



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

Análisis de un proyecto empresarial

Entrenamiento Fit

Autora

Laura Pilar Duaso Iriarte

Directora

María Pilar Pellejero Castillo

Facultad de Economía y Empresa

2021

Autor: Laura Pilar Duaso Iriarte

Directora del trabajo: María Pilar Pellejero Castillo

Título del trabajo: Análisis de un proyecto empresarial

Titulación: Grado en Finanzas y Contabilidad

Resumen

La finalidad del trabajo fin de grado es realizar un análisis de viabilidad de un proyecto empresarial, en este caso de un centro de entrenamientos personales ubicado en Zaragoza. Para el análisis se debe aplicar los conocimientos adquiridos en el Grado de Finanzas y Contabilidad.

El trabajo está dividido en cinco partes distintas. Para comenzar, se realiza un análisis del entorno y un estudio legal de la forma jurídica, cuyos puntos son los más teóricos. A continuación, se desarrolla un plan de marketing, difusión y comercialización del producto.

Posteriormente, se realiza un análisis económico que consiste en exponer un plan de financiación, ventas, explotación, etc.

Para finalizar, se efectúa un análisis de viabilidad cuya función es evaluar económicamente el proyecto y analizar la sensibilidad. En la última parte del trabajo debe opinar sobre el proyecto empresarial y comunicar si es viable, es decir, si se debe ejecutar la puesta en funcionamiento de la empresa de entrenamientos personales.

Abstract

The purpose of the Final Degree Project is to analyse the viability of a business project, in this case a personal training center located in Zaragoza.

In order to carry out this analysis I have applied the knowledge acquired in finance and accounting degree

The project is divided into five different parts. The first thing to do is to carry out an analysis of the environment and a legal study of the legal form, which are the most theoretical points. This is followed by a marketing plan, dissemination, and commercialisation of the product.

After that, an economic analysis is carried out, which consists of making different plans, such as financing, sales, exploitation, etc.

Finally, a feasibility analysis must be done, where the project is evaluated economically, and the sensitivity is analysed. The last part consists of an opinion on the project and whether it is feasible or not. i.e., whether the start-up of the personal training company should be carried out.

Tabla de contenido

1.	Introducción.....	6
1.1	Justificación y objetivos del trabajo	6
1.2	Metodología empleada	6
2.	Análisis del entorno	7
2.1	Entorno General. Análisis PEST	7
2.1.1	Factores políticos-legales	7
2.1.2	Factores económicos	8
2.1.3	Factores socioculturales.....	9
2.1.4	Factores Tecnológicos	11
2.2	Entorno específico	11
2.2.1	Datos del sector	11
2.2.2	Competidores.....	11
2.2.3	Clientes	11
2.2.4	Proveedores	12
2.3	Fuerzas de Porter	12
2.3.1	Poder de negociación de los clientes	12
2.3.2	Poder negociación de los proveedores.....	12
2.3.3	Amenaza de nuevos competidores	12
2.3.4	Amenaza del producto sustitutos.....	13
2.3.5	Rivalidad entre empresas.....	13
2.4	Análisis DAFO	13
3.	Estudio legal	14
3.1	Análisis de la forma jurídica elegida	14
3.2	Trámites administrativos	15
3.2.1	Trámites para la constitución.....	15
3.2.2	Trámites para la puesta en marcha	16

4.	Plan de Marketing.....	17
4.1	Difusión y comercialización.....	17
4.2	Marketing Mix.....	18
5.	Análisis económico	20
5.1	Estudio técnico de la inversión inicial.....	20
5.2	Horizonte temporal.....	20
5.3	Plan de financiación.....	20
5.4	Plan de ventas	21
5.5	Plan de recursos humanos.....	22
5.6	Plan explotación	23
5.7	Presentación del resultado	24
6.	Análisis de viabilidad	25
6.1	Flujos de caja	25
6.2	Tasa de actualización.....	25
6.3	Evaluación económica del proyecto	26
6.4	Análisis de sensibilidad	28
7.	Conclusión.....	31
8.	Bibliografía.....	33

1. Introducción

1.1 Justificación y objetivos del trabajo

El proyecto consiste en analizar la viabilidad de una empresa cuya actividad principal es la actividad física, con una especialización de entrenamientos personales. El objetivo de la empresa es realizar un seguimiento personalizado para cada cliente, además de ayudar a mejorar la técnica de los ejercicios para evitar posibles lesiones.

