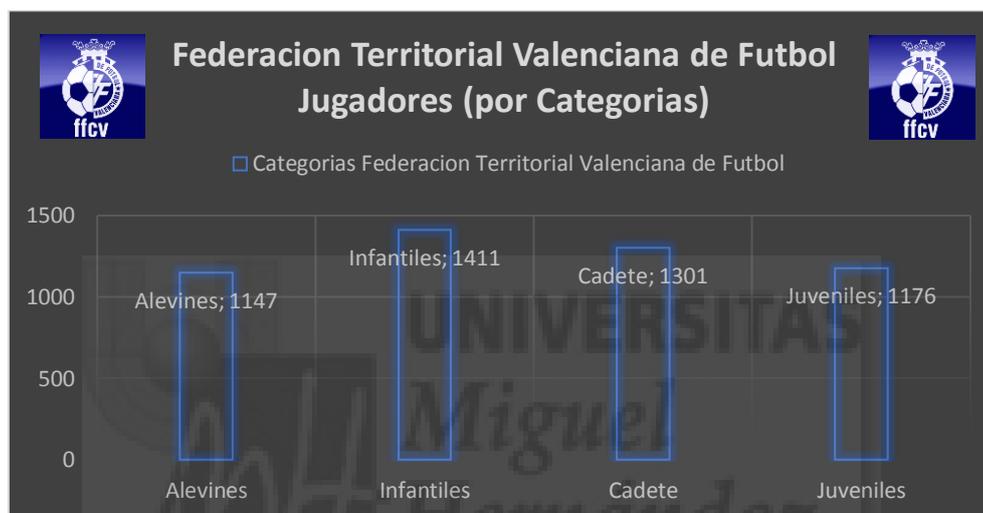


Gráfico realizado mediante los datos de la Federación Valenciana de Fútbol.

Demográficamente y centrándonos en la población¹ que potencialmente nos interesa este estudio concluye que los grupos de población que aumentarán son a partir de los 40 y debajo de estos años se pierde población **a excepción del grupo de 10 a 19 años.**

Económicamente, la comarca y por ende su capital Elche no se ha librado de la pasada crisis y aunque como en toda España los índices de desempleo y destrucción de empresas han sido verdaderamente elevados, la recuperación se percibe en un nivel superior que en el resto de comarcas².

Un ejemplo lo tenemos en la multitudinaria participación que en el año 2016 y en su 5ª edición (más de 120 empresas) tuvo el Parque Empresarial creador de sinergias para las empresas en él radicadas y también como captador de nuevos negocios.

Por último, un impulso que entiendo será el **que hará despegar la economía de la comarca** es la inversión de 400 millones de euros en el tramo del corredor comarcal, vertebrando así la comunicación hacia Valencia.

¹ según estudio Ajuntament d'Elx /Portal estadístico de la Generalitat Valenciana

² según Una economía en crecimiento, Elche ciudad para invertir, Información de Diario Información

Otro apartado que se ha estudiado es el **análisis de la competencia** y se ha llegado a la conclusión que ésta es prácticamente nula ya que no hay empresas en el mercado en la circunscripción donde va a operar la empresa que le haga competencia.

En la provincia de Valencia hay algunas mercantiles que se dedican a ofrecer servicios parecidos a los nuestros, pero más enfocadas a jugadores extranjeros con alojamiento y estudios incluidos. (*Web VSS, Viu L' Esport, Met Soccer Aacademy, TNGS, SPF Sport Management*).

En Alicante también hay una Sociedad *Acatec*, que al igual que las anteriores enumeradas se dedica a trabajar con alumnos extranjeros ofreciendo los servicios expuestos anteriormente y que no tienen nada que parecerse a los que nuestra empresa ofrece.

2.6. Plan comercial y de Marketing

PRODUCT



Gareth Bale, Evolución Óptima para Llegar a la Élite

La imagen representa al tipo de servicio que queremos ofrecer, sería el modelo ideal al que querríamos que se asemejase nuestro servicio final con los clientes que confían en nuestra disciplina.

