

DESCRIPCION DEL NEGOCIO

Voy a montar un gimnasio, en este daré unos servicios como aeróbic, mantenimiento, spinning, culturismo, artes marciales, squash, yakuzzy y rayos uva, a parte de un servicio de bar y cafetería.

• OBJETIVOS QUE SE PERSIGUEN

Primero dar a conocer nuestra empresa. Queremos dar una imagen distinta a los competidores, y que nuestra imagen signifique, competitividad, esfuerzo y disciplina.

I DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

- Se pretende crear esta empresa en un sector que creemos esta en crecimiento, ya que la imagen de las personas se valora cada vez más.
- En este gimnasio se tendrán conocimientos técnicos, ya que se contratara a profesionales con experiencia y que transmitan nuestra filosofía.

II PLAN DE EMPRESA

Descripción de la empresa

- Referencia de la experiencia y objetivo de los promotores:

La experiencia aportada es la de un profesional dedicado desde hace años al cultivo del cuerpo. El objetivo fundamental es el perseguido por toda empresa, ganar dinero.

- Localización geográfica

Se va a situar en Tabernes Blanques, cerca de la capital, y en la antigua carretera de Barcelona, lugar por donde pasan muchas personas a lo largo del día, y puede beneficiar a la empresa a la hora de darse a conocer.

DEFINICIÓN DEL SERVICIO

- Descripción: se darán clases de aeróbic, spinning, artes marciales, yakuzzy, squash, culturismo, mantenimiento, rayos uva y cafetería.
- Necesidades que cubre: Cubre la necesidad de hacer deporte y sentirse bien con el cuerpo de cada uno; también ayuda a las personas que sientan estrés, y quieran desahogarse haciendo ejercicio.
- Diferenciación: Este gimnasio se va a caracterizar por su calidad y profesionalidad. Se pretenderá tener una clientela selecta.

ANÁLISIS D.A.F.O.

OPORTUNIDADES Y AMENAZAS:

- El negocio se va a situar en una zona donde el nivel económico es medio-alto, por lo tanto, un lugar donde importa mucho el físico y se es capaz de hacer frente a un servicio considerado de lujo. Este gimnasio dará servicios diferentes a los de la zona, ya que estos se han quedado anticuados. Los

nuevos servicios ofrecidos son, además de los clásicos, cafetería, squash o spinning, los cuales nos facilitaran la captación de clientes.

- La única amenaza a priori es la existencia de otro gimnasio en la misma población, aunque este utiliza métodos rudimentarios y poco valorados por el cliente.

BARRERAS DE ENTRADA Y SALIDA

- No se consideran barreras de entrada ni de salida de importancia.

PODER NEGOCIADOR CON LOS PROVEEDORES

- El poder negociador con estos es importante, dado que el coste de los aparatos necesarios para que el funcionamiento del gimnasio sea correcto, es elevado. La compra de estos aparatos se va a realizar a través de una cooperativa ya existente en Valencia y creada por distintos gimnasios para este fin.
- Otros proveedores de menor importancia son los abastecedores de la cafetería.

PODER NEGOCIADOR CON LOS CLIENTES

- No existirá ningún tipo de negociación con los clientes, las tarifas establecidas serán de plena decisión de la gerencia del gimnasio.

AMENAZA DE SERVICIOS SUSTITUTIVOS

- No se aprecia este tipo de riesgo.

PLAN DE MARKETING

DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

- **AERÓBIC:** Se darán clases todos los días, en este ejercicio se intenta que todos los músculos del cuerpo entren en movimiento, para ejercitarlos y agilizarlos.
- **MANTENIMIENTO / CULTURISMO:** No habrá clases, será libre, pero estará el encargado vigilando del buen funcionamiento de los aparatos, se podrán hacer tanto pesas y aparatos, como bicicleta estática, cinta para correr...
- **SPINNING:** son clases de una hora montando en una bici y haciendo ejercicios de cadera, brazos... Es un servicio innovador que pocos gimnasios tienen.
- **ARTES MARCIALES:** Serán también clases de una hora, en la especialidad que se elija, ofrecemos taekwondo, judo, full contac, y jujitssu.
- **SQUASH:** Esta pista se alquilara de media en media hora, para jugar, no habrá monitor.
- **CAFETERIA:** Se tendrá este servicio especialmente dirigido para madres que vayan a recoger a los niños, alumnos que aun no les toque entrar...
- En los vestuarios habrá un yakuzzy gratuito
- Y habrá una habitación con aparato de rayos UVA que se cobrara 1000pts por sesión y cada una

durara dos minutos.

- Se harán bonos de un mes para todas las actividades excepto los rayos UVA y el squash, estos valdrán 12000 Ptas. y se podrá utilizar todos los días excepto domingos todo el tiempo que el gimnasio este abierto.