Por todo ello, entiendo que las empresas que se dedican a la actividad física tienen un gran futuro, ya que cada vez la sociedad es más consciente de que el deporte ayuda a mejorar la salud y la calidad de vida de las personas.

Para ello, deberíamos plantear unos objetivos en nuestro trabajo:

- Análisis del entorno
- Estudio legal
- Plan de Marketing
- Análisis económico
- Análisis viabilidad

Cuyo resultado final es determinar si el proyecto es viable analizando todo el trabajo previo realizado.

1.2 Metodología empleada

La metodología del proyecto comienza con un análisis del entorno, que consiste en realizar un diagnóstico de la situación actual y futura, así conocer las amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas. Dicho diagnóstico se realiza con el análisis PEST, entorno específico, Fuerzas de Porter y análisis DAFO.

A continuación, se hará un estudio legal para elegir la forma jurídica y así proceder a los trámites administrativos correspondientes para la creación de la empresa. Inmediatamente, se analiza el comportamiento de los consumidores para generar acciones que satisfagan sus necesidades basándonos en el Marketing Mix.

Para terminar, se analizará la situación económica y financiera, mediante el estudio de la valoración de la inversión inicial, plan de financiación, plan de ventas y plan de explotación. Luego, se analiza la sensibilidad que consiste en trabajar en diversos escenarios con la ayuda de los flujos de caja, VAN, TIR y umbral de rentabilidad.

2. Análisis del entorno

2.1 Entorno General. Análisis PEST

Análisis PEST¹ o PESTEL² es un instrumento de investigación que ayuda a definir el entorno actual y futuro de aquellas variables externas que afectan a todas las empresas.

Los factores o dimensiones más importantes están recogidos en el análisis PEST, son los diferentes factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos. Además, también ayuda al movimiento del mercado, las dificultades y retos que se pueden plantear en el futuro.

2.1.1 Factores políticos-legales

España es un país monárquico con un Gobierno de coalición entre el Partido Socialista Obrero Español (PSOE) y Unidas Podemos. En el Gobierno de Aragón está al frente el PSOE en coalición con otros partidos.

Actualmente, España se encuentra en una situación excepcional, debido a que, existe una pandemia mundial que afecta a los factores políticos-legales. Por ello, se cambia constantemente el Boletín Oficial del Estado (BOE) y el Boletín Oficial de Aragón (BOA)³.

Normativa:

- Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte
- La disposición adicional 4 de la Ley Orgánica 3/2013, de 20 de junio. Ref. BOE-A-2013-6732.
- LEY 16/2018, de 4 de diciembre, de la actividad física y el deporte de Aragón.
- El artículo 15.2 del Real Decreto-ley 21/2020, de 9 de junio, de medidas urgentes de prevención, contención y coordinación para hacer frente a la crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19.
- Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19.
- Ley 1/2010, de 1 de marzo, de reforma de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista. (BOE. 2/03/2010).

¹ <https://www.cerem.es/blog/estudia-tu-entorno-con-un-pest-el>

² Martínez Pedros Daniel, Milla Gutiérrez Artemio (2012). Análisis del entorno. Ediciones Diaz Santos

³ Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es>, Boletín Oficial de Aragón: <http://www.boa.aragon.es>

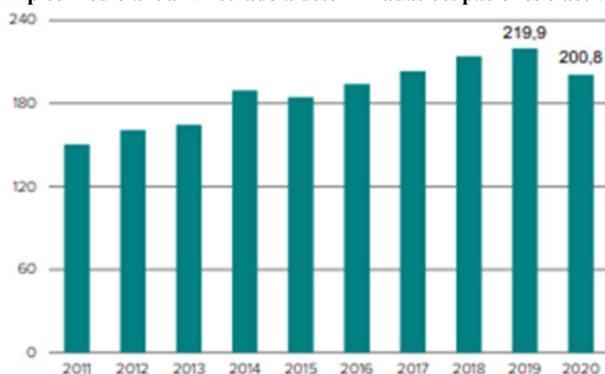
- Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales. (BOE. núm. 269 de 10/11/1995). Ley 2/74 de 13 de febrero de Colegios Profesionales. Art. 1.3. (BOE nº 40 de 15 de febrero/74) modificada por la Ley 7/97 de 14 de abril y la Ley 74/78 de 26 de diciembre
- Decreto 201/2018, de 21 de noviembre, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el Reglamento por el que se regula el Sistema de Prevención de Riesgos Laborales y Promoción de la Salud del personal de la Administración de la Comunidad Autónoma de Aragón
- Ley 2/98 de 12 de marzo de Colegios Profesionales de Aragón. Art. 17. (BOA nº 36 de 25 de marzo/98).
- Ley 2/74 de 13 de febrero de Colegios Profesionales. Art. 1.3
- ORDEN de 17 de agosto de 2001, del Departamento de Presidencia y Relaciones Institucionales, por la que se dispone la inscripción en el Registro de Colegios Profesionales y de Consejos de Colegios de Aragón de los Estatutos del Colegio Oficial de Licenciados en Educación Física y en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte de Aragón.
- Estatutos del COLEFA. Art. 9⁴.

