

CANBIKE



Plan de Viabilidad

Autor/a: D. Iván Samuel Estévez Pérez

Grado en Contabilidad y Finanzas

FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO

Curso Académico 2014 / 2015

Índice

	Pag.
1. Resumen	3
2. Introducción	4
3. Epígrafes del trabajo	4
3.1. Evaluación del entorno e identificación de las necesidades encontradas	4
3.2. Ciclo de vida del proyecto	6
3.3. Desarrollo integral de la idea de negocio.....	6
3.3.1 Alquiler de bicicletas en zona rural.....	6
3.3.2. Alquiler de bicicletas en ciudad	10
3.3.3. Alquiler de larga duración de bicicletas	12
3.3.4. Compra-Venta de bicicletas de segunda mano	12
3.3.5. Reparación de bicicletas	12
3.4. Misión, Objetivo, Estrategia corporativa	12
3.5. Segmentación del mercado, análisis de la demanda, del entorno y de la competencia.	13
3.6. Determinación del precio	14
3.7. Previsión de la demanda y determinación de los flujos de caja	16
3.8. Diseño del proceso de promoción	17
3.9. Coste asociado con el personal y necesidad de personal.	17
3.10. Descripción y obligaciones de la forma jurídica.	18
3.11. Presupuesto de inversiones	18
3.12. Plan de amortizaciones de los activos no corrientes.....	19
3.13. Presupuesto de aprovisionamiento	20
3.14. Evaluación de las necesidades de financiación	20
3.15. Cuadro de mando integral y organigrama.....	20
3.16. Tipo de gravamen, obligaciones fiscales y declaraciones.....	21
3.17. Cuenta de resultados previsional	21
3.18. Balance previsional.....	24
3.19. Viabilidad del proyecto y análisis de sensibilidad.....	26
3.20. Evaluación del proyecto.....	27
4. Conclusiones alcanzadas.	28
5. Bibliografía utilizada.....	29
6. Palabras claves	30

1. Resumen

El objetivo principal del presente trabajo es probar la viabilidad del siguiente proyecto. CanBike, es una empresa de servicios que se dedicará al alquiler de bicicletas dentro de la ciudad de forma eventual para turistas, o bien, alquiler de larga duración para aquellas personas que deseen tener un medio de transporte alternativo, menos contaminante y más económico. El lugar elegido para realizar la actividad es la ciudad de La Laguna, designada como patrimonio de la humanidad, con alto valor histórico, cultural y turístico. Además existe una alta concentración clientes potenciales. En un futuro se estudiará abrir otro centro en Santa Cruz de Tenerife. En este momento éstas dos ciudades están unidas por el tranvía, siendo un complemento perfecto para el disfrute de esta actividad sorteando el desnivel en muchos tramos.

También se alquilarán bicicletas mountain bike para el uso rural a través de las rutas de la isla de Tenerife, donde en la actualidad existen cuatro rutas oficiales para bicicletas, que a su vez se subdividen en más de 20 variantes. La suma de todas estas variantes da lugar a más de 200 kilómetros. La isla de Tenerife ofrece un buen clima a lo largo del año, un gran atractivo deportivo y paisajístico que lo coloca en uno de los mejores lugares para realizar esta clase de deporte. Como otros servicios complementarios, se ofrecerán la reparación de bicicletas y la compra-venta de bicicletas de segunda mano.

El estudio realizado prueba que este proyecto es viable y que tiene una muy alta rentabilidad. Esto es por la unión de varios factores como: la escasa existencia de competidores en la zona, que la necesidad de este servicio es un hecho, como podemos ver en el resto de ciudades europeas, la gran agrupación de clientes potenciales y por último, se ha buscado una política de reducción de costes desde el principio.

The main aim of this business plan is to prove the viability of the following project. CanBike, is a company of services. It will deal with the renting of bikes in the city for possible tourists, or for people who want have an alternative transport, that contaminates less and is more economic. The place that I choose for the activity is the city of La Laguna, that is world heritage site. This city has got a big historical, cultural and touristic value. There are a lot of potential customers too. In the future, I will study the opening of another center in Santa Cruz de Tenerife. These two cities are connected by the tram, so it is a perfect complement to enjoy this activity.

Also, I will rent mountains bikes for rural use through routes of Tenerife, where now there are four official routes for bikes. These routes are divided into 20 paths approximately. The total length of the paths is more than 200 kilometers. In Tenerife, there is a good weather the whole year round, it has got a great touristic and landscape attraction. So, it is one the best places to practice this sport. I will offer ancillary services like reparation of the bikes and buy-sell of second-hand bikes.

The study demonstrates that this project is viable and that it has got a big return, due to the fact that several factors. There are very few of competitors in the zone, the service is necessary, there is a large group of potential consumers and, finally, a policy of cost reduction has been applied from the beginning.

2. Introducción

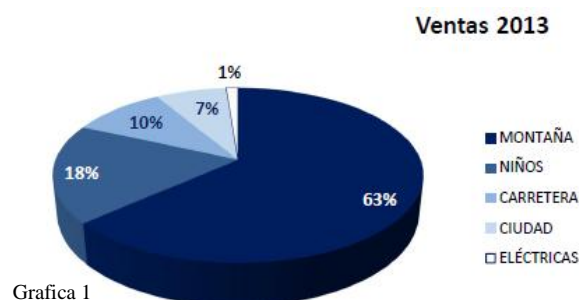
La actividad principal sería el alquiler de un transporte alternativo, barato y no contaminante como es de la bicicleta. El lugar elegido es San Cristóbal de la Laguna, una ciudad con un gran interés histórico, cultural y turístico. A los clientes se les ofrecería un servicio completo ya que además del alquiler, se les proporcionaría una ruta turística por la ciudad, con información relevante de su historia. El ámbito no se limitaría a esta ciudad, pues un objetivo más a largo plazo incluiría a Santa Cruz y también se pretende realizar excursiones guiadas o no en el entorno rural. Esta clase de turismo no está siendo lo suficientemente explotado en las islas y su gran atractivo deportivo y paisajístico lo coloca en uno de los mejores lugares para realizar esta clase de deporte. El medio a través del cual nuestros clientes se pondrían en contacto con la empresa sería una página web, en la que se realizarán actividades de compra-venta de bicicletas de segunda mano, sirviendo además como medio para conseguir los activos necesarios para poder iniciar el negocio. Como actividad complementaria se realizará servicio de reparación.

3. Epígrafes del trabajo

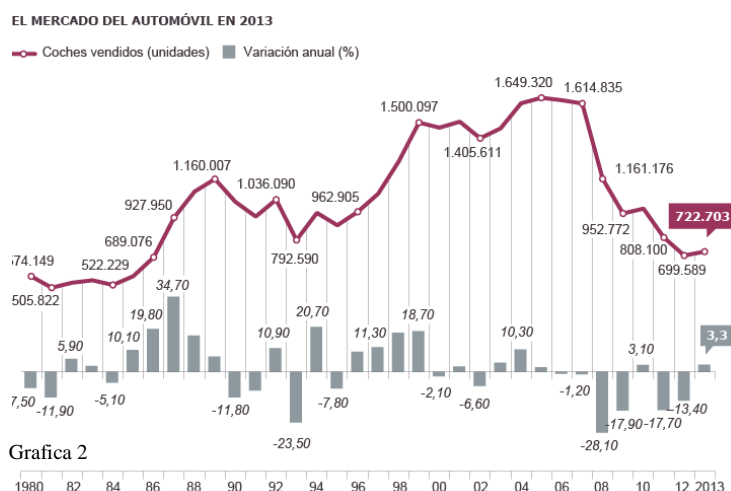
3.1. Evaluación del entorno e identificación de las necesidades encontradas

El transporte en las ciudades ha sido un problema desde hace décadas, debido a la congestión, empeoramiento de la calidad del aire, aumento del ruido y reducción del espacio. Por ello las autoridades de las grandes ciudades, han buscado soluciones fomentando el uso de transporte público en decremento del automóvil. Pero esto requiere de una gran inversión que sólo es accesible a las grandes ciudades, que cuentan con los mejores medios de transporte y que al mismo tiempo tengan un bajo coste para los usuarios como es el metro. La falta de oferta de medios de transporte alternativos en las ciudades y de baja calidad, han hecho que los usuarios tomen la iniciativa y opten por la bicicleta. Este es un medio más dinámico, más económico, requiere poco mantenimiento y poco espacio, además se puede complementar con otros transportes como es el caso del metro, autobús y tranvía, llegando aún más lejos que casi todos los medios de transporte.

Los datos de ventas de los últimos años en España han mostrado que la venta de bicicletas están en auge, llegando a una cifra de 1.034.374 unidades vendidas en 2013 con un crecimiento del 10% frente al año anterior, la mayoría de ventas son de Mountain bike (en adelante MTB) con un 63 por ciento sobre el total, en el segundo lugar con 18 por ciento las bicis para niños, con tan solo un 10 por ciento encontramos las bicis de carreteras y en el último lugar las eléctricas y las urbanas aunque son las que han tenido un mayor crecimiento comparado con el resto.



