



Universidad Miguel Hernández

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Orihuela
Grado en Administración y Dirección de Empresas

Trabajo Fin de Grado

“El CrossFit como oportunidad de negocio”

Curso académico 2017/2018

Alumna: Inmaculada Sarmiento Pérez

Tutor: Sergio Galiana Escandell

ÍNDICE

1. Introducción.....	9
1.1. Objeto del trabajo y asignaturas relacionadas.....	9
1.2. Objetivos.....	10
1.3. Metodología.....	11
1.4. Permisos, licencias y trámites.....	12
2. Análisis del mercado.....	14
2.1. Introducción.....	14
2.2. Evolución y situación actual.....	16
2.3. CrossFit Vs Fitness tradicional.....	17
2.4. Análisis PESTEL.....	20
2.5. Cinco fuerzas de Porter.....	25
2.6. Análisis de la competencia.....	28
2.7. Matriz DAFO.....	33
3. Operaciones y procesos.....	37
3.1. Introducción.....	37
3.2. Localización.....	38
3.3. Distribución en planta.....	40
3.4. Procesos.....	56
4. Organización y RRHH.....	58
4.1. Introducción.....	58
4.2. Prevención de riesgos laborales.....	59
4.3. Normas para los clientes.....	61
4.4. Forma jurídica.....	63
4.5. Análisis de puestos de trabajo.....	64
4.6. Organigrama.....	66
4.7. Misión, visión y valores.....	66

5. Plan de MK.....	67
5.1. Introducción.....	67
5.2. Segmentación y público objetivo.....	68
5.3. Análisis de Marketing Mix.....	70
6. Plan económico/financiero.....	79
6.1. Introducción.....	79
6.2. Balances previsionales.....	79
6.3. Seguro de negocio y TPV.....	89
6.4. Cuenta de resultados.....	92
6.5. Análisis de los ratios.....	96
6.6. Recuperación de la inversión.....	100
7. Oportunidad de negocio.....	101
8. Conclusión.....	104
9. Bibliografía.....	107
10. Anexos.....	110

ÍNDICE DE IMÁGENES

IMAGEN 1: Tendencia de actividades.....	15
IMAGEN 2: Facturación bruta.....	17
IMAGEN 3: Preferencias de ejercicios.....	19
IMAGEN 4: PESTEL.....	21
IMAGEN 5: Importancia a las nuevas tecnologías.....	24
IMAGEN 6: Cinco fuerzas de Porter.....	26
IMAGEN 7: Mapa localización gimnasio.....	38
IMAGEN 8: Localización gimnasio.....	39
IMAGEN 9: Fachada actual futuro gimnasio.....	39
IMAGEN 10: Próxima fachada futuro gimnasio.....	40
IMAGEN 11: Recepción.....	41
IMAGEN 12: Trípode doble de seguridad.....	42
IMAGEN 13: Tarjeta personalizada.....	42
IMAGEN 14: Aseo personal.....	42
IMAGEN 15: Despacho.....	43
IMAGEN 16: Estanterías.....	44
IMAGEN 17: Beneficios de suplementación.....	44
IMAGEN 18: Vestuarios.....	46
IMAGEN 19: Grifo pulsador.....	46
IMAGEN 20: Duchas.....	46
IMAGEN 21: Sauna.....	47
IMAGEN 22: Sala CrossFit.....	47
IMAGEN 23: CrossFit Kids.....	48
IMAGEN 24: Máquinas cardio.....	48
IMAGEN 25: Rueda.....	49
IMAGEN 26: Balones medicinales.....	49
IMAGEN 27: Cajones.....	50
IMAGEN 28: Pizarra.....	50
IMAGEN 29: Pesas rusas.....	50

IMAGEN 30: TRX.....	51
IMAGEN 31: Barra.....	51
IMAGEN 32: Cuerdas.....	52
IMAGEN 33: Mancuernas.....	52
IMAGEN 34: Barras.....	53
IMAGEN 35: Sacos.....	53
IMAGEN 36: Sala musculación.....	54
IMAGEN 37: Pantalla táctil.....	55
IMAGEN 38: Báscula.....	56
IMAGEN 39: Ficha cliente.....	56
IMAGEN 40: Ficha cliente emisión recibos.....	57
IMAGEN 41: Organigrama.....	66
IMAGEN 42: Las 4Ps.....	70
IMAGEN 43: Ciclo de vida del producto.....	71
IMAGEN 44: Cuota media.....	75
IMAGEN 45: Página Facebook.....	76
IMAGEN 46: Flyers gimnasio.....	77
IMAGEN 47: Valla publicitaria.....	78
IMAGEN 48: Leasing.....	83
IMAGEN 49: Préstamo.....	85
IMAGEN 50: Seguro.....	89
IMAGEN 51: TPV.....	91
IMAGEN 52: VAN.....	100
IMAGEN 53: TIR.....	101
IMAGEN 54: Oportunidad de negocio.....	101

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: Asignaturas.....	9
TABLA 2: Competidores.....	29
TABLA 3: DAFO.....	34
TABLA 4: Estudio sobre consumo de suplementos.....	45
TABLA 5: Tarifas gimnasio.....	74
TABLA 6: Partidas del proyecto total	81
TABLA 7: Fuentes de financiación.....	82
TABLA 8: Balance previsional.....	87
TABLA 9: Patrimonio Neto y Pasivo.....	88
TABLA 10: Otros gastos de apertura.....	92
TABLA 11: Gastos trabajadores.....	93
TABLA 12: Gastos subcontratas.....	94
TABLA 13: Ingresos anuales.....	94
TABLA 14: Cuenta PyG.....	95
TABLA 15: Ratios Liquidez.....	96
TABLA 16: Ratios de Endeudamiento.....	98
TABLA 17: Ratios de Rentabilidad.....	99
TABLA 18: Flujos de Caja.....	100

ÍNDICE DE GRÁFICAS

GRÁFICA1: Edad media a la que van al gimnasio.....	69
--	----

Resumen

Con la realización de este trabajo fin de Grado se presentarán los aspectos más importantes para la puesta en marcha de un proyecto empresarial llamado “Gymast CrossFit”.

Se propone analizar las oportunidades de negocio que se generan en torno al CrossFit, debido a la alta demanda que se está generando en esta modalidad de ejercicio físico, tratándose de un servicio que se está introduciendo cada vez en más gimnasios.

El CrossFit es un entrenamiento funcional de ejercicios constantemente variados, y es apto para cualquier persona y rango de edad, ya que los ejercicios se adaptan a las características de cada persona en función de sus posibilidades. Lo que diferencia al CrossFit del entrenamiento tradicional, es la posibilidad de entrenamiento de diferentes capacidades físicas básicas a la vez. Además, el CrossFit tiene una gran ventaja, el componente mental, la motivación y competición contra uno mismo. Es el sentimiento de lucha contra uno mismo y el hecho de superarse cada día en cada entrenamiento.

El objetivo no es sólo ser más fuertes, sino también más rápidos, más veloces y más ágiles. En definitiva, resulta muy interesante ver la evolución que ha tenido este deporte a lo largo de los años, y estudiar sus oportunidades, su tendencia, competencia, su organización y RRHH, hacer los análisis (de mercado, de operaciones) y planes (de marketing, económico/financiero) para analizar su viabilidad aplicada a un gimnasio, llevando a cabo el correspondiente plan de negocio.

Las actividades principales a las que se va a dedicar la empresa, serán: Servicios de asesoramiento tanto físico como nutricional por medio de cuatro instructores especializados, sala de musculación, venta de suplementos energéticos a nivel interno del centro, su actividad principal, la práctica de CrossFit para grupos de personas, policías, cuerpos de bomberos, guardia civiles, y además CrossFit

Kids (para niños).

El mercado principal en el que se desarrollará su actividad, será el de la localidad de Callosa de Segura y las poblaciones próximas. Este va a ser el ámbito geográfico que pretendemos abarcar, ya que tenemos en cuenta, que un desplazamiento superior a 9 km, supondrá para el cliente potencial una distancia importante, teniendo que valorar así si la misma queda compensada con los servicios, precios, calidad, ofrecidos por “Gymast CrossFit”.

Las necesidades a cubrir y los aspectos que nos diferencian de la actividad tradicional, consisten en, la no existencia de un centro que se dediquen únicamente a esta modalidad, y que ofrezca asesoramiento personalizado con grandes profesionales.

Teniendo en cuenta todo esto, la ubicación, los precios competitivos y la gran flexibilidad de horario convertirán al centro “Gymast CrossFit”, en algo diferente a lo ofrecido en la zona hasta ahora.

Para que este proyecto se pueda llevar a cabo, se realizará un análisis de la oferta y de la demanda existente en el mercado, así como de las necesidades que esta empresa deberá cubrir. A partir de los datos obtenidos en el análisis, se establecerán planes de marketing, operaciones, organización, RRHH y financiación, se realizará un análisis DAFO, dónde se definirá la política estratégica de la empresa, y todo esto, con el objetivo de aprovechar la oportunidad de negocio descrita.

Asimismo, detallaremos la forma jurídica que se va a adoptar, así como la rentabilidad del presente proyecto. Con el análisis de todos estos datos, pretendemos mostrar la viabilidad económica en el mercado de la empresa “Gymast CrossFit”, y demostrar que el CrossFit es una oportunidad de negocio.

La metodología de trabajo utilizada para el cumplimiento de los objetivos de este proyecto ha sido la búsqueda de información en diferentes fuentes, y estará basada en asignaturas cursadas durante el Grado en Administración y Dirección

de Empresas, y en el trabajo de campo de recogida de información de los gimnasios de la zona, que nos proporcionará la información necesaria sobre el sector y la viabilidad del proyecto.

También nos aportará un gran beneficio a nuestra investigación de mercado la entrevista a dos expertos del sector, como información primaria y técnica de investigación cualitativa.

1. Introducción

1.1. Objeto del trabajo y asignaturas relacionadas

El objeto principal de este trabajo se resume en el análisis sobre la viabilidad de la puesta en marcha de una empresa.

A lo largo de esta carrera hemos desarrollado conocimientos sobre la creación de nuevas empresas y hemos estudiado las distintas herramientas a utilizar para poder llevar a cabo el análisis de la viabilidad de la creación de una empresa.

Asignaturas relacionadas:

Tabla 1: Asignaturas

Economía de la Empresa

Economía Española

Economía Mundial

Macroeconomía

Microeconomía

Dirección Comercial

Todas estas asignaturas sirven para darnos una visión global del sector, la cual se obtendrá mediante una explicación de la situación económica nacional e internacional y una introducción del sector gimnasios.

Realizaremos un análisis del microentorno y macroentorno con el cual estableceremos el potencial que

Dirección Estratégica	tiene la empresa, y para ello será imprescindible el uso del modelo de las cinco fuerzas de Porter y de Pestel.
Dirección de la Producción	Para establecer cuáles son los instrumentos necesarios para ofrecer el servicio como gimnasio.
Dirección de Operaciones	
Administración y Organización de Empresas	
Derecho Mercantil	Analizaremos qué tipo de forma jurídica para la empresa es conveniente crear, cuántos puestos de trabajo serán necesarios y se realizará el organigrama de la empresa.
Derecho Laboral	
Dirección de Recursos Humanos	
Marketing Estratégico	Utilizaremos las estrategias del marketing mix para estudiar las variables de las 4Ps (producto, precio, distribución y promoción).
Dirección Comercial	
Fundamentos de Economía de la Empresa	
Contabilidad Financiera	Realizaremos un análisis económico/financiero de la empresa, en el cuál también se estudiará la financiación y presupuestos para la rentabilidad de este proyecto.
Contabilidad General y Analítica	
Dirección Financiera	
Matemáticas Financieras	

Fuente: Elaboración propia

1.2. Objetivos

Nuestro objetivo principal perseguido con la realización de este trabajo fin de grado es estudiar la viabilidad de la implantación del gimnasio “Gymast CrossFit”

para los próximos años en la ciudad de Callosa de Segura, y saber mediante el estudio de la rentabilidad financiera, la rentabilidad económica del proyecto.

Para llegar a lograr este objetivo principal, será necesario conocer una serie de objetivos específicos, que se desarrollarán a lo largo del trabajo y que detallamos a continuación:

- Conocer el sector en el que se engloba la empresa y sus principales características.
- Analizaremos el mercado para conocer el entorno cercano a la empresa, su principal competencia, y sus futuros clientes. Por otro lado, también estudiaremos las debilidades de la competencia para poder enfrentarnos a ellas y hacer que se conviertan en nuestras fortalezas. Para ello haremos uso del Marketing mix (las 4Ps) y podremos obtener la fidelización de los clientes, lo cual se considera muy importante para la consecución de nuestros objetivos.
- Constituir una buena ubicación para el gimnasio, una forma jurídica rentable y una organización óptima dentro de la empresa.
- Para finalizar, se realizará el plan económico/financiero de Gymast CrossFit, que con su resultado obtendremos la información necesaria para saber si nuestro negocio es rentable y una buena oportunidad de negocio.

1.3. Metodología

Perseguimos el objetivo de estudiar la rentabilidad y oportunidad de negocio de nuestro gimnasio Gymast CrossFit, y para ello, hemos puesto en práctica una serie de conocimientos e instrumentos adquiridos durante el Grado de Administración y Dirección de Empresas.

- El análisis PESTEL, instrumento que permite la planificación estratégica analizando los factores externos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales que pueden influir en nuestra empresa.

- El análisis de las 5 Fuerzas de Porter, permitirá a la empresa conocer la competencia que tiene el sector en el que operamos para así poder hacer frente a la situación que nos encontramos.
- Y el análisis DAFO, instrumento estratégico para analizar la situación de la empresa, cuyo objetivo es obtener un diagnóstico para poder tomar las decisiones correctas y mejorarlas en un futuro.

Por otro lado, para la búsqueda directa de información vamos a consultar distintas fuentes:

- Los libros del Grado de Administración y Dirección de Empresas, o documentos de instituciones públicas, los cuales contienen información actualizada y original.
- Consultas a través de internet, la cual ha sido una herramienta esencial para conocer las características del sector y de nuestra competencia.
- Técnicas de investigación cualitativa, entrevistas en profundidad a los expertos Juan Manuel Torá, profesional e instructor de la gimnasia tradicional, Culturismo (Ver anexo 1). Y Alex Hernández Pérez, un empresario de la modalidad gimnasia funcional, CrossFit y personal trainer (Ver anexo 2). Ambas entrevistas nos han sido muy importantes como investigación de mercado.

1.4. Permisos, licencias y trámites.

Para este punto del trabajo, acudimos personalmente al Ayuntamiento y Suma (Gestión Tributaria Diputación de Alicante), de la localidad de Callosa de Segura para que nos faciliten toda la información y documentos necesarios para la puesta en marcha de nuestro negocio.

En primer lugar, nos proporcionan el documento de Solicitud Certificado De Compatibilidad Urbanística, el cual debemos rellenar correctamente con toda la información que nos solicitan, exponer la actividad que deseamos ejercer, y

entregarlo en el Ayuntamiento junto con la documentación exigida. La documentación que se exige es, la fotocopia del DNI/NIE/CIF, Plano georreferenciado para el supuesto de autorización ambiental integrada, Plano de emplazamiento en el que figure la totalidad de la parcela ocupada por la instalación, Memoria descriptiva de la instalación y actividad con sus características principales, y el pago de las tasas en cumplimiento de la ordenanza fiscal vigente. Este documento es obligatorio para cualquier actividad que se vaya a realizar. (Ver anexo 3)

Una vez entregada la solicitud certificado de compatibilidad urbanística, el Ayuntamiento lo examina y da su aprobación para seguir adelante con el proceso de apertura del Gimnasio, o por el contrario, si hay algo que no está bien considerado, regulado o que no procede, el Ayuntamiento podrá rechazar dicho documento. Si todo está correcto, el siguiente paso que tenemos que hacer es entregar la solicitud Licencia Apertura para Establecimientos Públicos, que se puede observar en la imagen 42 y 43, adjuntado con su respectiva documentación. En este documento constará la solicitud para la licencia de apertura, los datos de la actividad a desarrollar, el certificado de suscripción seguro, y la declaración responsable y comunicación previa del titular, además de la documentación declarada a adjuntar con dicha solicitud. Una vez tengamos todos los documentos que nos piden, los entregaremos al Ayuntamiento.

No obstante, es muy importante que no falte ningún documento y que todo esté en regla, pues, si el Ayuntamiento lo examina y da su aprobación, podremos dar paso a la apertura de nuestro gimnasio "Gymast CrossFit".

El proceso para la aprobación de este último documento, puede durar aproximadamente cinco meses.

Para evitar la espera de cinco estos meses y anticipar nuestra apertura de negocio, contamos con el Organismo de Control Autorizado (OCA). Este organismo se encarga de verificar y certificar el cumplimiento de los requisitos técnico-legales de seguridad industrial para los clientes. Ofrecen también soluciones para cada tipo de necesidad en las áreas de, prevención y seguridad

laboral, auditorías y controles de requisitos medioambientales, verificación de proyectos, asistencia técnica y supervisión de construcción, Project management, y certificación energética. (Ver anexo 4)

Otro punto a considerar, es que tenemos que solicitar, también en el Ayuntamiento, la instancia para la licencia de obras que desarrollaremos en nuestra nave antes de su posterior apertura.

Es un permiso que nos da el Ayuntamiento de Callosa de Segura para la realización de obras. (Ver anexo 5)

Otro documento muy importante e imprescindible para poder abrir nuestra empresa y su consiguiente puesta en marcha es la Licencia de Apertura. Hemos ido a Suma (Gestión Tributaria de la Diputación de Alicante), para que nos hiciese dicho trámite y nos facilitara el documento para la apertura. La licencia de apertura nos supone un coste de 850 € el cual podemos ver detallado en la imagen 45. (Ver anexo 6)

2. Análisis del mercado

2.1. Introducción

Con el análisis de mercado buscamos un objetivo, demostrar que nuestra empresa es viable, rentable y una oportunidad de negocio visible. Para ello detallaremos las particularidades del mercado dónde se va a mover el gimnasio, su estructura, áreas geográficas o número estimado de clientes y por supuesto, el posicionamiento de esta modalidad de gimnasia como es el CrossFit y su diferenciación con respecto a la gimnasia tradicional.

La oferta de gimnasios en la ciudad de Callosa de Segura que ofrezcan esta modalidad de deporte es reducida, solo lo podemos encontrar en uno de ellos y

además, lo llaman técnicamente CrossFit, pero en realidad es gimnasia funcional. El concepto de los gimnasios está cambiando cada vez más y el nuevo concepto de moda es el CrossFit, un concepto mucho más amplio que engloba la halterofilia (levantamiento de pesas), el entrenamiento metabólico y el gimnástico.

Gymast CrossFit no pretende ser otro particular gimnasio más como los tradicionales, sino un centro específico en el CrossFit, donde pretendemos implantar esta nueva modalidad en esta localidad y ciudades colindantes, donde además de practicarse CrossFit, tendrá máquinas de musculación para entrenar por libre, y el servicio de cuatro instructores y nutricionistas especializados en el sector deporte, los cuales aconsejarán sobre las dietas y alimentación acorde a tu ejercicio, forma y edad.

La empresa Gymast CrossFit decide apostar por la puesta en marcha de un gimnasio de estas características en la ciudad de Callosa de Segura, que consta sólo de un pequeño gimnasio que ofrece esta modalidad, según él. Nuestro gimnasio será el más grande en metros cuadrados, el mejor preparado, especializado en su sector, con personal cualificado, orientado a satisfacer la creciente demanda del CrossFit, salud y bienestar.

En la siguiente imagen, podemos observar la tendencia de actividades más populares en el mercado español, situándose por encima el CrossFit, y convirtiéndose en una oportunidad de negocio.

Imagen 1: Tendencia de actividades



Fuente: Life Fitness

2.2. Evolución y situación actual

“Según la web oficial de CrossFit, CrossFit nació como una empresa en el año 2000, pero sus raíces se iniciaron años antes con su fundador el ex gimnasta Greg Glassman. Glassman quería ser el más fuerte y así ser el mejor y más competitivo en sus modalidades. Descubrió que mediante el uso de mancuernas y barras podría conseguir ser más fuerte que cualquier otro gimnasta que solo trabajase con su peso corporal. Glassman no tenía una sola afición deportiva, pasó mucho tiempo entrenando ciclismo. Su naturaleza competitiva le sirvió para darse cuenta de que podía ganar a sus compañeros gimnastas en levantamiento de pesas pero en el ciclismo no. En conclusión, le llevó a inventar el lema actual del CrossFit: “Aprendiz de todo, maestro de nada”. Así pues, en 1995 Glassman estableció su primer gimnasio en Santa Cruz, California, y ese mismo año, fue contratado para entrenar a la policía de Santa Cruz. Sus primeros trabajos fueron entrenamientos privados con clientes individuales, pero cuando comenzó a ganar fama gracias a sus rápidos y eficaces resultados, comenzó a llegarle exceso de clientela y de reservas. Así que tuvo que ampliar sus servicios y comprender que a los clientes también les gusta las actividades grupales, siempre y cuando él pudiese ofrecer la suficiente atención individual a cada cliente para garantizar un entrenamiento seguro y eficaz. Y de este modo nació la modalidad del CrossFit”.

En España se disponía de 6 centros de CrossFit en el 2011, y en el 2014 pasaron a ser 100 centros CrossFit españoles.

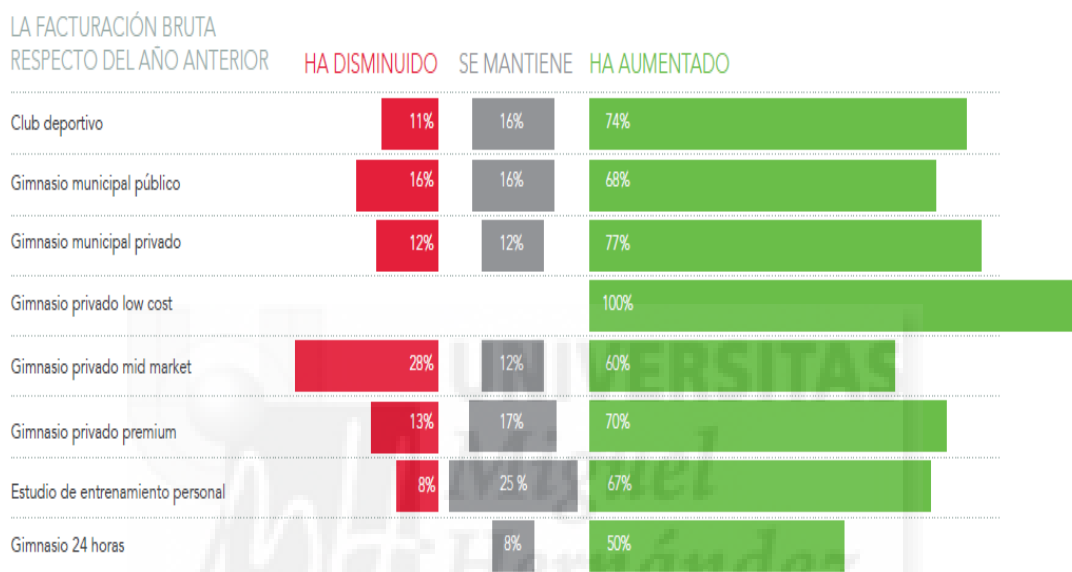
Esto demuestra que esta modalidad se ha convertido en poco tiempo en un experto del Fitness y del deporte, tanto que ya cuenta con sus propias olimpiadas (CrossFit Games).

Sin duda alguna, el Crossfit está de moda: cada día son más los Box y centros dedicados a la práctica de esta actividad, y la comunidad de Crossfitters sigue creciendo muy deprisa. El CrossFit ha evolucionado tanto desde su creación que se ha convertido en una tendencia de acondicionamiento físico mundial, está aumentando considerablemente el número de deportistas de esta modalidad.

Estos deportistas consideran que este método es el mejor y que está muy por encima de los entrenamientos convencionales de gimnasio.

En la siguiente gráfica podemos observar cómo los gimnasios aumentan su facturación bruta en el 2016. "Evolución de los ingresos/facturación con respecto del año pasado":

Imagen 2: Facturación bruta



Fuente: Deporte Municipal en España

2.3. CrossFit Vs Fitness tradicional

Aquello que diferencia al CrossFit del entrenamiento tradicional en los gimnasios, es la posibilidad de entrenamiento de diferentes capacidades físicas básicas a la vez. Más allá de centrarse en el entrenamiento de fuerza o hipertrofia de un sólo grupo muscular, el CrossFit trabaja de forma simultánea la resistencia cardiovascular, la potencia, la fuerza, el equilibrio o la agilidad.

Aparte del entrenamiento físico, el CrossFit tiene un gran componente mental, que comparte también con otras disciplinas y deportes. La motivación, y la competición contra uno mismo.

El CrossFit ofrece un entrenamiento total y completo de todas las características físicas. El tipo de entrenamiento que promueve no sólo consigue que los que practican esta modalidad sean más fuertes, sino que también los hace más rápidos, más veloces y más ágiles.

Uno de los beneficios que más gusta a los clientes es el sentimiento de lucha contra uno mismo, el hecho de superarse cada día en cada entrenamiento es importante para mantener una buena motivación y no darse por vencidos.

Según un estudio de Men's Health, se concluye que el CrossFit ha conseguido mejores marcas en el peso muerto con respecto al entrenamiento convencional de gimnasio. Teniendo en cuenta que ambos métodos de trabajo van a proporcionar una serie de resultados similares, deberíamos considerar otros dos aspectos; el tiempo y la adherencia.

Los entrenamientos de CrossFit por lo general son más cortos y suponen un ahorro de tiempo considerablemente mayor en comparación con el entrenamiento convencional, por lo que no sirven excusas como "no tengo tiempo".

La adherencia es mayor en el CrossFit, probablemente por la gran variabilidad de sus ejercicios. Esto quiere decir que en caso de que elijamos el CrossFit, seremos más propensos a continuar entrenando con este método en el largo plazo, y las ganancias serán mayores.