PRICE:

El precio sería de 200 € mensuales por jugador que se adentre en nuestra empresa. Habría descuentos aplicables a jugadores que se hayan seleccionado y que podrían disfrutar de alguna beca para financiar o para restar la cuota mensual que debería abonarse.

PLACE:

Se situará en Elche (Alicante), pero tendrá su zona de influencia en la comarca del Bajo Vinalopó, así como ciudades importantes de las comarcas limítrofes del *Vinalopó Mitja* o *L'Alacantí*.

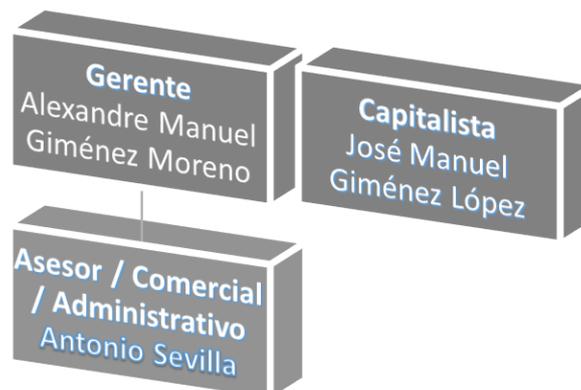
PROMOTION:

La promoción de nuestra empresa tendrá diferentes ramas para poder conseguir la máxima difusión posible y son las siguientes:

- **Enviar publicidad a los clubes**, lo haríamos mediante correos electrónicos informando sobre nuestros servicios y sobre lo que queremos conseguir con los clientes.

- **Brindar descuentos y promociones** es algo que atrae mucho a los clientes. Ofertar muestras gratuitas o productos de no demasiado valor para la empresa, pero sí para el cliente es una estrategia muy valorada. A veces preferimos pagar algo más por un producto o servicio que trae un regalo, incluso aunque ese más lo pague el coste de ese producto adicional.
- Las **asociaciones de fútbol** son una buena idea también, así como participar en comités, ya que ayudan a ganar visibilidad por medio de boletines de noticias, listados, servicios de referencia, etc.
- **Participar en conferencias** o ferias ya que puede ser una buena forma de dar visibilidad a la empresa.
- Prometer seminarios y cursos gratuitos ya que es una buena forma de darse a conocer y de que las personas hablen de los productos o servicios que se ofrecen.
- **Mandar correos electrónicos** o boletines de noticias es una buena forma de darse a conocer. Este tipo de publicidad debe ser consentida, ya que de lo contrario se trataría de spam. Se ofrecerá información interesante, relevante. Además de dar información, se mostrará algún producto o servicio que pueda ser de interés, o descuentos y promociones que atraigan la atención.
- **Escribir en un blog**, escribiremos en blogs de otros o participaremos en entrevistas. Todas ellas son buenas formas de dar a conocer la empresa. Si se escribe en un blog se está convidando información relevante, si se participa en blogs se está dando mayor visibilidad a la empresa por medio de contenidos relevantes, y si se realizan entrevistas se está dando a conocer.
- Las **redes sociales** son fundamentales, cada vez más, ya que la mayoría de los usuarios de Internet tienen presencia en al menos una red social.
- **Crearemos alianzas**, bien sea para derivar clientes con otro negocio y que ese negocio relacionado con tu sector te mande clientes, o incluso para celebrar servicios o productos complementarios o combinados. Se trata de una buena forma de poder vender más y obtener mejores resultados.
- **Innovar** es la mejor forma de promocionar a la empresa, así que buscaremos nuevas ideas e intentaremos llevarlas a cabo.
- El **trato con los clientes** y la calidad de atención al cliente es elemental. Hay que aprender a tratar a cualquier tipo de cliente de manera que todos se encuentren a gusto y satisfechos.
- También en medios de comunicación locales (Tele Elx, Radio Elx y demás), también pondremos anuncios y cuñas publicitarias de la Empresa.