Analizando los datos de los últimos años nos encontramos, que la venta de bicicletas ha aumentado de forma progresiva y ya supera a las de automóviles en España, arrojando unas cifras en el año 2013 de 722.703 unidades vendidas en España.



Pero uno de los mayores problemas con los que se encuentran los clientes potenciales es la falta de financiación ofrecida al cliente, que le impide realizar la compra de este bien. La media de precio en el 2013 de los diferentes tipos de bicicletas es de unos 290 euros, como vemos en la siguiente tabla, aunque si eliminamos la variable de las eléctricas que difieren el precio medio nos da un resultado de 277 euros. Por ello, se estudiará en este proyecto la viabilidad de la actividad de venta de bicicletas de segunda mano, el alquiler a largo plazo (de forma mensual) y de corto plazo (de forma diaria o por horas).

Concepto	2012	2013	Evolución %
Montaña	194	211	9%
Carretera	654	647	-1%
Ciudad	159	169	6%
Niños	84	82	-2%
Eléctricas	1302	1237	-5%
Total	268	290	8%

Tabla 1

Diagnóstico estratégico DAFO

Debilidades	Amenazas
Coste de la insularidad que aumentará el precio de las inversiones y otros aprovisionamientos.	Dificultad para atraer clientes, existencia de pocas barreras de entrada para competidores potenciales. El desnivel del terreno o zona que puede hacer que muchas personas desistan del uso de la bicicleta.
Fortalezas	Oportunidades
Amplio conocimiento en la materia, existe en el entorno un gran mercado potencial.	La desfavorable situación económica hace que los consumidores busquen alternativas en un transporte más barato. Existe muy poca competencia y se encuentra alejada. La mentalidad de la sociedad está cambiando para llevar una vida más sana y haciendo más deporte.

Tabla 2

3.2. Ciclo de vida del proyecto

Este proyecto tiene muy poca competencia, en principio la empresa se dará a conocer de una forma rápida y sencilla, y sin exceso de gastos. Debido a la novedad del servicio dentro del entorno donde se va a producir la actividad, estimamos que va a tener una buena introducción dentro del mercado objetivo, además existe la particularidad de que hay un gran mercado joven que se identifica por consumir nuevos servicios y no son reacios a cambiar.

Se estima un ciclo de vida del proyecto de cinco años, el cual se ha dividido en tres fases:

Fase de introducción y crecimiento: se estima una duración de dos años de esta fase. En los primeros meses el objetivo principal no será el beneficio, sino dar a conocer la empresa y todos los servicios ofrecidos. Una vez transcurrido los primeros meses desde la apertura del negocio, los resultados mejorarán sustancialmente obteniendo por primera vez beneficios y la cuota de mercado será más consolidada.

Fase de maduración: después de la etapa de crecimiento llegaremos al punto de la madurez, estimamos que puede durar en torno a dos años, en este punto tenemos la ventaja competitiva de tener una gran experiencia (know how) que se traducirá en una disminución de costes en todos los aspectos de la empresa, la cuota de mercado no podrá aumentar mucho más en la zona.

Fase de declive: esta etapa esperamos la introducción de nuevos competidores, se caracteriza por la incertidumbre y por nuestra reacción a los cambios constantes que sufra nuestro mercado y clientes. Por lo tanto, habrá que decidir la estrategia a seguir antes de llegar a esta fase como por ejemplo, la expansión hacia nuevos mercados.

3.3. Desarrollo integral de la idea de negocio;Error! Marcador no definido.

Ahora explicaremos en profundidad el desarrollo del proyecto, así como los servicios ofertados enfocados hacia el alquiler y la compra-venta de bicicletas.

3.3.1 Alquiler de bicicletas en zona rural.

Consiste en ofrecer el alquiler de bicicletas montañas de gama media a turistas o no, que desean conocer diferentes zonas en este entorno, aprovechando el buen clima que hay y la riqueza natural que ofrece nuestra isla. Existe la posibilidad de contratar a través de Canbike, un monitor o guía especializado por un precio medio de 15 euros por grupo, que dirigirá a los clientes por las rutas seleccionadas. Los clientes no tienen que preocuparse por llevar y recoger las bicicletas, ya que la empresa se encargará de transportarla al lugar de inicio y recogerlas en el lugar de destino.

En caso de fuerza mayor, accidente o desubicación de nuestros clientes tendrán siempre el número de teléfono de Canbike para cualquier contratamiento que les pudiera surgir. También utilizaríamos la opción de mandar la ubicación por la aplicación gratuita de

whatsapp o en casos de más gravedad la nueva aplicación Alpify, que manda la ubicación y pide ayuda incluso en aquellos sitios donde no llega internet.

Por seguridad los clientes tienen a su disposición de manera gratuita los cascos. Hay que recordar que existe la obligación de llevarlos puestos, fuera de ciudad según las normas de circulación vial.

Un objetivo a largo plazo sería el alquiler de bicicletas de una mayor gama para aquellos que tengan una gran capacidad física y experiencia en este deporte (semi-profesionales), pero se tiene que estudiar su rentabilidad en un futuro plan de inversión.

En Tenerife existen cuatro rutas oficiales para bicicletas, que a su vez se subdividen en más de 20 variantes dependiendo de la ruta que se elija. A continuación le haremos un resumen de las más importantes:

Ruta Norte

Está situada en el norte de Tenerife, la denominan como BC-1, tiene un total de 84 kilómetros en su trazado principal y 52 kilómetros si añadimos las variantes. Es la mayor ruta que nos podemos encontrar en la isla. Atraviesa quince municipios de norte a oeste de la isla y varios espacios naturales protegidos. Tiene su inicio en Las Raíces (Las Lagunetas, La Esperanza) conecta con la Villa de Acentejo, La Orotava, Los Realejos, San Juan de la Rambla, Icod de los Vinos, Garachico, El Tanque, Santiago del Teide y Guía de Isora. El recorrido finaliza en la pista de Montaña Cascajo, en el área recreativa de Arenas Negras, al noroeste de la Isla, en él pueden verse unas fantásticas vistas del Teide. Esta ruta tiene doce derivaciones:

Código Ruta	Nombre Ruta	Nº de Km	Porcentaje
BC-1	Norte	84,035	35,46%
BC-1.1	Lomo de la Jara	1,985	0,84%
BC-1.2	Las Calderetas	1,007	0,42%
BC-1.3	La Vica	1,811	0,76%
BC-1.4	Las Lagunetas	5,714	2,41%
BC-1.5	Hoya de Abajo	1,663	0,70%
BC-1.6	Ramón Caminero - La Caldera	7,965	3,36%
BC-1.7	Benijos	4,359	1,84%
BC-1.8	Ramón Caminero – Chanajiga	7,428	3,13%
BC-1.9	La Tahona	6,395	2,70%
BC-1.10	Fuente Pedro	0,560	0,24%
BC-1.11	Las Hayas	4,539	1,92%
BC-1.12	Arenas Negras	8,922	3,77%

Tabla 3



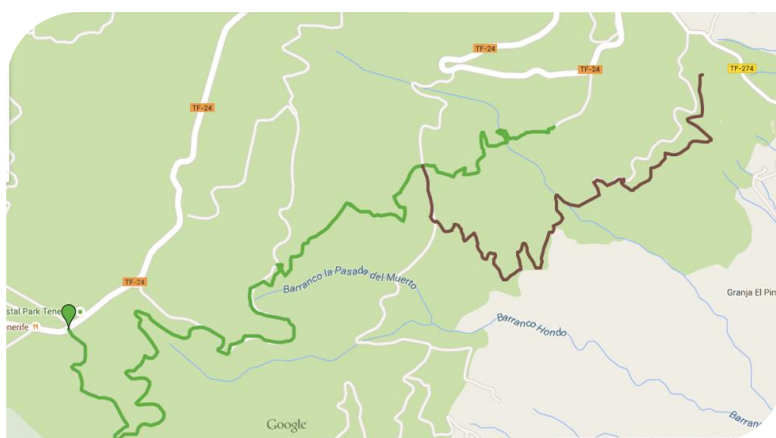
Fotografía 1

Ruta Las Raíces - Las Lagunetas

Esta ruta tiene su origen Las Raíces y desemboca en Las Lagunetas, está situada al igual que la anterior en el norte de Tenerife y la denominan como BC-2. Es una ruta corta de 6,53 kilómetros y se desarrolla íntegramente dentro del paisaje protegido de Las Lagunetas. Además el trazado tiene una derivación de 3,60 kilómetros que enlaza con el campamento de La Esperanza. Esta ruta tiene dos derivaciones:

Código Ruta	Nombre Ruta	Nº de Km	Porcentaje
BC-2	Las Raíces	6,531	2,76%
BC-2.1	Campamento La Esperanza	3,601	1,52%