Por el momento, la Ley del Deporte de la Comunidad de Aragón no regula las competencias profesionales y por ello, los licenciados en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte están en una situación desfavorecida.

2.1.2 Factores económicos

España se encuentra en una situación complicada, actualmente todo el mundo está pasando una pandemia, denominada Covid-19, la cual ha provocado una crisis.

Gráfico 2.1.2.1. Empleo medio anual vinculado a determinadas ocupaciones o actividades deportivas



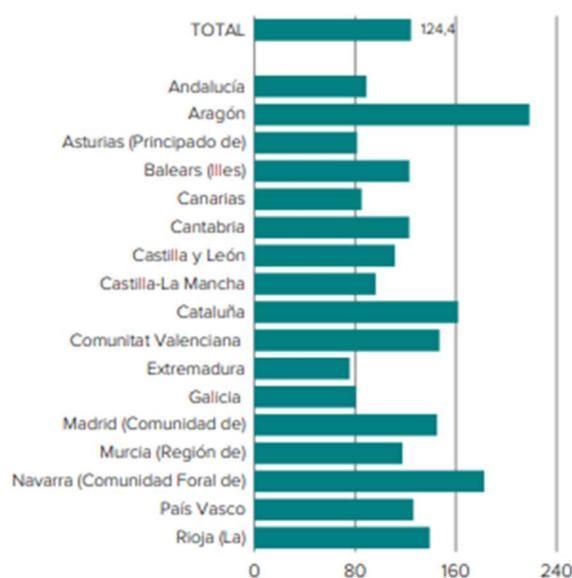
Fuente: Instituto Nacional de Estadística

⁴ <https://colegfaragon.es/el-colefa/quienes-somos/>

La encuesta de población activa⁵, según datos del instituto nacional de estadística ,permite estimar, el empleo medio que se recoge en empresas dedicadas a actividades deportivas.

El empleo asociado al deporte muestra unos resultados en el año 2020, 200,8 mil personas, un 1% del empleo total en España en el mismo año. Esto supone una caída del 8,6% en comparación con el año 2019, año que alcanzó su máximo, 219,9 mil personas, en empleo destinado al deporte.

Gráfico 2.1.2.2. Gastos de los hogares vinculado al deporte por comunidad autónoma 2019
(Gasto medio por persona en euros)



Fuente: MCUD. Explotación de la Encuesta de Presupuestos Familiares, INE. Encuesta de Presupuestos Familiares Base 2006

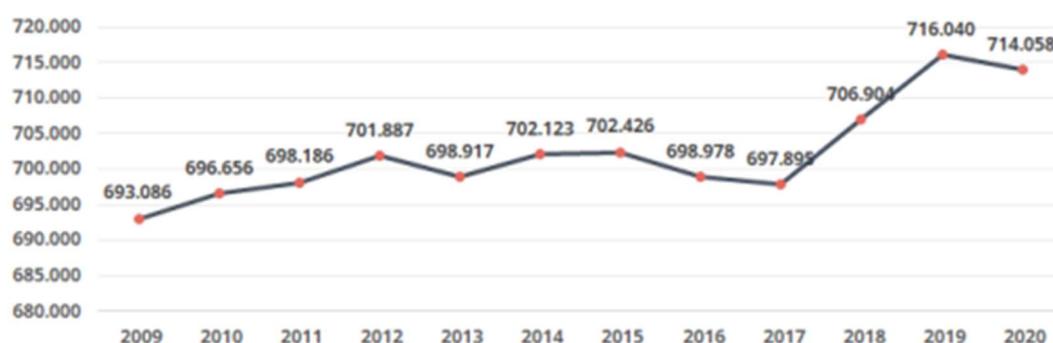
El gasto medio por hogar vinculados a la actividad deportiva fue de 309,7 euros/año, y el gasto medio por persona se situó en 124,4 euros/año.