2.7. Organización de Recursos humanos:



A corto plazo los puestos de trabajo necesarios para poder ofertar un servicio mínimo y de calidad a los posibles jóvenes que hayan puesto la confianza en la empresa serían dos a saber:

Preparador Físico/ Técnico/ Psicológico:

Persona que tenga conocimientos en estos tres campos; sería un Graduado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte y a la vez que o bien tenga la especialidad en Fútbol, o tenga una titulación de Técnico Juvenil, Regional o Nacional en Fútbol, y con conocimientos en Psicología.

Sus funciones serían:

- Evaluar de manera continuada al joven en todas sus facetas.
- Confeccionar un diario de las todas las actividades que realiza el joven en el Club, Centro Escolar y entorno familiar.
- Confeccionar y poner en práctica un Plan de Entrenamiento Global (Físico-Técnico-Psicológico) acorde con las premisas anteriores para que el joven tenga un crecimiento óptimo en su carrera deportiva.

Asesor/ Comercial/ Administrativo:

Persona que tenga experiencia en el sector comercial y que a la vez se haya relacionado con los clubes de fútbol (árbitro, dirigente deportivo, entrenador, jugador conocido) de la Comarca donde se ubica la empresa.

- Vender el producto que ofrece la empresa por cualquier vía (telefónica, personal, telemática, redes sociales, etc.) cerrando las contrataciones con los tutores de los jóvenes y de acuerdo con los clubes donde pertenezcan los mismos.
- Llevar un control básico de los ingresos y gastos de acuerdo con la asesoría que nos lleva la empresa.
- Llevar el control administrativo de todos los datos de los jóvenes y ser el nexo de unión y comunicación con los padres o tutores.
- Comunicar el día a día a los tutores, el lugar y horario de entrenamiento diario, así como de las posibles incidencias que puedan acontecer.
- Responsable de las relaciones entre la empresa / jóvenes / entidades externas que se contraten para posible rehabilitación de lesiones.

2.8. Viabilidad Económica:

2.8.1. Plan de Tesorería

Presentamos los tres planes de los primeros años, donde quedan reflejados todos los datos económicos del ejercicio de nuestra compañía:

Plan de Tesorería Año 1 Temp. 17-18												
Mes	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
Entradas de Dinero												
Aportación Empresarios (3)		3000										
Subvenciones						2000						
Créditos Solicitados		15000										
Cuotas de Alumnos			9000	2340	2340	2340	2340	2340	2340	2340	2340	2340
Total Entradas	0	18000	9000	2340	2340	4340	2340	2340	2340	2340	2340	2340
Salidas de Dinero												
Alquileres			520	520	520	520	520	520	520	520	520	520
Publicidad y Promoción		1000	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Compras a Proveedores		2000										
Sueldos Salarios			2600	2600	2600	3200	2600	2600	2600	2600	2600	3200
Seguridad Social			100	100	100	100	100	100	266	266	266	266
Devolución Préstamo			456	456	456	456	456	456	456	456	456	456
Telefonía		300	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Transportes		100	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Gastos de Constitución		412										
Gastos Asesoría		375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375
Total Salidas	0	4187	4271	4271	4271	4871	4271	4271	4437	4437	4437	4205
Diferencia (Cobros-Pagos)	0	13813	4729	-1931	-1931	-531	-1931	-1931	-2097	-2097	-2097	-1865
Necesidad Adicional Sobrante	0	13813	18542	16611	14680	14149	12218	10287	8190	6093	3996	2131

(ver Anexo)