Tabla 4



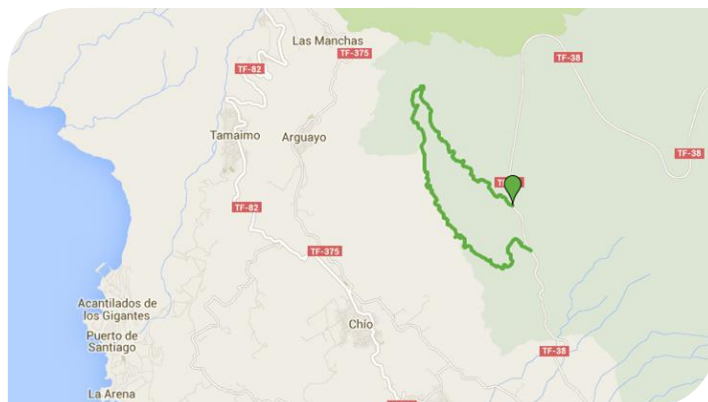
Fotografía 2

Ruta Guía de Isora

Esta ruta de MTB está situada en el sur de Tenerife, se llama BC-3. Tiene un trazado de 9.32 kilómetros y transcurre en el noroeste de la Isla, dentro de la Corona Forestal. Recorre parte de las pistas forestales de Fife y El Canal. Podrás disfrutar de los pinares de Chío, entre los municipios de Santiago del Teide y Guía de Isora.

Código Ruta	Nombre Ruta	Nº de Km	Porcentaje
BC-3	Guía de Isora	9,323	3,93%

Tabla 5



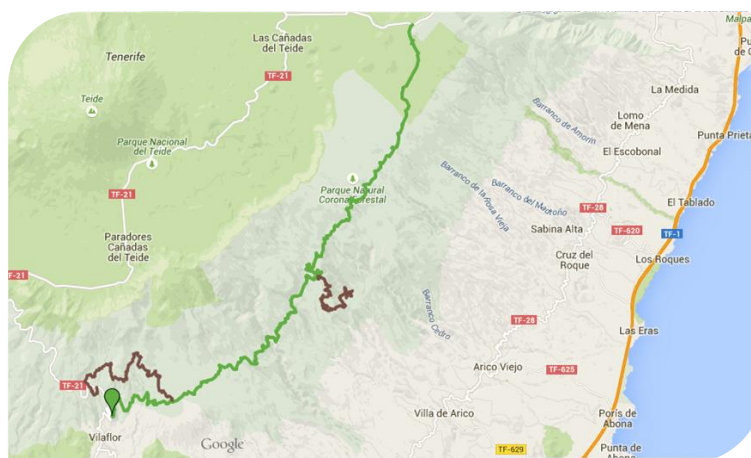
Fotografía 3

Ruta Sur

Esta última ruta en MTB se encuentra situada también en el sur de Tenerife. Es denominada como BC-4. Tiene un recorrido de 42,29 kilómetros, pero también puedes optar por los 38,83 kilómetros de sus variantes. La ruta recorre gran parte de la cumbre sur de la Isla y atraviesa un paisaje lleno de extensos pinares naturales. El trazado comienza en el área recreativa de Las Lajas (Adeje), siguiendo por el pueblo de Vilaflor, el pueblo más alto de España. A partir de este punto, pasando por la pista de Madre del Agua y la pista general de Arico hasta finalizar el recorrido enlazando con Izaña, donde se podrá ver los grandes telescopios del Instituto de Astrofísica de Canarias. Esta ruta tiene cinco derivaciones:

Código Ruta	Nombre Ruta	Nº de Km	Porcentaje
BC-4	Sur	42,291	17,85%
BC-4.1	Agua Agria	8,887	3,75%
BC-4.2	Las Vegas	8,558	3,61%
BC-4.3	Cruz de Tea	5,440	2,30%
BC-4.4	Madre del Agua	0,290	0,12%
BC-4.5	El Contador	15,657	6,61%

Tabla 6



Fotografía 4

3.3.2. Alquiler de bicicletas en ciudad

En este caso se ofrece el alquiler eventual de bicicletas en la ciudad de La Laguna, este servicio puede ser complementado con el transporte público de guaguas y tranvía, por lo que la combinación de estos hace que la zona de influencia de este servicio sea mayor. En un futuro se deberían expandir dichos servicios hasta Santa Cruz de Tenerife, abriendo otro local en esta ciudad y que se conectaría a través del Metropolitano de Tenerife. Al cliente se le facilitaría toda esta información incluyendo horarios del tranvía y guaguas.



Fotografía 5

Horarios	L-V (Invierno)		L-V (Verano)		Sábados		Domingos y Festivos	
	Línea 1	Línea 2	Línea 1	Línea 2	Línea 1	Línea 2	Línea 1	Línea 2
De 00 a 01 h.					30 min		20 min	
De 01 a 06 h.					30 min		30 min	
De 06 a 07 h.	15 min	15 min	15 min	15 min	20 min	30 min	30 min	30 min
De 07 a 09 h.	5 min	10 min	7 min	14 min	20 min	20 min	30 min	30 min
De 09 a 10 h.	5 min	10 min	7 min	14 min	15 min	15 min	20 min	20 min
De 10 a 11 h.	5 min	10 min	7 min	14 min	10 min	15 min	20 min	20 min
De 11 a 15 h.	5 min	10 min	7 min	14 min	10 min	15 min	15 min	15 min
De 15 a 20 h.	6 min	12 min	10 min	15 min	10 min	15 min	15 min	15 min
De 20 a 21 h.	7,5 min	15 min	10 min	15 min	10 min	15 min	15 min	15 min
De 21 a 22 h.	15 min	15 min	15 min	15 min	15 min	15 min	30 min	30 min
De 22 a 24 h.	15 min	15 min	20 min	20 min	20 min	20 min	30 min	30 min

Fotografía 6

En ocasiones se podrían recoger las bicicletas en otro sitio que no sea el local donde se alquilan. Por ejemplo, en caso de fuerza mayor, accidente o desubicación de nuestros clientes. Estos tendrán siempre el número de teléfono de Canbike para cualquier contratiempo que les pudiera surgir. Además utilizaríamos la opción de mandar la ubicación por la aplicación gratuita de whatsapp para facilitar este servicio.

Por seguridad los clientes tienen a su disposición de manera gratuita los cascos, aunque no existe la obligación de llevarlos puestos dentro de ciudad según la ley vigente sobre esta materia. Conjuntamente se les proporcionará un elemento de seguridad para amarrar la bicicleta cuando deseen aparcar durante un tiempo indeterminado en los lugares dispuestos para ello. En caso de extravío, pérdida o robo del elemento alquilado, el usuario será el responsable de sufragar los gastos, siempre y cuando no se pruebe que el sistema de seguridad no haya funcionado tras la correcta utilización.

Por otro lado, se ofrecerá una ruta por la ciudad, elaborado por el Ayuntamiento de San Cristóbal de La Laguna en donde se señalan los puntos más relevantes de la ciudad, promocionando la historia, cultura y arquitectura. Además se sugerirán ciertos restaurantes con descuentos, en los que los turistas pueden degustar la gastronomía canaria y otras especialidades.

En la siguiente imagen se puede ver una ruta con los sitios de mayor importancia turística de la ciudad.



- LEYENDA**
- 1 Capilla de la Cruz Verde
 - 2 Iglesia y Ex-Convento de Santo Domingo de Guzmán
 - 3 Ermita de san Miguel
 - 4 Convento de Santa Catalina de Siena
 - 5 Antiguo Colegio de las Dominicas
 - 6 Ayuntamiento (Antiguo Cabildo de Tenerife)
 - 7 Casa del Corredor
 - 8 Casa de la Héroldiga
 - 9 Casa Alvarado-Bocanegra o de los Colitanes
 - 10 Casa Rigui
 - 11 Casa Peraza de Ayta y Capilla de la Santísima Trinidad
 - 12 Capilla de la Cruz de los Plateros
 - 13 Iglesia-Catedral de Ntra. Sra. de los Remedios
 - 14 Casa Mustier
 - 15 Casa Bigot
 - 16 Casa Frano de Castilla
 - 17 Casa de los Marqueses de Torrehermosa
 - 18 Teatro Leal
 - 19 Casa Casaleña (Jugadero de Indios)
 - 20 Iglesia de Nra. Sra. de La Concepción
 - 21 Iglesia y Ex-Convento de San Agustín
 - 22 Casa de Onuma
 - 23 Iglesia y Hospital de Ntra. Sra. de los Dolores (Biblioteca municipal)
 - 24 Casa Uqueboino (Consulado del Mar)
 - 25 Casa Salant (Palacio Episcopal)
 - 26 Casa de los Rosales
 - 27 Palacio Lezcano (Museo de Historia Antropológica de Tenerife)
 - 28 Casa Monzón
 - 29 Casa Linans
 - 30 Casa Van Ben Heede
 - 31 Palacio de Nava
 - 32 Palacete de Rodríguez de Acevo
 - 33 Convento de San Juan Bautista (Antas Claret)
 - 34 Convento de San Francisco y Santuario del Cristo de la Laguna

CÓMO CONOCER LA ESENCIA DE ESTA CIUDAD

Desde la Plaza de Adelarrado, corazón de la Villa de Abajo, podrá observar el antiguo centro del poder Real de la Ciudad. En torno a esta plaza, el Adelarrado Alonso Fernández de Lugo estableció el gobierno de la ciudad y se le traslada, en su propia residencia y la de sus allegados.