A continuación vamos a citar beneficios que aporta la modalidad CrossFit a aquellos que lo practican:

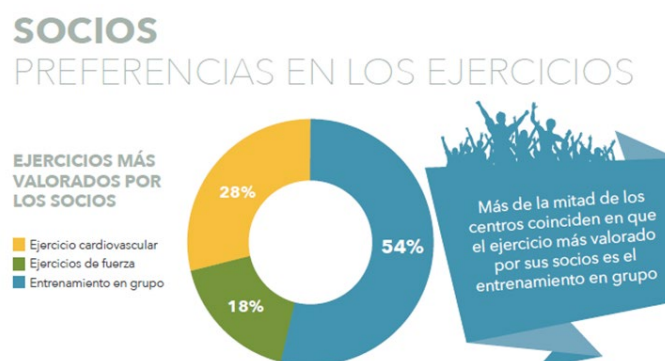
- La competición de CrossFit es una gran fuente de motivación. Un estudio realizado por investigadores británicos en el año 2010 mostraba que, el entrenamiento en grupo, eleva el umbral del dolor de los individuos que lo practican. Además, un estudio español del año 2007, demostró que la competición provoca una liberación de endorfinas que puede ayudar a superar el estrés que provoca la misma. A nivel psicológico, uno de los beneficios más

importantes del CrossFit es la gran motivación que implica el competir contra uno mismo, tratando de superar las marcas personales diariamente.

- Un estudio de 2011 publicado por el Journal of Applied Physiology, descubrió que aquellos individuos que hacían ejercicios de resistencia general, de todo el cuerpo, aumentaban su metabolismo un 6% durante 3 días. Al utilizar más músculos en el entrenamiento más calorías se queman.
- Uno de los beneficios básicos y evidentes del CrossFit es el aumento de fuerza muscular. Muchos de los ejercicios y movimientos realizados en una rutina se realizan con el propio peso corporal, de modo que la ganancia de fuerza estará en proporción al mismo. Por otro lado, los ejercicios con peso ayudan a ganar fuerza absoluta.
- En el CrossFit no hay rutinas fijas, hay que destacar que la rutina es el principal enemigo del deporte. Es un deporte social, para vivirlo con más compañeros lo que lo hace más divertido y mantiene la motivación de quien lo practica, muchos ejercicios se pueden practicar en grupo o en pareja. Y necesitamos poco tiempo, raramente se superan los tres cuartos de hora, se trabaja exclusivamente con sesiones cardiovasculares más cortas y de alta intensidad.

En la siguiente imagen observamos que los ejercicios más valorados por los clientes se practican en grupo, tal y como se practica en su mayoría de casos el CrossFit.

Imagen 3: Preferencias de ejercicios



Fuente: Deporte Municipal en España

Las diferencias a destacar entre el método CrossFit y el entrenamiento tradicional son las siguientes:

- Lograrás conocer de verdad tu cuerpo y tus límites: En nuestro box (gimnasio de CrossFit) no hay espejos en los que mirarse, se entrena desde la humildad dejando el ego en la puerta.
- Con nuestros entrenamientos estarás implicado de manera activa poniendo todos tus sentidos en moverte de forma eficiente, por eso no te sentarás en una bicicleta estática leyendo una revista o hablando por el móvil.
- En nuestro box no hay pantallas de TV para distraerte, la única pantalla que mirarás será la pizarra con los resultados.
- En el gimnasio convencional repites el entrenamiento durante 2 o 3 meses sin que nadie te anime a cambiarlo, con el CrossFit cada día será un entrenamiento diferente, único y divertido y siempre dirigido por unos instructores expertos.
- En el CrossFit el suelo y las paredes están pensados como partes del entrenamiento: realizarás lanzamientos con balones contra las paredes, trabajarás con tu propio peso de una forma que nunca pensaste que fueses capaz, saltarás, cargarás, levantarás, golpearás, treparás y arrastrarás todo tipo de objetos. Entrenarás muy duro pero vas a alcanzar tus objetivos.

2.4. Análisis PESTEL

El análisis PESTEL, técnica de análisis estratégico para definir el contexto de nuestra empresa a través de los distintos factores del entorno general que nos afectan. Se clasifican en seis bloques:

Imagen 4: PESTEL



Fuente: Imágenes Google

- Factores Políticos:

Son importantes las diversas políticas del gobierno, las subvenciones y ayudas a determinadas actividades y la política fiscal aplicable para cada tipo de empresa. Además de la legislación vigente a nivel internacional.

Con respecto a la estabilidad y riesgos políticos, debido a la crisis que estamos atravesando actualmente, quizás afecte bastante al número de personas que con sus hijos se inscriben en nuestro gimnasio. Para ello ofrecemos unos precios muy atractivos y de los más competentes de del mercado.

Sobre el marco exterior, nuestra empresa no solo está dirigida a las personas de la localidad de Callosa donde está situado el gimnasio, sino también a los alrededores más cercanos.

- Factores Económicos:

Consiste en analizar, pensar y estudiar, sobre las cuestiones económicas actuales y futuras que nos pueden afectar en la ejecución de nuestra estrategia empresarial.

La crisis económica ha provocado un gran desempleo y salarios mínimos. Con una tasa de paro del 20%, el consumo está contraído, aun así, el gasto de los españoles que va vinculado al deporte en porcentaje sobre el gasto total anual es de un 0,8%.

Al sector servicios afecta directamente la crisis en la que nos encontramos, pues un gimnasio no es un servicio de primera necesidad y las personas en esta situación prescinden más de ellos.

Están bajando los tipos de interés pero las entidades bancarias no financian tan fácil como lo hacían años atrás, debido al riesgo de no ser devueltos los préstamos. En nuestro caso no hemos tenido ningún problema con la entidad escogida, "La Caixa", y nuestra inversión inicial será grande ya que requiere mucho capital para crear un gimnasio con estas características.

Actualmente se observa una disminución de la tasa de paro y un crecimiento anual, con lo que se comenzará a reactivar el sector servicios y con ello el gimnasio Gymast CrossFit.

- Factores Socio-culturales:

Tenemos que reflexionar sobre qué elementos de la sociedad pueden afectar en nuestro proyecto Gymast CrossFit, y cómo están cambiando.

Callosa de Segura, la ciudad donde va a estar situado el gimnasio, y sus ciudades colindantes, son poblaciones en las que las personas demandan bastante el servicio de los gimnasios. Puesto que invierno hace mucho frío y una alta humedad, y en los meses de verano es imposible la práctica de deporte al aire libre debido a las altas temperaturas, se hace necesario tener un lugar acondicionado para poder hacer deporte para las personas que así lo deseen.

Alrededor de la ciudad de Callosa de Segura, hay muchas ciudades y pueblos a los que les merece la pena desplazarse hasta la ciudad, para disfrutar de los

servicios que ofrece Gymast CrossFit.

Además, dentro de los factores sociales, afectan los cambios en los gustos y modas de las personas, que repercuten en el nivel de consumo. Tenemos el caso del cambio de los gimnasios tradicionales a los especializados en un servicio como es el CrossFit, el CrossFit es tendencia hoy día y un deporte que la mayoría de deportistas quieren probar. Esta tendencia se dirige no sólo a hombres sino también a mujeres, y gracias a nuestro proyecto de gimnasio también a niños.

- Factores Tecnológicos:

Este punto es complejo, puesto que, aunque los cambios tecnológicos siempre han existido, la velocidad con la que se producen hoy día es realmente acelerada. Nos interesa la reflexión sobre como las tecnologías que están apareciendo hoy pueden cambiar la sociedad en un futuro próximo.

La tecnología de hoy día ayudará mucho a nuestro gimnasio, desde la variedad de máquinas digitales, pantalla de televisión en la sala de musculación, música, conexión a internet, cronómetros digitales y pizarras para las sesiones de CrossFit. Pero sobretodo en el plano de la personalización, como la tarjeta y pin personalizados, o una pantalla táctil para seguir su evolución, características, y rutinas personalizadas. Esto es importante para los gimnasios para que el cliente se sienta especial y completo.

No existe en Callosa ni alrededores, ningún gimnasio con tan buenas prestaciones de tecnología. Que Gymast CrossFit tenga por ejemplo, los accesos de entrada con el trípode doble de seguridad, o poder consultar las tablas de ejercicios, su evolución y características de cada cliente en una pantalla táctil, implica calidad y evita retrasos para practicar deporte. Todo está personalizado y no es necesario esperar a que el instructor llegue de otra sala o acabe con otra persona para atenderte a ti.

Podemos ver la importancia que se le da a las nuevas tecnologías en la siguiente

imagen.

Imagen 5: Importancia a las nuevas tecnologías



- Factores Ecológicos:

Estos factores parece que sólo afectan a las empresas de sectores muy específicos, pero en realidad es todo lo contrario. Nos interesa estar al tanto no sólo sobre los posibles cambios normativos referidos a la ecología, sino también en cuanto a la conciencia social de este movimiento.

Cuando hablamos de factores ecológicos, nos referimos al cumplimiento de las leyes de protección medioambiental, regulaciones sobre los consumos de agua y energía, y el reciclaje de los residuos.

En Gymast CrossFit se instalará toda la grifería con grifos pulsadores temporizados, esto ayudará a que el consumo de agua se vea reducido, evitando que éstos se queden abiertos y se malgaste agua. A su vez, las papeleras del centro estarán clasificadas para poder hacer más fácil su reciclaje.

- Factores Legales:

Los factores legales se refieren a todos aquellos cambios en la normativa legal relacionada con nuestro proyecto Gymast CrossFit, que le puede afectar de forma positiva o negativa. Podemos hablar sobre las licencias de apertura, licencias CrossFit o CrossFit Kids, las leyes sobre los contratos laborales de las personas que trabajan en el gimnasio, las leyes de seguridad laboral y los sectores regulados por determinadas leyes.

Gymast CrossFit dispondrá de licencias de apertura y CrossFit necesarias para la puesta en marcha de la actividad.

Por último, nuestro gimnasio contará también con el documento de prevención de riesgos laborales y normas para los clientes, el cual redactaremos en el apartado de Organización y RRHH.

2.5. Cinco fuerzas de Porter

Gymast CrossFit pertenece a un sector en el cual existen otros actores que ofrecen el mismo servicio. Para poder analizar este punto resulta muy útil el modelo de las cinco fuerzas de Porter para la comprensión del atractivo de esta industria. Mediante este modelo, Porter enseña que una empresa está rodeada de cinco factores fundamentales y que hay que aprender a controlarlos muy bien para sobrevivir en el mercado y tomar buenas decisiones, de tal manera que nos lleven al éxito.

Imagen 6: Cinco fuerzas de Porter



Fuente: Clave para el éxito de la empresa

- Poder de negociación de los clientes:

En el sector deportivo, los clientes tienen bastante poder de negociación, ya que el hecho de ir a un gimnasio no se considera un servicio de primera necesidad, sino más bien un lujo.

La competencia existe entre los clientes, pues en muchos casos tratan de negociar los precios. Hay que negociar con el cliente cuotas de gimnasio especiales si pagan mensual o anualmente, cuotas especiales para niños de 3 a 18 años, y cuotas especiales para grupos de policías, bomberos o guardias civiles. Tenemos que realizar actuaciones que hagan atractivo el gimnasio frente a su competencia.

- Rivalidad entre las empresas:

Existe mucha rivalidad entre los gimnasios. Bajos precios y altas prestaciones son las premisas de estos, y con la llegada de las grandes cadenas, la competitividad aumenta mucho más, teniendo los gimnasios pequeños que ajustar sus precios al máximo.

Una gran competencia son los centros deportivos municipales que suelen tener altas prestaciones y bajo precio. En nuestro caso no es así, el gimnasio municipal tiene un alto coste y además no ofrece el servicio de CrossFit.

No existe ningún gimnasio en la ciudad de Callosa de Segura que ofrezca buenos precios, alta calidad de las instalaciones y que además se especialice en una modalidad como es el CrossFit sin olvidarse del culturismo (gimnasia tradicional).

- Amenaza de los nuevos entrantes:

En el sector gimnasios, es muy difícil implantar barreras de entrada para los competidores, ya que es un mercado al que no es difícil acceder. Para que el gimnasio pueda tener éxito, debería de competir con precios aún más bajos u ofreciendo servicios que marquen la diferencia.

Como es el caso de Gymast CrossFit, estamos totalmente convencidos de que va a tener éxito puesto que compite con unos precios muy atractivos y menores en comparación con los otros gimnasios, sin necesidad de pagar matrícula, y además ofrece un servicio exclusivo y puesto de moda hoy día, que hace que marque la diferencia con respecto a los demás. Hemos ido a explorar los gimnasios de la localidad de Callosa y nos hemos percatado de que ningún gimnasio ofrece CrossFit como tal, sino más bien aunque lo llamen CrossFit, es lo que se llama gimnasia funcional. Con lo cual, vamos a ser el único gimnasio especializado en CrossFit de la zona y que además posee sala de musculación.

- Poder de negociación de los proveedores:

Los proveedores de los gimnasios son las empresas como en nuestro caso “Acero Sport”, la cual nos ha suministrado los materiales tales como mancuernas, balones medicinales, cuerdas, pelotas, cajas, maquinaria, y los aportes nutricionales que ofrecen como las barritas energéticas, harina de avena, o proteínas.

Con la aparición de nuevos productos, el poder de los proveedores no es alto, debido a que existe también mucha competencia entre proveedores, así que esto beneficiará a nuestro negocio.

- Amenaza de productos sustitutivos:

Esta amenaza de productos sustitutivos está expuesta para cualquier empresa y tipo de deporte. Es muy fácil la entrada de productos sustitutivos.

Nosotros, actualmente no tenemos previsiones de que esto pueda sucedernos, ya que seremos el único gimnasio con estos servicios y productos, no obstante, siempre está el riesgo de que pueda suceder. Para ello, nos ganaremos la fidelización de nuestros clientes, intentaremos no quedarnos obsoletos e ir innovando en nuestros servicios y productos, e implantando unas buenas estrategias de marketing, cuotas especiales para los grupos de policía, bomberos, o guardia civiles, y para niños.

2.6. Análisis de la competencia

La competencia es uno de los factores más importantes para la puesta en marcha

de una empresa, como decía Jack Welch: “si no tienes una ventaja comparativa no compitas”. Para ello estudiamos y analizamos la competencia, para evitar que nos roben clientes. También intentaremos atraer clientes de otros centros para ganarnos su confianza y fidelización.

Puesto que en la ciudad de Callosa existen varios gimnasios, privados y municipales, nuestra empresa contará con competencia directa, no obstante, nos consta que en Callosa no existe ningún gimnasio que contenga los servicios, cualidades, formación, y precios atractivos, que nosotros ofreceremos, por lo tanto aprovecharemos esto para alcanzar ventajas competitivas. La clientela de Callosa se posiciona como conformista por los gimnasios existentes, pero a la vez no satisfecha con lo que éstos ofrecen.

Nuestros principales competidores son:

Tabla 2: Competidores

Centro	Servicios	Horario	Precio
Centro deportivo Municipal	Piscina Fitness Spa Pádel	De lunes a viernes: De 8:00 a 13:00 y de 16:00 a 22:00. Sábados: De 9:00 a 13:00.	20€ de matrícula 40€ mensuales

Centro	Servicios	Horario	Precio
DLFitness	Entrenamiento personal Asesoramiento sobre el ejercicio	De lunes a viernes: De 7:00 a 22:00. Sábados: De 9:00 a 13:00 y de 16:00 a 20:00.	35€

Centro	Servicios	Horario	Precio
Gimnasio Zeus	Gimnasia tradicional	De lunes a viernes: De 9:00 a 14:00 y de 16:00 a 22:00. Sábados: De 9:00 a 13:00.	30€

Centro	Servicios	Horario	Precio
Fitness 2000	Gimnasia tradicional Spinning Crossfit Baile GAP Zumba	De lunes a viernes: De 9:00 a 22:00.	20€ de matricula 35€ mensuales O por bonos

Centro	Servicios	Horario	Precio
Ponte en forma	Recuperación y readaptación de lesiones Running Entrenamiento personal Planificación para corredores Dietética y nutrición	De lunes a viernes: De 7:00 a 14:00 y de 16:00 a 22:00.	30€

Y nuestro Gymast CrossFit:

Centro	Servicios	Horario	Precio
Gymast CrossFit	Especializado en el CrossFit Nutrición deportiva Sala de musculación CrossFit para policías, guardia civiles y bomberos CrossFit Kids	De lunes a viernes: De 8:00 a 14:00 y de 16:00 a 22:00. Sábados: De 9:00 a 14:00 y de 16:30 a 19:30.	30€ Adultos 25€ Tarifa especial 20€ Niños

Fuente: Elaboración propia

Tenemos que matizar que aunque existan gimnasios con variedad de servicios, que además el Fitness 2000 también incluye la modalidad de CrossFit, no existe ningún gimnasio de las características de nuestro Gymast CrossFit. Todos son gimnasios de tamaño reducido, y es imposible poder trabajar CrossFit en tan pocos metros cuadrados, principalmente porque se trabaja en grupo y en espacios amplios. Quieren abarcar muchos servicios, no se especializan en ninguno, y la mayoría de servicios no se ofrecen en las condiciones que requieren.

También es importante recalcar como bien hemos dicho anteriormente, aunque llamen CrossFit a uno de los servicios que tienen, no es exactamente esa modalidad la que ofrecen sino gimnasia funcional.

Nuestro gimnasio tiene unas dimensiones perfectas para poder practicar el CrossFit en grupo de 25 personas a la vez. Las clases duran aproximadamente de 30 a 45 minutos, por lo tanto la afluencia de clientes que puede pasar por nuestro gimnasio a lo largo de un día es muy elevada, y a su vez, tampoco tenemos que olvidar que aunque nos especializamos en la modalidad CrossFit,

también ofrecemos una amplia sala de musculación para aquellos clientes que deseen practicarlo.

Dos de las características que nos van a hacer líderes en nuestro sector son:

1. Ofrecemos la posibilidad de practicar ejercicios y actividades a precios especiales para cuerpos de policía local, guardias civiles, o bomberos, o bien, prepararles para las pruebas para llegar a serlo. En nuestra ciudad seleccionada para la implantación del negocio y los alrededores hay mucho colectivo, por lo tanto podemos tener y atraer una gran afluencia de “clientes extras”.

Los agentes de la ley son considerados atletas profesionales, y como tal deben tener su constitución física. Para ser policía o bombero no es necesario tener un cuerpo modelo, sino más bien ser capaz de superar las pruebas físicas relacionadas con la fuerza, resistencia, potencia, agilidad y coordinación, y para ello está Gymast CrossFit, para ofrecerles sus servicios y llegar a conseguir sus objetivos.

2. Y a su vez también ofrecemos CrossFit Kids, el CrossFit para niños desde 3 a 18 años de edad. La obesidad infantil y el sedentarismo desde edades tempranas es uno de los problemas que tenemos hoy día. Más de mil escuelas se han lanzado con la implantación de programas de CrossFit Kids para sus estudiantes como actividades extraescolares. Pues bien, Gymast CrossFit no se queda atrás y ofrecemos las últimas novedades en CrossFit para niños. Los programas estarás divididos por grupo de edad, y dichos programas estarán específicamente diseñados para los niños. Los beneficios que les aportarán serán, mejorar la condición física de los niños, y disminuir el riesgo de lesiones al hacer deporte, por otro lado, los programas también contarán con efectos positivos de aprendizaje a través de la mejora de la función cognitiva y, por tanto, de los resultados académicos.

A todas estas ventajas que nos hacen únicos y nos diferencian del resto de los

gimnasios, también le añadimos las instalaciones minimalistas que posee de alta calidad y nuevas a estrenar.

Para obtener ventajas competitivas en coste con respecto a la competencia estamos analizando varias opciones, una de ellas es que no vamos a cobrar matrícula, solo se abonará la cuota mensual o anual.

La única ventaja que tiene la competencia respecto a nosotros, es los años que llevan en el mercado, por lo tanto son más conocidos y tienen una clientela fija, pero hay que resaltar que insatisfecha.

Gymast CrossFit cuenta con la ventaja de estar en la calle principal de Callosa de Segura cerca de todos los servicios y con aparcamientos cercanos. Esperamos que éste sea un punto fuerte a la hora de competir con los demás gimnasios. Además como hemos detallado en las anteriores tablas de competidores, solamente uno de los gimnasios ofrece el servicio de Crossfit, y éste no es especializado solo en el Crossfit sino que abarca otras muchas actividades. Y el que mucho abarca no se llega a especializar en nada. Por eso nos hace altamente competitivos y diferentes, porque nosotros estamos especializados en esta modalidad de CrossFit y por ello somos profesionales y nos centramos perfectamente en dar a cada cliente nuestros conocimientos, especialidad y profesionalidad.

Por otro lado, estudiaremos a las empresas que lleven muchos años con buenos resultados, puesto que esos resultados demuestran que su manera de hacer las cosas funciona. Buscaremos los puntos débiles y los mejoraremos para hacernos una empresa más fuerte.

2.7. Matriz DAFO

Una vez que hemos analizado el entorno de la empresa a través del análisis

PESTEL, las cinco fuerzas de Porter, y del análisis de la competencia, vamos a analizar el entorno que rodea al sector y los factores que afectan de forma directa a la puesta en marcha de la nueva sociedad Gymast CrossFit. Al analizar las posibles debilidades podremos corregirlas y a su vez prevenirlas, y estudiando los factores positivos, podremos reforzar la empresa.

La matriz DAFO es el método más sencillo y eficaz para decidir sobre el futuro de nuestra empresa. Ésta nos ayuda a plantear las acciones que deberíamos poner en marcha para aprovechar las oportunidades detectadas, y a preparar a nuestra empresa contra las amenazas teniendo conciencia de nuestras debilidades y fortalezas.

Tabla 3: DAFO

<i>Fortalezas</i>	<i>Debilidades</i>
Buena ubicación y horario Exclusividad de servicio Personal cualificado y gran actitud Instalaciones nuevas y con última tecnología	Inversión inicial No tenemos clientes Nuevos en el mercado
<i>Oportunidades</i>	<i>Amenazas</i>
Es una modalidad motivadora Expansión por otras ciudades La demanda del CrossFit cada vez es mayor	Economía de las familias Fuerza del deporte al aire libre Competencia futura

Fuente: Elaboración propia

Fortalezas

- Buena ubicación y horario: La proximidad que hay hasta la zona de parking, destacando que está situado en la calle principal de Callosa de Segura que más afluencia posee, es un punto fuerte a tener en cuenta junto con la gran amplitud de horario que tenemos ya que se puede aprovechar para la afluencia de clientes.

Existen comercios alrededor todos ellos con sus respectivos parkings y además un parking público.

- Exclusividad de servicio: La exclusividad de especializarse únicamente en una modalidad, como es el CrossFit. Modalidad que cada día se demanda más por los clientes y que todos quieren probar. Además de las excelentes instalaciones y servicios personalizados que se ofrecen, que dan más fortaleza a la empresa. Hay que resaltar, que la entrevista a uno de los profesionales nos sirvió para demostrar esta característica, pues nos dijo que los gimnasios más competitivos son los especializados en una modalidad.
- Personal cualificado y con gran actitud: Algunos de los gimnasios carecen de un personal profesional especializado en el servicio que se ofrece, y ello conduce a una mala gestión del centro y a futuras y graves lesiones en los clientes. Gymast CrossFit cuenta con personas profesionales y formadas con sus títulos como instructores y nutricionistas y con una gran actitud sobre la modalidad de CrossFit.
- Instalaciones nuevas y con última tecnología: La tecnología que disponemos en las instalaciones nuevas de Gymast CrossFit, es la última en salir al mercado, la más moderna. Dado que el CrossFit es el estilo de vida más de moda hoy día nosotros también ofrecemos el mejor servicio, con las mejores instalaciones y la mejor tecnología.

Debilidades

- Inversión inicial: Tenemos que realizar una fuerte inversión para llevar a cabo el proyecto, en el establecimiento, maquinaria, y personal.
- No tenemos clientes: Dado que todavía no tenemos clientes, tenemos una incertidumbre de respuesta. Nuestro objetivo es atraer a los ciudadanos de Callosa de Segura y de sus ciudades colindantes.

- Nuevos en el mercado: Al ser nuevos en el mercado corremos el riesgo de no obtener éxito. Esperamos que el gimnasio consiga la aprobación de todos los clientes que lo prueben y mucho éxito, después de los análisis realizados hasta el momento.

Oportunidades

- Es una modalidad motivadora: El CrossFit es una modalidad de deporte que te ayuda a superarte cada día, competir contra uno mismo, alcanzar y superar los límites físicos y mentales de cada persona, lo cual favorece a la autoestima de las personas. En una situación como la actual de crisis y desempleo, puede ayudar a muchas personas a mantener su autoestima y motivación arriba para alcanzar sus objetivos, y de esta manera ayudar a que no decaigan como a muchas personas les sucede.
- Expansión por otras ciudades: Tenemos una idea de expandirnos a largo plazo. Puesto que existen pocos gimnasios con las características y servicios que ofrecemos por toda la zona de la Comunidad Valenciana, cabe la posibilidad de que al recuperar la inversión nos replanteemos esta estrategia de futuro.
- La demanda del CrossFit cada vez es mayor: El CrossFit es sin duda el entrenamiento más popular en la actualidad, y ello se debe en parte, a los efectos que esta actividad genera en el organismo como por ejemplo, mejora la capacidad aeróbica, el peso corporal disminuye, el porcentaje de grasa corporal se reduce, y la masa magra se incrementa. Esta considerable demanda es una gran oportunidad de negocio para Gymast CrossFit.

Amenazas

- La economía de las familias: Las familias no viven una situación muy favorable en cuanto su economía, esto hace que el consumo de los ciudadanos en bienes y servicios de este tipo, que no son de primera necesidad, se haya reducido, aunque ya va mejorando la situación con el paso del tiempo.

- Fuerza del deporte al aire libre: Desde hace unos años, son más las personas que practican deporte al aire libre, como el running o ciclismo, por ejemplo, practican el deporte en grupo y gratis. Es por ello que otra de nuestras estrategias de futuro sería la posibilidad de la práctica del CrossFit al aire libre.
- Competencia futura: El crecimiento de los Box de CrossFit está aumentando poco a poco y existe la posibilidad de la implantación de otro gimnasio con nuestras características en la zona. Esto implicaría un gimnasio que sería competencia directa de Gymast CrossFit.