2.1.3 Factores socioculturales

Se analiza la demografía de Zaragoza, ciudad donde se instalará la empresa. En el gráfico que viene a continuación, se observa una evolución favorable de la población.

⁵ <https://www.culturaydeporte.gob.es/servicios-al-ciudadano/estadisticas/deportes/anuario-de-estadisticas-deportivas.html>

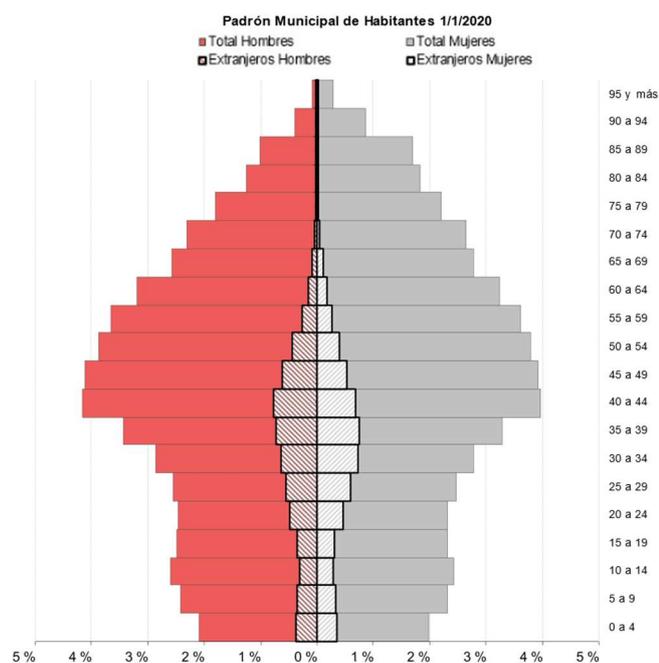
Gráfico: 2.1.3.1 Población total de Zaragoza



Fuente: Ayuntamiento de Zaragoza

A continuación, veremos el Gráfico 2.1.3.2: Pirámide de Población por edad y sexo en Zaragoza⁶. El rango de edad considerado es muy amplio, ya que el objetivo de la empresa es realizar entrenamientos personalizados individuales o en pareja que ayuden a los clientes a mejorar su rendimiento, prevenir lesiones o ayudar a recuperarse de ellas.

Gráfico 2.1.3.2 Pirámide de Población por edad y sexo Zaragoza



Fuente : Ayuntamiento de Zaragoza

Quiero destacar que después del covid los ciudadanos son más conscientes de que la realización de actividad física ayuda a la salud. Por ello, en los últimos años se ha producido un aumento en la práctica deportiva⁷.

6 <https://www.zaragoza.es/cont/paginas/estadistica/pdf/Cifras-Zaragoza-2021.pdf>

7 Heraldo.es (2020, Mayo). El 48% de los españoles hace ejercicio de manera frecuente. Heraldo saludable. <https://www.heraldo.es/noticias/salud/2020/05/21/el-48-de-los-espanoles-hace-ejercicio-de-manera-frecuente-1376114.html?autoref=true>

2.1.4 Factores Tecnológicos

Actualmente, las nuevas tecnologías son imprescindibles para la mayoría de la actividad física, que ahora mismo está instaurada hasta en el deporte amateur. Estos avances tecnológicos ayudan a los profesionales del deporte, técnicos y deportistas, mejorando la capacidad física y técnica, explotar su potencial, etc.

Además, las investigaciones de I+D ayudan a crear nuevos métodos⁸, que proponen conjugar datos de naturaleza cuantitativa y cualitativa.

2.2 Entorno específico

2.2.1 Datos del sector

En el año 2019, el sector del fitness se convirtió en el cuarto mercado del continente europeo por volumen de negocio. Aunque a finales del año 2020 la evolución del negocio⁹ del fitness (Anexo I) descendió a causa del Covid-19, por ello los expertos predicen que el descenso será de un 40% en el negocio del entrenamiento en gimnasios españoles.

2.2.2 Competidores

Los competidores del mercado de la actividad física son empresas de entrenamiento personal cuyas características y clientes potenciales son diferentes a los gimnasios o centros deportivos. Esas diferencias se muestran palpables respecto a la especificidad e individualidad del entrenamiento.