Desde la calle de la Carretera en dirección a la Catedral, visito religioso que conquista su poder mítico con las ruinas de la Iglesia de San Agustín - continúa recto pasando junto al teatro Leal o giro a la izquierda y sube por la calle Herradores.

Descubrir el trazado rectilíneo y paralelo de ambaciles, auténtico ejemplo de la innovación sarracénica del renacimiento. Estas, junto con San Agustín, Achicera y Nava y Grimon son las calles reales, a las que dan las fachadas de las casas, palacetes y casas amuebladas de las familias más influyentes.

EXCMO. AYUNTAMIENTO DE SAN CRISTÓBAL DE LA LAGUNA
CONCEJALÍA DE TURISMO

Observando cualquiera de las callestransversales, sus estrochas, como Taberna de San Juan, descubrirá sencilla guerra de doble fondo en las cañas esquineras por las que evolucionan los cueros con la mercancías y los productos agrícolas de los campos y otros pueblos circundantes que abastecían la ciudad.

Al llegar a la Iglesia de la Concepción se encontrará en el núcleo de la Villa de Arriba, primer asentamiento que se constituyó tras la conquista. De su antiguo trazado irregular sólo quedan algunas calles y usted las podrá recorrer si sube por Marqués de Celada.

Desde La Concepción, le recomendaré que suba a la Villa de Abajo por la calle San Agustín, donde se encuentran las edificaciones civiles y religiosas mejor conservadas de La Laguna. En ella, el uso de la piedra en las fachadas y la decoración en los balcones muestran el poder de aquellos que las habitaban.

Fotografía 7

3.3.3. Alquiler de larga duración de bicicletas

Uno de los servicios más importantes que se ofrecerán, es el alquiler de bicicletas por periodos largos, con estos clientes nos aseguraremos un flujo de ingresos constante y por un gran espacio de tiempo. Se establecerán las condiciones a través de contrato de renovación mensual. Especialmente va dirigido a estudiantes que viven por la zona pero residen de forma habitual en otro lugar. Es conocido que los estudiantes tienen unos recursos limitados y el uso de este servicio implica un ahorro frente al coste del transporte público convencional. El precio en este caso será de 25 euros al mes.

Se les ofrecerá el alquiler de complementos de seguridad como es el casco y luces, por un precio de 5 euros más. Hay que recordar que el uso de casco es obligatorio fuera de ciudad, no estando obligado dentro de ella.

En caso de extravío, pérdida o robo del elemento alquilado, el usuario será el responsable de sufragar el valor del bien a la empresa que alquila.

3.3.4. Compra-Venta de bicicletas de segunda mano

En Canbike se venderán y comprarán bicicletas de segunda mano, no existirá un punto de venta físico, el medio donde se ofertarán dichas bicicletas será a través de la página web, debido al coste inasumible de tener un gran establecimiento de exposición. Estos bienes estarán almacenados en otro sitio. Sin embargo, si viene un cliente directamente por el local y desea una bicicleta de las mostradas en la página web, se le puede hacer llegar en poco tiempo al local para que en menos de una hora pueda comprobar su estado y realizar posteriormente su venta.

3.3.5. Reparación de bicicletas

Un servicio complementario sería el mantenimiento y reparación de bicicletas a nuestros clientes de alquiler de larga duración. En este servicio no excluiríamos a aquellos que vengan a la tienda y que sólo necesiten una reparación. El precio de este servicio para los primeros es gratuito ya que son clientes usuales y los activos son propiedad de Canbike. En el segundo caso no lo podemos determinar ya que es variable, pero se establece un precio de 6 euros por hora de trabajo.

3.4. Misión, Objetivo, Estrategia corporativa

La misión corporativa.

Consiste en hacer llegar un transporte alternativo no contaminante al mayor número de personas, al mismo tiempo que realizan deporte y llevan una filosofía de vida más sana.

El objetivo.

El objetivo es la de afianzarse como una empresa líder en Tenerife en la actividad del alquiler de bicicletas, siendo un referente en este deporte.

La estrategia.

La estrategia a seguir es la de penetración del mercado, se ha elegido así porque el sector está en fase emergente, en un rápido crecimiento y el nivel del uso de los productos se puede incrementar significativamente.

Por lo tanto, se debe atraer a nuevos clientes, realizando una campaña de captación de clientes potenciales. La estrategia elegida es la de ofrecer un servicio de bajo precio para aquellos alquileres de larga duración que buscan un transporte más barato que el transporte público.

También se ofertará un servicio de mayor calidad y un mayor valor para aquellos alquileres eventuales, por este motivo el precio en estos casos aumentará al mismo tiempo que lo hacen los costes del servicio.

Otra estrategia, es la búsqueda de liderazgo en costes con el objetivo de crear una ventaja competitiva sobre la competencia potencial, para ello se va a seguir la consecución de una serie de factores como las economías de escala, seguimiento continuo con los clientes “feed back” haciendo crecer la curva de experiencia para mejorar y crear un “know how”, establecimiento de relaciones con los proveedores que abaraten costes, controles de costes de las diferentes actividades y habilidad para el ajuste de la capacidad productiva de forma rápida al nivel real de la demanda.

3.5. Segmentación del mercado, análisis de la demanda, del entorno y de la competencia.

Debido a que este proyecto hace más accesible el uso de la bicicleta de forma más económica que la habitual, donde solo puedes practicar este deporte con la compra de este bien, nuestro mercado objetivo es el mercado disponible y potencial de estos competidores tradicionales, ocupando el mercado abandonado por estos.

En cuanto al entorno, podemos decir que su dinamismo es alto debido a la facilidad de introducción de nuevos competidores y a la falta de barreras de entrada, además es de poca complejidad, ya que los productos y servicios que se van a ofrecer no requieren de una alta especialización o cualificación.

Por lo tanto, estamos ante un entorno de incertidumbre moderadamente alta. Por ello, se ha decidido hacer un método de análisis prospectivo a través de diferentes escenarios posibles.

Si realizamos un estudio del entorno a través de las cinco fuerzas de M. Porter obtenemos la siguiente información:

Cientes.

Tras un proceso de investigación de los posibles clientes nos ha dado como resultado la siguiente segmentación y el establecimiento del mercado objetivo:

- **Cientes de larga duración.** En su mayoría son jóvenes estudiantes o no con una franja de edad que oscila entre los 18 y los 35 años, y que desean utilizar el transporte de la bicicleta de forma habitual y de forma sustitutoria o complementaria a los medios habituales de transporte público.

- ***Clientes eventuales de ciudad.*** Con un rango de edad más extenso que abarca de los 13 años hasta los 55 años, es un cliente que busca un transporte fácil y cómodo para moverse dentro de la ciudad, hacer turismo dentro de ella conocer su historia, cultura y gastronomía.
- ***Clientes eventuales de montaña.*** Estamos ante clientes que buscan experiencias en la naturaleza de forma esporádica en entornos rurales, el rango de edad es muy amplio, entre los 18 hasta 55 años.

Competidores potenciales.

La falta de barreras de entrada, la escasa necesidad de requisitos legales y el no contar con una marca de empresa reconocida, hace que la entrada de nuevos competidores sea muy fácil.

Proveedores.

Existe un gran número de proveedores nacionales de bicicletas, accesorios y complementos, esto hace que exista una gran facilidad para adquirir estos productos. Un punto a tener en cuenta es el coste de insularidad, donde el precio se verá afectado.

Competidores actuales.

Se ha estudiado la competencia dentro de la zona y de aquellos que son más importantes. La mayoría de los centros especializados se dedican casi en exclusiva a la venta de bicicletas nuevas y a la reparación de estas. Por la zona se ha encontrado las siguientes empresas:

- Tenerife bike center. Calle Achamán nº 8, La Laguna.
- Decathlon. Autopista Santa Cruz La Laguna s/n, La Laguna.
- Vadebicis. C/ Subida al Mayorazgo nº 28 Nave 8 Polígono Ind. El Mayorazgo.
- Supermercado del motorista. Av. Trinidad nº 11, La Laguna.

En cuanto a empresas que se dedican a la venta y alquiler de bicicletas, podemos decir que la competencia es muy baja. Solo existen tres en toda la isla de Tenerife. Además no hay ninguna por la zona centro de la Laguna. Las empresas que dan este servicio son:

- Bike point Tenerife. Las Américas y El Médano.
- Total Bike Shop. C/ Pilar, 58 38002 Santa Cruz de Tenerife.
- Kiraya Bikes. Avenida Milán, 71 38206. Tejina. La Laguna.