3. Operaciones y procesos

3.1. Introducción

En este apartado se resume todos los aspectos técnicos y organizativos que conciernen a la prestación de los servicios del gimnasio Gymast CrossFit.

Se describirá e ilustrará la forma física del gimnasio, y el tipo de materiales y maquinaria que se va a emplear, esto es muy importante para hacerse una idea de cómo se van a organizar los distintos servicios del negocio. Hemos de aprovechar al máximo todo el espacio del establecimiento.

También haremos una breve descripción de la localización del local, recalcando el porqué de la zona elegida y las características más relevantes.

También se definirán y analizarán los procesos que se desarrollan en nuestro gimnasio, desde que el cliente se inscribe por primera vez hasta su posterior dada de baja.

3.2. Localización

La localización de cualquier empresa es posiblemente uno de los puntos más importantes del análisis de viabilidad de la empresa y ésta se convertirá en la clave para el éxito o fracaso de la misma.

Decidimos que la empresa se ubicase en la localidad de Callosa de Segura, puesto que es una ciudad de 18.497 habitantes muy atractiva, que a pesar de considerarse pequeña, es una ciudad excepcional y que posee todos los servicios disponibles, a falta de un gimnasio especializado en el CrossFit. Callosa también quiere ir al mismo ritmo que la demanda, y quiere ofrecer los últimos servicios más demandados a sus habitantes.

Además de la importancia de estar situado en una zona donde haya una afluencia de público importante, y de estar ubicado en una zona céntrica de la ciudad para que los clientes puedan ir andando, también lo es que exista una zona de aparcamiento para todos los usuarios que se desplazan en vehículo.

Las instalaciones del centro Gymast CrossFit, están ubicadas en una nave de 600m², la cual está situada en una zona céntrica de la ciudad de Callosa de Segura, una de las calles con más afluencia de público puesto que es una calle principal, con aparcamientos y parking cercanos, y con muchos servicios próximos.

Imagen 7: Mapa localización gimnasio



Fuente: Google Maps

Imagen 8: Localización gimnasio



Fuente: Google Maps

Imagen 9: Fachada actual futuro gimnasio



Fuente: Elaboración propia

La imagen que vemos a continuación es el proyecto de la fachada del nuevo gimnasio Gymast CrossFit. Como podemos apreciar es una fachada la cual incita a entrar al establecimiento por su gran elegancia, simplicidad y modernidad.

Imagen 10: Próxima fachada futuro gimnasio



Fuente: Elaboración propia

3.3. Distribución en planta

La construcción del gimnasio se realizará en los 600m² que posee la nave ya que sólo dispone de una planta baja, la cual habrá que distribuir de forma que se consiga la máxima racionalidad de la instalación. La fachada y el acceso de la nave dan a la calle principal "Calle Rambla Baja".

El reparto de las áreas totales para la distribución de Gymast CrossFit de los 600m² será el siguiente:

- Zona de recepción.
- Despacho para la venta de productos energéticos y nutricionales, el asesoramiento de dietas y rutinas, y otras consultas.
- Aseo para uso personal de recepcionistas e instructores.
- Vestuarios con duchas, baños y sauna, para hombres y mujeres.
- Sala de entreno CrossFit.
- Sala de musculación.

Detallamos cada una de las partes del gimnasio:

Zona de recepción:

Imagen 11: Recepción



Fuente: Imágenes Google

La recepción está situada nada más acceder al gimnasio, en ella podremos encontrar a la recepcionista encargada de informar a los clientes sobre todos los servicios del gimnasio y aclararles todas las dudas posibles. También es la encargada de regular y contabilizar los ingresos que efectúe el cliente, los cobros de tarifas mensuales o anuales.

Una vez que pasamos el área de recepción, se accederá al gimnasio atravesando el sistema de seguridad que empleamos en Gymast CrossFit llamado, "Trípode doble de seguridad". Éste lo atravesarán los clientes, ya socios, a través de sus tarjetas personalizadas o su pin de cliente. Por el contrario, si son futuros clientes que vienen a ver las instalaciones, podrán acceder a él junto con un responsable del centro.

Imagen 12: Trípode doble de seguridad



Fuente: Imágenes Google

Imagen 13: Tarjeta personalizada



Fuente: Imágenes Google

También dispondremos en la recepción de un pequeño aseo para uso personal de la recepcionista y los instructores. Se puede apreciar la puerta de entrada de este aseo en la parte derecha de la foto de la recepción.

Imagen 14: Aseo personal



Fuente: Imágenes Google

Despacho:

Imagen 15: Despacho



Fuente: Imágenes Google

El despacho estará destinado y podrán tener acceso a él, los cuatro instructores contratados para llevar a cabo los entrenamientos de CrossFit. Tres de ellos son profesionales especializados sólo en la modalidad CrossFit, y el otro de ellos, se dedicaba anteriormente al entrenamiento de musculación y ahora se ha especializado en el CrossFit. Todos llevarán a cabo las funciones de entrenadores, monitores, y asesores nutricionistas.

La labor de los entrenadores de Crossfit es vital a la hora de prevenir y evitar lesiones, y de realizar los ejercicios de forma correcta. Los cuatro instructores se dedican a corregir posturas, enseñar la técnica correcta, asesorarles, y animan constantemente a los clientes para que se mantengan motivados. En un gimnasio guiado por buenos profesionales, el Crossfit es una buena opción para todos aquellos que buscan un entrenamiento total y completo.

En este despacho, se elaborarán las rutinas diarias, las dietas y se harán el seguimiento de los objetivos que se marquen los clientes.

Además, estará a disposición de los clientes la venta de suplementos y productos energéticos, que se expondrán en su interior en las lejas que se muestran en la siguiente imagen.

Imagen 16: Estanterías



Fuente: Imágenes Google

Los suplementos y productos energéticos que se ofrecen en el gimnasio para los clientes serán los siguientes:

Proteínas de sabores, aminoácidos, hidratos de carbono, barritas energéticas de diferentes sabores y frutas, galletas bajas en calorías y con fibra, harina de avena con sabor a plátano, donut, chocolate, vainilla y fresa, vitaminas, y bebidas isotónicas.

(Se podrán ver además suplementos a través de la revista de la marca escogida, Amix, y pedir al distribuidor los que se deseen y no se permitirá su venta a los menores de 18 años).

Los beneficios que aportan los suplementos nutricionales adquiridos a través de los cuatro expertos, para la práctica de CrossFit se observan en la siguiente imagen:

Imagen 17: Beneficios de suplementación

BENEFICIOS DE LOS SUPLEMENTOS EN CROSSFIT

ACCELERAR LA RECUPERACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> — DOMS (DOLENCIAS MUSCULARES DE APARICIÓN TARDÍA) + DEPÓSITOS ENERGÉTICOS (GLUCÓGENO Y ATP)
INCREMENTAR EL RENDIMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> + DURACIÓN DEL ENTRENAMIENTO — PERCEPCIÓN DE LA FATIGA
APORTAR NUTRIENTES ESENCIALES	<ul style="list-style-type: none"> + VITAMINAS Y MINERALES + COMPLETAR REQUERIMIENTOS DE PROTEÍNA



Fuente: Imágenes Google

Según un estudio estadístico sobre el consumo de suplementos nutricionales que podemos apreciar en las siguientes tablas, se concluye que:

El sexo que más predomina a la hora del consumo de estas sustancias son los hombres, sin quedar muy atrás las mujeres. Los estudiantes son los que más consumen y a éstos le siguen los trabajadores. Y el objetivo que buscan es principalmente el de estar en forma y mejorar su estado físico.

Tabla 4: Estudio sobre consumo de suplementos

		Frecuencia	%
Sexo	Hombre	260	62.7
	Mujer	155	37.3
Ocupación	Estudiando	236	56.9
	Trabajando	140	33.7
	Ninguna	39	9.4
Nivel de Estudios	Graduado	63	15.2
	Bachiller	129	31.1
	Medios	127	30.6
	Superiores	96	23.1

% de encuestados	Motivo
48	Estar en forma
19	Hacer ejercicio
11.1	Salud

Sexo	Motivo en orden de prioridad
Hombre	1 Estar en forma
	2 Hacer ejercicio
	3 Sentirse mejor
Mujer	1 Estar en forma
	2 Salud
	3 Hacer ejercicio

Encuestados que han consumido suplementos	Razones del consumo de suplementos	Número de personas	%
233 (56.14%)	Mejorar su Físico	131	57.6
	Cuidar su salud	38	16.7
Encuestados que los siguen consumiendo 164 (71%)	Aumentar rendimiento deportivo	30	13.2
	Paliar un déficit de la dieta	13	5.7

Quién le motivó al consumo de SN	%
Amigos	61.6
Dietistas	29.4
Monitores	16.7

Resultado del consumo	Número de personas	%
Obtuvieron resultados	192	82.4
No obtuvieron resultados	27	11.6
No saben	14	6

Fuente: Estudios deportivos

Vestuarios con duchas, baños y sauna, para hombres y mujeres:

Imagen 18: Vestuarios



Fuente: Imágenes Google

Gymast CrossFit tendrá a su disposición dos vestuarios, el de hombres y niños, y el de mujeres y niñas, con sus respectivos baños, duchas y calefacción. También dispondrá de una sauna, su uso será para ambos sexos y a partir de los 18 años de edad.

Cada vestuario constará de 6 duchas, 3 baños y 2 lavabos, además de bancos para poder sentarse y taquillas para dejar las pertenencias como se muestra en las imágenes. Como ya vimos en el factor ecológico del análisis PESTEL, los grifos del gimnasio serán grifos pulsadores temporizados para cuidar el medio ambiente y no malgastar agua.

Imagen 19: Grifo pulsador



Fuente: Imágenes Google

Imagen 20: Duchas



Fuente: Imágenes Google

Como hemos dicho anteriormente, se dispondrá de una sola sauna para ambos sexos ya que para su uso es obligatorio llevar ropa de baño. Será de uso exclusivo para los clientes.

Imagen 21: Sauna



Fuente: Imágenes Google

Sala CrossFit:

Imagen 22: Sala CrossFit



Fuente: Imágenes Google

Imagen 23: CrossFit Kids



Fuente: Imágenes Google

Imagen 24: Máquinas cardio



Fuente: Imágenes Google

La sala de CrossFit es sin duda la más importante e imprescindible de nuestro gimnasio puesto que, en ello es en lo que estamos especializados y es la modalidad que cada día demandan más los clientes, es el punto fuerte de nuestro negocio. Es la sala que ocupa la mayor extensión de la nave. Los Box (gimnasios de CrossFits), suelen ser naves industriales, con aproximadamente 8 metros de altura, y amplias para permitir el entrenamiento en grupo o individual. Pues nuestra sala, cumple todos estos requisitos, tiene una capacidad para poder trabajar a la vez 25 personas.

Nuestra sala también constará de máquinas de cardio como bici, elíptica y elevadora.

En la sala de CrossFit habilitaremos, como podemos observar en la imagen 23 una zona para el CrossFit Kids.

A diferencia de la sala tradicional que nos encontramos con máquinas de

musculación, en la sala de CrossFit podemos encontrarlos con:

- Ruedas de tractor o camión, se usan para trabajar con nuestro cuerpo y aumentar nuestra fuerza como parte de un entrenamiento diario.

Imagen 25: Rueda



Fuente: Imágenes Google

- Balón medicinal, con diferentes pesos que puede usarse como carga en diferentes movimientos o bien, como apoyo inestable en algunos ejercicios.

Imagen 26: Balones medicinales



Fuente: Imágenes Google

- Plyo box, es un cajón para realizar saltos, los hay de distintas alturas.

Imagen 27: Cajones



Fuente: Imágenes Google

- Pizarras, muy útiles e imprescindibles en esta modalidad, para escribir la rutina de ejercicios CrossFit que se harán en ese entreno.

Imagen 28: Pizarra



Fuente: Imágenes Google

- Kettlebel, son pesas rusas de forma esférica, similar a una bala de cañón. Sirven para realizar ejercicios de fuerza y coordinación.

Imagen 29: Pesas rusas



Fuente: Imágenes Google

- TRX, es un arnés con dos agarres en donde se puede trabajar la fuerza en suspensión, realizando ejercicios de auto carga.

Imagen 30: TRX



Fuente: Imágenes Google

- Barra en suspensión, son útiles para realizar abdominales o cualquier tipo de ejercicios suspendidos que generan un esfuerzo adicional a la práctica.

Imagen 31: Barra



Fuente: Imágenes Google

- Cuerdas o ropes, se utilizan para dar saltos y trabajar los brazos, suelen tener un diámetro y un peso considerables, por lo que se requiere de un gran esfuerzo para movilizarlas.

Imagen 32: Cuerdas



Fuente: Imágenes Google

- Mancuernas, se usan en cualquier tipo de movimientos de CrossFit, sobre todo para cargar el cuerpo en movimientos multi articulares.

Imagen 33: Mancuernas



Fuente: Imágenes Google

- Barras, se pueden cargar con diferentes pesos y permiten trabajar músculos como parte de diferentes movimientos en donde debemos levantarla. También

pueden usarse para dar saltos a un lado y a otro con ambos pies juntos.

Imagen 34: Barras



Fuente: Imágenes Google

- Sandbag, es un saco de arena que puede tener diferentes pesos y se usa como lastre en distintas actividades, podemos trasladarnos con ellos o lanzarlos.

Imagen 35: Sacos



Fuente: Imágenes Google

Sala de musculación:

Imagen 36: Sala musculación



Fuente: Imágenes Google

Gymast CrossFit es un gimnasio que además de especializarse en la modalidad de CrossFit no se olvida de la gimnasia tradicional que algunos clientes siguen demandando para obtener un resultado completo, usando las últimas tecnologías.

Esta sala estará destinada a aquellos clientes que además de practicar CrossFit quieran alternar su rutina con musculación, o por si por el contrario, únicamente acuden al centro para la modalidad tradicional, no queremos dar la posibilidad de perder ningún cliente por no ofrecer servicios básicos. No será muy amplia debido a que el servicio más importante y a la vez demandado del gimnasio es el CrossFit, pero será lo suficientemente extensa y atractiva para que los clientes puedan trabajar cómodamente. En esta sala se podrá contar con el instructor profesional especializado en ambas modalidades, CrossFit y musculación. Se encargará de controlar el correcto funcionamiento de la sala, de las máquinas y ayudar a los clientes para evitar las lesiones por el uso incorrecto de las máquinas. Y además dispondrá de extractor de aire y ventilación.

En la sala de musculación, también dispondremos de una pantalla táctil de ordenador con la que el cliente, a través de su pin o su tarjeta personalizada, podrá acceder a él para ver la rutina que lleve el vigor en ese momento, su evolución, y características personales. De este modo se reducirá el tiempo de espera para preguntarle al instructor y evitaremos los colapsos de gente.

Imagen 37: Pantalla táctil



Fuente: Imágenes Google

En la sala de musculación se facilitará una báscula profesional. Será un dispositivo capaz de analizar y realizar un seguimiento de los datos de los clientes sobre su estado físico. Las básculas medirán el peso, la edad corporal, el porcentaje de grasa corporal, la grasa visceral, el músculo esquelético, el IMC, y el metabolismo en reposo. Cada cliente podrá hacer uso de ella insertando su pin o la tarjeta personalizada y podrán grabar sus datos. Con esto conseguimos concienciar a la gente sobre su estado inicial y sus objetivos, y por supuesto, motivarse.

Imagen 38: Báscula



Fuente: Imágenes Google

3.4. Procesos

Un proceso es una cadena de actuaciones a una entrada de información (desde que el cliente entra por la puerta del gimnasio y se da de alta), a la cual se le aporta un valor añadido, hasta que se origina una salida (el cliente se da de baja).

Todos los servicios de Gymast CrossFit están informatizados. Con lo que conseguimos economizar el tiempo de espera de los clientes y trabajadores del centro. El gimnasio dispone de un programa propio para su gestión empresarial, el cual detallamos a continuación:

- Control de los socios con la ficha personal, que incluye una fotografía realizada con nuestra cámara web, para la identificación de la entrada. En esta ficha también aparecerá la cuota individual a pagar.

Imagen 39: Ficha cliente

Ficha de Actividad de cliente "GYMAST CROSSFIT"

Auxiliares Utilidades Ayuda

Código cliente: 900000005 Fecha alta: 14/04/18 Es la actividad principal

Nombre y Apellidos: JULIAN MAHON PONLEZ

Ver estado de aforo de los turnos

Turno activ realizado: [] Cuota Turno: 60

Rticia publicidad: []

Pagador: El mismo cliente 900000005 JULIAN MAHON LIMON NIF Pagador: 432345677

Lugar de Pago: 6 PAGO EN GIMNASIO Forma pago: E

Entidad bancaria: 6666 Sucursal: 7777 DC: 88 Cuenta: 999999999 Reg: 5 de 19

Día emisión recibo: 19 Periodicidad pagos: C Recibo Automático

Concepto Adicional para recibos: Importe: 0

Facturar solo cuota de mantenimiento Importe C.M: 0

Grupo o Colectivo: []

Motivo de baja: []

Fecha de baja: [] Activo en el turno de actividad

ACTIVO

Fuente: Elaboración propia

- A través de este programa, se podrán imprimir los carnets personalizados para los clientes, los cuales llevarán la fotografía y el chip para el acceso al gimnasio a través del trípode doble de seguridad.

- Características de cada socio, esto nos ayudará a llevar un seguimiento de cada cliente puesto que obtendremos datos sobre su evolución según su edad y cuál sea su objetivo.
- También se llevará un control de caja diario, para así controlar los movimientos de entrada/salida de efectivo.
- Se emitirán los recibos/facturas, a través de un servicio gratuito que me ofrece mi entidad financiera “La Caixa” o en efectivo, y cobro de suplementos alimenticios tanto en efectivo como en TPV’s, también servicio ofrecido por mi entidad financiera.

Imagen 40: Ficha cliente emisión recibos

Emision de recibos en mano. "GYMAST CROSSFIT"

Archivo

Impresora y puerto:
 HP CLJ 3600
 HPColorLaserJet3600

Código 000001 Imprimir formato Ticket Imprimir sin visualizar

Nombre ... Perez Perez, Antonio
 Observ. ...

Act.	Nombre	Precio
001	Cuota normal	0,00
002	Cuota especial	0,00
003	Cuota CrossFit Kids	0,00
		0,00
		0,00

Total mes:

Contador 1 N°=228 Forma de pago: 1
 Contador 2 N°=50000 Importe recibo:

Ene Feb Mar Abr May Jun Jul Ago Sep Oct Nov Dic

Pago en:

Cobrado:

Saldo Inicial 0,00
 Debe 248,30 **Mes de cobro :**
 Haber 204,10 **Poner fecha de bloqueo**
 Saldo 44,20

Haciendo Doble Click sobre Act. Nombre o Precio podra cambiarlos.

Fuente: Elaboración propia

- Gracias a los presupuestos de cobro nos van a permitir saber en todo momento la rentabilidad de nuestro gimnasio.

- Con el control de asistencias y acceso, podremos saber las veces que un cliente accede al gimnasio y a qué hora, así como poder denegar su acceso si fuera preciso.

4. Organización y RRHH

4.1. Introducción.

En el plan de organización y RRHH vamos a realizar una descripción de la estructura organizativa del gimnasio así como las líneas maestras que van a regir la política de recursos humanos. Para ello, se describen los puestos que se necesitan en el gimnasio, la forma de selección de los trabajadores, y las medidas que se tomarán para la seguridad e higiene en el trabajo.

Trataremos la estructura legal de la empresa. La elección del tipo de sociedad es muy importante dadas las consecuencias jurídicas que de ello se derivan, es decir, que cada forma jurídica implica una serie de ventajas y limitaciones que encajarán mejor o peor con nuestro proyecto.

También acudiremos al ayuntamiento de la localidad de Callosa de Segura para informarnos de todos los trámites a seguir para la puesta en marcha de nuestro gimnasio, así como los permisos, licencias, y requisitos.

Otro objetivo de este apartado es establecer los salarios para cada categoría de trabajadores y el definir el plan de contratación para definir el tipo de contrato que vinculará a cada uno de los empleados con la empresa.

4.2. Prevención de riesgos laborales.

La ley 54/2003, de 12 de diciembre establece la obligación de integrar la prevención de riesgos en la gestión de la empresa Gymast CrossFit, con el objetivo de garantizar la seguridad y la salud de los trabajadores en todos los aspectos relacionados con el trabajo.

En la aplicación de la normativa los trabajadores:

- Serán informados de los riesgos, de las medidas de protección y de las medidas de emergencia existentes.
- Serán consultados en cuestiones relativas a las condiciones de seguridad.
- Deben usar adecuadamente los aparatos, herramientas y, en general, cualquier medio que utilicen en la realización de su trabajo.
- Informar de inmediato de cualquier situación que a su juicio pueda conllevar un riesgo para la seguridad y la salud.

Además el establecimiento, con el objetivo de cumplir con la normativa vigente incorporará diversos elementos de protección y señalización.

- El suelo del local no presenta irregularidades ni pendientes peligrosas.
- Las puertas de vaivén tendrán algunas partes transparentes para permitir ver la zona a la que se accede. Las puertas correderas incorporan un sistema de seguridad que les impida salirse de los carriles y caer.
- Las rampas y plataformas de trabajo son de materiales no resbaladizos y disponen de elementos antideslizantes.
- Las entradas y salidas del establecimiento siempre permanecerán libres de obstáculos, para que en caso de peligro los trabajadores puedan evacuar el local con rapidez.
- Un botiquín de primeros auxilios que contenga; desinfectantes, antisépticos, gasas estériles, algodón hidrófilo, vendas, esparadrapo, apósitos adhesivos, tijeras, pinzas y guantes desechables.

Este material de primeros auxilios será revisado periódicamente y repondrá tan

pronto como caduque o sea utilizado. Además el botiquín estará claramente señalado con la siguiente imagen:



- Señales que indiquen:
 - La prohibición de fumar



- La entrada restringida para personal no autorizado



- La situación de los equipos para la lucha contra incendios



- Las salidas del local y la dirección que debe seguirse para llegar a las salidas

4.3. Normas para los clientes.

NORMAS CLIENTES

1. Para la inscripción como socio, se deberá presentar la siguiente documentación:
 - DNI
 - Una foto carnet realizada por la Web Cam de nuestro PC.
2. Tanto las cuotas mensuales como anuales, se harán efectivas los cinco primeros días hábiles de cada mes o año, para el correcto funcionamiento del gimnasio.
3. Para una mayor higiene y limpieza, será obligatorio:
 - La utilización de ropa deportiva y toalla en bancos y aparatos de la sala de musculación y en las colchonetas.
 - Dejar las barras, mancuernas y discos en su sitio para mantener un cierto orden.
 - El uso de zapatillas de baño en los vestuarios, así como secarse antes de salir de las duchas para evitar posibles charcos.
 - No echar agua en la sauna para evitar dañar la parte eléctrica.
 - No se permiten acciones como afeitarse, depilarse, teñirse, cortarse las uñas u

otras acciones de higiene personal dentro del recinto de los vestuarios.

4. Por motivos de seguridad e higiene.
 - Está prohibido entrar con ropa dentro de la sauna.
 - Está prohibido vestirse dentro de la sauna.
 - Está prohibido dejar ropa, toallas y cualquier cosa que no sea de la sauna.
 - Solo se permitirá la entrada con toalla, bañador y chanclas a la sauna.
5. Se prohíbe el acceso a las salas con calzado de uso diario y que no sea deportivo.
6. Será obligatorio pasar siempre la tarjeta personalizada o insertar el pin de cliente, por el trípode doble de seguridad a la entrada del gimnasio, para conseguir un mayor control y evitar el paso de gente ajena a las instalaciones.
7. Los socios tienen a su disposición un servicio de taquillas gratuitas, mientras permanezcan dentro de las instalaciones, siendo obligatorio su desalojo al término de la estancia, dejándola a disposición del resto de socios, no haciéndose responsable la empresa de las pertenencias olvidadas en su interior.
8. No nos hacemos responsables del dinero, joyas, ropa y demás pertenencias olvidadas, perdidas o sustraídas en las instalaciones.
9. La dirección del gimnasio, se reserva el derecho admisión a cualquier persona si por actitud poco adecuada o moralidad pierda las formas de convivencia debidas.
10. Queda terminantemente prohibido fumar en toda la instalación.
11. Edad mínima para la sala de musculación es de 16 años.

EL CUMPLIMIENTO DE ESTAS NORMAS FACILITARÁ UN CLIMA DE COMPAÑERISMO Y DEPORTIVIDAD. SI USTUD SIGUE ESTAS NORMAS, SERÁ EL PRIMER BENEFICIADO.

4.4. Forma jurídica.

En este apartado vamos a valorar qué tipo de sociedad es la que mejor se adapta a nuestra empresa y a nuestras características, siendo la forma jurídica más ventajosa para nuestro negocio. Dependiendo de la forma jurídica que escojamos tendremos una serie de requisitos que cumplir. Para la elección tendremos en cuenta el número de socios, capital a invertir, responsabilidad de los socios, domicilio social, y modelo de negocio.

Para Gymast CrossFit hemos decidido constituir una Sociedad Limitada. En cuanto a su definición, La sociedad Limitada es una sociedad mercantil, que tiene como objetivo la realización de uno o más actos de comercio, o alguna actividad sujeta al derecho mercantil. Está compuesta por un número limitado de socios, cuyo capital se encuentra repartido en participaciones de igual valor. El número integrante de socios de Gymast CrossFit es de dos, teniendo la posibilidad de ampliar esta cifra si fuese necesario.

Una de las razones que nos ha llevado a la elección de esta forma jurídica es que los socios no responderán personalmente de las deudas sociales.

El capital social no podrá ser inferior a 3.000 €, y deberá estar desembolsado íntegramente desde su inicio. La empresa Gymast CrossFit decide constituirse con un capital de 100.000 €, correspondiendo la mitad a cada uno de los socios, es decir, 50.000 €.

La sociedad limitada está obligada a solicitar financiación ajena, ya que no puede obtener capital por medio de la emisión de obligaciones.

