

CREACIÓN DE UN GIMNASIO PARA LA TERCERA EDAD

Seniorsgym S.L

Nombre del estudiante: Marc Caballero Candellera

Nombre del tutor/a: Lluís Codinas

06/03/2022

MEMÒRIA DEL TRABAJO FINAL DE GRADO

Curso: 4º

Estudios: Administración de empresas y gestión de la innovación

Resumen ejecutivo

Con el actual proyecto emprendedor, el principal objetivo es ver la viabilidad sobre la apertura de un gimnasio dirigido para las personas de tercera edad, Seniorsgym.

El gimnasio ofrece un servicio bueno y especializado para poder ayudar a las personas de la tercera edad a mejorar su salud y su estado físico con el objetivo de que mantengan la movilidad de las articulaciones y tengan una buena coordinación. Otro aspecto importante, es la mejora de estado de ánimo y la reducción de estrés.

Palabras clave: Gimnasio, tercera edad, salud, estado físico.

Resum executiu

Amb el projecte empenedor actual, el principal objectiu és veure la viabilitat sobre l'obertura d'un gimnàs dirigit per a la gent gran, Seniorsgym.

El gimnàs ofereix un servei bo i especialitzat per poder ajudar les persones grans a millorar la seva salut i el seu estat físic amb l'objectiu que mantinguin la mobilitat de les articulacions i tinguin una bona coordinació. Un altre aspecte important és la millora d'estat d'ànim i la reducció d'estrès.

Paraules clau: Gimnàs, gent gran, salut, estat físic.

Abstract

With the current entrepreneurial project, the main objective is to see the feasibility of opening a gym aimed at the elderly, Seniorsgym.

The gym offers a good and specialized service to help seniors improve their health and fitness with the aim of maintaining joint mobility and good coordination. Another important aspect is the improvement of mood and the reduction of stress.

Keywords: Gym, elderly, health, physical condition.

ÍNDICE

1.	Conceptualización y justificación del negocio	5
1.1.	Introducción	5
1.2.	Presentación y motivaciones del autor	7
1.3.	Aportación del grado en el TFG	7
2.	Público objetivo y modelo de negocio	8
2.1.	Público objetivo	8
2.1.1.	Buyer Persona	8
2.2.	Modelo de negocio	9
2.3.	Proceso de compra	11
2.4.	Obtención de los ingresos	12
3.	Propuesta de valor	12
3.1.	Propuesta de valor	12
3.2.	Encuesta	12
3.3.	Cuota de mercado	13
4.	Análisis de la competencia	13
4.1.	Competencia directa	14
4.2.	Competencia indirecta	14
4.3.	Matriz de competencia	16
4.4.	Dimensionamiento de mercado	16
4.5.	Océanos azules	17
5.	Grado de innovación	17
6.	Plan de marketing	18
6.1.	Cartera de productos/servicios	18
6.2.	Previsión del plan de comunicación del primer año	20
6.3.	Presupuesto del plan de comunicación	21
6.4.	Previsión de canales de distribución	21
6.5.	Previsión de la política de precios	22

Creación de un gimnasio para la tercera edad

6.6.	Previsión de ventas _____	23
6.7.	Análisis de las 4P de marketing con la orientación de las 4C _____	24
7.	Desarrollo del plan de operaciones _____	25
7.1.	Mapa de procesos _____	25
7.2.	La tecnología a utilizar y su presupuesto _____	25
7.3.	Gestión de stock _____	26
7.4.	Objetivos y temporalización del proceso de producción _____	26
7.5.	Actividades claves _____	27
7.6.	Plan de contingencias _____	28
7.7.	Recursos claves _____	28
7.8.	Presupuesto de producción _____	30
8.	Desarrollo del Plan de organización y recursos humanos _____	32
8.1.	Organigrama _____	32
8.2.	Plan de formación _____	34
8.3.	Política retributiva _____	35
8.4.	Valoración económica del plan de recursos humanos _____	35
9.	Desarrollo del plan jurídico fiscal _____	36
9.1.	Proveedores de servicios de asesoramiento jurídico y fiscal. _____	36
10.	Desarrollo del Plan Económico-Financiero _____	36
10.1.	Previsión de los posibles escenarios _____	37
10.2.	Previsión de ingresos y gastos _____	37
10.3.	Plan de tesorería _____	39
10.4.	Análisis financiero de las principales ratios financieros _____	41
11.	Bibliografía _____	43
12.	Annexo _____	46

1. Conceptualización y justificación del negocio

1.1. Introducción

El presente Trabajo Final de Grado (TFG), hace referencia un proyecto emprendedor para la constitución de un gimnasio para la tercera edad, Seniorsgym, en la población de Alella, comarca de El Maresme.

Según la Organización Mundial de la Salud (2021), hoy en día, la salud es cada vez más importante para el ser humano, sobre todo la pandemia que se ha sufrido, Covid-19, ha resaltado que algunas personas pueden vivir más años y mejor si se lleva una vida más saludable. España se considera uno de los países con más población de mayores de 65 años dentro de la Unión Europea, supera los 6 millones.

El tercer estudio de salud y estilo de vida ha demostrado que, en 2021, los españoles han reducido el consumo de alcohol y tabaco, ya que suponen un riesgo grave para la salud, ya que aumentan el riesgo de sufrir algunos tipos de enfermedades y algunos tipos de cáncer.

Otro aspecto importante de tener una buena salud es no tener obesidad, según el estudio nutricional de la población española (ENPE, 2020) demuestra que el 53,6% de los españoles tiene obesidad o sobre peso, esto significa que hay una lata tasa de obesidad en España y este aspecto es muy grave, ya que te produce diabetes, presión arterial alta y nivel alto de colesterol.

El 75,5% de la población de 15 años o más valoró su estado de salud como bueno o muy bueno en 2020, cinco puntos más respecto a los últimos datos recogidos en 2014, según el Instituto Nacional de Estadística (INE, 2021)¹. Pero en el grupo de edad de 85 y más años los porcentajes bajaron al 38,4% en los hombres y al 28,8% en las mujeres. En todos los grupos de edad, el porcentaje de valoración positiva del estado de salud fue superior en los hombres que en las mujeres. Las personas mayores de 65 años también contestaron que sufrían de tener una mala salud y un mal estado físico, sufrían de sordera, párkinson, artrosis, demencia senil (algunos de sus síntomas son la desorientación, la confusión y la pérdida de memoria.

¹ Encuesta europea de salud en España (Eese), publicada en abril de 2021 por la INE.
www.ine.es/

Creación de un gimnasio para la tercera edad

Con los datos explicados anteriormente, se puede observar que en España hay una mejora de salud, pero las personas mayores de 85 no tienen un estado de salud bueno, otro aspecto que se ha de insistir para poder mejorar la salud de los españoles, es tener una buena dieta para no tener obesidad.

Según el Gobierno de España (2020), la actividad física es muy beneficiosa para el ser humano, es muy importante para la prevención de diversas enfermedades y contribuye en mejorar la calidad de las vidas de las personas.

Pero, cal recalcar, que las personas de tercera edad como se ha dicho anteriormente, según los estudios de la INE (2021), las personas mayores no tienen un estado de salud bueno. En las personas mayores la actividad física es muy importante, ya que es fundamental para que mantengan la movilidad de las articulaciones y tengan una buena coordinación. Otro aspecto importante, es la mejora de estado de ánimo y la reducción de estrés. Y por último, tener un buen control del peso y no sufrir obesidad.

La actividad física reduce el riesgo de que una persona padezca enfermedades cardiovasculares, tensión arterial alta, cáncer de colon y diabetes. También ayuda a controlar el sobrepeso en las personas y por último fortalece los músculos y mejora la forma física de cada persona. Pero la actividad física no solo mejora aspectos físicos, sino que también mejora aspectos psicológicos, como, por ejemplo, el estado de ánimo.

Según IDESCAT (2021), la población que habita en el municipio de Alella es de 9.904 personas, 103 personas más que en 2019, también se ha de recalcar que Alella está muy cerca del municipio de Teià, con 6.427 habitantes y por último el Masnou con 23.831 habitantes.

Es muy difícil determinar en qué edad empieza la tercera edad, pero según el criterio sociolaboral, es a partir de la jubilación, los 65 años. Según la INE (2021) en Alella hay 1.759 personas que tienen entre 60 y 80 años. En la población El Masnou, en total hay 4.049 personas de la tercera edad y por último en Teià hay 1080 personas entre este segmento de edad.

Debido a la importancia del bienestar en las personas de la tercera edad, la idea de negocio consiste en la apertura de un gimnasio, Seniorsgym, destinado a este segmento de la población, con la finalidad de mejorar su estado de vida y su bienestar.

1.2. Presentación y motivaciones del autor

Soy Marc Caballero, tengo 21 años y hago cuarto curso de Grado de Administración de Empresas y gestión de la Innovación (AdEGI).

Me podría definir como una persona trabajadora, con rasgos de liderazgo y a la vez con empatía, ya que me gusta poder ayudar a los demás. Pero a la vez, un punto débil tengo, es ser muy exigente conmigo mismo cuando no lo debería ser tanto en algunos aspectos, como, por ejemplo, cuando fallo en alguna cosa que no debería fallar. Por último, soy un poco despistado y muy impaciente, lo que el método de trabajo que me impone mi tutor Sr. Lluís Codinas me hace mejorar estos puntos débiles.

La primera motivación para poder lograr y conseguir hacer este proyecto es mejorar la salud de las personas de tercera edad ayudándoles a hacer ejercicio y actividad física. En segundo lugar, la creación de puestos de trabajo con condiciones laborales dignas y por último, poder crear un negocio rentable que ayude a mejorar físicamente y emocionalmente a las personas. Por último, cumplir un sueño de mi padre, ya que se estuvo planteando de poder hacer un proyecto semejante, pero hacía falta una gran inversión.

1.3. Aportación del grado en el TFG

La aportación del grado de Administración de Empresas y Gestión de la Innovación (AdEGI) a este proyecto, es claramente la unión de todos los conocimientos y conceptos que he logrado aprender a lo largo de estos cuatro años, con la finalidad de poder ser un emprendedor con unos conocimientos sólidos en la gestión empresarial.

La asignatura de administración de empresas te ayuda a analizar, como es una empresa desde fuera y desde dentro, las asignaturas de contabilidad, para poder hacer el análisis financiero de este proyecto, las asignaturas de derecho (fiscal y mercantil) y fiscalidad te ayudan regular todo el proceso para la creación de empresas, las asignatura de análisis del mercado macroeconómico tiene la finalidad de analizar el mercado con los indicadores del PIB y el análisis microeconómico para poder entender cómo afectan las decisiones personales a la economía de un país y entender a la competencia que rodea a la empresa , y por supuesto, las asignaturas que conllevan el desarrollo de las estrategias comerciales como son las del ámbito del marketing, ya que se ha de dar a conocer el proyecto.

2. Público objetivo y modelo de negocio

2.1. Público objetivo

El público objetivo del modelo de negocio es todos los habitantes de los municipios Alella, Masnou y Teià, que quieran tener una buena forma física o hacer una vida saludable. La edad de los clientes de este modelo de negocio ha de ser superior a 60 años e inferior a 80 años. Para poder explicar mejor el público objetivo se ha realizado un Buyer Persona.