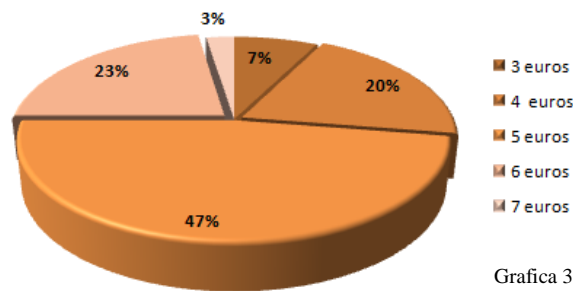
3.6. Determinación del precio

La determinación del precio será fijada en principio por dos límites: El superior será fijado por los clientes, por el valor que estos le dan y por cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio, mientras que el inferior lo establecerán los costes totales del servicio. Esto dará como resultado un rango en el cual nos podemos mover para establecer el precio final, con un cuadro de precio frente a demanda y otro de precio frente oferta dará lugar al establecimiento del precio que maximice el beneficio, aunque

por otro lado lo que se intenta es la maximización de cuota de mercado, al no haber competencia en la zona donde se realiza la actividad no afecta al establecimiento del precio.

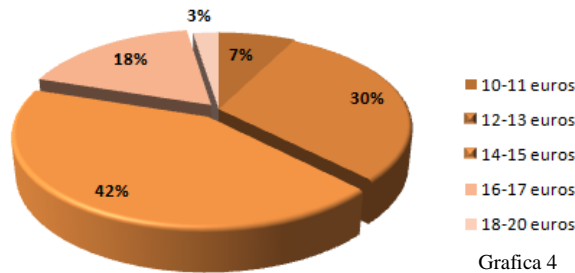
Tras realizar una encuesta sobre los diferentes servicios a ofrecer y qué precio pagarían por estos a los encuestados han proporcionado los siguientes resultados: Para los alquileres eventuales en ciudad el 90% pagaría un precio que oscila entre 4 a 6 euros por día. En el caso de los alquileres eventuales en un entorno rural el 72% pagaría entre 10 y 13 euros por día y en los alquileres de larga duración el 92 % pagarían un precio entre 22 a 27 euros por mes.

Precio por alquiler eventual por ciudad



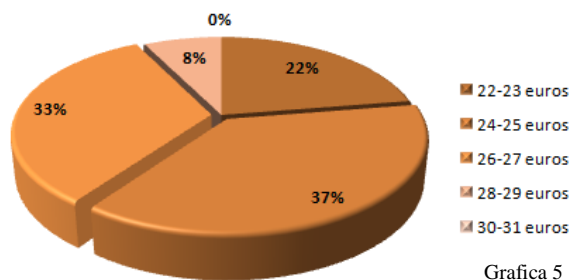
Grafica 3

Precio por alquiler eventual montaña



Grafica 4

Precio por alquiler por larga duración



Grafica 5

Se ha decidido establecer un precio equilibrado en la zona baja de la media para todas las modalidades, con el objetivo de entrar en el mercado con la mayor rapidez posible. Por ello teniendo en cuenta el límite de los costes se ha decidido establecer los siguientes precios:

Concepto	Precio	Complementos	Transporte
Alquiler eventual por ciudad (diario)	5,00 €	Incluido	No
Alquiler eventual montaña (diario)	12,00 €	Incluido	Incluido
Alquiler por larga duración (mes)	25,00 €	Pago de 5,00€	No

Tabla 7

Para el alquiler eventual por ciudad el precio diario es de 5 euros, que incluye el uso por el periodo de alquiler los complementos de seguridad. Los alquileres eventuales por montaña tienen un precio diario de 12 euros, se incluye los complementos mínimos de seguridad como es el casco y luces y además del transporte de las bicis al sitio de inicio de la ruta y la recogida de estas al finalizar la ruta.

El alquiler de larga duración tendrá un precio de 25 euros al mes y no se incluyen ningún medio de seguridad, aunque tendrá la alternativa de alquilarlo por 5 euros o bien de la compra en este establecimiento.

3.7. Previsión de la demanda y determinación de los flujos de caja

Se realizado una estimación de la demanda atendiendo a un estudio realizado sobre el acogimiento que tendría este servicio en el mercado, además se estudian dos escenarios alternativos variando en un 25% el resultado normal de forma favorable y desfavorable, para saber cuál es el resultado ante el cambio de alguna variable.

		Previsión Baja -25%		Previsión Normal		Previsión Alta +25%	
		-25%				25%	
Alquiler	PVP	Unidades alquiladas/mes	Ingresos	Unidades alquiladas/mes	Ingresos	Unidades alquiladas/mes	Ingresos
Eventual por ciudad (diario)	5,00	147	735,00 €	196	980,00 €	245	1.225,00 €
Eventual por montaña (diario)	12,00	96	1.152,00 €	128	1.536,00 €	160	1.920,00 €
De larga duración (mensual)	25,00	17	412,50 €	22	550,00 €	28	687,50 €
Servicios		Reparaciones		Reparaciones		Reparaciones	
Reparaciones de bicicletas (Beneficio medio)	4,00	6	24,00 €	8	32,00 €	10	40,00 €
		Ventas		Ventas		Ventas	
Ventas 2º mano Bicicletas (Benef. variable ud.)	35,00	5	157,50 €	6	210,00 €	8	262,50 €
Ingresos mensuales			2.481,00 €		3.308,00 €		4.135,00 €

Tabla 8

Tras el estudio sobre los posibles flujos de caja que se obtengan con este proyecto, se va a realizar una estimación sobre los próximos cinco años y teniendo en cuenta los diferentes escenarios anteriormente citados.

Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Incremento de la demanda		+ 15%	+ 20%	+ 20%	- 15%
Ingresos con previsión. Baja (- 25%)	29.772,00 €	34.237,80 €	41.085,36 €	49.302,43 €	41.907,07 €
Ingresos con previsión Normal	39.696,00 €	45.650,40 €	54.780,48 €	65.736,58 €	55.876,09 €
Ingresos con previsión Alta (+ 25%)	49.620,00 €	57.063,00 €	68.475,60 €	82.170,72 €	69.845,11 €

Tabla 8

Costes fijos y variables del primer ejercicio.

Costes fijos	Mensual	Anual
Alquiler	350,00 €	4.200,00 €
Sueldo y salario individual	900,00 €	10.800,00 €
Complementos/Incentivo trabajador	200,00 €	2.400,00 €
Guia para montaña (8 visitas guiadas/mes)	125,00 €	1.500,00 €
Gasto en Seguridad Social	271,89 €	3.262,68 €
Suministros (Luz)	70,00 €	840,00 €
Suministros (Agua)	15,00 €	180,00 €
Otros suministros (Telefono, seguridad)	65,00 €	780,00 €
Publicidad y promociones	40,00 €	480,00 €
Seguros	210,00 €	2.520,00 €
Préstamo	Carencia	Carencia
Total costes fijos	2.246,89 €	26.962,68 €

Tabla 9

3.8. Diseño del proceso de promoción

En lo que a la promoción se refiere, utilizaremos la página web como forma de presentación y contacto con nuestros clientes potenciales, siendo ahí donde pueden ver todos los servicios ofertados y los productos a la venta. Además estaremos presentes en diferentes redes sociales.

La utilización de folletos será muy limitada, solo para aquellos sitios donde se permitan colocarlos y en sitios localizados donde se encuentran los clientes potenciales. Sí utilizaremos tarjetas con nuestro nombre y una invitación a que entren a nuestra página web.

Si se ve necesario a lo largo del ejercicio se contratará un espacio publicitario en la radio.

La aportación de manera económica o material en algún acto deportivo o educativo.

Otras de las promociones que se pueden hacer para el segundo ejercicio es la creación de una carrera de MTB en una ruta específica en el entorno rural.

3.9. Coste asociado con el personal y necesidad de personal.

Al ser una empresa que se dedica a la prestación de servicios, se ha estimado que debe de tener un horario amplio, por ello existe la necesidad de tener al menos un trabajador autónomo a tiempo completo que en este caso será el socio y administrador, y una persona en prácticas de formación profesional que esté realizando los estudios de

auxiliar administrativo siempre a tiempo parcial hasta cubrir las el máximo de horas posibles. De manera esporádica se contratarán a guías para ciudad o monitores para paseos por rutas de montaña, será necesario un mínimo de 5 personas para realizar una reserva con monitor y con una antelación de un mínimo un día para poder organizarlo.

Los costes asociados fijos y variables asociados con el personal son los siguientes:

Un sueldo fijo de 900 euros mensuales para el administrador. En el caso de la persona en prácticas no tendrá coste alguno para la empresa pero se incentivará su esfuerzo con una ayuda de 200 euros mensuales para el transporte u otros gastos. El coste del guía o monitor estará entorno a 125,00 euros mensuales estimamos una media de 8 salidas guiadas al mes.