En cuanto al nombramiento y responsabilidad de los administradores, ampliaciones y reducciones de capital o cualquier decisión que afecte a la Sociedad Limitada se llevará a cabo en la Junta General, llevada a cabo por los

socios integrantes de la empresa.

Teniendo en cuenta el régimen fiscal, la Sociedad Limitada tributa por el Impuesto de Sociedades, con tipo general del 25% para el 2018, vigente desde el 1 de Enero del 2016. Su base imponible se llevará a cabo por estimación directa. El IVA, deberá aplicar el régimen general.

Resulta interesante explicar el origen del nombre de nuestro negocio “Gymast CrossFit”. Viene determinado por un conjunto de cuatro palabras simples, Gym (de gimnasio), Inma (de Inmaculada), Fast (de rápidos resultados), y CrossFit. Con la agrupación de Gym-Inma-Fast se forma el primer término del nombre de la empresa, Gymast, y el segundo término viene determinado como CrossFit, ya que es en lo que se especializa el gimnasio.

4.5. Análisis de puestos de trabajo.

Como en toda empresa, la organización, está basada en relaciones interpersonales e interdepartamentales que es preciso formalizar y canalizar para que los flujos de información a distintos niveles, sean suficientemente fluidos para desarrollar una labor eficiente y eficaz.

En nuestra organización de empresa, realizaremos la subcontratación de otras empresas para el mantenimiento y limpieza de las instalaciones de Gymast CrossFit.

A continuación, describiremos los puestos de la empresa:

Realizaremos la contratación de una recepcionista, cuyas tareas principales serán las de recepción a los clientes cuando entren por primera vez a conocer todas las instalaciones, a realizar el alta informatizada con los datos, el pin y la tarjeta personalizada del cliente, a los cobros de las cuotas si ésta decide pagarse

en efectivo y no domiciliada a través del banco, a los cobros de los suplementos ofrecidos por los instructores, y a dar de baja a los clientes que así lo soliciten.

Para este puesto, exigiremos a nuestra recepcionista los estudios básicos de secundaria, ESO y bachillerato y deberá tener experiencia en las tareas administrativas y ser una persona que tenga facilidad para relacionarse con los clientes. Ofreceremos un contrato laboral de jornada completa.

También se contratarán cuatro instructores. Tres de ellos son profesionales especializados sólo en la modalidad CrossFit, y el otro de ellos, se dedicaba anteriormente al entrenamiento tradicional de culturismo, y ahora se ha especializado en el CrossFit. Todos ellos llevarán a cabo las funciones de entrenadores, instructores y asesores de nutrición deportiva.

Para los cuatro instructores será imprescindible que tengan el certificado de CrossFit y CrossFit Kids. El tipo de contrato laboral que tendrán los instructores también será un contrato de jornada completa.

Tanto los contratos laborales, como el número de personal contratado, podrán cambiar o aumentar si fuese necesario. Todo dependerá de la afluencia de clientes con la que emprendamos el negocio.

Por otro lado, realizaremos la subcontratación de una empresa para el mantenimiento de máquinas e instrumentos informáticos, cuya finalidad será la de controlar y asegurar que el funcionamiento de la maquinaria y de los sistemas informáticos existentes sea el adecuado, y en caso de que se produzca algún desajuste, saber detectarlo y solucionarlo.

Gymast CrossFit, subcontratará también una empresa externa, la cual se encargará de la limpieza e higiene de las instalaciones.

Para la elección de los trabajadores se realizarán entrevistas, seleccionando al que se considere que más se ajusta a nuestros requisitos exigidos y por supuesto al mejor preparado y con experiencia en el sector. Tener una formación es importante, pero se pretende que los trabajadores de Gymast CrossFit tengan

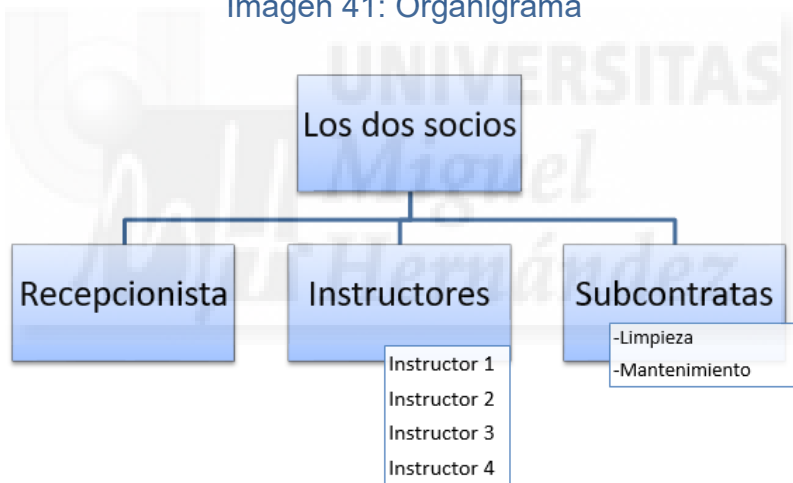
también otras cualidades como la empatía con los clientes, motivación y alegría.

Queremos ser un centro diferente, que nuestros empleados trabajen alegres y animados y transmitan a los clientes un buen estado de ánimo y motivación para la consecución de sus objetivos deportivos.

4.6. Organigrama.

A continuación se detalla el organigrama de Gymast CrossFit:

Imagen 41: Organigrama



Fuente: Elaboración propia

4.7. Misión, visión y valores.

La misión, visión y valores de una empresa es muy importante de cara a las acciones de marketing de la misma, cuál es su orientación futura y qué valores tenemos en la organización para la consecución de sus objetivos.

- La misión de Gymast CrossFit es dar a conocer a las personas de la ciudad de

Callosa de Segura y alrededores, la necesidad de una nueva modalidad de entrenamiento como es el CrossFit, la cual se está demandando cada días más. Incluye ejercicios funcionales de alta intensidad que ayuda a alcanzar el máximo potencial en fuerza y resistencia.

- La visión es liderar el mercado de gimnasios CrossFit y culturismo, junto a profesionales cualificados, para llevar a nuestros clientes a conseguir sus objetivos de la forma más efectiva.
- Los valores propuestos por Gymast CrossFit son, el compromiso, la motivación, el reconocimiento, la profesionalidad, y la innovación.

5. Plan de Marketing

5.1. Introducción.

El Plan de Marketing es un documento escrito que detalla las acciones específicas del marketing dirigidas a objetivos específicos. Se trata de una herramienta básica de gestión que debe utilizar toda empresa orientada al mercado que quiera ser competitiva. Es útil para el control de la gestión y la puesta en marcha de la estrategia.

En primer lugar, se hablará de la segmentación del mercado y del público objetivo. La segmentación consiste en dividir el mercado en grupos diferentes de consumidores que podrían necesitar productos o combinaciones de marketing diferentes. En este apartado describiremos los diferentes grupos de clientes a los que nos dirigimos.

A continuación se tratará la estrategia del marketing-mix, donde describiremos en profundidad los servicios que ofrece el gimnasio, a qué precio, cómo y cómo se promocionarán.

5.2. Segmentación y público objetivo.

La segmentación del mercado consiste en dividir el mercado en grupos diferentes de consumidores que podrían tener necesidades y características diferentes entre ellos.

Las acciones de marketing se definirán hacia grupos concretos y homogéneos, con los que se llevarán a cabo acciones específicas y para todos los componentes del grupo por igual.

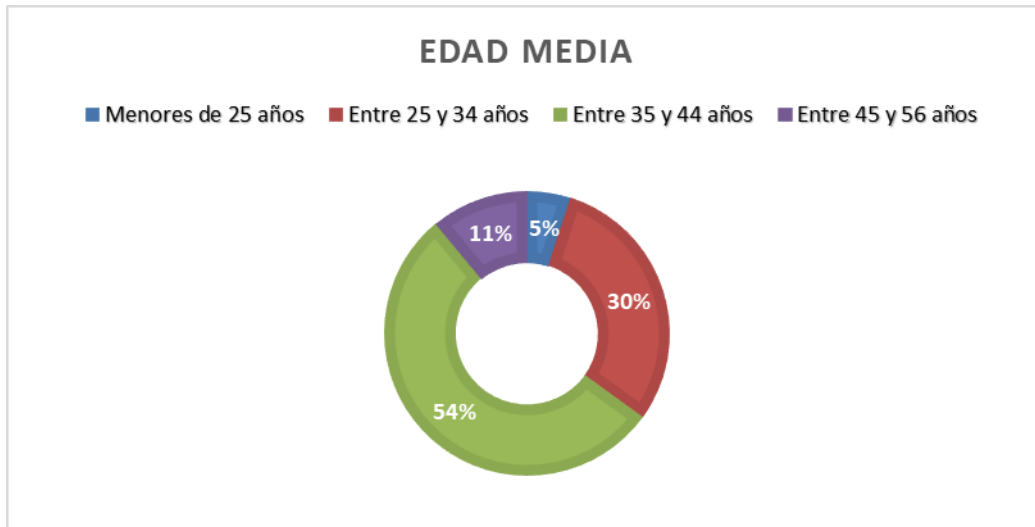
Este proceso es muy importante puesto que sirve para distinguir en qué segmento de la sociedad es posible introducir un nuevo servicio y por tanto aprovechar mejor los recursos de la empresa, incrementando la satisfacción de los consumidores finales.

Para dar respuesta de a quién van dirigidos los servicios del gimnasio Gymast CrossFit, se siguen tres fases fundamentales: Segmentar el mercado en grupos de consumidores con características lo más homogéneas posibles, identificar de entre los distintos grupos estratégicos al público objetivo, y llevar a cabo un posicionamiento adecuado del servicio de acuerdo a las características del público objetivo.

A continuación, tendremos en cuenta una serie de variables que se explicarán y que se han agrupado según sean factores sociales, demográficos etc.

- Para los factores demográficos, destacamos que este gimnasio va orientado a personas de edades comprendidas entre los 3 y 56 años, ya que después de hacer un estudio de la población se ha observado, como muestra el siguiente gráfico, que aunque más del 80% de los centros se concentran en clientes de entre 25 y 44 años, cada vez hay más interés por parte de los jóvenes en cuidarse la imagen y estar en forma. Por eso, nuestra oferta de servicios va destinado a un amplio rango de edad, para así poder captar el máximo de clientes potenciales posibles.

Gráfico 1: Edad media a la que van al gimnasio



Fuente: Elaboración propia

El intervalo de edad entre 3 y 18 años, será ofrecido para los grupos de CrossFit Kids.

El intervalo de edad entre 18 y 56 años, lo ofreceremos para los grupos de clientes de CrossFit para adultos, y para los grupos especiales de policía, bomberos y guardias civiles.

Además, para la gimnasia tradicional en la sala de musculación, está el intervalo de edad entre los 16 y 56 años.

- Respecto a los factores geográficos, el gimnasio Gymast CrossFit, se sitúa en la localidad de Callosa de Segura. Dada la tranquilidad de la zona y de que ni esta localidad ni en otra de alrededor disponen de un gimnasio con los servicios ofrecidos por el nuestro.
- Para los factores socio-económicos, matizamos que el servicio irá enfocado a personas de un nivel medio. Con esto pretendemos ofrecer nuestro servicio a un precio económico para que puedan estar al alcance de todos. Además el nivel educativo no es algo determinante para realizar el servicio.

En definitiva, teniendo en cuenta los factores analizados, podemos afirmar que el público objetivo que puede ser potencial, son hombres, mujeres, niños y niñas,

de edades comprendidas entre los 3 y 56 años, que vivan en la propia localidad de Callosa de Segura y alrededores.

En nuestro gimnasio no se va a diferenciar en cuanto a género, ya que en la evolución del mundo del deporte en la sociedad española, la iniciación de la mujer al deporte hace que no solo se vean hombres en los gimnasios.

5.3. Análisis de Marketing Mix.

“El marketing mix es uno de los elementos clásicos del marketing creado por McCarthy en 1960, el cual se utiliza para englobar a sus cuatro componentes básicos: producto, precio, distribución y comunicación. Estas cuatro variables son también conocidas como las 4Ps por su aceptación anglosajona (product, price, place, y promotion).

Las 4Ps del marketing pueden considerarse como las variables tradicionales con las que cuenta una organización para conseguir sus objetivos comerciales. Para ello es totalmente necesario que las cuatro variables del marketing Mix se combinen con total coherencia y trabajen conjuntamente para lograr complementarse entre sí”.

Imagen 42: Las 4Ps



Fuente: Imágenes Google

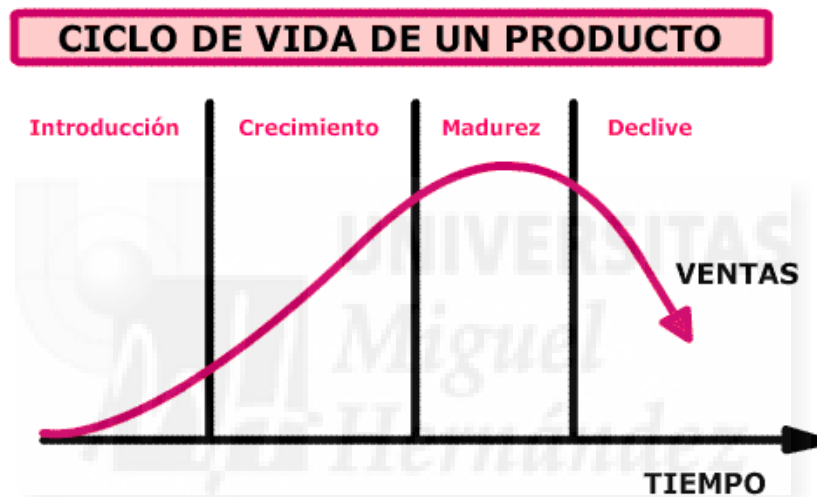
Producto:

El producto es la variable más importante del marketing mix, éste engloba tanto a los bienes como a los servicios que vende una empresa.

En el caso de nuestro gimnasio, nos referimos a un servicio, con el que profundizaremos en satisfacer las necesidades de los clientes.

Todos los productos o servicios tienen un ciclo de vida definido en cuatro fases.

Imagen 43: Ciclo de vida del producto



Fuente: Imágenes Google

La fase de Introducción, es la fase de lanzamiento del producto/servicio al mercado en la que las ventas son muy bajas y el beneficio obtenido nulo o negativo (debido a las inversiones que requiere realizar para la puesta en marcha e introducción del nuevo gimnasio). El objetivo prioritario es dar a conocer el servicio que ofrecemos en Gymast CrossFit, y generar demanda y expandir el mercado. Para conseguirlo, debemos recurrir a herramientas como la Promoción.

La fase de Crecimiento, es cuando el servicio comienza a funcionar correctamente. El que un gimnasio funcione bien es muy importante para la valoración y percepción de los clientes. De ahí parte del éxito de las grandes cadenas de gimnasios. Es la etapa en la que las ventas de nuestro servicio

comienzan a crecer a buen ritmo y también los beneficios (el gimnasio empieza a ser rentable). El objetivo básico es el de penetrar todo lo posible en el mercado, y para ello de nuevo la Publicidad suele ser la herramienta más eficaz.

En la fase de Madurez, el servicio se ha consolidado en el mercado y aporta una importante cifra de facturación y grandes beneficios. Al haber pasado la etapa de crecimiento, se da por hecho que el servicio es estable y de calidad y se encuentra adaptado a las necesidades del cliente potencial.

Este es el momento en el que debemos de defender nuestra posición en el mercado ante los competidores nuevos o existentes.

Por último, se encuentra la fase de Declive a la que llegan todos los servicios y productos., podemos mantener el servicio ajustando los márgenes de venta o innovando, estableciendo servicios adicionales y optimizando el funcionamiento del gimnasio al máximo para que hagan más larga la vida del servicio.

A nivel general, el ciclo de vida de los productos es cada vez más corto debido fundamentalmente a:

1. Cambios en la demanda: Los gustos de los consumidores son cada vez más variables y temporales, cambian más rápido, lo que exige que nuestro servicio deba adaptarse a esos gustos cambiantes en cada momento para no perder atractivo y competitividad. En nuestro caso, no existe ningún gimnasio especializado en el CrossFit, y nos decidimos a emprender sobre esta modalidad de gimnasia puesto que es una gran oportunidad de negocio, debido a la alta demanda que se está generando en España por los consumidores. Gymast CrossFit se adapta a los cambios en la demanda.
2. Presión de la competencia: Los consumidores tienen cada vez más oferta entre la que elegir y por tanto eso exige que nuestro producto tenga que evolucionar constantemente para poder competir y no ceder cuota de mercado. En la gran mayoría de casos, si nos quedamos quietos y nuestro producto no evoluciona,

acabaremos perdiendo ventas con el paso del tiempo. Actualmente, no tenemos ninguna presión de la competencia, y si así fuese, haríamos frente a la competencia para alargar nuestro ciclo de vida, renovando nuestro servicio, sustituyéndolo por otro nuevo más demandado en ese momento, o con la ampliación de la gama de nuestros servicios.

Precio:

El precio es el valor que el cliente está dispuesto a pagar por la prestación del servicio y es la variable que hace que entren los ingresos en la empresa. Es importante que tengamos en cuenta y valoremos a qué tipo de consumidores nos dirigimos para adaptar nuestros precios. Si el consumidor considera que nuestro precio es elevado, buscará este servicio en otro gimnasio.

En la ciudad de Callosa de Segura, la mayoría de gimnasios son con pago de matrícula de 20/40€, pagándose al inscribirte, y cuotas mensuales desde 30€ en adelante. Gymast CrossFit ofrece el servicio CrossFit que el resto de gimnasios no dan, pero aun así mantiene un precio muy competitivo y no mayor que estos.

En nuestro gimnasio se ofrece CrossFit para grupos e individual, CrossFit para grupos de policía, bomberos o guardias civiles, CrossFit Kids (para niños), una sala de musculación completa para los clientes que deseen su uso para completar el ejercicio, el servicio nutricional por los instructores con suplementos deportivos y dietas, una sauna para conseguir unos beneficios completos, un personal altamente cualificado, y todos los equipamientos e instalaciones nuevas y de calidad.

La tarificación de Gymast CrossFit es la siguiente:

Tabla 5: Tarifas gimnasio

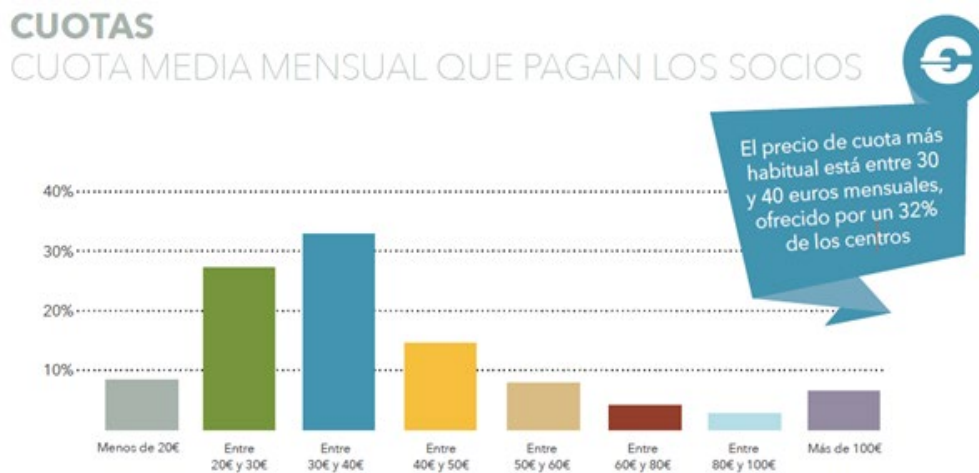
CONCEPTO	PRECIO
Servicio de cuotas	
<i>Tarifa mensual normal</i>	30€
<i>Tarifa mensual especial</i> <i>(policías, bomberos, guardia civiles)</i>	25€
<i>Tarifa mensual niños (de 3 a 16 años)</i>	20€
<i>Días sueltos Adultos</i>	5€
<i>Días sueltos niños (de 3 a 16 años)</i>	3€
<i>Tarifa anual normal</i>	300€
<i>Tarifa anual especial</i> <i>(policías, bomberos, guardia civiles)</i>	240€
<i>Tarifa anual niños</i>	180€

Fuente: Elaboración propia

Las cuotas dan derecho al uso de las instalaciones las veces que deseen los clientes a la semana.

Como podemos ver en la imagen 49, nuestro gimnasio Gymast CrossFit se posiciona dentro del rango de precio más ofertado disponiendo de una cuota que fluctúa de entre 20€ a 30€.

Imagen 44: Cuota media



Fuente: Life Fitness

Comunicación/Promoción:

Gracias a la comunicación las empresas pueden dar a conocer, como sus servicios pueden satisfacer las necesidades de su público objetivo. Podemos encontrar diferentes herramientas de comunicación: venta personal, promoción de ventas, publicidad, marketing directo y las relaciones públicas. La forma en que se combinen estas herramientas dependerá de nuestro producto, del mercado, del público objetivo, de nuestra competencia y de la estrategia que hayamos definido.

A las personas que acudan a visitar el gimnasio y a informarse sobre nuestro servicio durante el primer mes de apertura, se les regalará una clase gratuita para que puedan ver por ellas mismas los resultados y beneficios que esta modalidad les ofrece.

Se pretende que la comunicación por el “boca a boca” entre clientes y otras personas sea positiva y favorable, puesto que se considera una herramienta esencial para que la gente nos conozca, se interese por nuestros servicios e instalaciones y acudan a nosotros para tener un primer contacto.

- También dispondremos de un perfil de Facebook, en el que se publicarán las tarifas de precio, horarios, promociones, consejos nutricionales y deportivos, la elaboración de platos de desayunos/meriendas para deportistas, y en definitiva todo tipo de comunicaciones dirigidas a interactuar con nuestros clientes y público objetivo.

Imagen 45: Página Facebook



Fuente: Elaboración propia

- Se ejecutarán y repartirán 13.600 Flyers por la localidad de Callosa de Segura y alrededores.

Imagen 46: Flyers gimnasio



Fuente: Elaboración propia

- También se emitirá un anuncio publicitario en el canal local de "Tele Callosa". Éste corresponderá a un pack de 90 anuncios de 30 segundos cada uno por un coste de 250 €/mes durante los seis primeros meses. El anuncio publicitario tiene un precio viable, geolocalización del público objetivo y capacidad para conseguir un alto recuerdo. Estaremos influyendo directamente a nuestro público objetivo local.
- E instalaremos una valla publicitaria, la cual es una campaña con gran impacto visual y una elevada cobertura que permite llegar a un elevado índice de audiencia, a un coste económico comparado con otros medio publicitarios. Las vallas publicitarias muestran permanentemente nuestro anuncio, por lo tanto es de máxima eficiencia porque se expone durante todas las horas del día. La contratación será de un alquiler de seis meses, generando un coste de 240€ mensuales.

Imagen 47: Valla publicitaria



Fuente: Elaboración propia

Se busca que la clientela sea tanto de Callosa como de poblaciones próximas, con edades comprendidas entre los 3-56 años y con distintos tipos de necesidades como:

- Sentirse bien consigo mismo superándose cada día
- Obtener resultados más rápidos
- Necesidad de seguir teniendo una constitución física para ser agente de la ley
- Preparación para llegar a ser policía, guardia civil o bombero
- Necesidad de evitar el sedentarismo infantil
- Mejorar la condición física
- Disminuir el riesgo de sufrir lesiones al hacer deporte

Partiendo de la idea que queremos transmitir, hay que mostrar al cliente los beneficios generados al consumir este servicio. Y actualmente, una de las principales formas de llegar al cliente es a través de redes sociales, es decir haciendo marketing online.

Distribución:

Con la distribución se consigue que los productos lleguen a los puntos de venta para que los clientes puedan disponer de ellos. En Gymast CrossFit, todos los servicios se prestan dentro del gimnasio.

6. Plan Económico/Financiero

6.1. Introducción.

El Plan económico/financiero es uno de los pilares fundamentales del plan de negocio, que nos permite evaluar el potencial económico de nuestro proyecto empresarial, así como plantear alternativas de financiación viables para el mismo.

Se realiza teniendo en cuenta todos los datos e información que hemos obtenido a lo largo de este proyecto de plan de empresa, por eso los resultados que obtengamos tras el estudio, nos mostrarán los fondos necesarios para poner en marcha nuestro plan.

6.2. Balances previsionales.

El balance de situación de la empresa podemos definirlo como un documento que muestra la imagen fiel y real en un momento dado de la empresa. En este punto obtendremos la información a partir de la contabilidad financiera, ya que, contiene datos tanto del pasado como del presente, e incluso de previsiones futuras. Para ello, tendremos que tener en cuenta, entre otras cosas, los activos no corrientes, que se presentan como una inversión a largo plazo y que se van recuperando gradualmente por medio de la amortización.

Cuando empezamos con un proyecto empresarial de estas características, las inversiones de activos no corrientes suelen ser muy elevadas. En nuestro caso, al ser un gimnasio especializado en el CrossFit, y que además posee también sala de musculación, hemos tenido que hacer una inversión mayor a la de un gimnasio tradicional.

Podemos decir que la primera decisión es de tipo estratégico, ya que decidiremos la ubicación del gimnasio Gymast CrossFit. Esta decisión es fundamental para la viabilidad y desarrollo de nuestro proyecto tanto presente como futuro.

Una vez que tengamos claro donde ubicaremos nuestro negocio, determinaremos que activos inmovilizamos serán necesarios para la puesta en marcha de nuestro gimnasio.

En cuanto al activo corriente, o también llamado activo circulante o líquido corresponde a derechos de corta duración como es el dinero de caja de la empresa.

A continuación detallamos las conclusiones obtenidas a partir de la realización de los cuadros de financiación.