Plan de Tesorería Año 2 Temp. 18-19												
Mes	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
Entradas de Dinero												
Aportación Empresarios (3)												
Subvenciones												
Créditos Solicitados												
Cuotas de Alumnos			18000	4680	4680	4680	4680	4680	4680	4680	4680	4680
Total Entradas	0	0	18000	4680								
Salidas de Dinero												
Alquileres			880	880	880	880	880	880	880	880	880	880
Publicidad y Promoción	500	500	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Compras a Proveedores		1500										
Sueldos Salarios	2730	2730	2730	2730	2730	3330	2730	2730	2730	2730	2730	3330
Seguridad Social	266	266	266	266	266	266	266	266	372	372	372	372
Devolución Préstamo	456	456	456	456	456	456	456	456	456	456	456	456
Telefonía	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Transportes	100	100	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Gastos de Constitución												
Gastos Asesoría	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375
Total Salidas	4487	5987	4927	4927	4927	5527	4927	4927	5033	5033	5033	4205
Diferencia (Cobros-Pagos)	-4487	-5987	13073	-247	-247	-847	-247	-247	-353	-353	-353	475
Necesidad Adicional Sobrante	-2356	-8343	4730	4483	4236	3389	3142	2895	2542	2189	1836	2311

(ver Anexo)

Plan de Tesorería Año 3 Temp. 19-20												
Mes	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
Entradas de Dinero												
Aportación Empresarios (3)												
Subvenciones												
Créditos Solicitados												
Cuotas de Alumnos			27000	7020	7020	7020	7020	7020	7020	7020	7020	7020
Total Entradas	0	0	27000	7020								
Salidas de Dinero												
Alquileres			1240	1240	1240	1240	1240	1240	1240	1240	1240	1240
Publicidad y Promoción	500	500	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Compras a Proveedores		1000										
Sueldos Salarios	2867	2867	2867	2867	2867	3467	2867	2867	2867	2867	2867	3467
Seguridad Social	372	372	372	372	372	372	372	372	534	534	534	534
Devolución Préstamo	456	456	456	456	456	456	456	456	456	456	456	456
Telefonía	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Transportes	100	100	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Gastos de Constitución												
Gastos Asesoría	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375
Total Salidas	4730	5730	5530	5530	5530	6130	5530	5530	5692	5692	5692	4205
Diferencia (Cobros-Pagos)	-4730	-5730	21470	1490	1490	890	1490	1490	1328	1328	1328	2815
Necesidad Adicional Sobrante	-2419	-8149	13321	14811	16301	17191	18681	20171	21499	22827	24155	26970

(ver Anexo)

Hemos calculado el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Rentabilidad dando como resultado:

Tasa de descuento	10%
Proyecto	
Período	Flujo de Fondos
0	-\$3.000
1	\$2.131
2	\$2.311
3	\$26.970

Resultado

Proyecto	
TIR	148,11%
VAN	\$ 21.110,15

Observamos que el VAN es de 21.110,15 € con lo cual entendemos; que según nuestras previsiones será un proyecto viable económicamente.

2.8.2. Aspectos Legales

Vistos los pros y los contras de la diferente tipología de empresas que hay en nuestro país y encajándola a los servicios que se va a ofrecer junto con el personal que se necesita para poder desarrollar la actividad y que no suponga un gran desembolso a los posibles socios que se quieran involucrar en la misma, me he decidido por crear una empresa cuya personalidad jurídica es la de:

Sociedad limitada nueva empresa

Se define como Empresa de nueva creación y es una especialidad dentro de lo que son las Sociedades Limitadas ya existentes. Tiene pues carácter mercantil y el capital está dividido en participaciones sociales integradas por aportaciones de todos los socios, los cuales no responderán personalmente de las deudas sociales.

El **objetivo** El objeto social es amplio y genérico, para permitir mayor flexibilidad en la actividad empresarial sin tener que modificar los estatutos de manera recurrente, además de contribuir a la simplificación administrativa y ahorro de tiempo en la creación de una nueva empresa mediante el documento único electrónico (DUE).

2.8.3. Tramites de constitución

1º) Obtener certificado negativo nombre de empresa en el Registro General de Sociedades coste 26 euros.

2º) Abrir una cuenta bancaria a nombre de la empresa ingresando el capital mínimo Inicial 3000 euros y obtener justificante del ingreso.