3.10. Descripción y obligaciones de la forma jurídica.

En cuanto a la forma jurídica se ha optado por constituirse como una sociedad limitada unipersonal. Se ha elegido esta opción ya que es la que más se adapta a las necesidades del proyecto, la responsabilidad del socio se limita a la cantidad aportada por este, el mínimo de aportación asciende a 3.000,00 euros una cantidad acorde a la necesidad de financiación del proyecto.

El capital social tendrá un montante de 3.000,00 euros divididos a su vez en 3.000 participaciones de un euro cada una. Por otro lado, solo se exige un mínimo de un socio pudiendo ser trabajador o no. Al existir un único socio la sociedad tendrá denominación de sociedad limitada unipersonal.

Al elegir esta forma jurídica la empresa está obligada a una serie de libros y cuentas anuales que son: balance de situación, balance de pérdidas y ganancias, estado de cambio de patrimonio neto, estado de flujos de efectivo y memoria.

3.11. Presupuesto de inversiones

En el siguiente cuadro detallamos el presupuesto de inversión inicial de Canbike:

Inversión	Unidades	Precio unidad	Precio total
Inmovilizado inmaterial			
Pagina web			1.200,00 €
Inmovilizado material			
Bicicletas para alquilar por ciudad	12	95,00 €	1.140,00 €
Bicicletas para alquilar a niños	5	40,00 €	200,00 €
Bicicletas para alquilar para montaña	10	260,00 €	2.600,00 €
Bicicletas para alquiler de larga duración	23	95,00 €	2.185,00 €
Total bicicletas	50		6.125,00 €
Vehículo de 2ª mano con remolque	1	3.000,00 €	3.000,00 €

Equipos de proceso para información	1	300,00 €	300,00 €
Mobiliario	3	262,00€	786,00 €
Cascos y luces	20	26,00 €	520,00 €
Sistemas de seguridad para bicicletas	25	24,00 €	600,00 €
Material de aprovisionamientos y repuestos			950,00 €
Herramientas y utillaje			1.582,00 €
		Total	15.063,00 €

Tabla 10

Una gran parte de la inversión desde el punto de vista fiscal, se le va a dotar una reserva de inversión en canarias (RIC), formada por la página web 1.200,00 euros (en la RIC se pueden dotar tantos activos tangibles e intangibles) y otros activos por valor de 10.529,44 euros dando un total de 11.729,44 €. Con el resto de activos 3.333,56 se va a dotar una deducción de por nueva de inversión con la limitación de aplicación del 50% de la cuota a pagar, con un límite de aplicación de los cuatro ejercicios siguientes.

Durante los próximos ejercicios se deberán realizar nuevas inversiones, ya sea por roturas o por la necesidad de incrementar la oferta de servicios, la cantidad de inversión dependerá del uso de estos y de la necesidad de demanda pero en principio vamos a estimar una inversión de 600 euros anuales. Todas estas inversiones se pueden dotar RIC o una deducción por nueva inversión, obteniendo unos beneficios fiscales que aminoran la cuota a pagar por el impuesto de sociedades.

3.12. Plan de amortizaciones de los activos no corrientes

La amortización de los activos no corrientes se aplicará por el método de lineal o cuotas fijas, y aplicándose los coeficientes de amortización máximos fijados en la tabla oficialmente aprobada por la Ley 27/2014 de 27 de noviembre, del impuesto sobre sociedades. Estos son los coeficientes a tener en cuenta por los activos susceptibles a amortización que tendrá la empresa.

Clase de activo	Coefficiente lineal máximo	Periodo de años máximo
Mobiliario	10%	20
Utillajes y herramientas	25%	8
Equipos de proceso de información	25%	8
Elementos de transporte externo	16%	14
Otros elementos (bicicletas)	10%	20

Tabla 11

Como observamos en la siguiente tabla se han utilizado los coeficientes anteriormente descritos y nos dan un resultado de 1.898,60 euros de amortización anual durante el primer ejercicio, pudiendo variar los ejercicios posteriores dependiendo de la adquisición de nuevos inmovilizados.

Clase de activo	Coefficiente lineal máximo	Valor de Activos	Cantidad anual amortizable	Cantidad pend. de amortizar 1º ejercicio
Mobiliario	10%	786,00	78,60	707,40
Utillajes y herramientas	25%	1.582,00	395,50	1.186,50
Equipos de proceso de información	25%	300,00	75,00	225,00
Elementos de transporte externo	16%	3.000,00	480,00	2.520,00
Otros elementos (bicicletas y complementos)	10%	8.195,00	819,50	7.375,50
	Total	13.863,00	1.898,60	11.964,40

Tabla 12

3.13. Presupuesto de aprovisionamiento

Al tratarse de una empresa en la que su actividad principal es de servicios, el aprovisionamiento en este caso consiste en la compra de materiales para reparación. Sin embargo, en la actividad de compra venta de bicicletas de segunda mano, se estima un presupuesto de 5.760,00 euros para la compra de mercaderías.

3.14. Evaluación de las necesidades de financiación

La inversión inicial asciende a 15.063,00 euros, dividido en inmovilizado inmaterial (página web) 1.200,00 euros y el resto en inmovilizado material. Por ello se ha establecido una necesidad de financiación de 17.000,00 euros por encima de la inversión inicial, teniendo una cantidad en efectivo de 1.937,00 euros para tener liquidez frente a los gastos corrientes y otros gastos extraordinarios.

El socio principal aportará el mínimo de aportación requerido para la constitución de una sociedad limitada unipersonal ascendiendo esta a 3.000,00 euros, el socio contribuirá con un vehículo de igual valor junto a un remolque destinado al transporte de bicicletas.

Para el resto de la financiación, la empresa obtendrá 14.000,00 euros a través de un préstamo participativo con dos años de carencia en intereses y capital. Se establecerá un tipo de interés fijo del 5,00 %, pudiéndose ser deducible en el IS, y tendrá un periodo de tres años. Las cuotas del préstamo serán pagaderas mensualmente por una cantidad fija de 419,59 euros. Este préstamo será otorgado por el socio principal, y puede ser convertible en acciones si el prestamista así lo decide.

3.15. Cuadro de mando integral y organigrama

El organigrama de la sociedad es de tipo simple, debido a que la estructura organizativa sólo la conforman dos puestos, la tipología de mando en la empresa es participativa. En el ápice de mando se encuentra el administrador, quien tomará todas las decisiones referentes a las estrategias. Se encargará de realizar gestiones de administrativo, contable, control de caja, financiero y atención al cliente. El auxiliar administrativo servirá de apoyo en todas las labores del administrador, asimilando gradualmente mayores competencias y responsabilidad en la sociedad. Los guías o monitores, se

encuentran fuera de la empresa actuando en todo momento como trabajadores por cuenta ajena y de forma eventual.



Grafica 6

3.16. Tipo de gravamen, obligaciones fiscales y declaraciones.

Las entidades constituidas como sociedades limitadas tributarán a un 25% según la normativa descrita en el Art.29 y el DT 34ª de la ley del impuesto de sociedades.

Otro punto a tener en cuenta, es que la actividad que va a desarrollar la sociedad está sujeta al impuesto general indirecto canario (IGIC) y gravada al tipo general del 7% según la Ley 20/1991 de modificación de los aspectos fiscales del REF.

Declaraciones y pagos fiscales que la empresa debe de atender a lo largo del ejercicio:

IGIC: declaración y autoliquidación trimestral a través del modelo 420 y el resumen anual con el modelo 425.

Retenciones y pagos a cuentas del IRPF de manera trimestral con el modelo 111 y el resumen anual con el modelo 190.

Declaración trimestral de las retenciones por alquileres con el modelo 115 y el resumen anual con modelo 180.

Declaración anual de operaciones con terceras personas superiores a 3.005,06 euros con el modelo 347 para la agencia tributaria estatal y con el modelo 415 para la agencia tributaria canaria.