La relación de empresas dedicadas al entrenamiento personal en Zaragoza. Se cita entre otras: 4D rendimiento: Centro de entrenamiento personal Zaragoza, Fit activa, Tejel personal trainer etc.

2.2.3 Clientes

Como he mencionado anteriormente, el rango de clientes de un negocio con estas características es muy amplio, al ser entrenamientos personalizados y dirigidos a clientes deportistas tanto profesionales como semiprofesionales y a personas con algún tipo de lesión/patología.

8 Castañer Balcells, Marta, Camerino Foguet, Oleguer, Anguera Argilaga, María Teresa (2013) Métodos mixtos en la investigación de las ciencias de la actividad física y el deporte. Institut Nacional d'Educació Física de Catalunya. INEFC

9 Revista Palco 23: Noticias económicas del negocio del deporte

La conclusión después de analizar varios artículos es que el sector va cada año en continuo aumento, con la excepción del periodo de cuarentena consecuencia de la pandemia del Covid-19.

2.2.4 Proveedores

La empresa realiza un servicio de preparación física, por ello, se debe invertir en maquinaria y material deportivo específico para la actividad. Además, tendrá que contratar a una asesoría que controle el área contable, fiscal y laboral.

2.3 Fuerzas de Porter

Las 5 fuerzas de Porter¹⁰ un modelo de gestión empresarial desarrollado por Michael Porter (1947-actualidad). Analiza un sector en función de cinco fuerzas existentes a través de un estudio de la industria. Esto permite a la empresa conocer la competencia que tiene el sector en el que opera. Así, realizar un análisis con el objetivo de hacer frente a la situación.

2.3.1 Poder de negociación de los clientes

La oferta actual para potenciales clientes en la ciudad de Zaragoza es amplia, teniendo el cliente muchas alternativas para decidir donde realizar esta actividad. El hecho diferencial de este tipo de empresas es que ofrece un producto individualizado, posiblemente de mayor coste, pudiendo por ello estar afectado por la situación económica de la sociedad.

2.3.2 Poder negociación de los proveedores

El papel del proveedor no es importante en nuestro proyecto ya que la empresa se dedica a la dirección y planificación de entrenamientos personales y por ello, los únicos proveedores que necesitamos son aquellos que venden el material deportivo que no tienen relevancia en nuestros precios.

2.3.3 Amenaza de nuevos competidores

La entrada de nuevos competidores será la mayor amenaza, ya que aumentaría la oferta a potenciales clientes y podría afectar al precio de los servicios.

Como hemos dicho anteriormente, las empresas de entrenamiento personal tienen características y público diferente a los gimnasios o centros deportivos. Esas

¹⁰ <https://dircomfidencial.com/diccionario/5-fuerzas-porter-20161109-1320/>

diferencias se muestran palpables respecto a la especificidad e individualidad del entrenamiento, valoración previa a la actividad, trato más directo con el cliente, etc. Es por ello por lo que consideramos que la mayor amenaza es la apertura de nuevos espacios de entrenamiento personal.

2.3.4 Amenaza del producto sustitutos

Todo el mundo puede hacer ejercicio por cuenta propia, saliendo a correr, bicicleta, videos en YouTube, gimnasio en casa y no necesita apuntarse a ningún gimnasio. También es cierto que nuestro servicio ofrece instalaciones preparadas para la actividad física especializada y dirigida por profesionales colegiados en el colegio oficial de educadores físicos y deportivos.

2.3.5 Rivalidad entre empresas

La rivalidad entre competidores en el mercado de entrenamientos personales será media, ya que existen varias empresas en Zaragoza que se dedican a la misma actividad.

2.4 Análisis DAFO

El análisis DAFO es un análisis estratégico destinado a la toma de decisiones para todo tipo de empresas. Por ello, resulta útil para analizar el proyecto de cualquier sociedad.

Tabla 2.4.1: Análisis DAFO

Análisis interno	Análisis externo
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Nuevos en el mercado • Bajo presupuesto plan marketing • Precio/sesión 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia • Falta de regulación
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Servicio personal • Profesionales colegiados • Maquinaria específica • Ubicación 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento del mercado

Fuente: Creación propia

Análisis Interno

Debilidades: Ser nuevos en el mercado y tener que darnos a conocer, al existir competencia. Bajo presupuesto para una campaña publicitaria que llegue a un rango amplio de la población. El precio por entrenamiento, al ser una empresa especializada con un seguimiento individualizado, la situación económica de la sociedad afecta a nuestro negocio.