3º) Redacción de Proyecto de Escritura y Estatutos que deben contener mínimamente el nombre de la sociedad, el nombre de los socios, domicilio social, capital social y la actividad a desarrollar. Sin coste porque ese concepto está incluido en los honorarios que se le abona al despacho de abogados mensualmente.

4º) Otorgamiento escritura Pública en la notaria previo al inicio de la actividad y los costes serán de 211 €.

5º) Liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales. Exento de pago según Ley 13/2010.

6º) Inscripción en el Registro Mercantil y legalización y sellado de libros de Actas y Socios. 175 euros.

7º) Tramites en Hacienda. - Obtención del número de identificación fiscal (NIF) Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) Declaración Censal de IVA. Empresa de Servicios y Perfeccionamiento en el Deporte Epígrafe 967.2

8º) Tramites en Seguridad Social

Los trabajadores y a la vez Socios de la Sociedad se encuadrarán en Régimen Especial de Trabajadores Autónomos porque tienen el 33% de participación, o bien tienen el cargo de Administrador y además tienen el 25% o más de participación en la Sociedad.

9) Tramites en el Ayuntamiento.

Como no tenemos una sede física, sino que la actividad se va a desarrollar en un campo de fútbol alquilado, al igual que las actividades del gimnasio y compartido con otros usuarios, según información del departamento del emprendedor del Ayuntamiento de Elche no hace falta abonar tasa alguna por licencia de apertura de negocio.

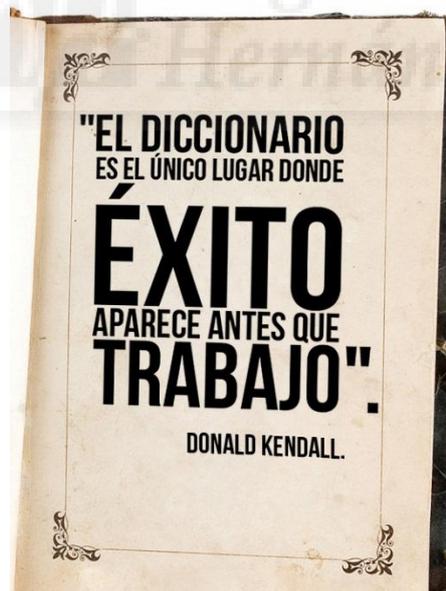
3. CONCLUSIONES

Una vez realizada la propuesta de mejora de un servicio que se está dando en el fútbol base en estos momentos, hemos conseguido prestar y dar un servicio integral al futbolista para que consiga cualquier objetivo que se fije en su carrera deportiva.

Pretendemos dar importancia a una mejor preparación física que las demás empresas que se dedican a la mejora/ formación deportiva en fútbol. El resto de las empresas le daban poca incluso nula importancia, centrándose en la tecnificación como único factor para la preparación del jugador. Nuestra empresa planifica e individualiza por jugador su entrenamiento y su importancia en cada uno de los tres aspectos que trabajamos con nuestros alumnos. Podemos decir que nuestra línea es innovadora por el enfoque hacia una evolución y progreso en el jugador tanto técnicamente como psicológicamente, sin olvidarnos obviamente de la preparación física que realizaría el cliente que confíe en nosotros.

Por último, nuestra forma de entender el fútbol base y la formación deportiva es clave para conseguir el éxito futbolístico con nuestros alumnos. Tendrán una formación deportiva exclusiva y diferente a la que habitualmente y las empresas que se dedican a la formación suelen realizar con sus jugadores. Nuestra empresa quiere tener una imagen propia y una marca que consiga atraer a los jugadores más cualificados y que dichos jugadores lleguen a la cima de su carrera deportiva mediante nuestros medios y métodos.