El proyecto total asciende a 200.000€ en el primer año, y está compuesto por las siguientes partidas:

Tabla 6: Partidas del proyecto total

CONCEPTO	VALOR
<i>Alquiler del local anual</i>	7.200,00 €
<i>Equipamiento gimnasio</i>	71.581,85 €
<i>Otros Gastos (Publicidad, flyers, valla publicitaria, y anuncio tv en Tele Callosa) y suministros.</i>	17.306,34 €
<i>Gastos apertura</i>	850,00 €
<i>Licencia CrossFit anual</i>	4.000,00 €
<i>Gastos en Informática</i>	3.000,00 €
<i>Otros gastos mobiliario</i>	1.500,00 €
<i>Personal</i>	54.912,13 €
<i>TPV anual</i>	12,00 €
<i>Gastos empresa limpieza</i>	8.400,00 €
<i>Seguro anual</i>	1.037,68 €
<i>Aprovisionamientos</i>	26.000,00 €
<i>Gastos empresa mantenimiento</i>	4.200,00 €
TOTAL	200.000,00 €

Fuente: Elaboración propia

Todos estos costes e inversiones serán financiados de forma previa a la apertura del gimnasio y por lo tanto, al inicio de los flujos monetarios propios de nuestro negocio.

Tanto el Leasing como el préstamo personal lo vamos a contratar a través de la Entidad Bancaria “La Caixa”, puesto que ha sido la entidad que mejor cobertura, mejor financiación, y mejores intereses nos ha ofrecido.

Las fuentes de financiación, se han diversificado en tres grandes líneas, cuyo detalle queda reflejado en la siguiente tabla:

Tabla 7: Fuentes de financiación

CONCEPTO	VALOR
<i>Leasing</i>	71.581,85 €
<i>Préstamo personal</i>	28.418,15 €
<i>Fondos propios de los socios</i>	100.000,00 €
TOTAL	200.000,00 €

Fuente: Elaboración propia

El porcentaje de financiación ajena asciende a un 50 % (préstamo y leasing) y a su vez, otro 50 % corresponde a la financiación propia.

El montante total de dicha financiación asciende a 200.000 €.

FONDOS PROPIOS

Respecto a los fondos propios, se han obtenido mediante la aportación de dos socios de la cantidad de 50.000 € cada uno que quedarán contabilizados en las partidas de capital social.

LEASING

Sobre la financiación ajena, que también se la hemos pedido a la entidad “La Caixa”, ha sido mediante la fórmula de leasing o arrendamiento financiero. Se ha


financiado la totalidad del equipamiento del gimnasio que totaliza una cantidad de 71.581,85 €, justificados en las siguientes imágenes, que son las facturas adjuntadas del presupuesto que nos ha hecho la empresa “Acero Sport”. Acero Sport, es una empresa que ofrece un servicio integral en los sectores de salud y ocio, hoteles, balnearios, gimnasios, centros deportivos, comunidad de vecinos, etc. Se adaptan a las instalaciones de los clientes aportando nuevos productos desarrollados por su equipo de I+D+I. Su meta no es vender un artículo, sino que ofrecen una solución global, con productos, servicios y asesoramiento, asegurando a los centros las demandas de una clientela cada vez más variada y exigente. (Ver anexo 7)

Para la obtención de dicha financiación, se ha tenido que avalar personalmente ante la compañía de Leasing, ya que la empresa es de nueva constitución.

El leasing se ha hecho a 15 años, con un tipo de interés al 2,500 %, lo que resulta la cantidad mensual fija de 573,74 €/mes.

Imagen 48: Leasing

A. Cuotas y Cuadro de Amortización



"la Caixa"

I. Datos de la operación
Solicitante: **Gymast Crossfit**

Fecha inicio	02/01/2017	Impuesto	IVA - 21%
Importe inversión	71.585,85 €	Forma de pago	Anticipado
Pago Inicial	- €	Tipo de cuota	Constante
Valor Residual	- €	Periodicidad	Mensual
Duración	15 años y 0 meses	Comisiones	0,60%
Tipo de interés	2,500%		357,93 € más impuestos
Ubicación del bien	Cataluña		

II. Importe de la cuota

180 cuotas (más el Valor Residual) de 474,17 € más impuestos. Cuota total: 573,74 €	TAE: 2,601 %
---	--------------

III. Cuadro de amortización

Vencimiento	Nº cuota	Saldo inicio periodo	Carga financiera	Recuperación del coste	Cuota Neta	Impuestos	Cuota Total
-------------	----------	----------------------	------------------	------------------------	------------	-----------	-------------

CONCEPTO	CANTIDAD	IMPORTE	TASA	IMPORTE	IMPORTE	IMPORTE	IMPORTE
02/10/2031	178	1.419,55 €	2,95 €	471,21 €	474,17 €	99,57 €	573,74 €
02/11/2031	179	947,35 €	1,97 €	472,20 €	474,17 €	99,57 €	573,74 €
02/12/2031	180	474,17 €	0,99 €	473,18 €	474,17 €	99,57 €	573,74 €
02/01/2032	V. R.	0,01 €	0,00 €	474,17 €	474,17 €	99,57 €	573,74 €
Totales			14.238,02 €	71.585,84 €	85.823,87 €	18.023,00 €	103.846,87 €

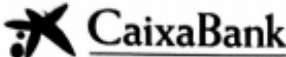
Fuente: La Caixa

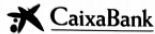
PRÉSTAMO

Este apartado, supone la mayor fuente de obtención de recursos para la financiación del proyecto de inversión.

El crédito de dicho préstamo es de 28.418,15 € que serán devueltos mensualmente en 6 años, a un tipo fijo del 5,95 %, lo que hace una cuota mensual de 470,23 €, siendo el importe total adeudado de 33.856,56 €. Este crédito se le ha pedido a la entidad de La Caixa.

Imagen 49: Préstamo

 Simulación de préstamo	
Importes y T.A.E Capital entregado: 28414,15€ Cuota (importe a pagar): 470,23€ T.A.E.: 6,11%	Intereses Tipo de interés: Interés fijo Interés de salida: 5,95% Intereses del primer año: 1655,16€
Facturación Oferta / Solicitud: Préstamo Estrella Fecha constitución: 15-11-2017 Vencimientos de amortización: 72 Periodos Vencimientos de carencia: 0 Periodos Liquidación: Canon frances (por vencido) Periodicidad: Mensual Día de facturación: facturación en el día 1 de cada mes Periodos reales o naturales: Cálculo por periodos reales Base de los intereses: Cálculo por a/o natural de 365 días	Comisiones y otros gastos Comisión de apertura: 0,00€ (0,00%, con un mínimo de 0,00€) Comisión de estudio: 0,00€ (0,00%, con un mínimo de 0,00€)



Simulación de préstamo

Importes y T.A.E

Capital entregado: 28414,15€
Cuota (importe a pasar): 470,23€
T.A.E.: 6,11%

Intereses

Tipo de interés: Interés fijo
Interés de salida: 5,90€
Intereses del primer año: 165,16€

Facturación

Oferta / Solicitud: Préstamo Estrella
Fecha constitución: 15-11-2017
Vencimientos de amortización: 72 Períodos
Vencimientos de carencia: 0 Períodos
Liquidación: Ganos Frances (por vencido)
Periodicidad: Mensual
Día de facturación: Facturación en el día 1 de cada mes
Períodos reales y naturales: Cálculo por períodos reales
Base de los intereses: Cálculo por año natural de 365 días

Comisiones y otros gastos

Comisión de apertura: 0,00€ (0,00%, con un mínimo de 0,00€)
Comisión de estudio: 0,00€ (0,00%, con un mínimo de 0,00€)

Cuadro de amortización

Vencimiento	Fecha facturación	Total recibido	Intereses	Amortización	Capital pendiente
1	01-12-2017	74,11€	74,11€	0,00€	28414,15€
2	01-01-2018	470,23€	140,89€	329,34€	28084,81€
3	01-02-2018	470,23€	139,25€	330,98€	27753,83€
4	01-03-2018	470,23€	137,61€	332,62€	27421,21€
5	01-04-2018	470,23€	135,96€	334,27€	27086,94€
6	01-05-2018	470,23€	134,31€	335,92€	26751,02€
7	01-06-2018	470,23€	132,66€	337,56€	26413,43€
8	01-07-2018	470,23€	130,99€	339,20€	26074,19€
9	01-08-2018	470,23€	129,28€	340,95€	25733,20€
10	01-09-2018	470,23€	127,56€	342,64€	25390,56€
11	01-10-2018	470,23€	125,80€	344,34€	25046,24€
12	01-11-2018	470,23€	124,09€	346,04€	24700,20€
13	01-12-2018	470,23€	122,47€	347,76€	24352,44€
14	01-01-2019	470,23€	120,75€	349,48€	24002,96€
15	01-02-2019	470,23€	119,01€	351,20€	23651,73€
16	01-03-2019	470,23€	117,21€	352,94€	23298,79€
17	01-04-2019	470,23€	115,32€	354,71€	22944,06€
18	01-05-2019	470,23€	113,76€	356,47€	22587,59€
19	01-06-2019	470,23€	112,00€	358,23€	22229,36€
20	01-07-2019	470,23€	110,22€	360,02€	21869,34€
21	01-08-2019	470,23€	108,44€	361,80€	21507,54€
22	01-09-2019	470,23€	106,64€	363,60€	21143,94€
23	01-10-2019	470,23€	104,84€	365,39€	20778,55€
24	01-11-2019	470,23€	103,03€	367,20€	20411,35€

Vencimiento	Fecha facturación	Total recibido	Intereses	Amortización	Capital pendiente
25	01-12-2019	470,24€	101,21€	369,03€	20042,32€
26	01-01-2020	470,24€	99,38€	370,86€	19671,46€
27	01-02-2020	470,24€	97,54€	372,70€	19298,76€
28	01-03-2020	470,24€	95,69€	374,55€	18924,21€
29	01-04-2020	470,23€	93,83€	376,40€	18547,81€
30	01-05-2020	470,23€	91,97€	378,24€	18169,54€
31	01-06-2020	470,23€	90,09€	380,14€	17789,40€
32	01-07-2020	470,24€	88,21€	382,03€	17407,37€
33	01-08-2020	470,24€	86,31€	383,93€	17023,44€
34	01-09-2020	470,23€	84,41€	385,82€	16637,62€
35	01-10-2020	470,24€	82,49€	387,74€	16249,88€
36	01-11-2020	470,23€	80,54€	389,64€	15860,21€
37	01-12-2020	470,23€	78,64€	391,59€	15468,62€
38	01-01-2021	470,24€	76,70€	393,54€	15075,08€
39	01-02-2021	470,23€	74,75€	395,48€	14679,60€
40	01-03-2021	470,24€	72,79€	397,45€	14282,14€
41	01-04-2021	470,24€	70,82€	399,42€	13882,72€
42	01-05-2021	470,24€	68,84€	401,40€	13481,30€
43	01-06-2021	470,24€	66,84€	403,40€	13077,90€
44	01-07-2021	470,23€	64,84€	405,39€	12672,54€
45	01-08-2021	470,23€	62,83€	407,40€	12265,14€
46	01-09-2021	470,23€	60,81€	409,42€	11855,72€
47	01-10-2021	470,23€	58,79€	411,46€	11444,29€
48	01-11-2021	470,23€	56,74€	413,50€	11030,83€
49	01-12-2021	470,23€	54,69€	415,54€	10615,24€
50	01-01-2022	470,23€	52,63€	417,60€	10197,64€
51	01-02-2022	470,23€	50,56€	419,67€	9777,97€
52	01-03-2022	470,23€	48,48€	421,74€	9356,22€
53	01-04-2022	470,24€	46,39€	423,84€	8932,37€
54	01-05-2022	470,23€	44,29€	425,94€	8506,43€
55	01-06-2022	470,23€	42,18€	428,06€	8078,39€
56	01-07-2022	470,24€	40,06€	430,19€	7648,20€
57	01-08-2022	470,24€	37,92€	432,30€	7215,89€
58	01-09-2022	470,23€	35,78€	434,44€	6781,43€
59	01-10-2022	470,24€	33,62€	436,62€	6344,81€
60	01-11-2022	470,23€	31,46€	438,77€	5906,04€
61	01-12-2022	470,24€	29,28€	440,94€	5465,09€
62	01-01-2023	470,23€	27,09€	443,13€	5021,96€
63	01-02-2023	470,23€	24,90€	445,33€	4576,62€
64	01-03-2023	470,24€	22,69€	447,56€	4129,07€
65	01-04-2023	470,23€	20,47€	449,76€	3679,31€
66	01-05-2023	470,23€	18,24€	451,99€	3227,32€
67	01-06-2023	470,24€	16,00€	454,24€	2773,09€
68	01-07-2023	470,23€	13,75€	456,49€	2316,60€
69	01-08-2023	470,23€	11,49€	458,74€	1857,86€

Vencimiento	Fecha facturación	Total recibido	Intereses	Amortización	Capital pendiente
70	01-09-2023	470,24€	9,21€	461,03€	1396,83€
71	01-10-2023	470,23€	6,93€	463,30€	933,53€
72	01-11-2023	470,24€	4,63€	465,61€	467,92€
73	01-12-2023	470,24€	2,32€	467,92€	0,00€

Fuente: La Caixa

A continuación se muestra la parte del activo del balance previsional:

Tabla 8: Balance previsional

ACTIVO	2018	2019	2020
A) ACTIVO NO CORRIENTE			
I. Inmovilizado intangible	1.340,00	680,00	20,00
5.Aplicaciones informáticas	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Amortización acumulada	- 660,00	- 1.320,00	- 1.980,00
II. Inmovilizado material	66.795,85	58.765,80	50.747,85
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	66.795,85	58.765,80	50.747,85
Mobiliario	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Maquinaria	71.581,85	71.581,80	71.581,85
Equipos informáticos	1.732,00	1.720,00	1.720,00
Amortización acumulada	- 8.018,00	- 16.036,00	- 24.054,00
B) ACTIVO CORRIENTE			
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	143.371,34 €	142.579,68 €	146.605,24 €
1. Tesorería	143.371,34 €	142.579,68 €	146.605,24 €
TOTAL ACTIVO	211.507,19	202.025,48	197.373,09

Fuente: Elaboración propia

Durante el primer año, el activo no corriente está formado por las aplicaciones informáticas, que se compran e instalan al inicio y si existe algún problema se llamará al informático para solventarlo. Es por eso que no tenemos una cuota fija de alquiler de software o mantenimiento. Es una inversión ya que, se compra en el primer año para a ser propiedad de la empresa.

En cuanto a las mesas y sillas necesarias para los despachos, zona de recepción y los bancos de los vestuarios, se verá reflejado en la partida de mobiliario. Al igual que la maquinaria y los equipos informáticos, esto también es una inversión.

Se puede observar que en el activo corriente no aparece la cuenta de clientes, ya que no contiene ningún dato, porque al ser un gimnasio, las cuotas se cobran en el momento antes de entrar, por lo que el índice de morosidad que pudiésemos tener es muy bajo o nulo.

La única cuenta del activo corriente es la de tesorería formada por el efectivo de la empresa.

A continuación se muestra el Pasivo y el Patrimonio Neto de la empresa:

Tabla 9: Patrimonio Neto y Pasivo

PATRIMONIO NETO Y PASIVO		2018	2019	2020
A) PATRIMONIO NETO				
A1) Fondos Propios				
I. Capital		100.000,00	100.000,00	100.000,00
1. Capital Social		100.000,00	100.000,00	100.000,00
III. Reservas				660,90
1. Legal y estatutaria				660,90
V. Resultados negativos de ejercicios anteriores				
VII. Resultado del Ejercicio		777,85 €	6.609,05 €	10.489,66 €
B) PASIVO NO CORRIENTE				
II. Deudas a largo plazo		91.980,94 €	83.613,42 €	74.879,71 €
2. Deudas con entidades de crédito		24.352,44 €	20.042,32 €	15.468,62 €
3. Acreedores por arrendamiento financiero		67.628,50 €	63.571,10 €	59.411,09 €
C) PASIVO CORRIENTE				
II. Deudas a corto plazo		15.016,40 €	11.803,01 €	11.342,82 €
1. Deudas con entidades de crédito		5.594,40 €	6.113,04 €	5.652,83 €
2. Acreedores ir arrendamiento financiero		5.690,00 €	5.689,97 €	5.689,99 €
3. Otras deudas a corto plazo		1.500,00 €		
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar		3.732,00 €	- €	- €
1. Proveedores		3.732,00		
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO		211.507,19 €	202.025,48 €	197.373,09 €

Fuente: Elaboración propia

En el apartado de Patrimonio Neto, se encuentra el capital, donde los socios hacen una aportación de 50.000 € cada uno. El resultado del ejercicio resulta de la cuenta de Pérdidas y Ganancias que explicaremos en el apartado siguiente. Tenemos que destacar que la reserva legal se deberá constituir aplicándole el 10% al resultado del ejercicio, hasta que la reserva alcance al menos el 20 % del capital social, según el artículo 274.1 de la Ley de Sociedades de Capital.

El pasivo no corriente está formado por las deudas a largo plazo de Gymast CrossFit, esto es, el préstamo personal y el leasing.

Y el préstamo personal y el leasing que corresponde al corto plazo están reflejados en el pasivo corriente. En cuanto a la cuenta de proveedores, es la compra que se ha realizado a crédito de las aplicaciones y equipos informáticos.

6.3. Seguro de negocio y TPV.

A través de la entidad bancaria “La Caixa” también hemos contratado un seguro multi-riesgo de actividades económicas y el TPV de negocios de tarifa plana.

El seguro es destinado a cubrir los principales riesgos asociados a la actividad de compra y venta de bienes, manipulación y procesamiento, o prestación de servicios tanto para su uso, para su venta o para su transformación. Se incluyen coberturas opcionales como por ejemplo responsabilidad civil, pérdida de beneficios o avería de maquinaria. Este seguro tiene un coste de 1.037,68 € anuales.

Imagen 50: Seguro

 **SegurCaixa Adeslas**

SegurCaixa Negocio
Condiciones especiales

Condiciones especiales de la simulación número: 1201711117394

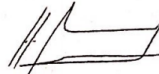
En Responsabilidad Civil de explotación se cubren, de acuerdo con lo establecido en las Condiciones Generales, los daños causados a:
Prendas de vestir y demás objetos propiedad de clientes del comercio asegurado, que se hallen en el servicio de guardarropa, con un máximo por objeto de 120 euros y un máximo por ficha o resguardo de 360 euros.

En prueba de aceptación de las Condiciones Especiales, las partes firman el presente documento.

Localidad y fecha de emisión: Guardamar Del Segura a 16 de Noviembre de 2017

El tomador del seguro / El asegurado,

El asegurador,
SegurCaixa Adeslas, S.A. de Seguros y Reaseguros



Fecha de simulación: 15.11.2017 Número de simulación: 120171117394 Simulación válida hasta: 13.02.2018

Este documento es previo a la contratación del seguro y tiene carácter informativo, por lo que no supone un compromiso contractual para las partes. La información del presente documento se suministrará sujeta a las condiciones de la póliza.

Nombre y apellidos / Razón social: Canal: Oficina
Domicilio: Provincia:

Datos del asegurado:
SegurCaixa Adeslas, S.A. de Seguros y Reaseguros con domicilio social en el Juan Cal, 20-28, 09014 - Sancti Spiritus (España), inscrita en el Registro administrativo de entidades aseguradoras de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones con número C-124.

Informe sobre la situación financiera y de solvencia de la aseguradora.
Caja Analizada, la aseguradora publicará en su página web un informe sobre su situación financiera y de solvencia. Dicho informe podrá ser consultado en www.segurocaixaadeslas.es/informacion

Nombre del producto:
SegurCaixa Negocio

Tipo de seguro:
Multirisgo de actividades económicas. Seguro destinado a cubrir los principales riesgos asociados a la actividad de compra y venta de bienes, manipulación y procesamiento, o prestación de servicios tanto al ser para su uso, para su venta o para su transformación.

Información básica, previa para la suscripción del seguro:
Datos del negocio facilitados por el interesado (en adelante el tomador) para la valoración del riesgo:
Denominación del negocio a asegurar: Oymast Crossfit
Actividad empresarial: GYMNASIO Código postal: 03360
Dirección: Provincia: Alicante
Localidad:
Número de empleados: 2
Tipo de construcción: Local asegurado construido en más de un 70 por ciento, con materiales adidos tales como hormigón, piedra, ladrillo o materiales similares no combustibles.
Instalaciones y medidas contra incendio:
-Extintores
Instalaciones y medidas contra robo:
Puertas con cristal de seguridad
Establecimiento sin alarma
Establecimiento sin vigilancia
Otras aberturas con cristal de seguridad

Capitales solicitados	Valores
Bienes	200.000,00
Contenido	100.000,00
Mobiliario y maquinaria	100.000,00
Existencias	20.000,00
Dinero en efectivo fuera de caja fuerte	NO INCLUIDO
Dinero en efectivo dentro de caja fuerte	NO INCLUIDO

El interesado declara expresamente que el capital indicado para "Existencias", se corresponde con la media aritmética de las existencias referidas al día de mayores existencias de cada uno de los últimos doce meses.
Cuando se solicite la contratación o modificación del seguro, en función de las declaraciones que sobre el riesgo realice el tomador, el asegurador podrá denegar la oferta, contratación o modificación, o suspender las mismas al pago de una sobrepaga.

Capitales y coberturas solicitadas	Contenido	Contenido		Modalidad de seguro	Franquicia
		Mobiliario y maquinaria	Existencias		
Coberturas de daños					
Incendio, rayo y explosión	200.000,00	100.000,00	20.000,00	100% a Valor Total	NO
Gastos de extinción y salvamento		INCLUIDOS		100% a Valor Total	NO
Gastos de demolición y desescombro		32.000,00		10% a Valor Percial	NO
Inhabilitabilidad/Pérdida de alquileres	40.000,00	24.000,00		A Primer Riesgo	NO
Riesgos Extraños	200.000,00	100.000,00	20.000,00	100% a Valor Total	NO
Desembarco y extracción de todos		32.000,00		100% a Valor Percial	NO
Daños por agua	Nota 1	Nota 1	Nota 1	100% a Valor Total	NO
Reposición estética de contenidos	2.500,00			A Primer Riesgo	NO
Rotura de cristales, loza y rótulos	Nota 2	Nota 2		A Primer Riesgo	NO
Reposición de documentos públicos y programas informáticos		6.000,00		A Primer Riesgo	NO
Gastos de sustitución de cerraduras	500,00			A Primer Riesgo	NO
Robo					
Desperfectos por robo al continente	200.000,00			100% a Valor Total	NO
Robo contenido		Nota 3	Nota 3	100% a Valor Total	NO
Desperfectos en máquinas y cajas registradoras		1.000,00		A Primer Riesgo	NO
Mercancías en escaparates o robos desde el exterior		1.000,00		A Primer Riesgo	NO
Robo de dinero en efectivo fuera de caja fuerte		NO INCLUIDO			
Robo de dinero en efectivo en caja fuerte		NO INCLUIDO			
Transporte de fondos		NO INCLUIDO			
Infidelidad de empleados		NO INCLUIDO			
Risgo con violencia a clientes y empleados		NO INCLUIDO			
Responsabilidad Civil					
Resp. civil propietario del inmueble	300.000,00(máximo por víctima: 151.000,00)				NO
Resp. civil Localiva	300.000,00(máximo por víctima: 151.000,00)				NO
Resp. civil de la Explotación	300.000,00(máximo por víctima: 151.000,00)				NO
Resp. civil Productos/Prov.Trabajos	300.000,00(máximo por víctima: 151.000,00)				NO
Resp. civil derivada de accidentes de tráfico	300.000,00(máximo por víctima: 151.000,00)				NO
Otros daños					
Daños eléctricos	Nota 4	Nota 4		100% a Valor Total	NO
Avería de maquinaria		NO INCLUIDO			
Daños a mercancías en cámaras frigoríficas		NO INCLUIDO			
Daños a ordenadores y equipos informáticos		NO INCLUIDO			
Pérdida de datos		NO INCLUIDO			
Alquiler de equipos informáticos					
Pérdida de beneficios / Paralización de la actividad					
Beneficio bruto		NO INCLUIDO			
Gastos permanentes		NO INCLUIDO			
Indemnización diaria		NO INCLUIDO			
Otras coberturas					
Transporte de mercancías			NO INCLUIDO		
Cobertura amplia de continente y contenido	NO INCLUIDO	NO INCLUIDO	NO INCLUIDO		
Asistencia al comercio		INCLUIDO			NO
Protección jurídica básica	3.000,00 (importe mínimo reclamación judicial: 300)				NO
Protección jurídica complementaria		NO INCLUIDO			
Accidentes de clientes dentro del recinto asegurado		NO INCLUIDO			

16/11/2017 09:04

Nota 1 (Daños por agua):
Límite de capital por siniestro para los bienes asegurados por esta cobertura: 320.000,00 euros

Nota 2 (Rotura de cristales, loza y rótulos):
Límite de capital por siniestro para los bienes asegurados por esta cobertura (Las existencias quedan expresamente excluidas de esta cobertura): 3.000,00 euros

Nota 3 (Robo de contenido):
Límite de capital por siniestro para los bienes asegurados por esta cobertura: 120.000,00 euros

Nota 4 (Daños eléctricos):
Límite de capital por siniestro para los bienes asegurados por esta cobertura (Las existencias quedan expresamente excluidas de esta cobertura): 300.000,00 euros

Otras prestaciones:
Derogación de la regla proporcional para continente y contenido: 2.000,00

Servicios Adicionales:
Servicio de asistencia informática al negocio: INCLUIDO

Condiciones, plazos y vencimientos de las primas
Información suponiendo un periodo de cobertura desde las 0 horas del 16.11.2017 a las 0 horas del 16.11.2018

Modalidad de pago	Anual	Semestral	Trimestral	Mensual
Importe primer recibo	1.037,68	529,12	270,64	91,47
Importe recibos sucesivos		529,12	270,64	91,47

Base imponible del Impuesto sobre primas: 902,49 Tipo del impuesto: 6%
La prima ha sido calculada conforme a los recargos e impuestos repercutibles según la legislación vigente al 16.11.2017

Protección de datos personales
El presente documento ha sido elaborado a instancias del interesado identificado en este documento, con los datos facilitados voluntariamente por el propio interesado, a quien se entrega tras su confección.
El interesado queda enterado de que los datos facilitados se incorporarán a los ficheros de SegurCaixa Adeslas, S.A. de Seguros y Reaseguros para su tratamiento automatizado con fines estadístico-actuariales de tarificación de primas, selección de riesgos y elaboración de estudios de técnica aseguradora, pudiendo ejercitar sus derechos de acceso, oposición, rectificación y cancelación ante dicha entidad aseguradora en el domicilio social identificado al pie de este documento.