2.1.1. Buyer Persona

Imagen 1: Ejemplo de Buyer Persona

PARTE 1: QUIÉN	
Nombre del buyer persona	 Andrea Lopez Gutierrez
Perfil general	<ul style="list-style-type: none"> • Jubilada • Se ha dedicado al textil desde los 15 años.
Información demográfica	<ul style="list-style-type: none"> • Mujer • Tiene 75 años • Ingresos superiores a los 30.000€. • Vive en Can Teixidó
Identificadores	<ul style="list-style-type: none"> • Apasionada al ejercicio. • Se preocupa por su familia.
PARTE 2: QUÉ	
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar su forma física. • Adelgazar. • Tener una buena salud.
Cómo podemos ayudar	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar su forma física ayudándola y motivándole a hacer ejercicios.
PARTE 3: POR QUÉ	
Comentarios	<ul style="list-style-type: none"> • “Necesito ayuda para mejora mi salud y mi forma física” • “Me gustaría adelgazar algunos quilos sobrantes”
Quejas comunes	<ul style="list-style-type: none"> • “No nos dan importancia”

Creación de un gimnasio para la tercera edad

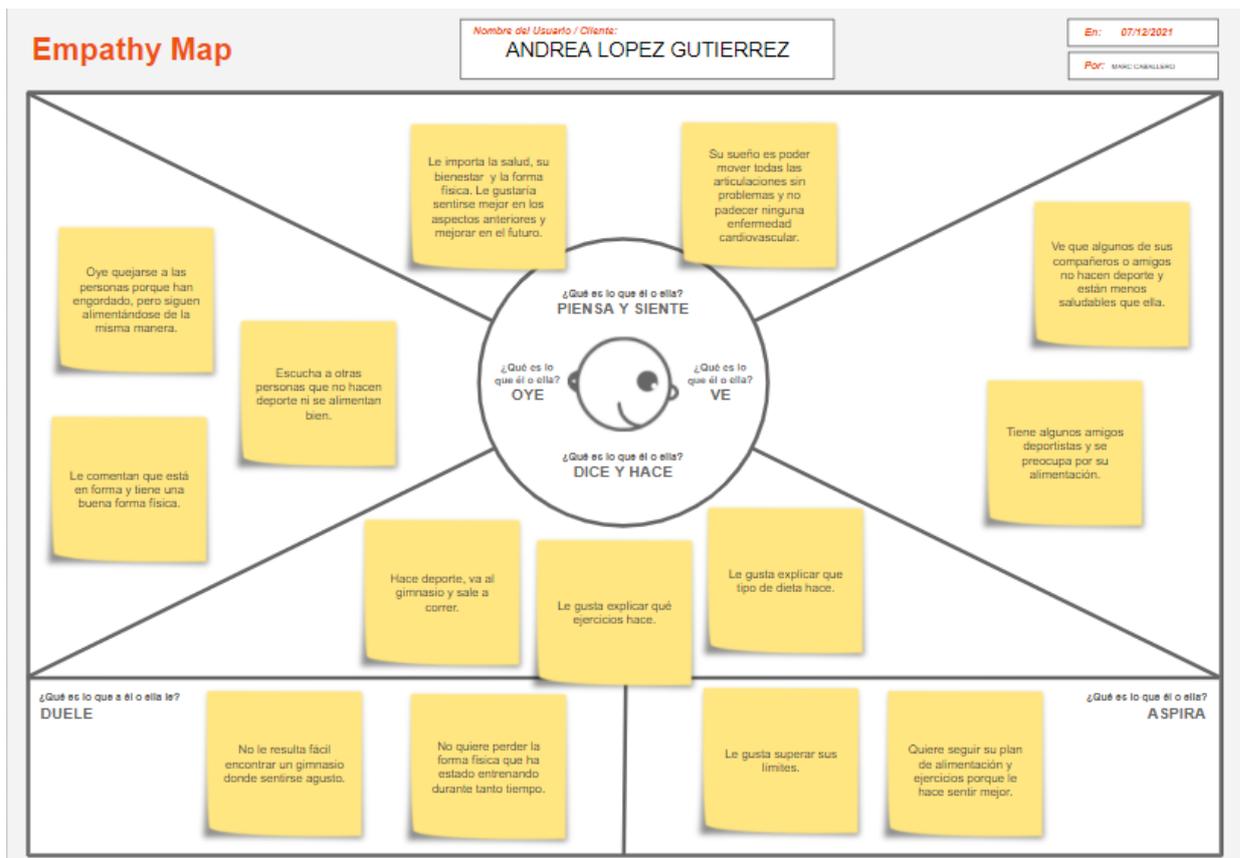
	<ul style="list-style-type: none">• “Nadie nos ayuda”
PARTE 4: CÓMO	
Mensaje de ventas	<ul style="list-style-type: none">• Podemos ayudarla a tener una vida más saludable, con las clases particulares, que le hará mejorar su forma física.

Fuente: Elaboración propia a través de la aportación de la asignatura análisis y seguimiento.

2.1.2. Mapa de empatía

A continuación, se ha hecho un *empathy map* o mapa de empatía, el objetivo del mapa es crear un grado de empatía con nuestro cliente específico. Conocer a nuestro público objetivo es clave en el diseño de modelo de negocio.

Imagen 2: Ejemplo de mapa de empatía



Fuente: Elaboración propia a través de la aportación de la asignatura de dirección comercial.

2.2. Modelo de negocio

El modelo de negocio que se quiere crear en este proyecto emprendedor es la creación de un gimnasio para las personas de la tercera edad.

Creación de un gimnasio para la tercera edad

Este tipo de gimnasio especializado es una fuente de bienestar para las personas mayores, ya que ayuda a prevenir y sanar enfermedades cardiovasculares, ayuda a controlar la inflamación de las articulaciones, disminuye el riesgo de cáncer de colon, ayuda a mejorar la movilidad de las articulaciones y evitar caídas, etc.... que con frecuencia padecen las personas mayores.

El gimnasio constará de una sala de fitness y diversas salas para poder hacer los diferentes servicios que se ofrecerán. El precio de la inscripción y la cuota mensual no se podrán determinar hasta la finalización del plan financiero, pero habrá dos tipos de cuotas. La cuota "SILVER" y la cuota "GOLD" con un precio más elevado.

Los servicios que ofrece la cuota "SILVER" son los siguientes:

- Ejercicios Aeróbicos.
- Entrenamiento grupal.
- Entrenamiento en la sala de fitness.
- Terapia de rehabilitación.

Los servicios que ofrece la cuota "GOLD" son los siguientes:

- Ejercicios Aeróbicos.
- Entrenamiento físico particular y grupal.
- Entrenamiento en la sala de fitness.
- Terapia de rehabilitación.
- Masaje.
- Fisioterapeuta
- Traumatología.
- Lavandería

A la vez el gimnasio tendrá un diseño adecuado de las instalaciones, una buena accesibilidad, exclusividad en el cliente y, por último, precios competitivos y estables.

La misión, la visión y los valores de Seniorsgym son:

Misión: Mejorar la calidad de vida y el bienestar de las personas mayores de la tercera edad, a través de la filosofía del ejercicio y los servicios que ofrece el gimnasio.

Creación de un gimnasio para la tercera edad

Visión: Ser el gimnasio líder en el sector del público objetivo del gimnasio.

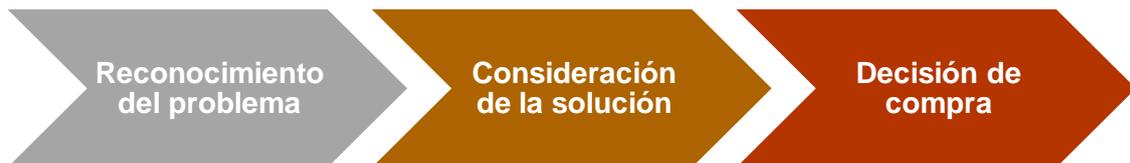
Valores: Los valores que ofrece Seniorsgym son:

- Calidad de servicio
- Compromiso
- Trato personalizado al cliente
- Dedicación
- Igualdad

2.3. Proceso de compra

A continuación, se detallará el proceso del cliente, desde que reconoce el problema hasta que decide comprar el producto de la empresa.

Imagen 3: Proceso de compra



Fuente: Elaboración propia a través de la aportación de la asignatura de dirección comercial.

En la fase de reconocimiento del problema, Andrea, que es el cliente ideal para este negocio como se ha comentado anteriormente en el Buyer persona, reconoce el problema que tiene ya que su estado de salud no es el más idóneo y necesita mejorar su forma física para poder mejorar la movilidad de sus articulaciones y a la vez bajar de peso.

En la fase de consideración de la solución, Andrea, ya ha visualizado diversas soluciones para poder solventar este problema, salir a caminar por el paseo marítimo, salir a caminar por la montaña, hacer ejercicio en casa o apuntarse a un gimnasio.

En la fase de decisión de compra, Andrea finalmente se decide por apuntarse a un gimnasio ya que no tiene fuerza de voluntad para salir a caminar ni los conocimientos para hacer ejercicios en casa. Ha visto que hay dos gimnasios en su pueblo, el UEsports

Creación de un gimnasio para la tercera edad

Alella y el Seniorsgym, ella ha comparado precios y ha mirado que servicios ofrecen, y ha observado que el Seniorsgym solo es para personas mayores, hay más servicios, más actividades dirigidas y más preocupación por los clientes y ese servicio es lo que ella necesita.

2.4. Obtención de los ingresos

La manera de obtener ingresos se puede dividir en dos partes, la primera parte, la inscripción de los clientes al gimnasio, pero solamente se cobra cada vez que se inscriben. La segunda parte, son las cuotas mensuales que proporciona el gimnasio, la cuota "GOLD" y la cuota "SILVER", que se pagan mensualmente.

3. Propuesta de valor

3.1. Propuesta de valor

La actividad física y el bienestar son muy importante para las personas mayores, ya que reducen algunas enfermedades que podrían tener. Reduce el riesgo de que una persona padezca enfermedades cardiovasculares, tensión arterial alta, cáncer de colon, diabetes y otras. No solo mejora aspectos físicos, sino que también ayudan a mejorar los aspectos psicológicos de la persona.

Debido a que la competencia que hay en el alrededor de la zona donde se quiere elaborar este proyecto no tienen preocupación por este segmento de edad, por esta razón, la idea de negocio consiste en la apertura del Seniorsgym, un gimnasio destino a las personas de la tercera edad.

El gimnasio estará situado en Alella, constará de dos cuotas, la cuota "SILVER" y la cuota "GOLD" con un precio más elevado.

3.2. Encuesta

Para poder tener conocimiento si este proyecto de gimnasio destinado a la tercera edad es factible, se ha realizado un testeo² vía online y presencial. En total han respondido 100 personas.

Las conclusiones que se obtienen de este testeo son:

² Los resultados están expuestos en el anexo

Creación de un gimnasio para la tercera edad

- Hay muchas personas que no son conscientes de la importancia de la forma física y el bienestar en las personas mayores.
- A un 63% le gustaría mejorar su forma física.
- Hay un 60% de personas que no están apuntadas al gimnasio debido a las altas cuotas, a la poca preocupación por los clientes y los pocos servicios que ofrecen.
- El otro 40%, han respondido que sus gimnasios deberían mejorar las instalaciones, la preocupación por el cliente 3ª edad y mejorar la accesibilidad.

3.3. Cuota de mercado

Según INE (2021)³ Los clientes totales son 6.888 personas en el rango de edad entre los 60 y 80 años, entre las poblaciones de Alella, Masnou y Teià.

Para el cálculo de la cuota de mercado se ha tenido en cuenta tres escenarios como el pesimista, optimista y realista. Como se puede observar en la tabla 1, hay tres tipos de escenarios para poder ver diferentes cuotas de mercado. En el escenario pesimista se ha calculado que solo es de un 2%, en el realista de un 5% y del optimista un 10%. La cuota de mercado se ha hecho en base a los clientes, es decir, (clientes totales de tu empresa / clientes totales del mercado) * 100.

Tabla 1: Cuota de mercado

Población		Cuota de mercado			
Alella	1.759	Escenario	Pesimista	Realista	Optimista
Masnou	4.049	%	2%	5%	10%
Teià	1.080	Clientes	138	344	689
Total	6.888	% Cuota	2%	5%	10%

Fuente: Elaboración propia

4. Análisis de la competencia

La competencia que hay entre las poblaciones, Alella, Masnou y Teià está formada por los gimnasios ubicados en la zona y además de los centros deportivos públicos y por

³ www.ine.es/

Creación de un gimnasio para la tercera edad

último los gimnasios o salas para hacer ejercicios que hay en las residencias para personas de la tercera edad.

4.1. Competencia directa

En primer lugar, se analiza los establecimientos que se considera que es competencia directa, que en este caso serán los establecimientos que ofrezcan servicios similares al proyecto.

- **Fundación Aymar i Puig⁴**(competencia nacional): Residencia que se fundó en 1947 en Alella. Ofrece servicios residenciales (Residencia geriátrica, centro de día y unidad de demencias), servicios de atención domiciliaria y por último servicios especializados (Sinapsis, rehabilitación y convalecencia, servicios a las familias y atención al enfermero avanzado)
- **Centro sociosanitario Can Torras⁵**(competencia nacional): Residencia que se fundó en el Masnou. Cuenta con prestaciones como un gimnasio, fisioterapia, podología, centro de día, servicio de transporte, centro de día y de noche.