3.17. Cuenta de resultados previsional

Cuenta de pérdidas y ganancias en previsión normal					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Importe neto de la cifra de negocios (+)	39.696,00	45.650,40	54.780,48	65.736,58	55.876,09
Ventas	31.416,00	36.128,40	43.354,08	52.024,90	44.221,16
Prestaciones de servicios	8.280,00	9.522,00	11.426,40	13.711,68	11.654,93
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación (+ o -)					
Trabajos realizados por la empresa para su activo (+)					
Aprovisionamientos (-)	-6.710,00	-7.716,50	-9.259,80	-11.111,76	-9.445,00

Cosumo de mercaderías	-5.760,00	-6.624,00	-7.948,80	-9.538,56	-8.107,78
Consumo de materias primas y otras materias consumibles	-950,00	-1.092,50	-1.311,00	-1.573,20	-1.337,22
Trabajos realizados por otras empresas					
Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos					
Otros ingresos de explotación (+)					
Ingresos accesorios y otros de gestión corriente					
Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio					
Gastos de personal (-)	-	-	-	-12.631,89	-
	12.631,89	12.631,89	12.631,89		12.631,89
Sueldos, salarios y asimilados	-	-	-	-12.360,00	-
	12.360,00	12.360,00	12.360,00		12.360,00
Cargas sociales	-271,89	-271,89	-271,89	-271,89	-271,89
Provisiones					
Otros gastos de explotación (-)	-9.220,00	-9.220,00	-9.220,00	-9.220,00	-9.220,00
Servicios exteriores					
Tributos	-220,00	-220,00	-220,00	-220,00	-220,00
Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales					
Otros gastos de gestión corriente	-9.000,00	-9.000,00	-9.000,00	-9.000,00	-9.000,00
Total ingresos de explotación					
Resultado de explotación antes de amortización y depreciaciones					
Amortización del inmovilizado (-)	1.898,60	1.898,60	1.898,60	1.898,60	1.898,60
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras (+)					
Exceso de provisiones (+)					
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado (+ o -)					
Deterioros y pérdidas					
Resultados por enajenaciones y otras					
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	13.032,71	17.980,61	25.567,39	34.671,53	26.477,80
Ingresos financieros (+)					
De participaciones en instrumentos de patrimonio					
De valores negociables y otros instrumentos financieros					
De terceros					
Gastos financieros (-)					
Por deudas con empresas del grupo y asociadas					
Por deudas con terceros					
Por actualización de provisiones					
Variación de valor razonable en instrumentos financieros (+ o -)					
RESULTADO FINANCIERO					
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	13.032,71	17.980,61	25.567,39	34.671,53	26.477,80
Impuestos sobre beneficios (+ o -)	-162,91	-4.495,15	-6.391,85	-8.667,88	-6.619,45

Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	-162,91	-4.495,15	-6.391,85	-8.667,88	-6.619,45
Operaciones interrumpidas (+ o -)					
Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos					
RESULTADO DEL EJERCICIO	12.869,80	13.485,46	19.175,54	26.003,64	19.858,35
Tipo impositivo aplicado	25%	25%	25%	25%	25%

Tabla 13

Distribución de los beneficios del primer ejercicio	
Beneficio antes de impuestos	13.032,71 €
Reserva legal 10%	1.303,27 €
RIC 90% max (1.200,00 +10.529,44)	11.729,44 €
Beneficio no distribuido	0,00 €

Tabla 14

Base deducción dotada por nueva inversión	3.333,56 €
Deducción dotada por nueva inversión (25% * 3.333,56)	833,39 €
Deducción aplicada en este ejercicio (50% * Imp. Soc.)	162,91 €
Deducción pendiente para próximos ejercicios	670,48 €

Tabla 15

Cálculo del impuesto de sociedades del primer ejercicio	
Beneficio antes de impuestos	13.032,71 €
RIC 90% máxima (1.200,00 +10.529,44)	11.729,44 €
Base después de aplicación de la RIC	1.303,27 €
Cuota I.S. sin aplicación de la deducción	325,82 €
Deducción aplicada en este ejercicio (50% * Imp. Soc.)	162,91 €
Impuesto de sociedades 25%	162,91 €

Tabla 16

Se ha obtenido un BAI en el primer ejercicio 13.032,71 euros, dotándose el máximo de RIC posible, es decir, su totalidad una vez distribuido el 10% a reserva legal establecida por ley. Como solo se puede dotar la deducción por nueva inversión en activos fijos, la inversión de la página web se incluirá en la RIC.

El resto de la inversión realizada en este ejercicio 3.333,56 euros, se dotará una deducción por nueva inversión cuya aplicación podrá hacerse efectiva en este ejercicio y en los cuatro siguientes. Con la limitación de que no puede superar el 50% de la cuota previa. Como vemos en el cuadro anterior, la cuota a pagar en este ejercicio, se sitúa en 162,91 obteniendo un ahorro fiscal en este ejercicio de 12.869,80 euros.

En los siguientes ejercicios se aplicarán las deducciones pendientes y dependiendo de la necesidad de inversiones se designarán nuevas reservas o deducciones. No están aplicadas en el cuadro de la cuenta de pérdidas y ganancias de los siguientes ejercicios.

3.18. Balance previsional

Activo no corriente	15.733,48 €
Inmovilizado Intangible (neto de amortización)	1.200,00 €
Desarrollo	- €
Concesiones	- €
Patentes, licencias, marcas y similares	- €
Fondo de comercio	- €
Aplicaciones informáticas	- €
Otro inmovilizado intangible	1.200,00 €
Inmovilizado Material (neto de amortización)	13.863,00 €
Terrenos y construcciones	- €
Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	13.863,00 €
Inmovilizado en curso y anticipos	- €
Inversiones inmobiliarias (neto de amortización)	- €
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a l/p	- €
Inversiones financieras a largo plazo	- €
Instrumentos de patrimonio	- €
Créditos a empresas	- €
Otros activos financieros	- €
Activos por impuesto diferido	670,48 €
Activo corriente	15.424,52 €
Activos no corrientes mantenidos para la venta	- €
Existencias	900,00 €
Comerciales	- €
Materias primas y otros aprovisionamientos	900,00 €
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	175,00 €
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	175,00 €
Deudores varios	- €
Personal	- €
Activos por impuesto corriente	- €
Otros créditos con las Administraciones Públicas	- €
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a c/p	- €
Inversiones financieras a corto plazo	- €
Instrumentos de patrimonio	- €
Otros activos financieros	- €
Periodificaciones a corto plazo	- €
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	14.349,52 €
Tesorería	14.349,52 €
Otros activos líquidos equivalentes	- €
TOTAL ACTIVO	31.158,00 €

Tabla 17

Patrimonio Neto	16.032,71 €
Fondos propios	16.032,71 €
Capital	3.000,00 €
Capital escriturado	3.000,00 €
(Capital no exigido) (en negativo)	- €
Prima de emisión	- €
Reservas	13.032,71 €
Reserva legal	1.303,27 €
Otras reservas (RIC)	11.729,44 €
(Acciones y participaciones en patrimonio propias) (en negativo)	- €
Resultados de ejercicios anteriores	- €
Remanente	- €
(Resultados negativos ejercicios anteriores) (en negativo)	- €
Otras aportaciones de socios	- €
Resultados del ejercicio	- €
(Dividendo a cuenta) (en negativo)	- €
Otros instrumentos de patrimonio neto	- €
Ajustes por cambios de valor	- €
Activos financieros disponibles para la venta	- €
Operaciones de cobertura	- €
Otros	- €
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	- €
Pasivo no corriente	14.000,00 €
Provisiones a largo plazo	- €
Otras provisiones	- €
Deudas a largo plazo	14.000,00 €
Obligaciones y otros valores negociables	- €
Deudas con entidades de crédito	- €
Otros pasivos financieros	14.000,00 €
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	- €
Pasivos por impuesto diferido	- €
Periodificaciones a largo plazo	- €
Pasivo corriente	1.125,29 €
Pasivos vinculados con activos no corrientes mant. para la venta	- €
Provisiones a corto plazo	- €
Deudas a corto plazo	- €
Deudas con entidades de crédito	- €
Otros pasivos financieros	- €
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	- €
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.125,29 €
Proveedores	900,00 €
Acreedores varios	225,29 €
Anticipos de clientes	- €
Periodificaciones a corto plazo	- €
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	31.158,00 €

Tabla 18

3.19. Viabilidad del proyecto y análisis de sensibilidad

Para realizar los cálculos de viabilidad y sensibilidad se ha tenido en cuenta como base la inversión realizada el socio en este caso es de 3.000,00 euros más los 14.000,00 euros de préstamo que el socio ha concedido a la empresa. Con estos datos obtenemos los siguientes resultados:

El valor actual neto es positivo y asciende a 38.719,50 euros, la tasa interna de rentabilidad se cifra en un 33,96 %. Este valor está muy por encima del tipo medio de interés legal en el 2015 3,50% que indica el coste de oportunidad, con este resultado el proyecto debería aceptarse. En cuanto a la rentabilidad anual se sitúa en el 75,70 %, es decir, que por cada euro invertido se obtiene 0,75 euros al año.

Análisis de viabilidad	
Inversión (Aport. Inicial + Préstamo)	-17.000,00 €
VA FC anuales durante 5 años	55.719,50 €
VAN con los beneficios en 5 años	38.719,50 €
FC anual	12.869,80 €
Rentabilidad anual frente a la inversión	75,70%
TIR	24,30%

Tabla 19

En cuanto a las pruebas de sensibilidad se estima que la recuperación se hará efectiva en un año, tres meses y veinte un días. El umbral de rentabilidad o punto muerto anual se establece en 28.561,89 euros mientras que el mensual parte desde 2.380,16 euros. Además se han realizado pruebas sobre escenarios posibles descrito en el punto 3.7.

Ratios económicos, nos indican la rentabilidad.