Instancias de reclamación:
1. El tomador del seguro, el asegurado, el beneficiario, los terceros perjudicados o los derechohabientes de cualquiera de ellos podrán presentar quejas o reclamaciones contra aquellas prácticas del asegurador que consideren abusivas o que lesionen sus derechos o intereses legítimamente reconocidos derivados del contrato de seguro.
A tal fin y de conformidad con lo dispuesto en la legislación vigente sobre esta materia, SegurCaixa Adeslas dispone de un Servicio de Atención al Cliente (SAC) al que pueden dirigirse para presentar sus quejas y reclamaciones, cuando éstas no hubiesen sido resueltas a su favor por la oficina o servicio objeto de las mismas.
Las quejas y reclamaciones podrán ser presentadas ante el Servicio de Atención al Cliente en cualquier oficina abierta al público de la entidad o en la dirección o direcciones de correo electrónico que tenga habilitada para tal fin.
El SAC acusará recibo por escrito de las quejas o reclamaciones que reciba y las resolverá de forma motivada y en el plazo máximo legal de dos meses contados desde la fecha de presentación de la misma.
2. Asimismo los interesados podrán interponer queja o reclamación ante el Servicio de Reclamaciones de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Para ello deberán acreditar que ha transcurrido el plazo de dos meses desde la fecha de presentación de la queja o reclamación ante el SAC sin que éste hubiera resuelto, o cuando haya sido denegada la admisión o desestimada, total o parcialmente, su petición.
3. Sin perjuicio de las anteriores actuaciones y de las que procedan conforme a la normativa de seguros, los interesados en todo caso podrán ejercitar las acciones que estimen oportunas ante la jurisdicción ordinaria.

Legislación y jurisdicción aplicable
El seguro se rige por lo dispuesto en la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro y por las demás normas españolas reguladoras de los seguros privados. Asimismo se rige por lo convenido en la póliza. El contrato de seguro quedará sometido a la jurisdicción española y, dentro de ella, será juez competente para el conocimiento de las acciones derivadas del contrato, el adscrito al domicilio del asegurado.

Información adicional sobre el seguro
1. **Valoración de los bienes**
Los importos asegurados, para evitar situaciones de sobrepago o infraseguro, deben corresponderse con el valor de reposición de nuevo de los bienes asegurados o, en su caso, con el valor real de los mismos en aquellos casos indicados expresamente en el contrato.
2. **Regla proporcional**
La fórmula que se aplica para calcular la indemnización cuando el capital asegurado es inferior al valor de los bienes asegurados es la siguiente:
$$\text{Indemnización} = \frac{\text{Capital Asegurado} \times \text{Importe de los daños}}{\text{Valor de los objetos asegurados}}$$

El asegurador aplicará la regla proporcional en los términos y con las excepciones previstas en el contrato.

3. Prima

La prima se determina en función de la actividad asegurada, las características del negocio, del capital Asegurado y de las coberturas contratadas. La periodicidad del pago puede ser anual, semestral, trimestral o mensual con vencimiento en la fecha establecida en el contrato. En cada renovación del contrato, la prima se determina de acuerdo con (i) las coberturas y capitales asegurados (ii) la siniestralidad del contrato, conforme a la Cláusula prevista en el contrato, y (iii) otros posibles cambios en las circunstancias del riesgo.

4. Duración

La duración del seguro será la establecida en el contrato. Llegado a su vencimiento y siempre que el tomador se encuentre al corriente en el pago de la prima, el contrato se prorrogará de forma automática por periodos sucesivos no superiores a un año. No obstante cualquiera de las partes podrá oponerse a la prórroga mediante notificación escrita a la otra, efectuada con una antelación no inferior a un mes por parte del Tomador y dos meses por parte de la Aseguradora, a la fecha de conclusión del periodo de Seguro en curso.

5. Estado y autoridad de control del asegurador

El control de la actividad del asegurador corresponde al Estado español, a través de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

Información sobre el mediador

En caso de suscribirse la operación de seguro de referencia, la misma estará mediada por:

Mediador: CaixaBank, S.A., operador de banca-seguros exclusivo.

Domicilio del mediador: Avenida Diagonal, número 621, Barcelona (08028)

Código de registro: C0611A08663619.

Realiza actividades de mediación en seguros de las compañías de seguros VidaCaixa, S.A. de Seguros y Reaseguros con NIF A-58333261 y, autorizado de SegurCaixa Aedesias, S.A. de Seguros y Reaseguros con NIF A-28011864.

El mediador está inscrito en el Registro administrativo especial de mediadores de seguros de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, con domicilio en Madrid (28046), Paseo de la Castellana, nº44. Estos datos podrán consultarse en el mencionado domicilio, con el código de registro indicado.

El mediador no posee participación directa o indirecta superior al 10 % del capital social en los derechos de voto de las compañías aseguradoras. La empresa matriz de las compañías aseguradoras sí posee una participación directa o indirecta superior al 10% de los derechos de votos y del capital del mediador de seguros.

El mediador de seguro actúa como encargado del tratamiento de datos de carácter personal recabados con motivo de la formalización del contrato de seguro, siendo responsable del tratamiento el asegurador.

El referido seguro, da cumplimiento a las necesidades y exigencias del cliente, según las informaciones facilitadas por el mismo y cuyas características principales se especifican a continuación: Seguro destinado a cubrir los principales riesgos asociados a la actividad de compra y venta de bienes, manipulación y procesamiento, o prestación de servicios tanto si es para su uso, para su venta o para su transformación. Se incluyen coberturas opcionales como por ejemplo responsabilidad civil, pérdida de beneficios o avería maquinaria.

En caso de discrepancia entre dichas necesidades y exigencias, y lo establecido en el contrato que, en su caso, se suscriba, la Ley de Contrato de Seguro contempla el plazo de un mes desde la contratación del seguro para que se subsanen las divergencias existentes.

Transcurrido dicho plazo sin que el contratante efectúe la reclamación rige lo establecido en la póliza.

El asesoramiento prestado se facilita con la finalidad de contratar un seguro y la entidad de crédito que pudiera comercializar.

El asegurador,
SegurCaixa Aedesias, S.A. de Seguros y Reaseguros

Tiene a su disposición información ampliada de este seguro en www.SegurCaixaAedesias.es

Fuente: La Caixa

El TPV es un dispositivo del cual haremos uso en nuestro gimnasio para gestionar tareas reaccionadas con la venta/cobro a través de la tarjeta de crédito o débito. Este dispositivo nos supone un coste de 1 €/ mes debido a la vinculación (tenemos todos los productos a través de esta entidad).

Imagen 51: TPV



Fuente: Imágenes Google

6.4. Cuenta de resultados.

La cuenta de resultados nos ofrece información de las partidas de ingresos y gastos que se ha conseguido en el primer año de funcionamiento de la empresa y que están relacionados únicamente con la explotación económica del negocio.

A continuación se detallarán otros gastos necesarios para poner en funcionamiento de la actividad, a parte de los detallados en el leasing:

Tabla 10: Otros gastos de apertura

	UNIDADES	COSTE UNITARIO	COSTE TOTAL
LICENCIA APERTURA	1	850,00 €	850,00 €
LICENCIA CROSSFIT	1	4.000,00 €	4.000,00 €
EQUIPOS INFORMÁTICOS			
Ordenador	2	500,00 €	1.000,00 €
Impresora	2	100,00 €	200,00 €
Componentes de red	2	200,00 €	400,00 €
Punto de red	2	40,00 €	80,00 €
Lector de tarjeta	1	40,00 €	40,00 €
TPV	1	12,00 €	12,00 €
Software personalizado	1	2.000,00 €	2.000,00 €
TOTAL INFORMÁTICA			3.732,00 €
GASTOS PUBLICIDAD ANUALES			
Flyers	3000	0,40 €	1.200,00 €
Valla publicitaria	1	1.440,00 €	1.440,00 €
Anuncio TV	1	1.500,00 €	1.500,00 €
TOTAL PUBLICIDAD			4.140,00 €
GASTOS SUMINISTROS ANUALES		6.000,00	
OTROS GASTOS EN MOBILIARIO		1.500,00	

Fuente: Elaboración propia

El gasto total de estas partidas asciende a 20.222 €.

El gasto de suministros se refiere a la luz y agua del local, y se han estimado unos 500 € mensuales para el año 2.018. Estos datos son sólo una previsión, por lo que para los años 2.019 y 2.020, que se va a tener más actividad, se ha determinado que se aumentará a 6.300 € y 6.700 € anuales.

Respecto a los gastos de personal, para el desarrollo de la actividad, se han realizado las siguientes contrataciones:

- 1 recepcionista, a jornada completa.
- 4 instructores, a jornada completa.
- 1 persona de limpieza, a media jornada.
- Subcontrata de mantenimiento, 1 persona contratada por horas. Turno de mañana.

El coste mensual viene determinado en la siguiente tabla:

Tabla 11: Costes trabajadores

	Salario Bruto	Ret.IRPF	SS trabajador	SS empresa	Total Coste Empresa
Recepcionista 1	1.000,00 €	20,00 €	31,17	284,65 €	1.284,65 €
Instructor 1	1.300,00 €	117,00 €	30,73	345,68 €	1.645,68 €
Instructor 2	1.300,00 €	117,00 €	30,73	345,68 €	1.645,68 €
Instructor 3	1.300,00 €	117,00 €	30,73	345,68 €	1.645,68 €
Instructor 4	1.300,00 €	117,00 €	30,73	345,68 €	1.645,68 €
TOTALES MENSUALES	6.200,00 €	254,00 €	154,09 €	976,01 €	4.576,01 €

Fuente: Elaboración propia

Para realizar el cálculo de los costes de los trabajadores se han tenido en cuenta las condiciones particulares de cada uno de ellos:

- 1 recepcionista entre 25 años y 50 años, inscrita en la oficina de empleo, sin discapacidad, con una jornada completa y con contrato indefinido, retención del 2% del IRPF y con un salario según convenio de 980 €, pagas extra incluidas.
- 4 instructores entre 25 y 40 años, inscritos en la oficina de empleo, sin discapacidad, con contrato indefinido y retenciones del 9 %, con salario según convenio de 1.183 €, pagas extra incluidas.

Teniendo en cuenta toda esta información, el coste total anual para la empresa, de todos sus trabajadores es de 54.912,13 €.

También tenemos que incluir las dos empresas de mantenimiento y limpieza que suponen un coste de 12.600 € al año desglosado del siguiente modo:

Tabla 12: Gastos subcontratas

	ANUALES	MENSUALES
GASTOS EMPRESA LIMPIEZA	8.400,00 €	700,00 €
GASTOS EMPRESA MANTENIMIENTO	4.200,00 €	350,00 €

Fuente: Elaboración propia

Para limpieza, es 1 persona a media jornada, que cobra a 3.89 € la hora.

Para mantenimiento es 1 persona contratada por horas, a 5€/hora.

Ambos contratos son de duración anual, desde Enero de 2.018 a Diciembre de 2.018. Los contratos serán prorrogados por anualidades sucesivas, siempre y cuando ninguna de las partes ejerza el derecho contractual de rescindir el contrato, para lo cual deberá de avisar con al menos 2 meses de antelación.

A continuación se detallan los ingresos anuales netos para el año 2.018:

Tabla 13: Ingresos anuales

CONCEPTO	UNIDADES	PRECIO	TOTAL ANUAL
Servicio de cuotas			
Anual (tarifa normal)	185	300,00 €	55.500,00 €
Anual (tarifa especial)	62	240,00 €	14.880,00 €
Anual (tarifa niños)	48	180,00 €	8.640,00 €
Mensual (normal)	660	30,00 €	19.800,00 €
Mensual (especial)	250	25,00 €	6.250,00 €
Mensual (niños)	290	20,00 €	5.800,00 €
Días suetos (adultos)	10	5,00 €	50,00 €
Días suetos (niños)	5	3,00 €	15,00 €
Venta productos			26.000,00 €
TOTAL ANUAL			136.935,00 €

Fuente: Elaboración propia

Se estima, que aproximadamente, sean unos 700 clientes los que pasen por el gimnasio durante el primer año, siendo estos de Callosa y pueblos de alrededor.

De la cuenta de Pérdidas y Ganancias obtenemos el resultado económico para un determinado ejercicio, el cual es, la diferencia entre los ingresos y gastos que ha tenido la empresa durante el año.

Así, quedaría la cuenta de pérdidas y ganancias previsional para el primer, segundo y tercer ejercicio de Gymast CrossFit:

Tabla 14: Cuenta PyG

Cuenta de Pérdidas y Ganancias			
	2018	2019	2020
Anual (tarifa normal)	55.500,00 €	58.800,00 €	66.000,00 €
Anual (tarifa especial)	14.880,00 €	16.800,00 €	18.000,00 €
Anual (tarifa niños)	8.640,00 €	10.440,00 €	11.160,00 €
Mensual (normal)	19.800,00 €	22.500,00 €	25.500,00 €
Mensual (especial)	6.250,00 €	8.750,00 €	11.000,00 €
Mensual (niños)	5.800,00 €	6.600,00 €	8.400,00 €
Días sueltos (adultos)	50,00 €	60,00 €	70,00 €
Días sueltos (niños)	15,00 €	21,00 €	27,00 €
Venta productos	26.000,00 €	30.000,00 €	31.000,00 €
1. Importe Neto de la cifra de Negocios	136.935,00 €	153.971,00 €	171.157,00 €
4. Aprovisionamientos	26.000,00 €	30.000,00 €	31.000,00 €
6. Gastos de Personal	54.912,13 €	55.800,00 €	57.000,00 €
Alquiler	7.200,00 €	7.200,00 €	7.200,00 €
Publicidad	11.306,34 €	11.400,00 €	11.600,00 €
Suministros	6.000,00 €	6.300,00 €	6.700,00 €
Licencia apertura	850,00 €		
Licencia Crossfit	4.000,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €
Seguros	1.037,68 €	1.037,68 €	1.037,68 €
Empresa limpieza	8.400,00 €	8.500,00 €	8.800,00 €
Empresa mantenimiento	4.200,00 €	4.600,00 €	5.200,00 €
7. Otros gastos de explotación	42.994,02 €	43.037,68 €	44.537,68 €
8. Amortización del inmovilizado	8.678,00 €	17.356,00 €	26.034,00 €
A) RESULTADO DE LA EXPLOTACIÓN	4.350,85 €	7.777,32 €	12.585,32 €
15. Gastos Financieros	3.313,71 €	2.965,26 €	2.599,11 €
B) RESULTADO FINANCIERO	- 3.313,71 €	- 2.965,26 €	- 2.599,11 €
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	1.037,14 €	4.812,06 €	9.986,21 €
17. Impuesto Sobre Beneficio	259,28 €	1.203,02 €	2.496,55 €
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	777,85 €	3.609,05 €	7.489,66 €

Fuente: Elaboración propia

Podemos observar que los resultados del ejercicio para el año 2018 son positivos. Esto es debido a que al ser gimnasio de CrossFit los materiales no tienen tan alto coste como en cualquier otra modalidad de deporte y al trabajar en grupo la afluencia de gente, y por tanto, los ingresos, son mayores.

La cuenta de aprovisionamientos hace referencia a la venta de suplementos deportivos y por ello se aprecia en la cuenta de PYG en el punto 4.

El tipo impositivo para el impuesto de sociedades es del 25%.

6.5. Análisis de los ratios.

Los ratios o indicadores financieros permiten analizar la situación económica financiera de la empresa. Se van a analizar los tres grupos de ratios que existen:

1. El ratio de liquidez es un índice que mide la capacidad de la empresa para afrontar los compromisos de pago a corto plazo.
2. El ratio de endeudamiento mide la relación existente entre el importe de los fondos propios de una empresa con relación a las deudas que mantiene tanto en el largo como en el corto plazo.
3. Los ratios de rentabilidad sirven para comparar los resultados de la empresa con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias.

RATIOS DE LIQUIDEZ

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Tesorería} = \frac{(\text{Realizable} + \text{Disponible})}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Disponibilidad} = \frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Fondo de Maniobra} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Y se encuentran reflejados en la tabla 15:

Tabla 15: Ratios Liquidez

RATIOS LIQUIDEZ			
	2018	2019	2020
Liquidez	7,65	11,83	12,63
Tesorería	7,65	11,83	12,63
Disponibilidad	7,65	11,83	12,63
Fondo Maniobra	124.622,94 €	127.776,67 €	131.962,42 €
FM Activo	0,59	0,64	0,68
FM Pasivo Corriente	6,65	10,83	11,63

Fuente: Elaboración propia

El ratio de liquidez, ya definido anteriormente, es mucho mayor que 1, por lo que el activo corriente es superior al pasivo corriente y esto indica que existen recursos que no están siendo explotados, por lo que no se está obteniendo toda la rentabilidad que se debería. Realizando una buena inversión para sacar utilidad al exceso de activo y así continuar obteniendo rentabilidad, podemos cambiar esta situación.

En cuanto al ratio de tesorería es el más específico para conocer las posibilidades de pago de Gymast CrossFit. Es mucho mayor que 1 por lo que, al igual que en el ratio de liquidez, existen muchos activos líquidos sin usar en la empresa.

Por otro lado, el ratio de disponibilidad nos aporta, la misma información que el de liquidez y tesorería, ya que la empresa, sólo tiene en su activo corriente la tesorería. Por lo que se confirma de nuevo que nuestra empresa podría estar obteniendo más rentabilidad con una buena inversión.

El Fondo de Maniobra, podemos definirlo como la capacidad de la empresa para hacer frente a los pagos en el corto plazo y en nuestro caso, Gymast CrossFit tiene los pagos asegurados.

RATIOS DE ENDEUDAMIENTO

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{(\text{Pasivo} + \text{Patrimonio Neto})}$$

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}}$$

$$\text{Autonomía} = \frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Pasivo}}$$

$$\text{Calidad de la deuda} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo}}$$

$$\text{Coste de la deuda} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Pasivo con coste}}$$

$$\text{Cobertura} = \frac{\text{BAII}}{\text{Gastos Financieros}}$$

Aparecen calculados en la siguiente tabla:

Tabla 16: Ratios Endeudamiento

RATIOS ENDEUDAMIENTO			
	2018	2019	2020
Endeudamiento	0,51	0,48	0,44
Solvencia	1,91	2,09	2,25
Autonomía	0,91	1,09	1,25
Calidad Deuda	0,17	0,12	0,13
Coste de la deuda	0,04	0,08	0,15
Gastos Financieros sobre ventas	0,13	0,10	0,08
Cobertura Gastos Financieros	1,31	2,62	4,84

Fuente: Elaboración propia

Observando la tabla 16 del ratio de endeudamiento vemos que se sitúa en 0'51, y su valor ideal se encuentra entre el 0,4 y el 0,6 por lo que se puede afirmar que la empresa se encuentra para sus dos años posteriores también, en una buena situación respecto al endeudamiento.

El ratio de solvencia se incrementa conforme pasan los años. El valor ideal para el ratio de solvencia es el de 1,5. Cuando se sitúa por encima del 1,5 indica que se puede estar teniendo demasiado activo corriente, como ya se ha visto en los ratios de liquidez.

El ratio de autonomía mide la capacidad de una empresa para financiarse. En el caso de Gymast CrossFit, aumenta desde el 2.018 al 2.020, esto es positivo para la empresa, ya que podríamos incrementar nuestra financiación para ampliación del negocio.

En cuanto a la calidad de la deuda, podemos decir que, mide la proporción que representa en la empresa la deuda a corto plazo sobre el total de la deuda. Por lo que es ideal que sea lo más pequeño posible.

Por otro lado, el ratio del coste de la deuda es mejor cuanto más pequeño sea. Y para finalizar el ratio de cobertura, que cuanto mayor sea, mejor para la empresa, pues el beneficio obtenido habrá sido mayor.

RATIOS DE RENTABILIDAD

$$\text{Rentabilidad Económica} = \text{Rotación de Activos} \times \text{Margen de Ventas}$$

$$\text{Rotación Activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}$$

$$\text{Margen de Ventas} = \frac{\text{BAIL}}{\text{Ventas}}$$

Éstos se detallan en la tabla que se muestra a continuación:

Tabla 17: Ratios Rentabilidad

RATIOS RENTABILIDAD			
	2018	2019	2020
Rentabilidad Económica	0,11	0,20	0,36
Rotación Activos	0,65	0,77	0,88
Margen Ventas	0,17	0,26	0,41
Rentabilidad Financiera	1,36	1,49	1,59

Fuente: Elaboración propia

La rentabilidad económica relaciona el beneficio de la empresa antes de intereses e impuestos con el activo total. Y la rentabilidad financiera mide el beneficio generado en relación a la inversión. Tanto la rentabilidad económica como la financiera aumentan desde el 2.018 al 2.020.

Como podemos observar el ratio de rotación de activos aumenta, por lo que existe un aumento de las ventas conforme pasan los años. Y el margen de ventas también se incrementa, ya que el número de clientes del gimnasio aumenta cada año.

6.6. Recuperación de la inversión.

Para analizar la recuperación de la inversión, se utilizan las fórmulas de VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Rentabilidad).

Para calcular el Valor Actual Neto, se utiliza la siguiente fórmula:

Imagen 52: VAN

$$VAN = -I_0 + \sum_{j=1}^n \frac{FN_j}{(1+i)^j}$$

Fuente: Imágenes Google

Las incógnitas son las siguientes:

- I_0 = Inversión inicial
- FN_j = Flujos de Caja Netos para el período j
- i = Tasa de descuento

Los flujos de caja generados en los 3 primeros años son los siguientes:

Tabla 18: Flujos Caja

	2018	2019	2020
Flujos de caja	80.767,89 €	101.064,77 €	114.467,49 €

Fuente: Elaboración propia

La inversión inicial ha sido de 200.000 €.

Una vez aplicada la fórmula, el VAN da un total de 84.189,77 €

Que el VAN sea positivo indica que el proyecto aporta, además del rendimiento esperado, un rendimiento adicional. Es una cifra muy superior a 0 por lo que se puede indicar que es una inversión rentable.

Y para el cálculo de la TIR, se aplica la fórmula:

Imagen 53: TIR

$$0 = -I_0 + \sum_{j=1}^n \frac{FN_j}{(1+TIR)^j}$$

Fuente: Elaboración propia

Esta forma de calcular la rentabilidad, supone la tasa con la que el VAN se hace 0. Una TIR alta indica un proyecto empresarial rentable. Al aplicar la fórmula se obtiene un valor de 21.12 %, lo que confirma la rentabilidad de la operación.

7. Oportunidad de negocio

Imagen 54: Oportunidad de negocio



Fuente: Imágenes Google

Llegados a este punto del trabajo, hemos realizado un análisis de mercado sobre la oferta y la demanda existente, así como de las necesidades que esta empresa va a satisfacer. Hemos ejecutado planes de marketing, operaciones y procesos, organización, RRHH y un plan económico/financiero, y todo esto, con el objetivo de demostrar que nuestra idea empresarial, un gimnasio especializado en CrossFit, es efectivamente una oportunidad de negocio.

A continuación, vamos a numerar y desarrollar las razones concluyentes sobre “el por qué CrossFit como oportunidad de negocio”:

- Cada vez hay más gente que quiere cuidarse y va al gimnasio buscando salud, estética, y obtener buenos resultados. Las personas buscan eficiencia en su vida, estar más saludable con menor inversión de tiempo. Los gimnasios son demasiado concurridos, y por eso mismo puede ser una gran alternativa para abrir un negocio. Sin embargo, no debe ser cualquier gimnasio puesto que los gimnasios tradicionales se han vuelto rutinarios y aburridos. La nueva alternativa para hacer ejercicio es el CrossFit, una disciplina diferente y que puede hacer un negocio exitoso en muy poco tiempo. Este tipo de gimnasios para CrossFit es algo que da una oportunidad para poder ganar dinero en poco tiempo.
- El CrossFit tiene una alta tendencia por eso es una gran oportunidad de negocio. Hace tan sólo siete años que el CrossFit llegó a nuestro país como un nuevo sistema de entrenamiento, y atrajo la atención de muchos españoles. Los nuevos centros de entrenamiento, denominados box, están llegando ahora a algunas ciudades de nuestra zona, es por ello que apostamos por este negocio.
- Estar más saludable con menos inversión de tiempo es lo que más busca la gente y esto se consigue con el CrossFit. Los expertos aseguran que si tu objetivo es encontrar resultados rápidos el CrossFit podría ser la solución más efectiva, ya que se exige más energía calórica y el entrenamiento es integral.
- Los gimnasios normales se están quedando obsoletos y muy pequeños, la gente

busca tendencia, gimnasios especializados en una modalidad, como es el caso de nuestro Gymast CrossFit, especializado en el CrossFit.

- El CrossFit es una disciplina diferente y puede hacer que tu negocio sea exitoso en poco tiempo, diferenciamos nuestro servicio de la competencia. El entrenamiento integral del CrossFit permite que desarrolles todo tipo de actividades presentes en el día a día. Mejora tu rendimiento en actividades sencillas, te da mayor fuerza para actividades más exigentes y mejora tus habilidades, potencia y resistencia para la práctica de otros deportes.
- El CrossFit hoy día es uno de los deportes más buscados y menos ofertados. Se ha convertido en el fenómeno Fitness con mayor crecimiento a nivel mundial. Ante este panorama, las empresas creadas en torno al fenómeno CrossFit se presentan con grandes oportunidades de negocio dentro del mercado del Fitness, un nicho casi virgen y con un cliente comprometido, preocupado por la salud y con capacidad de gasto, que valora la calidad de los productos, los servicios personalizados y la identidad de marca.
- Otro punto fuerte para el CrossFit es que hace falta una menor inversión que la de un gimnasio normal, y es que muchos de los materiales, son más sencillos y baratos de conseguir, desde ruedas, cuerdas, cajas, entre otras cosas, es algo que necesitamos para tener un Box de CrossFit. También cabe señalar que la inversión se recupera muy rápido. Es una disciplina diferente que se practica en grupos y la afluencia de gente a lo largo de un día es mayor.
- El CrossFit ayuda a desarrollar las capacidades físicas de las personas y también les motiva a mejorar sus capacidades de liderazgo, concentración, trabajo en equipo, seguridad y autoestima.
- En el CrossFit no necesitas motivación adicional, como una televisión que se usa en la gimnasia tradicional entre otras. En una clase de CrossFit nunca te aburrirás porque el entrenamiento cambia cada día y puede variar de ligero a

fuerte. Nunca tienes que planear o cambiar tus entrenamientos porque los instructores se encargan de preparar todo por ti.