4.2. Competencia indirecta

Se puede entender como competencia indirecta todos los establecimientos que ofrecen un servicio similar pero no van dirigidos al mismo público objetivo.

- **UESports Alella⁶**(competencia nacional): Gimnasio municipal del pueblo de Alella, que ofrece servicios para poder hacer actividad física, la sala de fitness, clases particulares, clases grupales, natación y por último un hidromasaje y una sauna,
- **Polideportivo municipal El Cim⁷**(competencia nacional):⁷ Ubicado en Teià, ofrece bancos y aparatos de musculación, bicicleta estática y reclinable, cinta de correr, espaldera y máquinas de musculación.
- **Club de tenis El Masnou⁸**(competencia nacional): Ubicado en Masnou, ofrece los servicios de Fitness & Gym (Peso libre, cardio, aparatos de abdominales,

⁴ <https://fundacioaymaripuig.org/es/>

⁵ <https://fundaciosfda.cat/>

⁶ <https://uesports.cat/alella/>

⁷ <https://www.andjoy.life/es/gimnasios/teia/poliesportiu-municipal-el-cim>

⁸ <https://www.andjoy.life/es/gimnasios/el-masnou/club-de-tennis-el-masnou>

Creación de un gimnasio para la tercera edad

bancos de musculación, bicicleta elíptica, bicicleta estática, cinta de correr, zona de estiramientos, remo y espaldaras) y actividades particulares y entrenamiento de tenis.

- **Club Náutico El Masnou⁹**(competencia nacional): Ubicado en el Masnou, tiene base náutica, servicios de clases particulares de padel surf, wind surf, rem, tenis y vóley, también tienen gimnasio y piscina interior y exterior. Con hidromasaje y sauna.

En la tabla 2, se muestra un resumen comparativo de diferentes atributos para la elaboración matriz de competencia.

Tabla 2: Resumen

Nombre	Servicio 3a edad	Precio Elevado	Accesibilidad Buena	Fisioterapeuta/ Traumatología	Entrenamiento personal
Fundació Aymar i Puig	x	x	x		x
Centro Can Torras	x	x		x	x
UESports Alella		x	x		x
Polideportivo municipal El Cim		x	x		
Club de tenis El Masnou		x			x
Seniorsgym	x		x	x	x

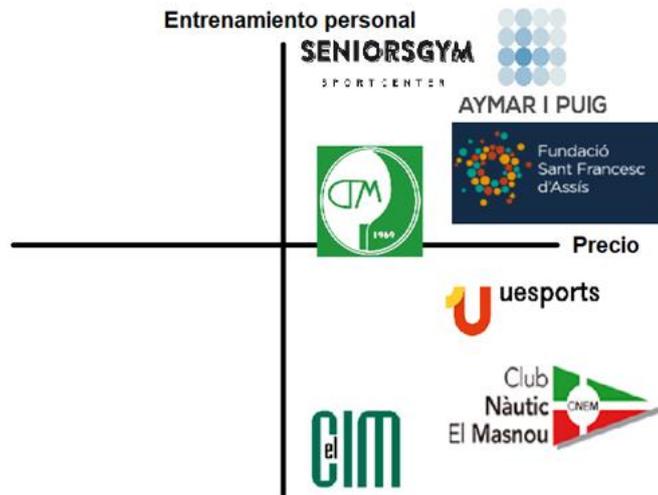
Fuente: Elaboración propia

⁹ <https://nauticmasnou.com/>

Creación de un gimnasio para la tercera edad

4.3. Matriz de competencia

Para el desarrollo de la matriz de la competencia se han tenido en cuenta los atributos entrenamiento personal y precio.



4.4. Dimensionamiento de mercado

Seleccionando la competencia mencionada anteriormente, se ha utilizado para realizar un dimensionamiento del mercado según el número de establecimientos que tiene cada marca.

Gráfico 1: Dimensionamiento de mercado

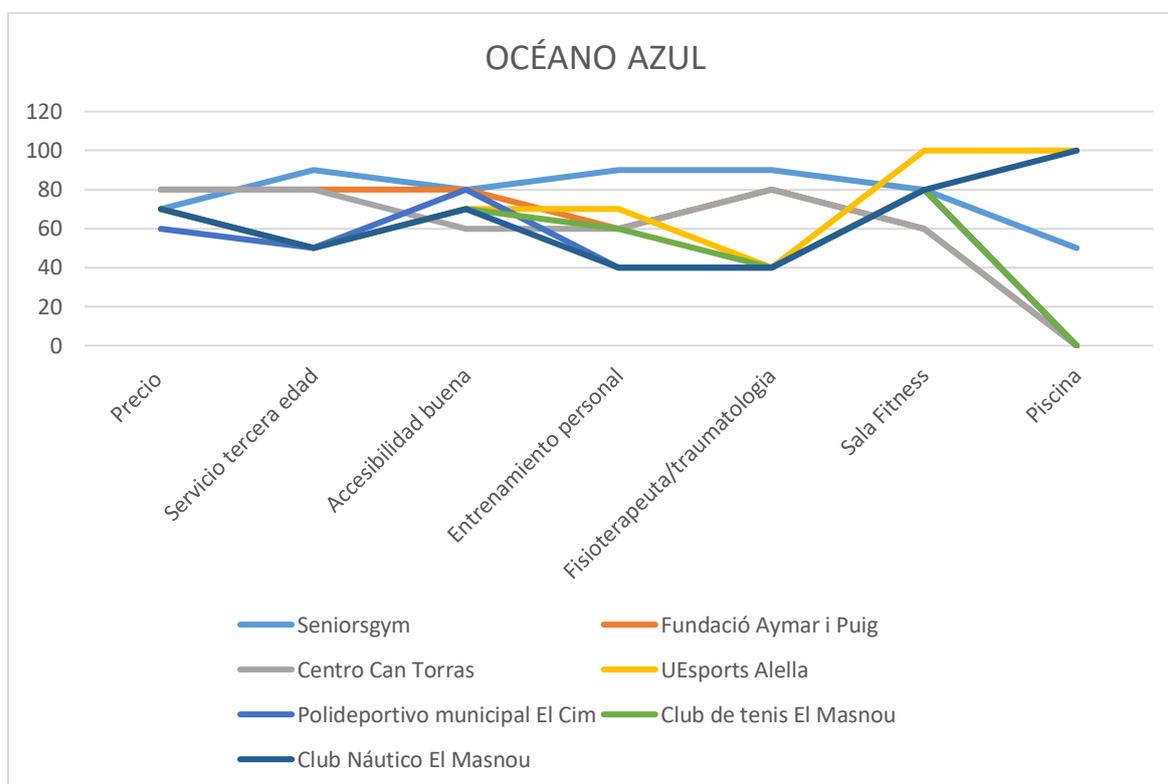


Fuente: Elaboración propia

4.5. Océanos azules

Tras realizar el océano azul de la empresa, se puede observar que la competencia apenas realiza el servicio de fisioterapeuta y traumatología, la competencia tiene un precio elevado y por último el gimnasio de tercera edad, se preocupa mucho más por las personas mayores. También se puede ver, que el gimnasio no se especializa en la sala de fitness, sino que se especializa en servicios que mejoren la salud y la forma física de las personas mayores.

Gráfico 2: Océano Azul



Fuente: Elaboración propia

5. Grado de innovación

Debido que el desarrollo tecnológico siempre se ha enfocado como innovación, en este proyecto el grado de innovación destaca por el análisis y segmentación de nuestro público objetivo, es decir, centrarse solamente en aquellas personas que tengan entre 60 años y 80 años. Es beneficioso para las personas mayores, ya que pueden disminuir enfermedades cardiovasculares, fortalecer sus músculos y no perder movilidad.

Es un público que cada vez se le está dando menos importancia, y por eso la innovación que se quiere implementar es dar importancia a las personas mayores y ayudar a mejorar su forma física y su bienestar.

Hoy en día, no se conoce ningún gimnasio que solo se centre en ayudar a mejorar la forma física y el estado de las personas de la tercera edad y ofrezca los servicios que ofrece este negocio.

La mayoría de los establecimientos que ofrecen servicios similares no les dan importancia a este público objetivo, que son las personas de tercera edad.

6. Plan de marketing

En este apartado se ha referenciado a la cartera de productos/servicios que tiene la empresa, el plan de comunicación que pretende hacer la empresa, el plan de distribución, la política de precios y la previsión de ventas del primer año con los diferentes escenarios.

6.1. Cartera de productos/servicios

Como se ha comentado anteriormente, Seniorsgym ofrece dos tipos de cuotas diferentes para los clientes, la cuota Gold y la cuota Silver. El precio de la inscripción y de las cuotas no se puede saber hasta que en adelante se haga el plan financiero, pero aproximadamente la inscripción rondará los 70 €, la cuota Silver rondará los 55 € y la cuota Gold los 70 €.

Los servicios que ofrece la cuota "SILVER" son los siguientes:

- Ejercicios Aeróbicos.
- Entrenamiento grupal.
- Entrenamiento en la sala de fitness.
- Terapia de rehabilitación.

Los servicios que ofrece la cuota "GOLD" son los siguientes:

- Ejercicios Aeróbicos.
- Entrenamiento físico particular y grupal.
- Entrenamiento en la sala de fitness.
- Terapia de rehabilitación.
- Masaje.

Creación de un gimnasio para la tercera edad

- Fisioterapeuta
- Traumatología.
- Lavandería

La lavandería, la traumatología y el servicio de masaje son las ventajas que ofrece la cuota "GOLD".

A continuación, se detalla la descripción de cada servicio de cada servicio y producto que ofrece Seniorsgym, con independencia del tipo cuota.

- Ejercicios Aeróbicos: Los ejercicios aeróbicos son actividades que se realizan durante un periodo extenso de tiempo, se necesita la respiración y con ayuda de un monitor o encargado de sala, podrán hacer los ejercicios con intensidad y de buena forma.
- Entrenamiento físico particular y grupal: Esta actividad tendrá destinada una sala solamente para realizar la actividad, los clientes podrán reservar la sala por horas y el monitor o el entrenador particular, les preparará un entrenamiento específico según las necesidades del cliente.
- Entrenamiento en la sala de fitness: La sala contendrá diversas maquinas y mancuernas para poder ejercitar todas las partes del cuerpo. El fitness te mejora físicamente como psicológicamente.
- Terapia de rehabilitación: Con ayuda de gente especializado en este ámbito, la función de este servicio es ayudar, a recuperar, mantener y mejorar las capacidades que se necesita para la vida diaria.
- Masaje: La función de este servicio es mejorar los músculos de nuestros clientes y a la vez proporcionarles un momento de tranquilidad.
- Fisioterapeuta: Tiene el objetivo finalidad de reparar y restaurar la movilidad física de los pacientes que han sufrido algún tipo de trauma físico.
- Traumatología: Tiene el objetivo de solucionar las lesiones que se producen en el aparato locomotor de las personas.
- Lavandería: El servicio tiene el objetivo de ahorrar tiempo a nuestros clientes lavando las toallas personales y accesorios.

6.2. Previsión del plan de comunicación del primer año

6.2.1. Comunicación pre, durante y post venta

Ya que el público objetivo de este proyecto son las personas mayores de tercera edad, el plan de comunicación se centrará más de la manera tradicional, es decir, folletos informativos e ir a las residencias a hacer eventos donde se dar a conocer el objetivo de este proyecto y darlo a conocer, pero también, ante las circunstancias actuales de la pandemia del COVID19, el plan de comunicación también se centrará de manera online, mediante diversas redes sociales.

Comunicación preventa:

- **Folletos informativos A4:** Repartir folletos por las casas de Alella, Masnou, Teia y por las residencias de dichos pueblos.
- **Eventos informativos:** Poner un punto de información en cada plaza de cada ayuntamiento con el fin de poder dar toda la información de la empresa y resolver todo tipo de dudas. El horario es de viernes a domingo. Los viernes de 17:00 h a 20:00 h y los sábados y domingo de 10:00 h a 14:00 h.
- **Plataforma web:** En la web se publicarán las últimas novedades que ofrece Seniorsgym e información sobre nuestro gimnasio. Es una manera de dar a conocer a la gente el proyecto y proporciona otro canal de venta.
- **Instagram:** Es la quinta red social más usada, los usuarios cada vez la utilizan más para promocionar y hacer marketing, aunque la gran parte de las personas mayores no saben utilizar las nuevas tecnologías, hay algunas excepciones.
- **Facebook:** Es la primera red social más usada, aquí hay un público muy amplio, las publicaciones tratarán sobre los productos que ofrece Seniorsgym.
- **Fiesta de inauguración:** El día de apertura se organizará desayuno para todos los clientes.