Fortalezas: Ofrecer un servicio diferente, como hemos mencionado anteriormente, la empresa realiza entrenamientos personalizados con un seguimiento individual. Profesionales colegiados, los preparadores son licenciados en Ciencias de la Actividad y Deporte. Nuevas máquinas y de alta calidad, invertir en máquinas diferentes. Buena ubicación, nos encontramos a pocos kilómetros del centro en un local con luz natural.

Análisis Externo

Amenazas: Regulación de la actividad profesional, la Ley del deporte no regula las competencias profesionales y por ello, los licenciados en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte están en una situación desfavorecida.

Oportunidades: Se observa que el volumen de negocio en el mercado de la actividad física y el fitness es uno de los mayores en el continente europeo.

3. Estudio legal

3.1 Análisis de la forma jurídica elegida

Para analizar la forma jurídica legal de la empresa debemos conocer los diferentes tipos de sociedades (Anexo II). Las formas jurídicas más comunes en España son empresario individual, Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad Anónima, esto se recoge en el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio.

Tras analizar las posibilidades a las que podemos ampararnos para la constitución de la sociedad hemos decidido acogernos al Régimen de Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral, cuyas características están recogidas a continuación: ¹¹

¹¹<https://plataformapyme.es/es-es/IdeaDeNegocio/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=SLL&nombre=Sociedad+de+Responsabilidad+Limitada+Laboral&idioma=es-ES>

El capital social mínimo exigido son 3.000 euros y estará dividido en participaciones sociales. La mayoría de su capital deberá ser propiedad de trabajadores por tiempo indefinido y ningún socio podrá poseer participaciones sociales que representen más de la tercera parte del capital.

Estas sociedades están obligadas a presentar el Impuesto sobre Sociedades, Libros de Actas y Libros de Cuentas Anuales.

3.2 Trámites administrativos

3.2.1 Trámites para la constitución

Para el proceso de constitución¹² Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral:

- **Registro Mercantil Central:** Obtención de un certificado acreditado de la no existencia de otra Sociedad con el mismo nombre de la que se pretende constituir.
- **Agencia Tributaria (AEAT):** Solicitud del Número de identificación Fiscal (NIF) cuyo objetivo es identificarles a efectos fiscales.
- **Notaria:** Acto por el que los socios fundadores proceden a la firma de la escritura de Constitución de la Sociedad.
- **Consejerías de Hacienda de las CC. AA:** Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.
- **Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social (o comunidad autónoma):** Calificación de la Sociedad Laboral.
- **Registro de Sociedades Laborales del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social (o de la comunidad autónoma):** Inscripción de la empresa en el Registro de Sociedades Laborales.
- **Registro Mercantil Provincial:** Inscripción de la empresa en el Registro.

¹² Ministerio de industria y comercio: Crea tu empresa: <http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoApaso/Paginas/PuestaEnMarcha.aspx>

3.2.2 Trámites para la puesta en marcha

Generales:

- **Alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores:** Declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad a efectos fiscales. Organismo: Agencia tributaria (AEAT).
- **Impuesto sobre Actividades Económicas:** Tributo derivado del ejercicio de actividades empresariales, profesionales o artísticas. Organismos: Agencia Tributaria (AEAT).
- **Alta en el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA):** Régimen que regula la cotización a la Seguridad Social de los trabajadores autónomos (empresarios individuales), comuneros y los socios y administradores de algunas sociedades. Organismo: Tesorería General de la Seguridad Social.
- **Alta de los socios y administradores en los regímenes de la Seguridad Social:** El alta en el régimen de la Seguridad Social que corresponda en cada caso, estará condicionado al tipo de sociedad y/o a la participación en el capital social. Organismo: Tesorería General de la Seguridad Social.
- **Obtención y legalización del libro de Visitas:** No se impone a las empresas, adquirir o diligenciar cualquier clase de libro para anotar las actuaciones de la Inspección de Trabajo. Organismo: Inspección Provincial de Trabajo.
- **Legalización del Libro de actas, del Libro registro de socios, del Libro-registro de acciones nominativas y del Libro registro de contratos entre el socio único y la sociedad:** La legislación actual obliga a las sociedades mercantiles a llevar unos libros-registro (de actas, de socios o de acciones) y a realizar anualmente su presentación en el Registro Mercantil Provincial. Organismo: Registro Mercantil Provincial.
- **Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales:** Todos los empresarios que lleven su contabilidad según las disposiciones del Código de Comercio deberán elaborar los siguientes documentos contables: un Libro Diario y un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales. Organismo: Registro Mercantil Provincial.
- **Obtención de un certificado electrónico:** El certificado electrónico posibilita firmar documentos electrónicos e identificar inequívocamente al propietario de la firma. Organismo: Autoridades de certificación.