- El CrossFit nació como un entrenamiento destinado a los bomberos, militares, y policías, y actualmente es una marca registrada (por eso se escribe en mayúscula). Este es otro de los puntos fuertes de nuestro negocio puesto que ampliamos nuestro abanico de público objetivo al que nos dirigimos.
- El CrossFit se basa en unas pruebas determinadas y posee importantes competiciones propias, como los Reebok Crossfit Games. Esta competición se celebra anualmente en California y acuden deportistas de los cinco continentes. El CrossFit se está posicionando como un deporte muy competitivo y que podemos ver como oportunidad de negocio, ya se organizan competiciones patrocinadas y reconocidas a nivel mundial.
- El éxito del entrenamiento del CrossFit reside en que este sistema trabaja el movimiento de los músculos en conjunto y no de manera aislada como se hace con la gimnasia tradicional, por lo tanto, al ser un ejercicio completamente nuevo, los cambios pueden ser observables en muy poco tiempo obteniendo unos mejores resultados.
- El CrossFit es una actividad que se practica en su mayoría de casos en grupo. En nuestro Gymast CrossFit cada clase cuenta con un máximo de 25 personas y estudios han demostrado que ejercitarse en grupo ayuda a mejorar la motivación y el esfuerzo.

8. Conclusión

Se funda Gymast CrossFit con el propósito de hacer realidad el sueño de mucha gente insatisfecha con la práctica deportiva que se ofrece hasta el momento en los gimnasios tradicionales. Se pretende que el municipio de Callosa de Segura, con una población considerable, como son 18.497 habitantes, más todos los

municipios colindantes de la Vega Baja, que se encuentran a muy pocos kilómetros, cuenten con un gimnasio de estas características tan demandadas hoy día y el cual va a ser el único en su servicio por esta zona.

El público objetivo al que irán destinados los servicios que se llevarán a cabo en nuestro gimnasio serán hombres, mujeres, niños y niñas, de edades comprendidas entre los 3 y 56 años, con niveles económicos medios y que quieren mantenerse en forma, cuidar su salud, su mente, y su cuerpo por diversos motivos.

Los gimnasios con la modalidad de CrossFit están en auge, cada vez hay más gimnasios que ofrecen esta práctica deportiva o que simplemente son especializados en este sector, como es nuestro caso, por ello tenemos que hacernos con toda la clientela, y saber qué servicios se ofrecen para diferenciarnos de la competencia. Uno de los objetivos de la empresa a largo plazo será el poder realizar esta práctica de deporte también al aire libre.

Las actividades que se ofrecen son CrossFit para grupos de personas o individual, CrossFit Kids, CrossFit para cuerpos de policía, bomberos o guardias civiles, y todo ello, sin olvidarnos de las personas que quieren completar su entrenamiento con la sala de musculación. También estará a la disposición de los clientes la venta de productos deportivos, suplementación y nutrición.

Es cierto que los gimnasios de la zona ofrecen diversas actividades y servicios, uno de nuestra localidad ofrece CrossFit, pero no en las mismas condiciones que nosotros. Aunque ofrezcan literalmente este servicio, no es exactamente así, sino que es más gimnasia funcional. Además, esta clase de gimnasios quiere abarcar tantas actividades que no se especializan en ninguna y no tienen los espacios adecuados que requieren cada una, están sobreexplotados, y esto también hace una mala experiencia de cualquier cliente que ha de hacer colas para poder hacer ejercicio.

En Gymast CrossFit no puede ocurrir nada de lo anterior, son espacios muy amplios, con 600m² de nave, las clases estarán limitadas para grupos de 20-25 personas. Cuenta con una gran sala de CrossFit para que los grupos de personas, niños, bomberos, policías, y guardias civiles, puedan entrenar perfectamente a la vez que lo hace gente individualmente. Además, de tener una amplia sala de musculación para los clientes que así deseen su uso.

En cuanto al precio ofertado, es de los más atractivos de los gimnasios de la ciudad, contando además que el servicio es especializado en CrossFit, y las prestaciones que ofrecemos son de calidad en todos los sentidos.

Gymast CrossFit es un equipo de profesionales que trabajan para lograr un objetivo común, la satisfacción y motivación de los clientes.

El proyecto será financiado en un 50% por los fondos propios de los socios, y un 50% corresponderá a los fondos ajenos, siendo un leasing para la maquinaria a 15 años y un préstamo a 6 años.

Podemos posicionar a Gymast CrossFit como un proyecto rentable ya que los ratios que hemos estudiado lo confirman.

Por todo lo expuesto anteriormente, podemos afirmar que nuestro plan de empresa es una actividad económica que va a dar una rentabilidad a ambos socios, se crearán 5 puestos de trabajo, y se realizarán distintas subcontratas para mejorar los servicios prestados a los clientes.

Gymast CrossFit velará por conseguir los objetivos marcados por los clientes de una manera amena y divertida, donde reinará la motivación y las ganas de superarse día a día.

El CrossFit es visiblemente una oportunidad de negocio.

9. Bibliografía

Monografías:

BUENO CAMPOS, EDUARDO., 2004: Economía de la empresa: análisis de las decisiones empresariales. Madrid: Editorial Pirámide.

Gallego Diez, Enriqueta. Vara y Vara, Mateo, 2011: Manual práctico de contabilidad financiera. 2ª Edición. Editorial: Pirámide.

Haizer, Jay. Render, Barry, 2011: Dirección de la producción y operaciones: decisiones estratégicas. Editorial: Pearson Prentice Hall.

ORIO, Amat., 2000: Análisis de Estados Financieros. 8ª Edición. Ed. Gestión 2000. D. L. 2008.

Pindyck, Robert. Rubinfeld, Daniel, 2009: Microeconomía. Editorial: Madrid Pearson Educación cop 2009.

Bibliografía electrónica:

Acero Sport, 2017.

<http://www.acerosport.es/nosotros-2/>

Actitudfem.

<http://www.actitudfem.com/belleza/nutricion-y-ejercicio/pros-y-contras-del-crossfit-que-es-y-ayuda-o-empeora-tu-fisico>

Anabel Ávila, 2017.

<http://anabelavila.com/crossfit-vs-gym>

Análisis PESTEL, Parada Pascual, 2013.

<http://www.pascualparada.com/analisis-pestel-una-herramienta-de-estudio-del-entorno/>

DAFO para empresas, Lexington, Octubre, 2015.

<https://www.lexington.es/blog/como-utilizar-el-analisis-dafo-para-mejorar-los-resultados-de-tu-empresa/>

Emprender, innovar, triunfar, 2017.

<http://www.ticpymes.es/tecnologia/noticias/1101402049504/crossfit-sector-auge.1.html>

Herarldo, 2017.

<http://www.heraldo.es/noticias/sociedad/2017/09/20/el-crossfit-convierte-deporte-preferido-por-los-varones-espanoles-1196242-310.html>

Historia del CrossFit, 2016.

<https://elrincondelcrossfit.wordpress.com/historia-del-crossfit/>

HSN, Nutrición, salud, y deporte, 2014.

<https://www.hsnstore.com/blog/los-mejores-suplementos-para-el-crossfit/>

Info Salud, 2015.

<http://www.infosalus.com/nutricion/noticia-mas-mitad-personas-acuden-gimnasios-consumen-suplementos-proteinas-20150302120022.html>

Instituto Nacional de Estadística, 2016.

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

Las cinco fuerzas de Porter, 2016.

<http://www.5fuerzasdeporter.com/>

Life Fitness, 2015.

<http://www.munideporte.com/imagenes/documentacion/ficheros/014629A0.pdf>

Los 40, La moda de la que todos están hablando: El CrossFit, 2017.

http://los40.com/los40/2017/06/29/moda/1498757878_475465.amp.html

Maestro Financiero, 2013.

<http://maestrofinanciero.com/negocios-exitosos-y-novedosos-explicados/>

Marketing Mix, Roberto Espinosa, Mayo 2014.

<http://robertoepinosa.es/2014/05/06/marketing-mix-las-4ps-2/>

Men´s Health, 2017.

<http://www.menshealth.es/top-trainer/articulo/crossfit-o-fitness-que-es-mejor>

Página Web de Callosa de Segura, 2017.

<http://www.callosadesegura.es/ayto20/>

Plan económico y Financiero, Cámara, Santa Cruz de Tenerife, 2017.

<http://www.creacionempresas.com/plan-de-viabilidad/que-es-un-plan-de-empresa-viabilidad/plan-economico-y-financiero>

Plan General Contable, 2017.

https://www.plangeneralcontable.com/?tit=guia-de-contabilidad-para-torpes&name=GeTia&manPage=14&contentId=man_ctorpes

Tipos de sociedades, 2017.

<https://infoautonomos.eleconomista.es/tipos-de-sociedades/crear-una-sociedad-comparativa-de-formas-juridicas/>

Tu Zona Fit, 2015.

<http://www.tuzonafit.com/crossfit-por-que-da-resultados-mas-rapido-conoce-las-diferencias-crossfit-vs-gym/>

Vitónica, 2014.

<https://www.vitonica.com/entrenamiento/de-donde-ha-salido-el-crossfit-un-poco-de-historia-y-conocimientos-basicos>

Vitónica, 2015.

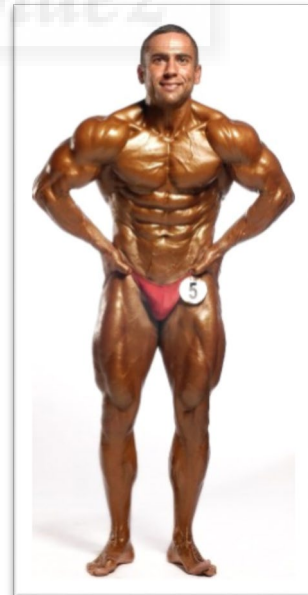
<https://www.vitonica.com/entrenamiento/crossfit-kids-se-cuela-en-los-colegios>

10. Anexos

ANEXO 1. Entrevista en profundidad al profesional Juan Manuel Torá.

1. Ventajas de la gimnasia tradicional.

- Resultados rápidos en el aumento del tamaño de la masa muscular.
- Posibilidad de ejercitar zonas específicas, aislando al máximo posible una zona muscular, con lo cual se puede mejorar partes rezagadas mientras se mantienen las más destacadas a nivel de tamaño.
- Es una práctica deportiva muy longeva.



Inconvenientes de la gimnasia tradicional.

- El entrenamiento cardiovascular se tiene que hacer independiente.
- Es muy monótono y rutinario.
- Para optimizar los resultados, la alimentación forma un papel muy importante dentro de la ecuación.

Ventajas del CrossFit.

- Entrenamiento de fuerza y cardiovascular en la misma sesión.
- Se mejora coordinación y la agilidad física.
- Es efectivo para la quema de grasa corporal sin tener que hacer un régimen de alimentación.
- Se puede realizar en grupos, lo cual lo hace menos monótono y más competitivo.

Inconvenientes del CrossFit.

- Alto riesgo de lesionarte
- Las ganancias de tamaño muscular son más lentas y en menor cantidad.

2. ¿En qué se diferencian ambas modalidades?

La finalidad de la gimnasia tradicional es crear un cuerpo perfecto muscularmente hablando donde los ejercicios son la herramienta que utilizamos para esculpirlo junto con la nutrición.

En el CrossFit, la finalidad es crear atletas con unas condiciones físicas completas en todos los sentidos.

3. ¿Qué aporta cada una?

El entrenamiento tradicional aporta desarrollo muscular mientras que el CrossFit aporta atletas fuertes y funcionales.

4. ¿Crees que el CrossFit es una moda pasajera?

No, pero veo una tendencia más importante hacia la práctica del entrenamiento funcional, que abarca un abanico más amplio de clientes que pueden practicarlo.

5. ¿Ves al CrossFit como competencia?

Sí.

6. ¿Seguirás con la práctica de la gimnasia tradicional o habría la posibilidad de que cambiases a la práctica de CrossFit?

Como instructor compaginaría las dos, de hecho ya lo hago con el entrenamiento funcional. Como practicante, no. Después de 23 años de practicarlo y más de 10 años de competir en la modalidad de culturismo, mi sistema articular y tendinoso ya no aguanta grandes cargas, ni amplios recorridos de movimiento.

7. Carrera profesional.

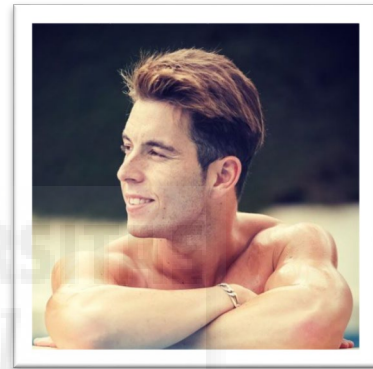
- Dos veces campeón de España de fisioculturismo por la IFBB.
- Quinto clasificado en el campeonato del mundo IFBB.
- Instructor de musculación y fitness por la IFBB y ORTHOS.
- Instructor de Entrenamiento Funcional por Sector Fitness European Academy.
- Quince años dedicados profesionalmente al sector del fitness.

8. También tenemos que destacar algo que nos ha llamado mucho la atención y motivado para la consiguiente puesta en marcha de nuestro negocio. El propio Juan Manuel Torá dijo que el negocio que hoy día sale adelante, es un gimnasio especializado en una modalidad, porque sino se abarca mucho, no tienen suficientemente espacio para ello, y no se especializan en nada.

ANEXO 2. Entrevista en profundidad al profesional Alex Hernández Pérez.

1. Gimnasia tradicional vs CrossFit.

Ambos tipos de entrenamiento presentan beneficios e inconvenientes, en función de cómo se presenten al cliente para la consecución de los objetivos previamente declarados por el cliente.



Ventajas del CrossFit:

- Es un entrenamiento interválico de alta intensidad que influye el metabolismo orgánico, presentando mejoras en el rendimiento aeróbico (aumento de mitocondrias en la célula muscular).
- Aumenta el Volumen.
- Aumenta el umbral anaeróbico.
- Aumento de la hipertrofia muscular.
- Disminución de la masa grasa.
- Mejora la circulación sanguínea.
- Mejora coordinación y agilidad.
- Es variado y divertido.

Inconvenientes del CrossFit:

- Suele haber mucho intrusismo profesional y por ello una mala planificación de entrenamientos que conllevan a lesiones.

2. ¿En qué se diferencian para ti ambas? ¿Qué aporta cada una?

La diferencia de ambos sistemas de entrenamiento reside básicamente en el metabolismo que implica cada uno de ellos y el impacto que tienen. En el CrossFit, se utiliza una mezcla de movimientos globales que conllevan un alto gasto calórico y requieren de mucho entrenamiento y mucha técnica al ejecutarlo, ya que pueden ser lesivos. Al realizar estos entrenamientos por tiempos, interviene el metabolismo tanto aeróbico como anaeróbico con descansos incompletos.

Mientras que el entrenamiento tradicional reside en movimientos locales en máquinas guiadas con pocos grados de libertad, donde se aíslan articulaciones para trabajar un músculo concreto. En este sentido este sistema de entrenamiento no trabaja la parte aeróbica aunque si la anaeróbica. Este entrenamiento permite la aplicación de altas cargas en grupos musculares aislados, aunque en su justa medida ya que pueden ser lesivos.

Cada una aporta beneficios en función del objetivo a conseguir, se ha demostrado científicamente que el entrenamiento tradicional aumenta de forma más significativa la sección transversal del músculo (hipertrofia), en cambio en el CrossFit también conlleva una hipertrofia pero más leve y mejoras en la transición aeróbico-anaeróbico, además los entrenamientos son más variados y divertidos. El entrenamiento tradicional aplicando el tipo de contracción correcta y carga correcta se utiliza para la rehabilitación y readaptación de lesiones.

3. ¿Crees que el CrossFit es una moda pasajera?

Según como se enfoque, como se trate la planificación de los entrenamientos y control de las cargas ya que existen una infinidad de ejercicios que se pueden

utilizar en los entrenamientos para la consecución de los objetivos de los clientes. En cierta medida depende del entrenador y creo que no es una moda pasajera ya que este sistema de entrenamiento ya se hacía en el los circos en el siglo XIX.

4. ¿Ves la gimnasia tradicional como competencia?

Para nada, lo veo como un valioso complemento, ya que en cierta medida son complementarias y se pueden conseguir los beneficios de ambos siempre y cuando controlando las cargas por un profesional.

5. ¿Seguirías dedicándote al CrossFit o habría la posibilidad de que cambiases al entrenamiento tradicional? ¿Por qué?

En este momento realizo ambos sistemas de entrenamiento, son complementarios y se puede obtener el beneficio de ambas metodologías.

6. Como emprendedor en este sector, ¿Crees que es una buena oportunidad de negocio?

Si hablamos de crear un box de CrossFit, con la marca registrada, no me parece una buena oportunidad de negocio porque hay que pagar 4.000 € anualmente, pero sí utilizar esa metodología de entrenamiento y crear tu propio box de entrenamiento funcional y CrossFit como yo lo he hecho.

7. Carrera profesional.

En este sentido estamos jugando con la salud de las personas y el intrusismo en este sector está a la orden del día, es imprescindible el tener títulos que acrediten los conocimientos y habilidades necesarias para desempeñar la actividad.

En este sentido he realizado la carrera de Ciencias de la Actividad Física y del Deporte (CAFD), y un Máster de Alto Rendimiento Deportivo Y salud en la Universidad Miguel Hernández de Elche.

ANEXO 3. Documento para la solicitud del certificado de compatibilidad urbanística.



**NEGOCIADO DE ACTIVIDADES
ECONÓMICAS**

REGISTRO DE ENTRADA

SOLICITUD CERTIFICADO DE COMPATIBILIDAD URBANÍSTICA
(Ley 6/2014, de 25 de julio, de la Generalitat, de Prevención, Calidad y Control Ambiental de Actividades en la Comunitat Valenciana)

D/D^a. _____, con D.N.I. núm. _____, mayor de edad, en representación propia o en representación de _____ con N.I.F./C.I.F. núm. _____, (que acredito mediante la presentación del correspondiente documento), con domicilio a efectos de notificaciones, en _____, núm. _____, de _____ código postal _____, con teléfono _____, por el presente comparece y con el debido respeto

EXPONE

Que desea ejercer una actividad de _____ situada en _____, con las siguientes características:

Titular de la actividad.			
Necesidad de uso y aprovechamiento del suelo		SI	NO
La edificación donde se ubica la actividad cuenta ya con Licencia de Obras.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La actividad se desarrolla en un edificio de tipología de edificación cerrada a línea de fachada.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La actividad se desarrolla en edificio exclusivo.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La actividad se desarrolla en planta:		Sótano	Semisótano
		Baja	
La superficie construida destinada a la actividad.		M ²	
La potencia total instalada.		KW	
En caso de actividad industrial, la potencia total de los motores instalados.		KW	

Requerimientos de la instalación respecto a los servicios públicos esenciales.	DISPONE A REALIZAR	
	SI	NO
-Abastecimiento de agua potable -Red de Saneamiento -Suministro de Energía Eléctrica -Pavimento de calzada -Encintado y Pavimentado de aceras -Alumbrado Público - Red de Telefonía	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
La actividad dispone de instalaciones incluidas en el Art. 2º del Real Decreto 865/2003, de 4 de Julio, por el que se establecen los criterios Higiénico-Sanitarios para la Prevención y Control de la Legionelosis.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La actividad requiere sustancias peligrosas en cantidades iguales o superiores a las especificadas en el artículo 2º del R.D. 1254/1999, de 16 de julio, por el que se aprueban medidas de control de los riesgos inherentes a los accidentes graves en los que intervengan sustancias peligrosas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Que adjunta la siguiente documentación:

- Fotocopia D.N.I./N.I.E./C.I.F.
- Plano georreferenciado para el supuesto de autorización ambiental integrada.
- Plano de emplazamiento en el que figure la totalidad de la parcela ocupada por la instalación, referido al Plan General de Ordenación Urbana (PGOU).
- Memoria descriptiva de la instalación y actividad con sus características principales.
- Pago de las tasas en cumplimiento de la ordenanza fiscal vigente (art. 6 B. Servicios Urbanísticos).-105,00€.

Por lo que, SOLICITA

Que, previo los trámites oportunos, y de conformidad con lo establecido en el artículo 22 de la Ley 6/2014, de 25 de julio, de la Generalitat, de Prevención, Calidad y Control Ambiental de Actividades en la Comunitat Valenciana, sea emitido el correspondiente Certificado de Compatibilidad Urbanística de la actividad solicitada en el emplazamiento reflejado.

Callosa de Segura, a _____ de _____ de 20__

EL SOLICITANTE

Fdo.:

SR. ALCALDE –PRESIDENTE DEL EXCMO. AYUNTAMIENTO DE CALLOSA DE SEGURA

Los datos personales recogidos serán incorporados y tratados en el sistema informático del Ayuntamiento de Callosa de Segura y podrán ser cedidos de conformidad con la ley, pudiendo el interesado ejercer ante el mismo los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, todo lo cual se informa en el cumplimiento del artículo 5 de la ley orgánica 15/1999 de 13 de Diciembre, de Protección de datos de carácter personal.

ANEXO 4. Documento para la solicitud de la licencia de apertura para establecimientos públicos.



NEGOCIADO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

REGISTRO DE ENTRADA

SOLICITUD LICENCIA APERTURA PARA ESTABLECIMIENTOS PÚBLICOS

D/D^a _____, con D.N.I. núm. _____, mayor de edad, en representación propia o en representación de _____ con N.I.F./C.I.F. núm. _____, (que acredito mediante la presentación del correspondiente documento), con domicilio a efectos de notificaciones, en _____, núm. _____, de código postal _____, provincia de _____, con teléfono _____ y e-mail _____, por el presente comparece y con el debido respeto, **EXPONE** que desea ejercer la siguiente actividad.

DATOS DE LA ACTIVIDAD	
Descripción de la Actividad:	Ambiente musical: Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
Titular de la actividad.	
Nombre Comercial.	
Emplazamiento. (calle, plaza y número)	
Aforo del local comercial.	
Potencia eléctrica Motores Kw.	

DECLARACIÓN RESPONSABLE Y COMUNICACIÓN PREVIA DEL TITULAR O PRESTADOR

El titular que suscribe formula la siguiente DECLARACION RESPONSABLE de conformidad con lo establecido en el art. 6 y art. 9 de la Ley 14/2010, de 3 de diciembre, de la Generalitat, de Espectáculos Públicos, Actividades Recreativas y Establecimientos Públicos, modificada por la Ley 2/2012 de 14 de junio, de la Generalitat, de Medidas Urgentes de Apoyo a la iniciativa Empresarial y los Emprendedores, Microempresas y Pequeñas y Medianas Empresas de la Comunitat Valenciana y art. 71.bis de la Ley 30/1992 de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, a los efectos de solicitar Licencia de Apertura para la actividad anteriormente referida.

Y que la documentación presentada y que abajo se indica, para acreditar el cumplimiento de las condiciones técnicas y administrativas son las correctas, manifestando bajo mi exclusiva responsabilidad que cumplo con todos los requisitos técnicos y administrativos previstos en la normativa vigente en especial en lo referente a la compatibilidad urbanística para proceder a la apertura del local asumiendo las responsabilidades penales, civiles o administrativas a que hubiere lugar en caso de falsedad en cualquier dato, manifestación o documento de carácter esencial presentado.

Que no introducirá ninguna modificación en la actividad, en el establecimiento o en sus instalaciones sin legalizarla por el procedimiento que corresponda.

DOCUMENTACIÓN QUE SE DECLARA RESPONSABLEMENTE POSEER Y QUE SE ACOMPAÑA

<input type="checkbox"/>	- Fotocopia del D.N.I. o N.I.E. del peticionario de la licencia o permiso de residencia y/o de trabajo en el caso de extranjeros (deberá adjuntar fotocopia del pasaporte).
<input type="checkbox"/>	- En caso de ser una sociedad, fotocopia de la escritura de constitución de la misma y del C.I.F., así como del poder del representante o gerente y fotocopia de su D.N.I.
<input type="checkbox"/>	- Documentación acreditativa de la representación.
<input type="checkbox"/>	Justificante del pago de la tasa correspondiente.
<input type="checkbox"/>	Fotocopia del alta censal o impuesto de actividades económicas.
<input type="checkbox"/>	Fotocopia del recibo de la contribución urbana o referencia catastral (I.B.I.).
<input type="checkbox"/>	Autorización sanitaria, en caso de manipulación de alimentos.
<input type="checkbox"/>	Certificado de compatibilidad del proyecto con el planeamiento urbanístico.