Comunicación durante la venta:

Durante el primer año, se mantendrán todas las acciones de la etapa de preventa, a la que acabe el primer año, solamente se mantendrán las redes sociales de Instagram y Facebook, la plataforma web y una vez al año se repartirá los folletos informativos,

Comunicación post venta:

- **Emails de confirmación de compra:** Con el objetivo de agradecer la compra realizada y mostrar los detalles de pago y la factura correspondiente.

Creación de un gimnasio para la tercera edad

- **Encuesta de satisfacción:** Cada 6 meses se hará una encuesta de satisfacción de manera online y a mano, con el fin de obtener feedback de los clientes y poder analizar la experiencia de los clientes.

6.3. Presupuesto del plan de comunicación

Habiendo explicado anteriormente el plan de comunicación de las tres etapas, el presupuesto de comunicación se resume en la tabla 3.

Tabla 3: Presupuesto del plan de comunicación

Acción	Coste mensual	Coste anual
Flyers (3000 unidades)	70€	840€
Eventos informativos Parada de 4 m ² Máximo 14 días	560€ Alella (10€ m ² /día) 476€ Masnou (8,5€ m ² /día) 616€ Teià (11€ m ² /día)	1.652€
Anuncios en las redes sociales Instagram y Facebook	40€	480€
Plataforma web	300€	3.600€
Fiesta inauguración		1.000€
Coste total	210€	7.572€

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 3 se puede observar que los folletos informativos tienen un coste mensual de 70€ que hace un coste anual de 840€. Seguidamente, los eventos informativos tienen un coste total de 1.652€, también, el coste de publicitar el gimnasio en las redes sociales asciende a 40€ mensuales que hace un coste anual de 480€. Y finalmente, el coste de la web es de 300€ mensuales que asciendo a un coste anual de 3.600€.

El coste presupuesto total del plan de comunicaciones es de **7.572€** anuales.

6.4. Previsión de canales de distribución

La manera de hacer llegar el producto al cliente final se hará a través de dos canales:

Desde el establecimiento: Los clientes podrán inscribirse al gimnasio una vez hayan dado sus datos personales y su número de cuentas. Seguirán una cola para ser atendidos según el orden de llegada.

Desde la plataforma web: Los clientes se podrán inscribir a través de la plataforma web, una vez hayan dado sus datos personales y su número de cuentas, a través de un formulario seguro. El servicio de pago online cuesta 5€ por cada mes, este servicio se hará con BBVA¹⁰.

Tabla 4: Presupuesto de distribución

Concepto	Importe	Meses de pago	Importe anual
Pasarela online	5€	12	60€
Cuenta BBVA	10€	12	120€
TPV BBVA	15,99€	12	191,88€
Coste total	30,99€	12	371,88€

Fuente: Elaboración propia

6.5. Previsión de la política de precios

Para establecer los precios de los servicios que ofrece Seniorsgym, se ha basado en los precios que ofrece los competidores.

Tabla 5: Previsión de la política de precios

Empresas	Inscripción	Mensual	Anual	Anual + Inscripción	Tipo de servicio
Fundación Aymar y Puig	0,00 €	2.135 €	25.620 €	25.620 €	Servicio privado
Fundación Can Torras	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	Servicio público
Uesports Alella	70,00 €	32,10 €	385,20 €	455,20 €	Servicio privado

¹⁰ BBVA: <https://www.bbva.es/empresas/productos/tpv/tpv-virtual.html>

Creación de un gimnasio para la tercera edad

Polideportivo El Cim	60,00 €	39,99 €	479,88 €	539,88 €	Servicio privado
Club de tenis El Masnou	50,00 €	35,00 €	420,00 €	470,00 €	Servicio privado
Club náutico el Masnou	80,00 €	90,00 €	1.080,00 €	1.160,00 €	Servicio privado
Seniorsgym	90,00 €	95,00 €	1140,00 €	1230,00 €	Servicio privado

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la tabla 5, los precios son bastante similares, pero hay algunas excepciones, el club náutico de Masnou y la fundación Aymar y Puig. Seniorsgym quiere mantener el precio de la competencia para poder competir en el mercado. La inscripción del gimnasio tiene un precio de 90€, seguidamente se puede elegir dos tipos de cuotas, la “Silver” o la “Gold”, la primera tiene un precio de 65€ y la segunda un precio de 95€.

6.6. Previsión de ventas

En la previsión de ventas se ha tenido en cuenta la cuota de mercado que se ha analizado anteriormente. El número total de personas que están en el segmento de edad que va dirigido este proyecto son 4.489 personas. La cuota de mercado en el escenario pesimista es de 1%, en el realista un 5% y en el optimista un 10%. También se tiene en cuenta que un 35% escogen la cuota “Gold” y un 65% la cuota “Silver”. Los precios son orientativos, ya que aún no se ha realizado el plan financiero.

Tabla 6: Previsión de ventas

Previsión ventas			
Escenario	Pesimista	Realista	Optimista
%	2%	5%	10%
Clientes	138	334	689
Inscripción (90€)	12.420 €	30.060 €	62.010 €
Cuota Gold (95€)	4.560 €	11.020 €	22.895 €

Cuota Silver (65€)	5.850 €	14.170 €	29.120 €
Total mensual	10.410 €	25.190 €	52.015 €
Total anual	124.920€	302.280 €	624.180 €
Total anual + inscripción	137.340€	332.340 €	686.190 €

Fuente: Elaboración propia

6.7. Análisis de las 4P de marketing con la orientación de las 4C

El modelo 4P ha ido evolucionando hasta en convertirse en el modelo 4C que se centra en el cliente. El modelo 4C está compuesto de estas variables:

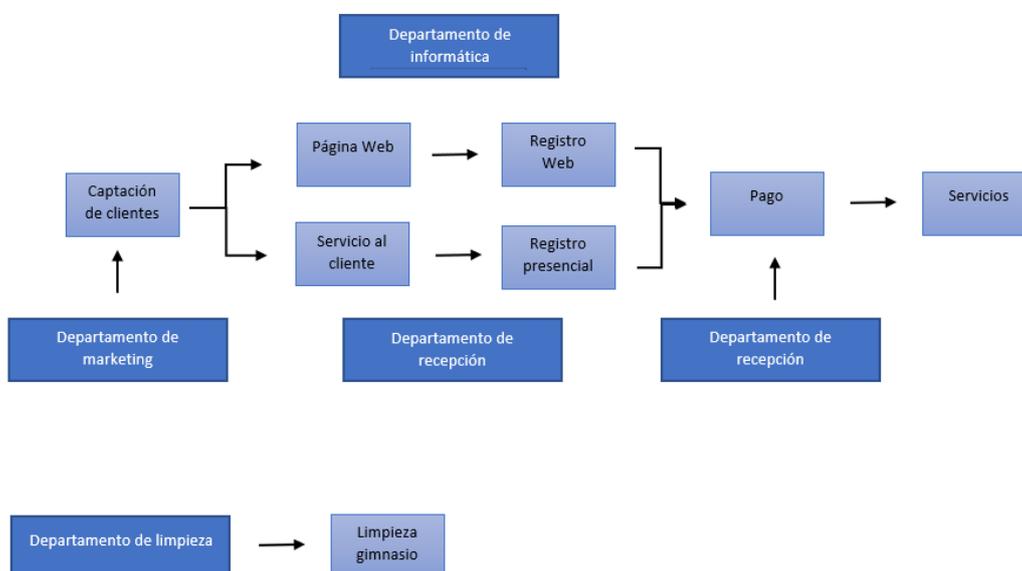
- **Del producto al consumidor:** Seniorsgym ofrece diferentes servicios según la cuota escogida, que satisfacen las necesidades de nuestros clientes, una vez que hemos podido saber su opinión a través de las encuestas.
- **Comunicación con el cliente:** Entre el cliente y la marca habrá diferentes canales de comunicación, es decir, de manera online y presencial. A través de nuestras redes sociales y nuestra página web o vía email, el cliente podrá contactar con la empresa. Pero también podrá ir a la recepción del gimnasio o consultar con la recepcionista para que le atienda su duda.
- **De la distribución a la conveniencia:** El gimnasio está ubicado a pie de calle, tiene fácil acceso. Dispone un canal online para que el cliente se pueda inscribir, pero también se puede inscribir de manera presencial.
- **Coste:** El apartado coste se puede dividir en esfuerzo, coste monetario y coste temporal:
 - o **Esfuerzo:** El cliente se puede inscribir de manera online para que sea más rápido y no pierda el tiempo en venir al establecimiento.
 - o **Coste monetario:** Se ofrece los mejores servicios a los clientes y el precio es similar al de la competencia con el objetivo de poder competir en el mercado.
 - o **Coste temporal:** El tiempo que tarda un cliente en inscribirse al gimnasio.

7. Desarrollo del plan de operaciones

7.1. Mapa de procesos

La primera etapa que se puede observar en el mapa de procesos es la captación de clientes, que la hace el departamento de marketing con las acciones vistas en el punto 6.3 Plan de comunicación. Seguidamente, el cliente captado, puede elegir si inscribirse y registrarse de manera online o de manera presencial yendo a la recepción del gimnasio. El siguiente y último paso es pagar, que el departamento encargado es recepción. Seguidamente, se puede observar en la parte inferior, la función que tiene el departamento de limpieza.

Diagrama 1: Mapa de procesos



Fuente: Elaboración propia

7.2. La tecnología a utilizar y su presupuesto

En la siguiente tabla se puede observar el importe unitario de cada producto y el presupuesto anual de los elementos tecnológicos que necesita la empresa.

Tabla 7: Presupuesto tecnológico

Producto	Importe unitario	Unidades	Meses	Importe anual
PC portátil	479,99 €	2	0	959,98 €
Impresora	135,99 €	1	0	135,99 €

Creación de un gimnasio para la tercera edad

(Simyo)Fibra 500 Ilimitadas + 25GB	37,99 €	1	12	455,88 €
Móvil empresa	119,99 €	2	0	119,99 €
Caja registradora	97,99 €	1	0	97,99 €
TPV BBVA	15,99 €	1	12	191,88 €
Total presupuesto				1.961,71 €

Fuente: Elaboración propia

7.3. Gestión de stock

Seniorsgym, no ofrece ningún tipo de producto, sino que ofrece un servicio. Por esta razón no tiene que gestionar ningún tipo de stock.

7.4. Objetivos y temporalización del proceso de producción

El objetivo principal de esta empresa es empezar a funcionar la actividad económica en Enero de 2024. Estará abierto de lunes a sábado, pero el sábado tienen un horario diferente. Los festivos locales en la población de Alella son el día 1 de Agosto y 3 de Octubre.

Tabla 8: Horario

Días de la semana	Horario
De Lunes a Viernes	De 8:00h a 20:00h
Sábados	De 8:00h a 14:00h
Domingos	Cerrado

Fuente: Elaboración propia

Antes de empezar la actividad económica se ha de constituir la empresa y gestionar todos los trámites y permisos que hacen falta para poder empezar el proyecto. Una vez se haya comprado el terreno, se empezará a hacer las obras y a instalar la fontanería y el agua.

Creación de un gimnasio para la tercera edad

En el mes de noviembre se empezará a montar todo el mobiliario y todas las máquinas para poder prestar el servicio del cliente. También se seleccionará al personal que trabaje en la empresa.

La campaña de marketing empezará el 1 de diciembre, ya que es la época de navidad, ya que la gente cuando acaba la época, tiende a apuntarse al gimnasio.

Por último, el día 1 de enero de 2024 se abrirá Seniorsgym y podrá satisfacer todas las necesidades de sus clientes.