Para concluir, reflejar mediante la siguiente imagen nuestro sello de identidad y lo que se intentará inculcar a los alumnos durante todo el proceso de formación para que también lo lleven a su vida personal, la cita de *Donald Kendall*:



4. **ANEXOS**

ANEXO I

FASES SENSIBLES (PREPARACIÓN FÍSICA)

Elementos de la condición física	Niveles de edades (σ = masculino, φ = femenino)						
	5-8	8-10	10-12	12-14	14-16	16-18	18-20
Fuerza máxima				+ φ	+ σ ++ φ	++ σ +++ φ	+++ σ —————>
Fuerza explosiva			+ φ	+ σ ++ φ	++ σ +++ φ	+++ σ —————>	—————> —————>
Fuerza-resistencia				+ φ	+ σ ++ φ	++ σ +++ φ	+++ σ —————>
Resistencia aeróbica, resistencia anaeróbica		+ σ φ	+ σ φ	++ σ φ + φ	++ σ φ + σ ++ φ	+++ σ φ ++ σ +++ φ	—————> +++ σ —————>
Velocidad de reacción		+ σ φ	+ σ φ	++ σ φ	++ σ φ	+++ σ φ	—————>
Vel. máx. acíclica			+ φ	+ σ ++ φ	++ σ ++ φ	+++ σ +++ φ	—————> —————>
Vel. máx. cíclica			+ φ	+ σ ++ φ	++ σ ++ φ	+++ σ +++ φ	—————> —————>
Flexibilidad	+ + σ φ	+ + σ φ	+ + σ φ	+ + + σ φ	—————	—————	—————>

Explicación de los signos:
+ inicio cuidadoso (1-2 veces por semana)
++ entrenamiento más intenso (2-5 veces por semana)
+++ entrenamiento de rendimiento
—————> a partir de aquí seguido

CAPITAL SOCIAL

La aportación a la empresa es de 3000 euros.

Máximo accionista el 52%, 1560 euros Gerente trabajador Alex

Socio /Promotor 35%, 1050 euros

Socio solo capitalista 12%, 360 euros.

CREDITO SOLICITADO

Es de 15000 euros pactado a devolver a 3 años a un 5.95 % interés nos genera una cuota de capital más intereses a devolver de 456 euros al mes.

VENTAS/ ALUMNOS

Se ingresa una matrícula de 600 euros por alumno y una cuota mensual de 156 euros al mes.

1er año 15 alumnos 2º año 30 alumnos y tercer año 45 alumnos tope para un entrenador.

ANEXO II

SUBVENCIONES

Ayuntamiento de Elche por 2 autónomos, según bases de la misma se supone que se recibirán 2000 euros. (Se solicita en septiembre y se supone la abonan en diciembre)

ALQUILERES

Se alquila el campo de futbol 7, 1600 euros mensuales por 10 meses (GASTO FIJO)

Se alquila Gimnasio 2 días semana x alumnos anuales y 3 euros cada vez que entra.

(2 días * 40 semanas * 15 alumnos * 3 euros son 3600 euros año son 360 euros mes)

GASTO VARIABLE S/ALUMNOS

PUBLICIDAD

Se invierte una cantidad superior al inicio de cada campaña, y después prorrateando mes a mes.

El primer año 1000 euros primer mes y 100 euros cada mes.

El segundo año 500 y 500 euros antes del inicio y 100 euros al mes

El tercer año igual que el segundo.

Antes del inicio de cada temporada se tiene que promocionar el producto a tope.

COMPRAS A PROVEEDORES / MATERIAL DEPORTIVO

El primer año se invierte 2000 euros y los años sucesivos una cantidad inferior porque solo se repone el material perdido y el que se estropea. (Amortizaciones)

Primer año 2000 euros Segundo año 1500 euros Tercer año 1000 euros.

SALARIOS Y SEGURIDAD SOCIAL

El salario prefijado para cada trabajador estaría en 1300 euros al mes con una gratificación extraordinaria de 300 euros en diciembre y junio.

Cada año se incrementaría un 5% el salario, pero la gratificación de 300 euros es fija en los años siguientes.

ASESORIA EXTERNA DE LA EMPRESA

PRESUPUESTO SERVICIOS ASESORAMIENTO JURÍDICO LABORAL Y FISCAL.

I.- CONTABILIDAD DE LA EMPRESA

- Elaboración de la contabilidad de la empresa, en base a la documentación facilitada por la misma.