AMBITO GEOGRAFICO

- La actividad del gimnasio esta orientada a las personas residentes en la comarca.

ANÁLISIS DE CLIENTES

- Los clientes potenciales son personas de edad indefinida, es decir, desde adolescentes, hasta personas jubiladas, pero con cierto nivel económico.

PLAN DE LANZAMIENTO Y ESTRATEGIA

El gimnasio se dará a conocer:

1º Publicidad en los buzones de los vecinos

2º Cuñas publicitarias en la radio comarcal

3º Mediante publicidad en revistas del sector

4º Patrocinio de un equipo de artes marciales para competir a nivel autonómico

III CONFIGURACIÓN INTERNA

ORGANIGRAMA EMPRESARIAL

OBJETIVOS

- A CORTO PLAZO: Promocionar la empresa y darla a conocer en el entorno geográfico de Tabernes Blanques y alrededores.
- A MEDIO PLAZO: Alcanzar el numero optimo de usuarios y rentabilizar la inversión.
- A LARGO PLAZO: Mantenimiento del numero optimo de clientes y maximizar el benéfico.

SISTEMA DE CONTROL DE GESTION

- Se llevara personalmente controlado por el gerente, supervisando la normalidad del comportamiento de cada uno de los trabajadores.
- La secretaria se encargara además de estar en recepción, a la contabilidad diaria, pero siempre con la ayuda de un asesor externo.

SISTEMAS DE INFORMACION

- Cada uno de los componentes de la plantilla tendrá la libertad de tomar las decisiones que crea oportunas, siempre dentro de sus funciones, y el gerente tendrá conocimiento de todas ellas.

DESCRIPCIÓN TÉCNICA DE LA EMPRESA

- Esta no tendrá proceso productivo.
- En el local donde estará ubicado el gimnasio, habrá un bar, la sala de maquinas, un tatami para las artes marciales, otra sala para aeróbic, dos vestuarios con 10 duchas y un yakuzzy cada uno, una pista de squash, una habitación para los rayos UVA y una sala con 25 bicis estáticas para hacer spinning, al entrar en la barra del bar a un lado estará la recepcionista con un ordenador, y una sala al lado donde estará la secretaria, al lado de esta habrá un pequeño cuarto donde se guardaran las existencias para el bar.

PLAN DE COMPRAS

- Los proveedores que vamos a tener serán coca cola para suministrarnos en el bar, de esta empresa recibiremos coca cola, fanta, aquarius. También nos proveerá Font vella, que nos suministrara el agua, y cafés bahía que nos suministrara café leche, azúcar... Todo esto lo recibiremos de un único proveedor, un almacenista que nos suministrara todo junto.
- La gestión del stock del bar, lo organizara la camarera.

ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

- Diego Nieves, gerente y encargado de supervisar todas las acciones extraordinarias que pasen en el gimnasio. Es el dueño.
- Luis López, encargado de comprobar normalidad de las acciones diarias, y supervisor en la sala de culturismo y mantenimiento. Contratado como fijo, su retribución será de 160000 Ptas.
- Laura Boluda profesora de aeróbic. Será fija ya que tiene una gran experiencia profesional, cobrara 120000 Ptas.
- Santiago Segura profesor de spinning. Tendrá un contrato temporal por seis meses, si su forma de trabajar es la adecuada, pasara a ser fijo, cobrara 110000 Ptas.
- José Cano profesor de artes marciales. Será fijo, cobrara 150000
- Pilar Martínez secretaria y recepcionista. Será un contrato en practicas, ya que esta haciendo administrativo, al acabar el contrato se contratara a otra de las mismas condiciones, cobrara 80000 Ptas.
- Paula Prieto camarera y encargada del almacén del bar. Tendra un contrato temporal, cobrara 75000.

FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA

- Se ha elegido una sociedad limitada, porque el capital mínimo son 500000 Ptas. Y esta empresa solo tiene un dueño.

ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD ECONOMICA

PLAN	DE INVERSIONES	
1	Edificios, locales y terrenos	35.000.000

2	Maquinaria y herramientas	6.000.000
3	Instalaciones	1.500.000
4	Elementos de transporte	-----
5	Hardware	300.000
6	Software	50.000
7	Mobiliario	2.000.000
8	Patentes y marcas	-----
9	Depósitos y fianzas	-----
10	Gastos de constitución	1.000.000
11	Existencias	200.000
12	Otros gastos	500.000
13	Provisión de fondos	2.000.000
	TOTAL	48.550.000

PLAN	DE FINANCIACION	
1	Recursos propios	10.000.000
2	Prestamos familiares	5.000.000
3	Créditos y prestamos financieros	30.550.000
4	Subvenciones	2.000.000
5	Otros	1.000.000
	TOTAL	48.550.000