Tabla 9: Temporalización de acciones

Fecha	Acción
Septiembre de 2022	Constituir la empresa
Septiembre de 2022	Tramites y permisos
Diciembre de 2022	Obras
Mayo de 2023	Finalización obras
Junio de 2023	Instalación agua, luz y gas
Septiembre de 2023	Instalación mobiliaria
Enero de 2024	Apertura del gimnasio

Fuente: Elaboración propia

7.5. Actividades claves

Es necesario conocer las actividades claves de la empresa, ya que sin ellas no se podrá dar un buen servicio.

- **Mantenimiento de las máquinas:** Es muy importante mantener las maquina en buen estado, ya que es lo primero que el cliente observa, si el cliente ve que está en buen estado, quiere decir que ven la preocupación que tiene Seniorsgym en satisfacer sus necesidades.
- **Limpieza del gimnasio:** Otro punto muy importante para cualquier negocio es la limpieza, procurar que todo esté limpio y ordenado.

Creación de un gimnasio para la tercera edad

- **Buen servicio:** Ofrecer un buen servicio al cliente y ser profesionales es de vital importancia.

7.6. Plan de contingencias

Todas las actividades empresariales han de estar preparadas para cualquier imprevisto. Por eso Seniorsgym tendrá un seguro de responsabilidad civil, con un coste anual de 315€ solamente cubre a terceras personas, no cubre los equipamientos que se encuentran en el gimnasio.

- **Incidencias:** El personal del establecimiento estará formado para revolver cualquier incidencia, es decir, todos los miembros del personal sabrán la ruta de emergencia que hay que hacer, señalada en cada sala, por si hay algún incendio o alguna inundación. Dispondrán del teléfono de recepción para poder llamar a emergencias y avisar a la autoridad correspondiente.
- **Primeros auxilios:** En el gimnasio habrá un kit de emergencias, por si algún cliente sufre algún tipo de accidente, seguidamente se llamará a las autoridades correspondientes.
- **Avería de máquinas:** Una de las incidencias más comunes en un gimnasio es la avería de las maquinas, pero para solventar este problema, habrán dos personas de mantenimiento para solucionar los fallos.

7.7. Recursos claves

Los recursos claves de la empresa son: el local, la maquinaria, las reformas, el mobiliario y los trabajadores/as.

Local: El establecimiento está en el municipio El Masnou, tiene 360 m². con entrada a pie de calle y está localizado en el centro. Tiene un precio de alquiler 5.000€ mensuales y el propietario pide 1 mes de fianza. El contrato de alquiler es de 10 años.

Imagen 4: Local



Creación de un gimnasio para la tercera edad

Fuente: Google maps

Imagen 4: Anuncio del local



Se encuentra en Masnou (El)

Alquiler Local Comercial en Centre. Local comerci...

Masnou (El) - Centre

360m² - 1 baño - 13,89€/m²

Gran local de 360 m² en una sola planta y con entrada a pie de calle. Situación inmejorable en el centro mismo del pueblo, junt...

5.000 €

6 Fotos

FINQUES MESLLOC

Fuente: Habitacía

Reformas y mobiliario: Una vez se haya conseguido el local, lo siguiente es hacer las reformas, para que pueda haber distintas salas y unos vestuarios. Seguidamente se comprará el mobiliario pertinente. La reforma tendrá un coste de 20.000€ y el mobiliario tendrá un coste de 28.395€.

Trabajadores/as: Los trabajadores/as son un aspecto muy importante para la empresa, la plantilla de Seniorsgym consta:

Tabla 10: Salario trabajadores/as

Tipo de trabajador	Salario bruto / anual	Coste para la empresa
Director general	21.000 € / persona	31.824 € / persona
Recepcionistas (2)	18.000 € / persona	27.279 € / persona
Limpieza	18.000 € / persona	27.279 € / persona
Entrenadores (4)	21.000 € / persona	31.824 € / persona
Mantenimiento	18.000 € / persona	27.279 € / persona

Fuente: Elaboración propia

7.8. Presupuesto de producción

A continuación, se realizará el presupuesto de producción donde se detalla la inversión inicial, los costes fijos. La empresa no tiene costes variables ya que proporciona un servicio.

Tabla 11: Inversión inicial

Inversión inicial		Amortización
Fianza alquiler	5.000 €	
Reformas	20.000 €	10 años
Licencia obra	900 €	1 año
Licencia apertura	1.300 €	1 año
Constitución de la empresa	600 €	1 año
Mobiliario		
Mobiliario recepción ¹¹	2.000 €	10 años
Decoración vinilos ¹²	3.000 €	10 años
Equipamiento vestuarios ¹³	5.000 €	10 años
Maquinaria ¹⁴	18.395 €	10 años
Presupuesto tecnológico	1.961,71 €	
Presupuesto de distribución	180 €	
Presupuesto de comunicación	7.572 €	
Total	65.908,71€	

Fuente: Elaboración propia

¹¹ www.ikea.es

¹² <https://www.360imprimir.es>

¹³ <https://www.kaiserkraft.es/>

¹⁴ <https://www.gymcompany.es/>

Creación de un gimnasio para la tercera edad

Tabla 12: Costes fijos

Costes fijos	Tipo de Pago	Nº de pagos	Mensual	Importe Anual
Alquiler	Mensual	12	5.000 €	60.000 €
Seguro	Anual	1		315 €
Asesoría fiscal y contable (Seny)	Mensual	12	260€	3120 €
Salarios	Mensual	12	22.353 €	268.236€
Préstamo	Mensual	12	1.285,89 €	15.430,68€
Total				347.101,68 €

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presentará los costes variables del gimnasio, los costes variables que se puede observar en la tabla número 13 son la luz y el agua. El precio unitario de estos productos ha salido en base a una factura de luz y agua de una casa de la misma zona dividida entre las personas que conviven en esa casa.

Tabla 13: Costes variables

Costes variables	Tipo de Pago	Nº de pagos	Coste / persona
Agua	Mensual	12	16,8 €
Luz	Mensual	12	20,99 €

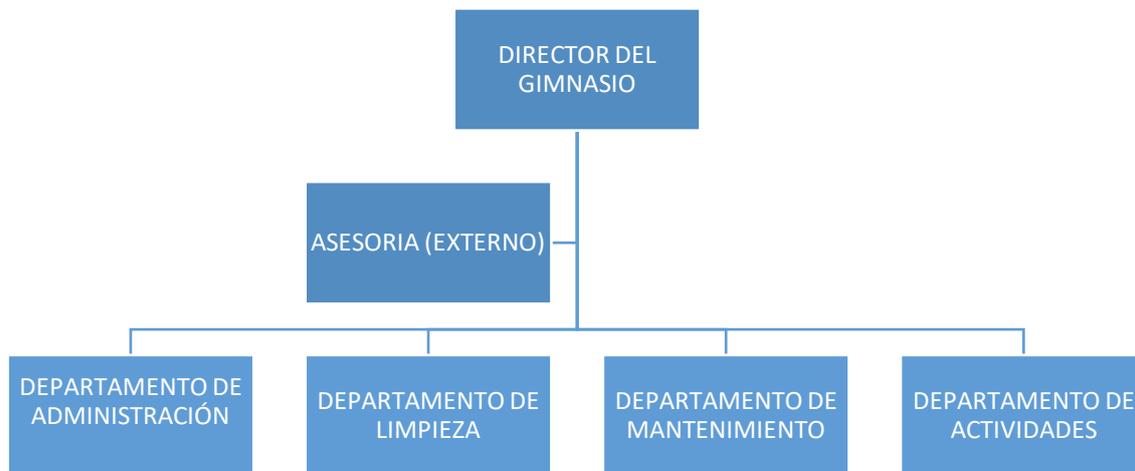
Fuente: Elaboración propia

8. Desarrollo del Plan de organización y recursos humanos

8.1. Organigrama

La estructura de Seniorsgym tendrá una jerarquía vertical, en el nivel superior estará el director del gimnasio, a quien la asesoría le ayudará, seguidamente se puede encontrar el departamento de mantenimiento, el departamento de limpieza, el departamento de administración y el departamento de actividades. En total son 10 trabajadores/as.

Grafica 3: Organigrama



Fuente: Elaboración propia

Tabla 13: RRHH puestos y funciones

Puesto de trabajo	Director del gimnasio
Tareas clave	Organizar y gestionar las tareas de la empresa. Supervisar el trabajo de los empleados. Mejorar las debilidades de la empresa.
Personas	1
Horas de trabajo semanales	40 h

Creación de un gimnasio para la tercera edad

Total coste empresa	31.824 €
Puesto de trabajo	Departamento de administración
Tareas clave	Atender a los clientes y controlar las facturas, los movimientos en la cuenta de empresa y controlar la contabilidad,
Personas	2
Horas de trabajo semanales	40 h
Total coste empresa	27.279 €
Puesto de trabajo	Departamento de limpieza
Tareas clave	Desinfectar las máquinas y limpiar el gimnasio. Reponer cualquier producto si hace falta.
Personas	1
Horas de trabajo semanales	40 h
Total coste empresa	27.279 €
Puesto de trabajo	Departamento de mantenimiento
Tareas clave	Reparar las maquinas estropeadas y arreglar las instalaciones en el caso que haga falta.
Personas	1
Horas de trabajo semanales	40 h
Total coste empresa	27.279 €
Puesto de trabajo	Departamento de actividades
Tareas clave	Ayudar y enseñar a los clientes a hacer bien los ejercicios y desarrollar bien las actividades que proporciona el gimnasio.
Personas	4

Creación de un gimnasio para la tercera edad

Horas de trabajo semanales	40 h
Total coste empresa	31.824 €
Puesto de trabajo	Gestoría y asesoría
Tareas clave	Ayudar en tema administrativo y financiero a la empresa.
Total coste empresa	3.120 €
TOTAL	271.356 €

Fuente: Elaboración propia

8.2. Plan de formación

Durante el primer año, cada empleado de la empresa tendrá que hacer un tipo de formación según el departamento donde esté trabajando.

Tabla 14: Plan de formación

Departamento	Programa de formación	Duración	Precio
Administración (2 personas)	Excelencia en el trato de los clientes	50 horas	375€
Actividades (4 personas)	Técnico experto de entrenador personal.	6 meses	350€
Dirección general	Máster en Recursos Humanos y Desarrollo de Talento.	6 meses	760€

Fuente: Elaboración propia

8.3. Política retributiva

Cada trabajador cuenta con un salario fijo con 12 pagas anuales y las pagas extras prorrateadas, es decir, que están incluidas en el salario fijo. Los salarios no son muy elevados, ya que la empresa se acaba de crear, pero si la empresa crece en un futuro los salarios también crecerán. La empresa ofrecerá como se ha dicho anteriormente, formación para algunos departamentos.

8.4. Valoración económica del plan de recursos humanos

En la siguiente tabla se puede observar la valoración económica aproximada del plan de RRHH del primer año.

Tabla 15 : Valoración económica

Valoración económica del plan de RRHH			
Descripción	Personas	Coste empresa / persona	Coste Anual
Director general	1	31.824 €	31.824 €
Recepcionistas	2	27.279 €	54.558 €
Limpieza	1	27.279 €	27.279 €
Entrenadores	4	31.824 €	127.296 €
Mantenimiento	1	27.279 €	27.279 €
Formación administración	2	375 €	750 €
Formación actividades	4	350 €	1.400 €
Formación dirección general	1	760 €	760 €
Total			271.146 €

Fuente: Elaboración propia

Creación de un gimnasio para la tercera edad

9. Desarrollo del plan jurídico fiscal

Tras estudiar las diferentes formas jurídicas existentes, la más adecuada para este proyecto es la Sociedad Limitada.

Las características que presentará esta sociedad son:

- No tiene número máximo de socios y el mínimo es 1.
- No puede emitir acciones.
- La responsabilidad de los socios se limita al capital aportado a la sociedad y no responden de las deudas de esta.
- El capital mínimo es de 3.000 €
- Los trámites para la creación y el mantenimiento de la sociedad son relativamente sencillos.

9.1. Proveedores de servicios de asesoramiento jurídico y fiscal.

Para gestionar todos los trámites jurídicos, fiscales o contable laboral, es importante contratar a un servicio especializado para llevarlo al cabo. Las tres asesorías seleccionadas son:

- Asesoría Seny¹⁵: Asesoría y gestoría ubicada en Santa Coloma de Gramanet. Ofrece un servicio de calidad a sus clientes.
- Affa asesoría¹⁶: Asesoría fiscal, contable y laboral ubicada en Barcelona. Ofrece rapidez y facilidad a sus clientes.
- Eal Asesores¹⁷: Asesoría fiscal, contable y laboral ubicada en Barcelona.