- Confección libros oficiales de contabilidad, libro diario y cuentas anuales para su posterior legalización en el Registro Mercantil.

II.- ASESORAMIENTO FISCAL Y CONTABLE

Consultas fiscales y contables de la sociedad.



ANEXO III

Declaraciones trimestrales, mensuales o periódicas de la empresa.

Ajustes contables y fiscales en relación con el cierre del ejercicio.

Elaboración del impuesto de sociedades de la empresa.

Elaboración de la memoria anual a incluir en las cuentas anuales de la empresa para su posterior presentación en el Registro Mercantil.

Elaboración y presentación de las cuentas anuales en el Registro Mercantil correspondiente.

Legalización de libros contables en el Registro Mercantil.

Representación ante la Agencia Tributaria en el caso de inspecciones o comprobaciones fiscales.

III.- ASESORAMIENTO LABORAL

- Confección Hojas de salarios mensuales, y pagas extraordinarias. Resúmenes de nómina si son requeridos por la empresa. Medias de la plantilla. Registro diario de jornada. Resumen mensual jornada.

-Confección finiquitos, certificados de empresa (y su remisión electrónica por el sistema Certific@), notificaciones de cese.

-Comunicación online Altas-Bajas-Variaciones, cambios de contrato, cambios de grupo de cotización Sistema Red TGSS.

-Proceso Liquidación seguros sociales SISTEMA DE LIQUIDACION DIRECTA (cargo en cuenta o bien pago electrónico). Obtención de certificados de estar al corriente con la seguridad social. Obtención de la cuota obrera. Rectificación y anulación de liquidaciones. Comunicación/Modificación domiciliación bancaria. -Confección contratos y prórrogas.

Comunicación del contenido de los contratos, prórrogas y transformaciones por el sistema Contrat@.

-Comunicación certificados de empresa por Sistema Certific@ al SEPE.

-Comunicación accidentes de trabajo por sistema Delt@2 al Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Comunicación de accidentes de trabajo sin baja médica.

-Proceso Bajas Incapacidad Temporal, Altas-Bajas-Partes Confirmación online Sistema Red al TGSS. Comunicación y proceso de Prestaciones de corta duración (Períodos baja maternidad y paternidad).

- Emisión de Certificados para la Declaración del IRPF.

- Modelo 145 de datos al pagador.

- Declaraciones trimestrales retenciones AEAT. Declaraciones complementarias.

- Resumen anual modelo 190. Declaraciones sustitutivas online en la web de la AEAT.

- Obtención de certificados de estar al corriente de las obligaciones tributarias.

ANEXO IV

IV.- SERVICIO NOTIFICACIONES ELECTRONICAS

Servicio alta notificación electrónica en la Sede Electrónica 060. Recepción de las notificaciones y comunicaciones de la Agencia Estatal de Administración Tributaria.

Respuesta online a las notificaciones y comunicaciones recibidas.

HONORARIOS:





5. BIBLIOGRAFÍA

- AMAT, O. (1996). EMPRENDER CON ÉXITO. GESTIÓN 2000.
- CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE MADRID. (1999). GUÍA PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS.
- SÁNCHEZ LOZANO, A. (1993). PLAN DE NEGOCIO DEL EMPRENDEDOR. MCGRAW-HILL.
- BUENO CAMPOS, E. (1996). ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS: ESTRUCTURA, PROCESOS Y MODELOS. PIRÁMIDE.
- VASCONCELOS, A. (2005). PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL ENTRENAMIENTO DEPORTIVO. BARCELONA: PAIDOTRIBO.
- COSTES DE LOS TRAMITES (SIN FECHA). <http://www.fomento.es/NR/rdonlyres/3A63E803-2604-4F00-8B8E-F020FB8A0626/2007/tramitescostes.pdf>
- COSTES.DATOS(SINFECHA).www.n1jundiz.com/datos/paginas_doc/archivo59/costes%20sl.pdf