Rentabilidad económica = Beneficio antes de intereses e impuestos / Activo

$$\text{Rentabilidad económica} = 13.032,71 / 31.828,48 = 0.4094$$

Rentabilidad financiera = Beneficio después de impuestos / Patrimonio Neto

$$\text{Rentabilidad financiera} = 12.869,80 / 16.032,71 = 0.8027$$

La rentabilidad económica asciende a un 40,94 % mientras que la rentabilidad financiera se sitúa en un 80,27%. Esto es debido a los altos beneficios obtenidos y el préstamo participativo otorgado por el socio a la empresa no está incluido, esto desvirtúa el resultado, en caso de que se considere como patrimonio neto, ya que este préstamo es convertible en participaciones, la rentabilidad financiera se situaría sobre el 42,85 %.

Análisis de sensibilidad	
Periodo de recuperación de la inversión simple	1 años, 3 meses y 21 días
Umbral de rentabilidad o punto muerto anual	28.561,89 €
Umbral de rentabilidad o punto muerto mensual	2.380,16 €

Tabla 20

En cuanto a las pruebas de sensibilidad se estima que la recuperación se hará efectiva en un año, tres meses y veinte un días. El umbral de rentabilidad o punto muerto anual se establece en 28.561,89 euros mientras que el mensual parte desde 2.380,16 euros. Además se han realizado pruebas sobre escenarios posibles descrito en el punto 3.7.

3.20. Evaluación del proyecto

Ratios de solvencia estática, diagnostican la posibilidad de poder hacer frente a sus deudas a corto plazo.

Ratio de liquidez inmediata = (Activo corriente – Existencias) / Pasivo corriente

$$\text{Ratio de liquidez inmediata} = (15.424,52 - 900,00) / 1.125,29 = 12,91$$

Ratio de liquidez = Activo corriente / Pasivo Corriente

$$\text{Ratio de liquidez} = 15.424,52 / 1.125,29 = 13,70$$

Tanto el valor del ratio de liquidez como el ratio de liquidez de liquidez inmediata deben de estar por encima de uno, en ambos casos, supera con creces este valor. Por lo tanto, la empresa no tiene problemas de liquidez, sin embargo, debemos indicar que está siendo ineficaz en el uso de sus recursos, la empresa debería invertir este exceso.

Ratio de tesorería = (Realizable + Disponible) / Pasivo corriente

$$\text{Ratio de tesorería} = (175,00 + 14.329,52) / 1.125,29 = 12,89$$

Al ser el ratio superior a 1, nos indica que no tenemos ningún tipo de problema en cuanto a la tesorería, sin embargo, el valor es muy alto por lo que puede que estemos perdiendo eficiencia con los recursos obtenidos si no se invierten.

Ratio de disponibilidad = Disponible / Pasivo corriente

Ratio de disponibilidad = $14.329,52 / 1.125,29 = 14,73$

Este ratio debe de tener como resultado 0,3 de manera general pero el exceso de liquidez por un lado y que la actividad que realiza no hace ventas a crédito, implica que este valor sea tan alto.

Ratio de garantía = Activo Real / Deuda

Ratio de garantía = $29.287,52 / 14.000,00 = 2.09$

Este grado representa el grado de garantía que ofrece la empresa frente a terceros, su valor debe de estar por encima de 1 de no ser así la empresa estaría en quiebra técnica. Estamos muy lejos en este caso, la empresa está muy por encima de este valor y está en una situación muy solvente.

Ratio de fondo de maniobra = (Activo corriente – Pasivo corriente) / Pasivo no corriente

Ratio de fondo de maniobra = $(15.424,52 - 1.125,29) / 14.000,00 = 1.02$

Este ratio debe de tener un resultado positivo, estamos ante este caso. La mayoría del activo se está financiando con deudas a largo plazo, estamos ante una situación óptima.

4. Conclusiones alcanzadas.

Una vez realizado el estudio de viabilidad del proyecto empresarial CanBike podemos distinguir las siguientes conclusiones:

Primero, el servicio prestado de alquiler de bicicletas, tendría una buena aceptación en el mercado que está compuesto por un gran número de clientes potenciales, siendo en su mayoría jóvenes y que se caracterizan por ser propensos al cambio.

Segundo, la venta de segunda de mano de bicicletas sería una novedad en Tenerife, ya que no existe ninguna empresa especializada en este ámbito. Además la reducción del precio en comparación de una nueva hace más accesible este deporte o medio de transporte para muchas personas.

Tercero, el lugar elegido es el idóneo, la isla presenta un gran atractivo turístico (Canarias recibe más de diez millones de turistas al año) ya puede ser por su clima,

gastronomía, sus paisajes o porque presenta unas cualidades óptimas para hacer diversos deportes entre ellos el deporte de las ruedas de las MTB en sus espacios protegidos.

En cuanto a la zona seleccionada San Cristóbal de La Laguna, hay que destacar que fue declarada patrimonio de la humanidad por la UNESCO, su importancia turística, cultural e histórica, la hace como uno de los puntos referentes a visitar. En un futuro cuando se demuestre en un nuevo proyecto, la viabilidad de abrir otro centro en Santa Cruz de Tenerife, estas dos ciudades podrá visitarse con el mismo medio, estando unidas por el metropolitano de Tenerife que puede utilizarse como un servicio complementario y dando lugar a un servicio más amplio.

Cuarto, una de las debilidades que se exponía en el estudio, es la orografía que presenta la isla de Tenerife debido a que tiene un destacado desnivel. Sin embargo, el centro histórico de La Laguna exhibe poco desnivel. En el caso de que el cliente decida utilizar la bicicleta fuera de la zona centro, siempre puede hacer uso complementario de la guagua o tranvía como ya hemos mencionado anteriormente.

Quinto, las características que presenta el servicio que suministra CanBike hacen que el cobro a los clientes sea en efectivo y que por lo tanto no tenga la necesidad de financiarse por este motivo. Esto da como resultado, que la empresa no tendrá problemas de liquidez, e incluso puede darse el caso de que sufran exceso de liquidez, y no sea eficiente como ya hemos visto en los diferentes ratios aplicados a este proyecto. Es necesaria la inversión de esta plusvalía para así no desaprovechar ninguna oportunidad.

Sexto, las pruebas de sensibilidad arrojan que la recuperación de la inversión se hará efectiva en un año, tres meses y veinte un días. El umbral de rentabilidad se establece en 28.561,89. Además se han realizado pruebas sobre diferentes escenarios posibles y el más conservador proyecta datos favorables con la puesta en marcha del proyecto.

Séptimo, el análisis de la viabilidad de este proyecto determina que CanBike es viable. La rentabilidad anual frente a la inversión realizada de 17.000,00 euros se sitúa en un 75,70 % de los cuales hay que recordar que 3.000,00 euros pertenecen al capital, y el resto 14.000,00 euros son recuperables, ya que el socio ha dado esta financiación a la empresa en forma de préstamo participativo, que tiene la posibilidad de ser convertibles en participaciones. El proyecto tiene una tasa interna de rentabilidad del 24,30%. La rentabilidad económica se sitúa en un 40,94% y la rentabilidad financiera en un 42,85% teniendo en cuenta el préstamo participativo como fondos propios.

5. Bibliografía utilizada.

<http://www.plangeneralcontable.com/>

<http://www.pymesyautonomos.com/>

[http://www.elderecho.com/tribuna/fiscal/Impuesto sobre sociedades-reforma_fiscal_11_759055003.html](http://www.elderecho.com/tribuna/fiscal/Impuesto_sobre_sociedades-reforma_fiscal_11_759055003.html)

<http://ecomovilidad.net/global/bicicleta-normas-de-trafico-para-ciclistas/>

<http://www.creacionempresas.com/index.php/informacion-contable/obligaciones-contables-del-empresario>

<http://www.webtenerife.com/actividades/en-la-naturaleza/rutas-en-mountain-bike/>

http://www.dgt.es/PEVI/documentos/catalogo_recursos/didacticos/did_primaria/guia_ciclista_marcadores.pdf

http://www.dgt.es/PEVI/documentos/catalogo_recursos/didacticos/did_adultas/conduccion_bicicletas.pdf

http://www.aytolalaguna.com/la_laguna_patrimonio_de_la_humanidad.jsp

<http://www.eleconomista.es/interstitial/volver/296588302/empresas-finanzas/consumo/noticias/5889802/06/14/Espana-ya-supera-el-millon-de-bicicletas-ventas.html>

<http://mejorenbici.es/2014/07/22/en-espana-se-venden-cada-vez-mas-bicis-pero-de-montana/>

<http://www.webtenerife.com/actividades/en-la-naturaleza/rutas-en-mountain-bike/>

<http://www.tenerife.es>

<http://agenciatributaria.es>

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

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

Memento edición online: <http://acceso.qmemento.com/welcome.do?forward=qmemento>

Análisis financiero Ed. Pirámide 2000 1ª Edición

Gestión financiera Ed. Palomero Delgado 2002 2º Edición

6. Palabras claves

Bicicleta, turismo, bienestar, transporte alternativo y deporte.