Finalmente, es la asesoría Seny, ya que ofrece una buena calidad y precio a sus clientes.

10. Desarrollo del Plan Económico-Financiero

Para analizar la viabilidad de este proyecto se realizará un estudio que permitirá observar si es viable. Los cálculos se han realizado en la plantilla Excel.

¹⁵ <https://www.cylex.es/santa-coloma-de-gramanet/asesoria-seny-11711029.html>

¹⁶ <https://affa.es/>

¹⁷ <https://ealasesores.com/>

10.1. Previsión de los posibles escenarios

Para poder financiar este proyecto, se realizarán dos escenarios de financiación:

Escenario 1: En el primer escenario, el socio aportará el 100% del capital, con un importe de 100.000 € con la ayuda de sus padres y familiares.

Escenario 2: En el segundo escenario, el socio pedirá un préstamo de 75.000 € ofrecido por el BBVA con una tasa de interés del 8,33% TAE, con una periodicidad mensual durante 6 años. La cuota a pagar mensual es de 1.285,89 €. Con una comisión de apertura del 2,3 % y la cantidad total que se devolverá es de 94.733,72 €.

10.2. Previsión de ingresos y gastos

Teniendo en cuenta que se escoge el escenario 2, (aportación del socio más una financiación externa), a continuación, se mostrará la tabla de pérdidas y ganancias de los tres escenarios.

Escenario Pesimista

Tabla 16: P y G del escenario pesimista

Pèrdues i Guanys	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Vendes	137.340	143.658	172.390
Variació d'existències	0	0	0
Treballs realitzats per l'empresa per al seu actiu (I+D)	0	0	0
Aprovisionaments	0	0	0
Despeses de personal	-268.236	-268.236	-268.236
Altres despeses d'explotació	-63.435	-63.435	-63.435
Amortització de l'immobilitzat	-7.640	-4.840	-4.840
Imputació de subvencions d'immobilitzat no financer i altres	0	0	0
A) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	-201.971	-192.853	-164.121
Despeses financeres	-15.431	-15.431	-15.431
B) RESULTAT FINANCER	-15.431	-15.431	-15.431
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (A+B)	-217.401	-208.283	-179.552
Impost sobre beneficis	-32.610	-31.242	-26.933
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	-250.011	-239.526	-206.484

Fuente: Excel

Se puede observar en la tabla 16, que el resultado de los 3 años en el escenario pesimista es negativo. Uno de los aspectos que hace que los gastos sean muy elevados, es el gasto del personal, ya que son 268.236 €. En el escenario pesimista solamente era con el 2% de los clientes, es decir, 138 personas.

Escenario Realista

Tabla 17: P y G del escenario realista

Creación de un gimnasio para la tercera edad

Pèrdues i Guanys	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Vendes	332.340	382.191	458.629
Variació d'existències	0	0	0
Treballs realitzats per l'empresa per al seu actiu (I+D)	0	0	0
Aprovisionaments	0	0	0
Despeses de personal	-268.236	-268.236	-268.236
Altres despeses d'explotació	-63.435	-63.435	-63.435
Amortització de l'immobilitzat	-7.640	-4.840	-4.840
Imputació de subvencions d'immobilitzat no financer i altres	0	0	0
A) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	-6.971	45.680	122.119
Despeses financeres	-15.431	-15.431	-15.431
B) RESULTAT FINANCER	-15.431	-15.431	-15.431
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (A+B)	-22.401	30.250	106.688
Impost sobre beneficis	-3.360	4.537	16.003
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	-25.761	34.787	122.691

Fuente: Excel

En la cuenta de pérdidas y ganancias del escenario realista (Tabla 17), se puede observar que l primer año genera unas pérdidas de 25.761 €, el segundo año unas ganancias de 34.787 € y en el tercer año hay unas ganancias de 122.691€.

Escenario Optimista

Tabla 18: P y G del escenario optimista

Pèrdues i Guanys	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Vendes	686.190	789.119	946.942
Variació d'existències	0	0	0
Treballs realitzats per l'empresa per al seu actiu (I+D)	0	0	0
Aprovisionaments	0	0	0
Despeses de personal	-268.236	-268.236	-268.236
Altres despeses d'explotació	-63.435	-63.435	-63.435
Amortització de l'immobilitzat	-7.640	-4.840	-4.840
Imputació de subvencions d'immobilitzat no financer i altres	0	0	0
A) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	346.880	452.608	610.432
Despeses financeres	-15.431	-15.431	-15.431
B) RESULTAT FINANCER	-15.431	-15.431	-15.431
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (A+B)	331.449	437.177	595.001
Impost sobre beneficis	49.717	65.577	89.250
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	381.166	502.754	684.251

Fuente: Excel

En la cuenta de pérdidas y ganancias del escenario realista (Tabla 18), se puede observar que l primer año genera unas ganancias de 381.166 €, el segundo año unas ganancias de 502.754€ y en el tercer año hay unas ganancias de 684.251 €.

10.3. Plan de tesorería

A continuación, se analizará el plan de tesorería de los 3 escenarios, (pesimistas, realista y optimista) que consiste en tener una previsión que permite visualizar los pagos y cobros.

En el escenario pesimista, el primer año (tabla 19) se puede observar que el total de tesorería es negativo en todos los meses menos en enero, en el segundo año (tabla 20) todos son negativos y en el tercer año (tabla 21) también.

Tabla 19: Plan de tesorería 1º año

1º AÑO	Temporada alta						Temporada baja					
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Capital	75.000,00 €											
Ingresos	22.839,00 €	11.483,00 €	11.316,75 €	11.483,00 €	11.815,00 €	11.150,50 €	10.153,00 €	9.488,00 €	8.989,25 €	8.889,50 €	9.580,00 €	10.153,00 €
IVA Repercutido	4.796,19 €	2.411,43 €	2.376,52 €	2.411,43 €	2.481,15 €	2.341,61 €	2.132,13 €	1.992,48 €	1.887,74 €	1.866,80 €	2.011,80 €	2.132,13 €
Entradas de capital	27.635,19 €	13.894,43 €	13.693,27 €	13.894,43 €	14.296,15 €	13.492,11 €	12.285,13 €	11.480,48 €	10.876,99 €	10.756,30 €	11.591,80 €	12.285,13 €
Inversiones	65.908,71 €											
Alquileres	5.000 €	5.000 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €
Seguros	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €
Salario y S. Social	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €
Suministros	5.215,02 €	6.424,30 €	6.235,35 €	6.424,30 €	6.802,20 €	6.046,40 €	4.912,70 €	4.156,90 €	3.590,05 €	3.476,68 €	4.383,64 €	4.912,70 €
Prestamo	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €
Suma Gastos	99.788,87 €	35.089,44 €	34.900,49 €	35.089,44 €	35.467,34 €	34.711,54 €	33.577,84 €	32.822,04 €	32.255,19 €	32.141,82 €	33.048,78 €	33.577,84 €
Total de tesorería	2.846,32 €	-21.195,01 €	-21.207,22 €	-21.195,01 €	-21.171,19 €	-21.219,44 €	-21.292,71 €	-21.341,56 €	-21.378,20 €	-21.385,53 €	-21.456,98 €	-21.292,71 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 20: Plan de tesorería 2º año

2º AÑO	Temporada alta						Temporada baja					
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Capital												
Ingresos	11.981,85 €	13.205,45 €	13.014,26 €	13.205,45 €	13.587,25 €	12.823,08 €	11.675,95 €	10.911,20 €	10.337,64 €	10.222,93 €	11.017,00 €	11.675,95 €
IVA Repercutido	2.616,19 €	2.773,14 €	2.733,00 €	2.773,14 €	2.853,32 €	2.692,85 €	2.451,95 €	2.291,35 €	2.170,90 €	2.146,81 €	2.313,57 €	2.451,95 €
Entradas de capital	14.498,04 €	15.978,59 €	15.747,26 €	15.978,59 €	16.440,57 €	15.515,92 €	14.127,90 €	13.202,55 €	12.508,54 €	12.369,74 €	13.330,57 €	14.127,90 €
Inversiones												
Alquileres	5.000 €	5.000 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €
Seguros	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €
Salario y S. Social	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €
Suministros	5.997,27 €	7.387,95 €	7.170,65 €	7.387,95 €	7.822,53 €	6.953,36 €	5.649,61 €	4.780,44 €	4.128,56 €	3.998,18 €	5.041,19 €	5.649,61 €
Prestamo	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €
Suma Gastos	34.662,41 €	36.053,09 €	35.835,79 €	36.053,09 €	36.487,67 €	35.618,50 €	34.314,75 €	33.445,58 €	32.793,70 €	32.663,32 €	33.706,33 €	34.314,75 €
Total de tesorería	-20.164,37 €	-20.074,49 €	-20.088,53 €	-20.074,49 €	-20.047,10 €	-20.102,58 €	-20.186,85 €	-20.243,02 €	-20.285,16 €	-20.293,58 €	-20.375,76 €	-20.186,85 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 21: Plan de tesorería 3º año

3º AÑO	Temporada alta						Temporada baja					
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Capital												
Ingresos	14.378,22 €	15.846,54 €	15.617,12 €	15.846,54 €	16.304,70 €	15.387,69 €	14.011,14 €	13.093,44 €	12.405,17 €	12.267,51 €	13.220,40 €	14.011,14 €
IVA Repercutido	3.019,43 €	3.327,77 €	3.279,59 €	3.327,77 €	3.423,99 €	3.231,41 €	2.942,34 €	2.749,62 €	2.605,08 €	2.576,18 €	2.776,28 €	2.942,34 €
Entradas de capital	17.397,65 €	19.174,31 €	18.896,71 €	19.174,31 €	19.728,69 €	18.619,10 €	16.953,48 €	15.843,06 €	15.010,25 €	14.843,69 €	15.996,68 €	16.953,48 €
Inversiones												
Alquileres	5.000 €	5.000 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €
Seguros	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €
Salario y S. Social	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €
Suministros	7.196,73 €	8.865,53 €	8.604,78 €	8.865,53 €	9.387,04 €	8.344,03 €	6.779,53 €	5.736,52 €	4.954,27 €	4.797,82 €	6.049,42 €	6.779,53 €
Prestamo	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €
Suma Gastos	35.861,87 €	37.530,67 €	37.269,92 €	37.530,67 €	38.052,18 €	37.009,17 €	35.444,67 €	34.401,66 €	33.619,41 €	33.462,96 €	34.714,56 €	35.444,67 €
Total de tesorería	-18.464,22 €	-18.356,36 €	-18.373,21 €	-18.356,36 €	-18.323,49 €	-18.390,07 €	-18.491,19 €	-18.558,60 €	-18.609,16 €	-18.619,27 €	-18.717,88 €	-18.491,19 €

Fuente: Elaboración propia

En el escenario realista, se puede observar que el total de tesorería es negativo en todos los meses menos en enero del primer año y mayo del tercero.