BALANCE

MASA PATRIMONIAL	ELEMENTO PATRIMONIAL	IMPORTE
	TERRENOS Y BIENES	35.000.000
	INSTALACIONES	1.500.000
ACTIVO FIJO	MAQUINARIA	6.000.000
	MOBILIARIO	2.000.000
	EQUIPOS PARA PROCESO DE INFORMACIÓN	350.000
	EXISTENCIAS	200.000
	PRODUCTOS TERMINADOS	-----
ACTIVO CIRCULANTE	CLIENTES	-----
	BANCOS C/C	2.000.000
	CAJA	
TOTAL ACTIVO		47.050.000
NETO	CAPITAL	500.000
	RESERVAS	1.000.000
	RECURSOS PROPIOS	10.000.000
PASIVO FIJO	DEUDAS A LP	35.550.000
PASIVO CIRCULANTE	PROVEEDORES	-----
	HACIENDA PUBLICA ACREEDORA	-----

TOTAL PASIVO

47.050.000

COSTE DE FINANCIACION

- El coste de financiación principal que vamos a tener, va a ser afrontar al tipo de interés del préstamo que nos ha concedido el banco. Este interés va a ser elevado ya que el prestamos es alto, 30.550.000, y el plazo a devolverlo es de 5 años.

(aplicando el tipo de interés simple)

- Coste de financiación = $(7/100 * 30.550.000) * 10 = 2.138.500 * 10 = 21.385.000$ Ptas.

PROVISIÓN DE GASTOS

- Se ha hecho una provisión de gastos, de dos millones, con este capital, se pretende cubrir gastos (en caso de no ganar nada) por lo menos durante un año.
- Este dinero se encuentra en una cuenta corriente de la cual se sacara el dinero para pagar.
- En una estimación de los gastos fijos hemos hallado:

1º recibo de agua 10.000 Ptas. cada dos meses, al año 60.000

2º recibo de la luz 50.000ptas , al año 300.000

3º recibo del teléfono 30.000ptas , al año 180.000 +

540.000ptas al año

préstamo bancario que hay que pagar, es: 4.129.250ptas al año

4.669.250ptas año

PREVISIÓN DE RESULTADOS

- Haciendo una estimación de ingresos hayamos:

1er año habrá en total: 1.730.750PTAS

2º año habrá en total: 6.470.750PTAS

3er año habrá en total: 13.409.200PTAS

4º año habrá en total: 25.711.100PTAS

5º año habrá en total: 37.221.550PTAS

VAN

$$VAN = -48.550.000 + (1190750/1+0'07)+5.930.750/(1+0'007)^2+12.869.200/(1+0'07)^3+$$

$$25.171.100/(1+0'07)^4+36.681.550/(1+0'07)^5 = 13.617.449'59 \text{ PTS}$$

VALE LA PENA EMPRENDER EL NEGOCIO

PAY-BACK

$$36.681.550 - 13.617.449'59 = 23.064.100'41$$

$$23.064.100'41 \text{ } \underline{\hspace{2cm}} \text{ } 36.681.550$$

$$X \text{ } \underline{\hspace{2cm}} \text{ } 12 \text{ } X = 7'5: \text{ EN EL 5º AÑO A}$$

MITAD DE JULIO

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	1.730.750
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	540.000
RESULTADO DE LA EXPLOTACIÓN	1.190.750
INGRESOS FINANCIEROS	140.000
GASTOS FINANCIEROS	2138500
RESULTADOS FINANCIEROS	-1.998.500
RESULTADOS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS	-807.750
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	1.500.000
GASTOS EXTRAORDINARIOS	300.000
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS	1.200.000
RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS	392.250

UMBRAL DE RENTABILIDAD

$$Q = CF/(PV-CVU)$$

$$Q = 540.000/(10000-3000) = 77.14 \text{ ABONOS}$$

RATIOS

$$\text{Autonomía Financiera: } 10.000.000/47.050.000 * 100 = 21'25 \%$$

$$\text{Endeudamiento a largo plazo: } 30.550.000/47.050.000 * 100 = 64'9 \%$$

$$\text{Rentabilidad económica: } 1.190.000 + 140.000/47.050.000 * 100 = 2'8$$

$$\text{Rentabilidad financiera: } 392.250/10.000.000 * 100 = 3'92$$

$$\text{Apalancamiento financiero: } 3'29/2'8 = 1.4$$

DIEGO NIEVES

GERENTE

LUIS LOPEZ ENCARGADO Y SUPERVISOR DE MANTENIMIENTO Y CULTURISMO

Laura Boluda

Profesora de aeróbic

Santiago Segura

Profesor de Spinning

José Cano

Profesor de artes marciales

Pilar Martínez

Secretaria y recepcionista

Paula Prieto

Camarera y encargada del almacén del bar

-A =

48.550.000

5.930.750

25.171.100

36.681.550

1190750

12.869.200