<input type="checkbox"/>	Certificado de la Compañía aseguradora donde se acredite la suscripción de un contrato de seguro que incluya las contingencias previstas en el art. 18 de la Ley 14/2010, de 3 de diciembre, de la Generalitat, de Espectáculos Públicos, Actividades Recreativas y Establecimientos Públicos y en el art. 60 del Decreto 52/2010, de 26 de marzo, del Consell, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley 4/2003, de 26 de febrero de la Generalitat.
<input type="checkbox"/>	Un ejemplar en papel y otro en soporte informático, en un CD, del proyecto básico de la instalación y actividad, redactado por Técnico competente y visado por el Colegio Profesional correspondiente, si así procediere, de acuerdo con lo dispuesto en la normativa en vigor sobre visado colegial obligatorio y/o declaración responsable del Técnico.
<input type="checkbox"/>	En caso de que sea necesaria la ejecución de obras, deberá acompañarse certificado final de obras e instalaciones ejecutadas, firmados por técnico competente y visados, en su caso, por el colegio oficial correspondiente, acreditativo de la realización de las mismas conforme a la licencia.
<input type="checkbox"/>	En su caso, copia de la declaración de impacto ambiental o de la resolución sobre la innecesariedad de sometimiento del proyecto a evaluación de impacto ambiental, si la actividad se corresponde con alguno de los proyectos sometidos a evaluación ambiental.
<input type="checkbox"/>	Certificado final emitido por técnico u órgano competente y visado, si así procede por el Colegio Profesional correspondiente o Certificado expedido por entidad que disponga de la calificación de Organismo de Certificación Administrativa (OCA), por el que se acredite el cumplimiento de todos y cada uno de los requisitos técnicos y administrativos exigidos por la normativa en vigor para la apertura del establecimiento público.
<input type="checkbox"/>	Un ejemplar del Estudio Acústico, conforme al artículo 36 de la Ley 7/2002, de 3 de diciembre de la Generalitat, de Protección contra la Contaminación Acústica. [ACTIVIDADES QUE SEAN SUSCEPTIBLES DE PRODUCIR RUIDOS O VIBRACIONES].
<input type="checkbox"/>	Auditoria Acústica, en las condiciones que establece el Art. 18 del Decreto de 26/2.004, de 3 Diciembre, de la Conselleria de Territorio y Vivienda, sobre Prevención y corrección de la Contaminación Acústica en relación con Actividades, Instalaciones, Edificaciones y Servicios, y Certificado de la referida Auditoria Acústica suscrito por los Técnicos de la Entidad Colaboradora. [ACTIVIDADES QUE SEAN SUSCEPTIBLES DE PRODUCIR RUIDOS O VIBRACIONES].
<input type="checkbox"/>	Certificado de la instalación eléctrica de Baja Tensión para una instalación receptora específica emitido por el instalador autorizado.
<input type="checkbox"/>	Certificado de instalación de Gas y en el caso que corresponda justificante de comunicación a la Administración, según lo dispuesto en la ITC-ICG-07, del Real Decreto 919/2006.
<input type="checkbox"/>	Certificado justificativo de instalación y contrato de mantenimiento de la instalación de los medios de protección contra incendios.
<input type="checkbox"/>	Certificado justificativo de instalación y contrato de mantenimiento de la de filtrado de humos y olores del local emitido por el instalador autorizado. [SI PROCEDE].
<input type="checkbox"/>	En el caso de disponer de aparatos o equipos de transferencia de masa de agua en corriente de aire, se cumplirán las prescripciones del Decreto 173/2000 de 5 de diciembre, del Gobierno Valenciano, por el que establecen las condiciones higiénico-sanitarias que deben reunir los equipos de transferencia de masa de agua en corriente de aire con producción de aerosoles, para la prevención de la legionelosis y del Real Decreto 865/2003 de 4 de julio, del Ministerio de Sanidad y Consumo, por el que se establecen los criterios higiénico - sanitarios para la prevención y control de la legionelosis, deberá presentar certificado de instalación y de mantenimiento de las instalaciones que pudieran estar incluidas en la relación del Real Decreto 865/2003 de 4 de Julio. [SI PROCEDE].

Presto mi consentimiento al Departamento de Actividades, para que pueda consultar y transmitir cuantos datos resulten precisos para comprobar la veracidad de los datos expuestos o comunicados, sin perjuicio de las restricciones que se prevean en las normas de aplicación.

Y que de conformidad con lo dispuesto en la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, y art. 71 bis de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, se declara responsablemente que son ciertos cuantos datos y documentos han sido expuestos en la presente comunicación y declaración responsable.

Y para que conste y surta los efectos oportunos, expido y firmo la presente declaración responsable sobre la veracidad de los datos e información manifestados y documentación aportada.

En Callosa de Segura, _____ de _____ de 20__

FIRMA DEL SOLICITANTE

SR. ALCALDE –PRESIDENTE DEL EXCMO. AYUNTAMIENTO DE CALLOSA DE SEGURA

Los datos personales recogidos serán incorporados y tratados en el sistema informático del Ayuntamiento de Callosa de Segura y podrán ser cedidos de conformidad con la ley, pudiendo el interesado ejercer ante el mismo los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, todo lo cual se informa en el cumplimiento del artículo 5 de la ley orgánica 15/1999 de 13 de Diciembre, de Protección de datos de carácter personal.

CERTIFICADO SUSCRIPCIÓN SEGURO

DATOS DEL TITULAR DE LA ACTIVIDAD				
APELLIDOS Y NOMBRE O RAZON SOCIAL:				DN/CI/F/NIE:
DATOS DE LA ACTIVIDAD				
NOMBRE COMERCIAL:				
EMPLAZAMIENTO (calle o plaza y número):				CP:
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD:				
DATOS DE LA ASEGURADORA				
RAZON SOCIAL:				N.I.F.:
DOMICILIO A EFECTOS DE NOTIFICACIONES (calle o plaza y número):				CP:
MUNICIPIO:	PROVINCIA:	TELEFONO:	E-MAIL:	FAX:

D. _____ en calidad de _____
de la Compañía Aseguradora

CERTIFICA:

Que nuestra entidad ha expedido un seguro de responsabilidad civil con número de póliza _____ por los riesgos derivados de la explotación de la actividad. Asimismo, este seguro incluye el riesgo de incendio así como posibles daños al público asistentes, a terceros y al personal que preste sus servicios en el establecimiento, espectáculo o actividad. (Art. 18 de la Ley 14/2010, de 3 de diciembre, de la Generalitat, de Espectáculos Públicos, Actividades Recreativas y Establecimientos Públicos, y Capítulo VI del Título II Decreto 52/2010, de 26 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento de Espectáculos Públicos, Actividades Recreativas y Establecimientos Públicos).

Los capitales mínimos que deberán prever las pólizas de seguros para cubrir los riesgos derivados de la explotación tendrán la siguiente cuantía, en consideración al aforo máximo autorizado:

Aforo de hasta	25 personas	150.000 euros
Aforo de hasta	50 personas	300.000 euros
Aforo de hasta	100 personas	400.000 euros
Aforo de hasta	200 personas	500.000 euros
Aforo de hasta	300 personas	600.000 euros
Aforo de hasta	500 personas	750.000 euros
Aforo de hasta	700 personas	900.000 euros
Aforo de hasta	1.000 personas	1.000.000 euros
Aforo de hasta	1.500 personas	1.200.000 euros
Aforo de hasta	5.000 personas	1.800.000 euros

La cuantía aseguradora se eleva a _____ euros, cumpliendo la cantidad exigida con la normativa vigente en materia de Espectáculos Públicos, Actividades Recreativas y Establecimientos Públicos, siendo el periodo de cobertura el comprendido entre el _____ y el _____ (indicar día, mes y año).

Dicha póliza se encuentra al corriente de pago.

Y para que así conste, firmo el presente certificado.

Fdo.: _____
(Firma, cargo y sello de la compañía aseguradora)

ANEXO 5. La instancia para la licencia de obras.



Excmo. Ayuntamiento de Callosa de Segura

Plaza de España, 1 CALLOSA DE SEGURA
 ☎ 965310550 • Fax: 965310856
 E-mail: info@callosadesegura.es
 Web: www.callosadesegura.es

EXPEDIENTE

SOLICITANTE	
D./Doña _____	D.N.I. nº _____
En Representación de _____	
Con domicilio en _____	
Localidad _____	Provincia _____
Teléfono _____	E-mail _____

ANTE V.S. comparece y EXPONE:

UNIVERSITAS
Miguel Hernández

SOLICITA A V.S., que

En Callosa de Segura a _____ de _____ de _____

Documentación que se presenta:

FIRMA

SR. ALCALDE –PRESIDENTE DEL EXCMO. AYUNTAMIENTO DE CALLOSA DE SEGURA

Los datos personales recogidos serán incorporados y tratados en el sistema informático del Ayuntamiento de Callosa de Segura y podrán ser cedidos de conformidad con la ley, pudiendo el interesado ejercer ante el mismo los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, todo lo cual se informa en el cumplimiento del artículo 5 de la ley orgánica 15/1999 de 13 de Diciembre, de Protección de datos de Carácter personal.

ANEXO 6. Documento de Suma de Callosa de Segura, para la Licencia de apertura.

Suma Sección Tributaria
Supleniente de Alicante

Módulo SOLAFE
AYUNTAMIENTO DE CALLOSA DE SEGURA
Solicitud de licencia de apertura.

DATOS DEL SOLICITANTE
 Nº 48642835C Nombre SARMIENTO PEREZ INMACULADA
 Domicilio CL PEDRO ARAGONES 4 B 2 B 03360 49 - CALLOSA DE SEGURA (- ALICANTE)

DATOS DEL SUJETO PASIVO
 Nº 48642835C Nombre SARMIENTO PEREZ INMACULADA
 Domicilio CL PEDRO ARAGONES 4 B 2 B 03360 49 - CALLOSA DE SEGURA (- ALICANTE)

DATOS DE LA SOLICITUD
 Fecha de inicio 16/11/2017 Fecha presentación solicitud 16/11/2017 Tipo de solicitud Inicio Actividad

ACTIVIDAD IAE
 Sección 1 Epígrafe 9671

DATOS DE LA ACTIVIDAD
 Calificada Decr. 54/90 G.V. Epígrafe Decreto 54/1990 de G.V. 971 - Lavanderías, tintorerías y servicios similares. Instalaciones de aire acondicionado en oficinas públicas y similares

CLASIFICADA SEGÚN DECRETO 54/1990 DE G.V.:

Categoría (GRUPOS)	Marcar	Grado
MOLESTA	X	1
NOCIVA	X	1
INSALUBRE	X	1
PELIGROSA	X	1

Superficie de la actividad	600,00 M ²	Número de días de ocupación	días	Dirección actividad
Superficie descubierta	0,00 M ²	Potencia nominal KW	10,00 KW	CL RAMBLA BAJA 1
Superficie cubierta	600,00 M ²	Potencia nominal Cv	Cv	CALLOSA DE SEGURA - ALICANTE

INCREMENTOS

Actividad de espectáculos públicos Ley 4/2003			
Grandes almacenes o hipermercados			
Entidades financieras			
Gasolineras			
Hospedaje	Clasif:	Habitaciones:	
Actividad de camping	Clasif:	Plazas:	
Casas rurales	Número de empleados:		

DESGLOSE DE LA LIQUIDACIÓN

Cuota fija:	480 Puntos
Cuota ponderada definitiva	480 Puntos
Puntos de incremento	384 Puntos
Cuota ponderada incrementada	864 Puntos
% por tipo de solicitud	100 %
Puntuación definitiva	864 Puntos
Importe cuota:	850,00 Euro
Incrementos / reducciones	Euro

Correspondiente a nivel: 9

Importe a pagar EUR*****850,00 Puntos Puntos

Solicita
Que previos los informes que procedan se digna a conceder la reglamentaria licencia municipal de apertura de establecimiento.

Así mismo, como indica el artículo nº 14 de la Ordenanza Fiscal Reguladora de las Licencias de Apertura, se solicita la incorporación al Padrón de la Tasa de Residuos Sólidos Urbanos y su correspondiente liquidación respecto a su Ordenanza Fiscal Reguladora.

CALLOSA DE SEGURA a 16 de Noviembre de 2017
El solicitante

FIRMADO:

N.I.F./N.I.E 48642835-C
Firmado Inmaculada Semirto Pérez.



ANEXO 7. Presupuesto para maquinaria de la empresa Acero Sport.









STEX CARDIO-FITNESS, SL

P.I. Campollano c/F 28
02080 Apdo. correos 5233
967 606606
B-02524064
info@acerosport.es www.acerosport.es

MANPER E HIJOS ALIMENTACIÓN S.L.

C/ Genera Primo de Ribera,14
03360 Callosa del Segura 1662
ALICANTE
B03315983

DOCUMENTO	NÚMERO	PAG.	FECHA
Presupuesto	2 000974	1	13/11/2017

ARTICULO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UD.	DTO.	TOTAL
ZONA DE MUSCULACIÓN DIVIDIDA POR GRUPO MUSCULARES:					
PIERNA:					
AX-015	Maquina extensiones placas 	1,00	1.495,00	30,00	1.046,50
AX-016	Maquina femoral tumbado placas 	1,00	1.495,00	30,00	1.046,50
AX-026	Maquina multicable placas 	1,00	1.450,00	30,00	1.015,00
AX-025	Maquina dual: abductor-adductor sentado placas 	1,00	1.750,00	30,00	1.225,00
AX-014	Jaula de sentadillas 	1,00	765,00	30,00	535,50
AC-033	Gemelo sentado discos 	1,00	420,00	30,00	294,00









STEX CARDIO-FITNESS, SL

P.I. Campollano c/F 28
02080 Apdo. correos 5233
967 606606
B-02524064
info@acerosport.es www.acerosport.es

MANPER E HIJOS ALIMENTACIÓN S.L.

C/ Genera Primo de Ribera,14
03360 Callosa del Segura 1662
ALICANTE
B03315983

DOCUMENTO | NÚMERO | PAG. | FECHA
Presupuesto | 2 000974 | 2 | 13/11/2017

ARTICULO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UD.	DTO.	TOTAL
AC-022	Prensa de 45° discos 	1,00	1.565,00	30,00	1.095,50
ABDOMEN-LUMBAR:					
AC-050	Banco abdominales 	2,00	170,00	30,00	238,00
AX-055	Banco crunch abdominal total (Round) 	1,00	550,00	30,00	385,00
AX-073	Hiper-extensiones lumbar 45° 	1,00	550,00	30,00	385,00
PECHO:					
AX-007	Banco press banca olimpico (Round) 	1,00	495,00	30,00	346,50
AX-008	Banco press inclinado olimpico (Round) 	1,00	550,00	30,00	385,00









STEX CARDIO-FITNESS, SL

P.I. Campollano c/F 28
02080 Apdo. correos 5233
967 606606
B-02524064
info@acerosport.es www.acerosport.es

MANPER E HIJOS ALIMENTACIÓN S.L.

C/ Genera Primo de Ribera,14
03360 Callosa del Segura 1662
ALICANTE
B03315983

DOCUMENTO	NÚMERO	PAG.	FECHA
Presupuesto	2 000974	3	13/11/2017

ARTICULO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UD.	DTO.	TOTAL
AX-009	Banco press banca declinado olímpico (Round) 	1,00	550,00	30,00	385,00
AC-013	Maquina contractor hombro posterior placas 	1,00	1.750,00	30,00	1.225,00
AX-P002	Press inclinado isolateral convergente discos 	1,00	1.220,00	30,00	854,00
AX-P003	Press banca isolateral convergente discos 	1,00	1.220,00	30,00	854,00
AX-P005	Pecho-triceps isolateral discos 	1,00	1.220,00	30,00	854,00
AM-012	DORSAL: Soporte de fondos y dominadas 	1,00	590,00	30,00	413,00







STEX CARDIO-FITNESS, SL

P.I. Campollano c/F 28
02080 Apdo. correos 5233
967 606606
B-02524064
info@acerosport.es www.acerosport.es

MANPER E HIJOS ALIMENTACIÓN S.L.

C/ Genera Primo de Ribera,14
03360 Callosa del Segura 1662
ALICANTE
B03315983

DOCUMENTO | NÚMERO | PAG. | FECHA
Presupuesto | 2 000974 | 4 | 13/11/2017

ARTICULO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UD.	DTO.	TOTAL
AX-P001	Remo isolateral convergente con apoyo discos 	1,00	1.220,00	30,00	854,00
AX-P005	Polea alta isolateral convergente discos 	1,00	1.220,00	30,00	854,00
AX-040	Remo en punta discos 	1,00	750,00	30,00	525,00
HOMBRO:					
AX-P004	Press tras nuca isolateral convergente discos 	1,00	1.220,00	30,00	854,00
AX-064	Press tras nuca olimpico (Round) 	1,00	550,00	30,00	385,00
AX-062	Vuelos laterales placas 	1,00	1.190,00	30,00	833,00
TORRE MULTIESTACIÓN:					









STEX CARDIO-FITNESS, SL

P.I. Campollano c/F 28
02080 Apdo. correos 5233
967 606606
B-02524064
info@acerosport.es www.acerosport.es

MANPER E HIJOS ALIMENTACIÓN S.L.

C/ Genera Primo de Ribera,14
03360 Callosa del Segura 1662
ALICANTE
B03315983

DOCUMENTO | NÚMERO | PAG. | FECHA
Presupuesto | 2 000974 | 5 | 13/11/2017

ARTICULO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UD.	DTO.	TOTAL
AX-044 1	Torre de 8 estaciones  2 Dorsal alto + 2 dorsal bajo + cruce + biceps + triceps	1,00	6.625,00	30,00	4.637,50
	BRAZO:				
AX-102	Biceps (predicador discos) 	1,00	550,00	30,00	385,00
AX-051	Maquinas biceps placas 	1,00	1.750,00	30,00	1.225,00
AX-031	Polea triceps 	1,00	1.300,00	30,00	910,00
	VARIOS:				
AX-083	Max rack 	1,00	2.950,00	30,00	2.065,00
AC-081	Banco regule linea AC 	4,00	380,00	30,00	1.064,00







STEX CARDIO-FITNESS, SL

P.I. Campolano c/F 28
02080 Apdo. correos 5233
967 606606
B-02524064
info@acerosport.es www.acerosport.es

MANPER E HIJOS ALIMENTACIÓN S.L.

C/ Genera Primo de Ribera,14
03360 Callosa del Segura 1662
ALICANTE
B03315983

DOCUMENTO	NÚMERO	PAG.	FECHA
Presupuesto	2 000974	6	13/11/2017

ARTICULO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UD.	DTO.	TOTAL
JDB4025Z	Juego de barras "Z" Acero Sport + soporte 	1,00	755,00	30,00	528,50
JDB4025	Juego de barras fija Acero sport + soporte 	1,00	650,00	30,00	455,00
ACCESORIOS:					
AB-007	Barra olimpica de 2,20 metros 	5,00	120,00	35,00	390,00
AB-009	Barra "Z" olimpica 	1,00	80,00	35,00	52,00
AB-005	Barra olimpica de 1,50 metros 	1,00	70,00	35,00	45,50
DB-6062	Disco olimpico Acero sport 	1.300,00	4,75	35,00	4.013,75









STEX CARDIO-FITNESS, SL

P.I. Campollano c/F 28
02080 Apdo. correos 5233
967 606606
B-02524064
info@acerosport.es www.acerosport.es

MANPER E HIJOS ALIMENTACIÓN S.L.

C/ Genera Primo de Ribera,14
03360 Callosa del Segura 1662
ALICANTE
B03315983

DOCUMENTO | NÚMERO | PAG. | FECHA
Presupuesto | 2 000974 | 7 | 13/11/2017

ARTICULO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UD.	DTO.	TOTAL
AX-094 2	Soporte de discos doble olimpico 	3,00	355,00	30,00	745,50
JMH-040	Juego de mancuernas hexagonales hasta 40 Kg. 	1,00	2.594,00	35,00	1.686,10
JMH-020	Juego de mancuernas hexagonales hasta 20 Kg. 	1,00	958,00	35,00	622,70
AX-074	Mancuenero de 2 metros 	3,00	400,00	35,00	780,00
ZONA CARDIO-VASCULAR:					
ORO9300	Oropista 9.300	3,00	3.500,00	50,00	5.250,00
AC-E10	Elíptica "DUNE" Acero sport 	4,00	1.950,00	40,00	4.680,00
AX-PRO	Bicicletas de spinning HORIZONTE 	4,00	880,00	30,00	2.464,00








STEX CARDIO-FITNESS, SL

P.I. Campoliano c/F 28
02080 Apdo. correos 5233
967 606606
B-02524064
info@acerosport.es www.acerosport.es

MANPER E HIJOS ALIMENTACIÓN S.L.

C/ Genera Primo de Ribera,14
03360 Callosa del Segura 1662
ALICANTE
B03315983

DOCUMENTO	NÚMERO	PAG.	FECHA
Presupuesto	2 000974	8	13/11/2017

ARTICULO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UD.	DTO.	TOTAL
ZONA CROSSFIT:					
JMO-0002	Jaula Origen configuración N° 1 	1,00	3.200,00	30,00	2.240,00
JM-0003	Sopores apoyo barra press banca (Par) 	2,00	120,00	30,00	168,00
JM-0004	Soporte barra fondos en V para jaula funcional 	2,00	175,00	30,00	245,00
JM-0006	Soporte seguridad para sentadillas (par) 	2,00	150,00	30,00	210,00
JM-0007 2	Apoyos TRX de forma en "U" 	3,00	90,00	30,00	189,00
JM-0008	Monkey bars fija 	5,00	100,00	30,00	350,00
JM-0009	Monkey bars intercambiable 	2,00	90,00	30,00	126,00

STEX CARDIO-FITNESS, SL

P.I. Campollano c/F 28
02080 Apdo. correos 5233
967 606606
B-02524064
info@acerosport.es www.acerosport.es

MANPER E HIJOS ALIMENTACIÓN S.L.

C/ Genera Primo de Ribera,14
03360 Callosa del Segura 1662
ALICANTE
B03315983

DOCUMENTO | NÚMERO | PAG. | FECHA
Presupuesto | 2 000974 | 9 | 13/11/2017

ARTICULO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UD.	DTO.	TOTAL
JM-0010	Plataforma salto 	2,00	175,00	30,00	245,00
JM-0011	Agarre de cargadas multifuncional 	1,00	450,00	30,00	315,00
JM-0013	Brasílian rope 	1,00	120,00	30,00	84,00
JM-0019	Cuerda de 40 mm negra de 12m. para brasilien 	1,00	180,00	30,00	126,00
JM-0021	Soporte para anillas 	1,00	500,00	30,00	350,00
JM-0075	Par de Anillas de madera 	1,00	85,00	35,00	55,25
MR-3052/04	kettlebell 4 Kg. de color	2,00	20,00	35,00	26,00
MR-3052/06	kettlebell 6 Kg. de color	2,00	25,00	35,00	32,50
MR-3052/08	kettlebell 8 Kg. de color	2,00	30,00	35,00	39,00
MR-3052/10	kettlebell 10 Kg. de color	2,00	35,00	35,00	45,50

STEX CARDIO-FITNESS, SL

P.I. Campollano c/F 28
02080 Apdo. correos 5233
967 606606
B-02524064
info@acerosport.es www.acerosport.es

MANPER E HIJOS ALIMENTACIÓN S.L.

C/ Genera Primo de Ribera,14
03360 Callosa del Segura 1662
ALICANTE
B03315983

DOCUMENTO	NÚMERO	PAG.	FECHA
Presupuesto	2 000974	10	13/11/2017

ARTICULO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UD.	DTO.	TOTAL
MR-3052/14	kettlebell 14 Kg. de color	2,00	45,00	35,00	58,50
MR-3052/16	kettlebell 16 Kg. de color	2,00	55,00	35,00	71,50
JM-0051	Soporte para kettlebell doble de 2 metros	1,00	400,00	30,00	280,00
					
JM-0081	Soporte para accesorios 10 uds	1,00	400,00	30,00	280,00
					
JM-0026	Balance training	3,00	130,00	35,00	253,50
					
JM-0038	Balón funcional 2 kg. ACERO SPORT	1,00	30,00	35,00	19,50
					
JM-0039	Balón funcional 4 kg. ACERO SPORT	1,00	35,00	35,00	22,75
					
JM-0040	Balón funcional 6 kg. ACERO SPORT	1,00	40,00	35,00	26,00
					






STEX CARDIO-FITNESS, SL

P.I. Campoliano c/F 28
02080 Apdo. correos 5233
967 606606
B-02524064
info@acerosport.es www.acerosport.es

MANPER E HIJOS ALIMENTACIÓN S.L.

C/ Genera Primo de Ribera,14
03360 Callosa del Segura 1662
ALICANTE
B03315983

DOCUMENTO	NÚMERO	PAG.	FECHA
Presupuesto	2 000974	11	13/11/2017

ARTICULO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UD.	DTO.	TOTAL
JM-0041	Balón funcional 8 kg. ACERO SPORT 	1,00	45,00	35,00	29,25
JM-0042	Balón funcional 10 kg. ACERO SPORT 	1,00	50,00	35,00	32,50
JM-0043	Balón medicinal con agarre 5 kg. 	1,00	45,00	35,00	29,25
JM-0044	Balón medicinal con agarre 7 kg.	1,00	55,00	35,00	35,75
JM-0045	Balón medicinal con agarre 10 kg.	1,00	75,00	35,00	48,75
JM-0128	Power bag 5 kg.	1,00	75,00	35,00	48,75
JM-0066	Power bag 10 kg. 	1,00	85,00	35,00	55,25
JM-0067	Power bag 15 kg. 	1,00	95,00	35,00	61,75
JM-0129	Power bag 20 kg.	1,00	105,00	35,00	68,25
VESTUARIOS:					
VESTUARIO CHICOS:					

P.I. Campollano c/F 28
02080 Apdo. correos 5233
967 606606
B-02524064
info@acerosport.es www.acerosport.es

MANPER E HIJOS ALIMENTACIÓN S.L.

C/ Genera Primo de Ribera,14
03360 Callosa del Segura 1662
ALICANTE
B03315983

DOCUMENTO	NÚMERO	PAG.	FECHA
Presupuesto	2 000974	12	13/11/2017

ARTICULO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UD.	DTO.	TOTAL
AF-004	Modulo taquilla 4 puertas fenolico cerradura cand 	5,00	300,00	30,00	1.050,00
AF-007	Banco vestuario simple con perchero 2 metros 	2,00	300,00	30,00	420,00
AF-027	Separadores de ducha de 190x80 en color 	4,00	190,00	30,00	532,00
VESTUARIO CHICAS					
AF-004	Modulo taquilla 4 puertas fenolico cerradura cand 	5,00	300,00	30,00	1.050,00
AF-007	Banco vestuario simple con perchero 2 metros 	2,00	300,00	30,00	420,00
AF-027	Separadores de ducha de 190x80 en color 	4,00	190,00	30,00	532,00

TIPO	IMPORTE	DESCUENTO	PRONTO PAGO	PORTES	FINANCIACIÓN	BASE	I.V.A.	R.E.
21,00	59.158,55					59.158,55	12.423,30	
8,00								
4,00								

TOTAL: 71.581,85