Creación de un gimnasio para la tercera edad

Tabla 22: Plan de tesorería 1º año

1º AÑO Partidas/mes	Temporada alta						Temporada baja					
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Capital	75.000,00 €											
Ingresos	56.277,00 €	27.411,50 €	29.074,00 €	28.409,00 €	31.589,00 €	27.877,00 €	22.091,50 €	22.424,00 €	21.759,00 €	21.426,50 €	21.580,00 €	23.421,50 €
IVA Repercutido	11.608,17 €	5.756,42 €	6.105,54 €	5.965,89 €	6.633,69 €	5.854,17 €	4.839,22 €	4.709,04 €	4.569,39 €	4.499,57 €	4.531,80 €	4.918,52 €
Entradas de capital	66.885,17 €	33.167,92 €	35.179,54 €	34.374,89 €	38.222,69 €	33.731,17 €	26.730,72 €	27.133,04 €	26.328,39 €	25.926,07 €	26.111,80 €	28.340,02 €
Inversiones	65.908,71 €											
Alquileres	5.000 €	5.000 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €
Seguros	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €
Salario y S. Social	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €
Suministros	12.621,86 €	15.116,00 €	17.005,50 €	16.249,70 €	17.383,40 €	15.645,06 €	9.069,60 €	9.447,50 €	8.691,70 €	8.313,80 €	11.337,00 €	10.581,20 €
Prestamo	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €
Suma Gastos	107.195,71 €	43.781,14 €	45.670,64 €	44.914,84 €	46.048,54 €	44.310,20 €	37.734,74 €	38.112,64 €	37.356,84 €	36.978,94 €	40.002,14 €	39.246,34 €
Total de tesorería	34.689,46 €	-10.613,23 €	-10.491,10 €	-10.539,95 €	-7.825,85 €	-10.579,03 €	-11.004,03 €	-10.979,60 €	-11.028,45 €	-11.052,88 €	-13.890,34 €	-10.906,33 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23: Plan de tesorería 2º año

2º AÑO Partidas/mes	Temporada alta						Temporada baja					
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Capital												
Ingresos	28.999,55 €	31.523,23 €	33.435,10 €	32.670,35 €	36.327,35 €	32.058,55 €	25.405,23 €	25.787,60 €	25.022,85 €	24.640,48 €	24.817,00 €	26.934,73 €
IVA Repercutido	6.089,91 €	6.619,88 €	7.021,37 €	6.860,77 €	7.628,74 €	6.732,30 €	5.335,10 €	5.415,40 €	5.254,80 €	5.174,50 €	5.211,57 €	5.656,29 €
Entradas de capital	35.089,46 €	38.143,10 €	40.456,47 €	39.531,12 €	43.956,09 €	38.790,85 €	30.740,32 €	31.203,00 €	30.277,65 €	29.814,97 €	30.028,57 €	32.591,02 €
Inversiones												
Alquileres	5.000 €	5.000 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €
Seguros	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €
Salario y S. Social	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €
Suministros	14.515,14 €	17.383,40 €	19.556,33 €	18.687,16 €	19.990,91 €	17.991,82 €	10.430,04 €	10.864,63 €	9.995,46 €	9.560,87 €	13.037,55 €	12.168,38 €
Prestamo	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €
Suma Gastos	43.180,28 €	46.048,54 €	48.221,47 €	47.352,30 €	48.656,05 €	46.656,96 €	39.095,18 €	39.529,77 €	38.660,60 €	38.226,01 €	41.702,69 €	40.833,52 €
Total de tesorería	- 8.090,82 €	- 7.905,44 €	- 7.764,99 €	- 7.821,17 €	- 4.699,96 €	- 7.866,11 €	- 8.354,86 €	- 8.326,77 €	- 8.382,95 €	- 8.411,04 €	-11.674,12 €	- 8.242,50 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24: Plan de tesorería 3º año

3º AÑO Partidas/mes	Temporada alta						Temporada baja					
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Capital												
Ingresos	34.799,46 €	37.827,87 €	40.122,12 €	39.204,42 €	43.592,82 €	38.470,26 €	30.486,27 €	30.945,12 €	30.027,42 €	29.568,57 €	29.780,40 €	32.321,67 €
IVA Repercutido	7.307,89 €	7.943,85 €	8.425,65 €	8.232,93 €	9.154,49 €	8.078,75 €	6.402,12 €	6.498,48 €	6.305,76 €	6.209,40 €	6.253,88 €	6.787,55 €
Entradas de capital	42.107,35 €	45.771,72 €	48.547,77 €	47.437,35 €	52.747,31 €	46.549,01 €	36.888,39 €	37.443,60 €	36.333,18 €	35.777,97 €	36.034,28 €	39.109,22 €
Inversiones												
Alquileres	5.000 €	5.000 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €
Seguros	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €
Salario y S. Social	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €
Suministros	17.418,17 €	20.860,08 €	23.467,59 €	22.424,59 €	23.989,09 €	21.590,18 €	12.516,05 €	13.037,55 €	11.994,55 €	11.473,04 €	15.645,06 €	14.602,06 €
Prestamo	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €
Suma Gastos	46.083,31 €	49.525,22 €	52.132,73 €	51.089,73 €	52.654,23 €	50.255,32 €	41.181,19 €	41.702,69 €	40.659,69 €	40.138,18 €	44.310,20 €	43.267,20 €
Total de tesorería	- 3.975,96 €	- 3.753,50 €	- 3.584,96 €	- 3.652,38 €	93,08 €	- 3.706,31 €	- 4.292,80 €	- 4.259,09 €	- 4.326,51 €	- 4.360,21 €	- 8.275,92 €	- 4.157,98 €

Fuente: Elaboración propia

En el escenario optimista se puede observar que el total de tesorería ya es positivo en todos los meses.

Tabla 25: Plan de tesorería 1º año

1º AÑO Partidas/mes	Temporada alta						Temporada baja					
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Capital	75.000,00 €											
Ingresos	114.029,50 €	59.035,25 €	57.372,75 €	55.710,25 €	52.578,00 €	57.372,75 €	53.382,75 €	47.397,75 €	45.735,25 €	47.397,75 €	48.149,00 €	48.029,50 €
IVA Repercutido	23.946,20 €	12.397,40 €	12.048,28 €	11.699,15 €	11.041,38 €	12.048,28 €	11.210,38 €	9.953,53 €	9.604,40 €	9.953,53 €	10.111,29 €	10.086,20 €
Entradas de capital	137.975,70 €	71.432,65 €	69.421,03 €	67.409,40 €	63.619,38 €	69.421,03 €	64.593,13 €	57.351,28 €	55.339,65 €	57.351,28 €	58.260,29 €	58.115,70 €
Inversiones	65.908,71 €											
Alquileres	5.000 €	5.000 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €
Seguros	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €
Salario y S. Social	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €
Suministros	26.037,31 €	34.011,00 €	32.121,50 €	30.232,00 €	26.453,00 €	32.121,50 €	27.586,70 €	20.784,50 €	18.895,00 €	20.784,50 €	21.918,20 €	21.502,51 €
Prestamo	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €
Suma Gastos	120.611,16 €	62.676,14 €	60.786,64 €	58.897,14 €	55.118,14 €	60.786,64 €	56.251,84 €	49.449,64 €	47.560,14 €	49.449,64 €	50.583,34 €	50.167,65 €
Total de tesorería	92.364,54 €	8.756,51 €	8.634,39 €	8.512,26 €	8.501,24 €	8.634,39 €	8.341,29 €	7.901,64 €	7.779,51 €	7.901,64 €	7.676,95 €	7.948,05 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 26: Plan de tesorería 2º año

Creación de un gimnasio para la tercera edad

2º AÑO	Temporada alta						Temporada baja						
	Partidas/mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Capital													
Ingresos	59.822,43 €	67.890,54 €	65.978,66 €	64.066,79 €	60.464,70 €	65.978,66 €	61.390,16 €	54.507,41 €	52.595,54 €	54.507,41 €	55.371,35 €	55.233,93 €	
IVA Repercutido	12.562,71 €	14.257,01 €	13.855,52 €	13.454,03 €	12.697,59 €	13.855,52 €	12.891,93 €	11.446,56 €	11.045,06 €	11.446,56 €	11.627,98 €	11.599,12 €	
Entradas de capital	72.385,13 €	82.147,55 €	79.834,18 €	77.520,81 €	73.162,29 €	79.834,18 €	74.282,10 €	65.953,97 €	63.640,60 €	65.953,97 €	66.999,33 €	66.833,05 €	
Inversiones													
Alquileres	5.000 €	5.000 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	
Seguros	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	
Salario y S. Social	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	
Suministros	29.942,91 €	39.112,65 €	36.939,73 €	34.766,80 €	30.420,95 €	36.939,73 €	31.724,71 €	23.902,18 €	21.729,25 €	23.902,18 €	25.205,93 €	24.727,89 €	
Prestamo	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	
Suma Gastos	58.608,05 €	67.777,79 €	65.604,87 €	63.431,94 €	59.086,09 €	65.604,87 €	60.389,85 €	52.567,32 €	50.394,39 €	52.567,32 €	53.871,07 €	53.393,03 €	
Total de tesorería	13.777,09 €	14.369,76 €	14.229,32 €	14.088,87 €	14.076,20 €	14.229,32 €	13.892,25 €	13.386,65 €	13.246,21 €	13.386,65 €	13.128,26 €	13.440,02 €	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27: Plan de tesorería 3º año

3º AÑO	Temporada alta						Temporada baja						
	Partidas/mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Capital													
Ingresos	71.786,91 €	81.488,65 €	79.174,40 €	76.880,15 €	72.557,64 €	79.174,40 €	73.868,20 €	65.408,90 €	63.114,65 €	65.408,90 €	66.445,62 €	66.280,71 €	
IVA Repercutido	15.075,25 €	17.108,42 €	16.626,62 €	16.144,83 €	15.237,10 €	16.626,62 €	15.470,32 €	13.735,87 €	13.254,08 €	13.735,87 €	13.953,58 €	13.918,95 €	
Entradas de capital	86.862,16 €	98.577,06 €	95.801,02 €	93.024,98 €	87.794,74 €	95.801,02 €	89.138,52 €	79.144,76 €	76.368,72 €	79.144,76 €	80.399,20 €	80.199,66 €	
Inversiones													
Alquileres	5.000 €	5.000 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	
Seguros	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	26,25 €	
Salario y S. Social	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	22.353,00 €	
Suministros	35.931,49 €	46.935,18 €	44.327,67 €	41.720,16 €	36.505,14 €	44.327,67 €	38.069,65 €	28.682,61 €	26.075,10 €	28.682,61 €	30.247,12 €	29.673,46 €	
Prestamo	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	1.285,89 €	
Suma Gastos	64.596,63 €	75.600,32 €	72.992,81 €	70.385,30 €	65.170,28 €	72.992,81 €	66.734,79 €	57.347,75 €	54.740,24 €	57.347,75 €	58.912,26 €	58.338,60 €	
Total de tesorería	22.265,53 €	22.976,74 €	22.808,21 €	22.639,68 €	22.624,46 €	22.808,21 €	22.403,73 €	21.797,01 €	21.628,48 €	21.797,01 €	21.486,94 €	21.861,06 €	

Fuente: Elaboración propia

10.4. Análisis financiero de las principales ratios financieras

Con el escenario realista, también se hará un análisis financiero de las principales ratios. Se comentará las ratios EBITDA/Ventas, ROA y Beneficio neto sobre ventas.

Escenario realista

EBITDA/Ventas

Imagen 5: EBITDA/Ventas

$$\text{EBITDA Vs Ventas} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Ventas}} \% = \frac{669}{332.340} = 0,20\% \quad \frac{50.520}{382.191} = 13,22\% \quad \frac{126.958}{458.629} = 27,68\%$$

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar que la ratio cada año aumenta, ya que el EBITDA es mayor cada año debido al aumento de ventas.

Beneficio neto/ventas

Imagen 6: Beneficio neto/ventas

Creación de un gimnasio para la tercera edad

$$\text{Benefici net Vs Ventas} = \frac{\text{Benefici net}}{\text{Ventas}} \% \quad \frac{5.100}{332.340} = 1,53\% \quad \frac{65.649}{382.191} = 17,18\% \quad \frac{153.553}{458.629} = 33,48\%$$

Fuente: Elaboración propia

El beneficio / ventas es similar a la ratio anterior ya que las ventas van creciendo y provocan que el margen bruto y el EBITDA aumenten. Uno de los aspectos que influye mucho es el gasto de personal.

ROA

Imagen 7: ROA

$$\text{R.O.A - Return on assets} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Actiu total}} \% \quad \frac{5.100}{31.995} = 15,94\% \quad \frac{65.649}{29.156} = 225,17\% \quad \frac{153.553}{26.600} = 577,27\%$$

Fuente: Elaboración propia

El ROA permite indicar que puede hacer una empresa con los activos que posee, tener un ROA superior al 5% es bueno. El primer año de 1 euro invertido, genera 15 céntimos de beneficio, del segundo año genera 2,25 € y el tercer año genera 5,77 €.

10.5. Viabilidad del proyecto

En el escenario **pesimista**, todos los indicadores son negativos, aunque tras los años va mejorando, pero no llega a tener resultados positivos. En definitiva, las ventas generadas no alcanzan para cubrir los gastos de la actividad. Se tendría que rechazar el proyecto.

En el escenario **realista**, se puede observar que el primer año tendría un resultado negativo pero los próximos años tendrían un resultado positivo y con tendencia de crecimiento, así que se aceptaría el proyecto.

En el escenario **optimista**, se puede observar que los tres resultados son positivos y muy buenos, así que se aceptaría el proyecto.

11. Conclusiones

Tras realizar un estudio en profundidad la situación actual de los gimnasios dirigidos ha este publico tan reducido, se puede decir que Seniorsgym es un proyecto innovador, focalizado en ayudar a las personas mayores y con capacidades de poder competir en el mercado.

El proyecto cumple los requisitos para ser viable según el escenario, es decir, solamente el escenario pesimista tiene números negativos, los otros dos escenarios tienen crecimiento positivo.

Este es el trabajo de 1 año, en el cual se ha aprendido a crear un proyecto emprendedor desde cero, desde que piensas la idea hasta que se acaba el proyecto, se ha podido aprender muchos conocimientos gracias ha este proyecto.

12. Bibliografía

.es –. (s. f.). IKEA. <https://www.ikea.es/>

Affa Asesoría. (2021, 29 julio). Asesoría fiscal contable laboral - Affa Asesoría para empresas. Affa asesoria fiscal, contable y laboral en Barcelona. <https://affa.es/>

Aigües de Barcelona - Web oficial - La gestiÃ3 responsable. (s. f.). Aigües de Barcelona. <https://www.aiguesdebarcelona.cat/ca/web/guest/>

Asesoría Seny. (s. f.). Cylex España. <https://www.cylex.es/santa-coloma-de-gramenet/asesoria-seny-11711029.html>

BBVA. (2022, 2 marzo). TPVs y cobro con tarjetas | BBVA. <https://www.bbva.es/empresas/productos/tpv.html>

BBVA. (s. f.-b). BBVA. <https://web.bbva.es/public.html?v=2732019/#public/hipotecario/solicitud-hipoteca>

Club Nàutic Masnou (2021). El Masnou. <https://nauticmasnou.com/>

Emagister: Buscador de Cursos, Carreras y Masters. (s. f.). Emagister. <https://www.emagister.com/>

Creación de un gimnasio para la tercera edad

Empresariales, I. (s. f.). Iniciativas Empresariales - Cursos Elearning, Online, In Company, Presenciales y Blended. Iniciativas Empresariales.

<https://www.iniciativasempresariales.com/>

Encuesta Europea de Salud en España (EESE). (2021, abril). Encuesta Europea de Salud en España (EESE). https://www.ine.es/prensa/eese_2020.pdf

Énergie Fitness Iberia. (s. f.). Energie Fitness Iberia. <https://www.energiefitness.es/>

F., & F. (2021, 16 diciembre). Residencia geriátrica Maresme, atención dependencia. Aymar i Puig. Fundació Aymar i Puig. <https://fundacioaymaripuig.org/es/>

Fundació Sant Francesc d'Assís (FSFA) - Sobretot, persones. (2021, 17 diciembre). Fundació St Francesc d'Assís. <https://fundaciosfda.cat/>

https://www.habitacalia.com/alquiler-locales_comerciales-alella.htm?m2=300

Idescat. El municipio en cifras. (2021, 27 noviembre). Generalitat de Catalunya. <https://www.idescat.cat/emex/?id=081189&lang=es>

Imprenta Online para profesionales - Graticlick. (s. f.). Graticlick. <https://graticlick.com>

INE - Instituto Nacional de Estadística. (2020). INE. Instituto Nacional de Estadística. INE. <https://www.ine.es/>

Inicio. (s. f.). EAL Asesores - Asesoría fiscal, contable y laboral en Barcelona.

<https://ealasesores.com/>

Máquinas de gimnasio, Fitness y Musculación | GymCompany. (s. f.). GymCompany ES. <https://www.gymcompany.es/>

Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social - Ciudadanos - PROTECCION DE LA SALUD - ADOLESCENCIA - ACTIVIDAD FISICA Y SALUD - PADRES Y MADRES. (2020). Actividad física.

<https://www.msbs.gob.es/ciudadanos/proteccionSalud/adolescencia/beneficios.htm>

N. (2021, 23 abril). Redes sociales más usadas en 2021. Nörtika. <https://nortika.mx/redes-sociales-mas-usadas/>

Ordenadores de Sobremesa al mejor precio | MediaMarkt. (s. f.). Mediamark. <https://www.mediamarkt.es/es/category/pc-sobremesa-161.html>

Creación de un gimnasio para la tercera edad

Tabaco. (2021, 27 julio). Organización Mundial de la Salud.
<https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/tobacco>

Uesports. (2021). Alella. <https://uesports.cat/alella/>

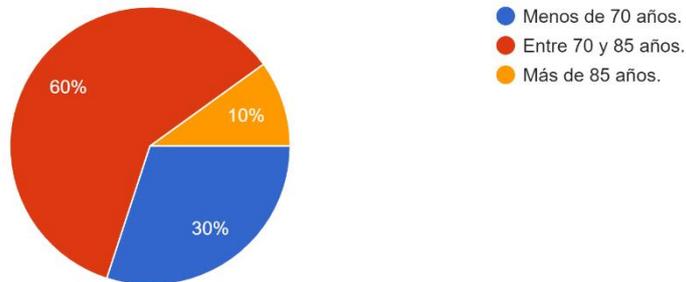
Ven a simyo y paga lo justo! (s. f.). SYMIO. <https://www.simyo.es>

13. Anexo

Pregunta numero 1:

¿Qué edad tienes?

100 respuestas

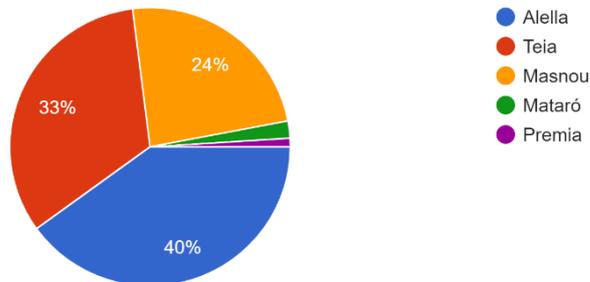


Se puede observar que el 60% unas 60 personas, tienen una edad entre los 70 y 85 años. Este sector es importante, ya que es nuestro público objetivo. Seguidamente, el 30% tiene menos de 70 años y el 10% tiene más de 85 años.

Pregunta numero 2:

¿Dónde vives?

100 respuestas

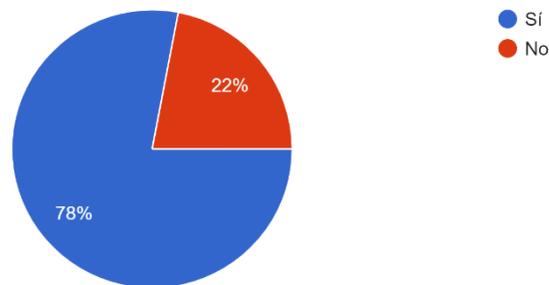


Las personas encuestadas viven entre Alella, Masnou y Teià y una persona vive en Premià.

Pregunta numero 3:

¿Crees que es importante la forma física y el bienestar en las personas mayores?

100 respuestas

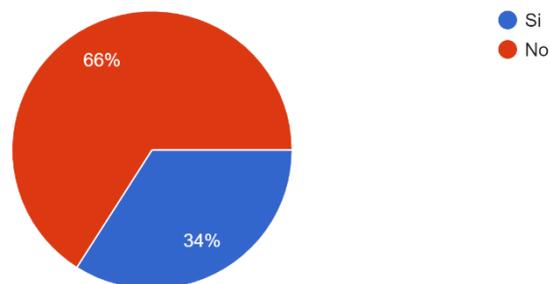


El 78% (78 personas), saben que es importante tener una buena forma física cuando eres mayor, pero es importante recalcar, que un 22% (22 personas) no saben la importancia, que tiene la forma física en las personas mayores.

Pregunta numero 4:

¿Crees que tienes buena forma física?

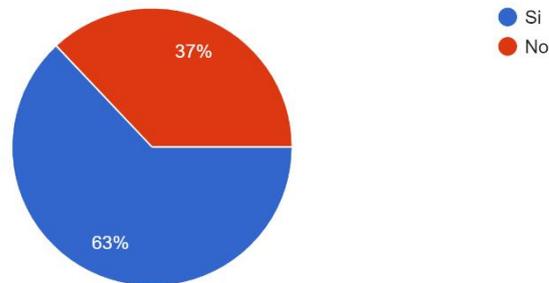
100 respuestas



El 66% (66 personas) han contestado que no tienen una buena forma física, pero un 34% (34 personas) han contestado que sí que tienen una buena forma física.

Pregunta numero 5:

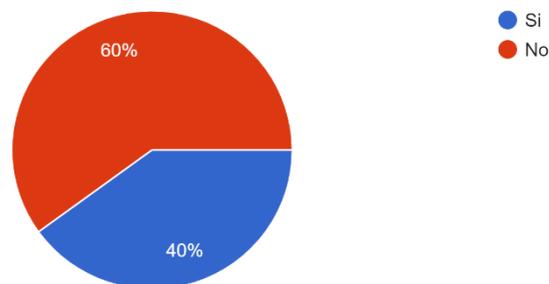
¿Te gustaría mejorar tu forma física?
100 respuestas



Al 63% (63 personas) les gustaría poder mejorar su forma física, para poder tener una vida más saludable. Pero a un 37% (37 personas) no les gustaría mejorar su forma física.

Pregunta numero 6:

¿Estas apuntado/a a algún gimnasio?
100 respuestas

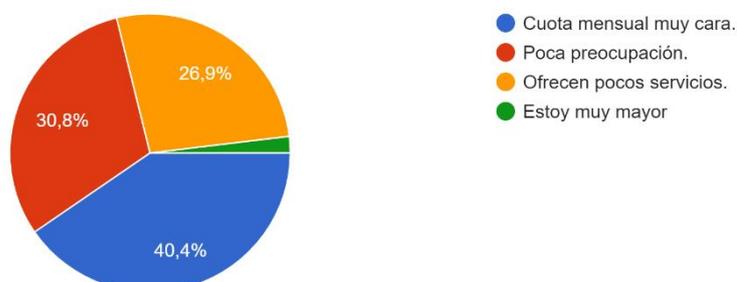


El 60% (60 personas) no están apuntadas a ningún gimnasio, pero el 40% (40 personas) sí que lo están.

Pregunta numero 7:

Si has contestado que no a la respuesta anterior, es por alguno de estos motivos:

52 respuestas

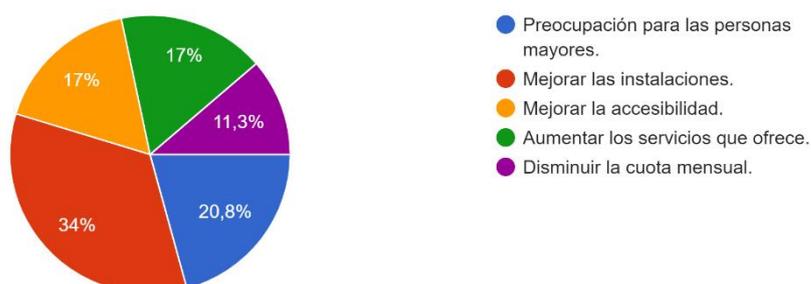


Las 49 personas que no están apuntadas al gimnasio, un 30,8% (16 persona) han contestado que es por la poca preocupación que hay en los gimnasios para las personas mayores, seguidamente, el 26,9% unas 14 personas han contestado que no ofrecen los servicios suficientes para poder satisfacer sus necesidades, el 40,4% (21 personas) han contestado que no están apuntadas porque la cuota mensual del gimnasio es muy cara. Y por último 1 persona ha respondido que no está apuntado porque es muy mayor.

Pregunta numero 8:

¿Tu gimnasio debería mejorar algunos de estos aspectos?

53 respuestas



El 34% (34 personas) han respondido que sus gimnasios deberían mejorar las instalaciones, el 20,8% (11 personas), han contestado que se han de preocupar más por las personas mayores. Un 17% (9 personas) han contestado que han mejorar la accesibilidad del gimnasio. Un 17% (17 personas) les gustaría que su gimnasio

Creación de un gimnasio para la tercera edad

ofreciera más servicios. Y por último a un 11,3% (6 personas) les gustaría que les disminuyeran la cuota mensual.

Creación de un gimnasio para la tercera edad