Según Actividad:

- **Licencia de actividad:** Licencias de instalaciones y obras, licencias de actividad y licencias de funcionamiento. Organismo: Ayuntamientos.
- **Inscripción en otros organismos oficiales y/o registros:** En función de la actividad desarrollada se deberá comunicar con carácter obligatorio el inicio de la actividad en aquellas administraciones, autoridades y/o registros. Organismo: Otros organismos oficiales y/o registros.

En caso de contratar trabajadores: En nuestro caso por ahora no vamos a contratar trabajadores.

Complementarios:

- **Registro de signos distintivos:** Los Signos Distintivos se utilizan en la industria y en el comercio para distinguir los productos o servicios de una empresa de las demás concurrentes en el mercado. Organismo: Oficina Española de Patentes y Marcas.

Tramites de carácter específico: Al no estar en ninguno de los tipos de actividad que recoge dicho punto no realizaremos ningún trámite.

4. Plan de Marketing

4.1 Difusión y comercialización

Exponemos la estrategia que debemos seguir en el plan de marketing. Se analiza la localización del local, el nombre de la empresa, horario y promoción.

La empresa estará situada cerca del centro de la ciudad , en la calle Miguel Servet, localización excelente para nuestros clientes, ya que podrán desplazarse al local sin ningún problema en transporte público, privado, bicicleta o andando.

El local tiene 120 metros cuadrados que se va a dividir en dos salas, una recepción y unos vestuarios.

El nombre de nuestra empresa será Entrenamiento Fit, para así relacionar los entrenamientos con un estado de forma sano, y así representar lo que queremos ofrecer.

El horario oficial al público es de lunes a viernes de 10:00-14.00 por las mañanas y de 16:00-22:00 por las tardes, sábados de 9:00-14:00 por la mañana. También, cuenta con una página Web con el número de teléfono para cualquier duda y adaptación al cliente.

La promoción de la empresa la llevara cada uno de los socios, ya que son personas que se mueven en el mundo del deporte.

Se realizará una campaña por internet creando perfiles en las redes sociales, también contaremos con una página web. Además, se contrata una app para los móviles, por la cual, se podrá subir entrenamientos a los clientes que no puedan venir a la instalación.

4.2 Marketing Mix

El marketing-mix ¹³es el conjunto de herramientas y variables que tiene una organización/empresa para cumplir con los objetivos de la entidad y de su público objetivo. Este marketing se ejecuta a través de las 4P's de marketing, que hacen referencia a Product, Price, Placement y Promotion, sus términos en inglés. Estas se traducen en Producto, Precio, Distribución/Plaza, Promoción/Comunicación.

- **Producto**

El servicio que se ofrece son entrenamientos individuales o por parejas, pero al ser entrenamientos personalizados estarían dirigidos, a clientes deportistas profesionales, personas con algún tipo de lesión/patología y a personas que quieran mejorar su salud.

Los entrenamientos se harán de manera presencial en nuestro local o a través de una app donde se subirán las tablas cada semana. Pero antes de realizar los entrenamientos se hará una valoración a cada cliente.

- **Precio**

El precio será para todos los clientes igual, y los entrenamientos son de una hora aproximadamente por cliente. El precio de la sesión será de 40 euros por cliente, con una valoración gratis antes de la planificación de los entrenamientos. También, se ofrece un bono de 10 sesiones cuyo precio será de 35,85 euros por sesión.

¹³ https://campusvirtual.icp.edu.es/recursos/recursos_premium/programa-habilidades/pdf/marketing/pdf4.pdf

La información obtenida respecto al precio por sesión de los distintos centros de entrenamiento, son estos:

Tabla 4.2: Tarifas por sesión competidores

Centro de entrenamiento	Tarifa / sesión
Sport Up	42 €/sesión
Metropolitan	49 €/sesión + Tarifa inscripción al gimnasio: 60€
Manu entrenador personal	35 €/sesión
4D Rendimiento físico y deportivo	50 €/sesión
Fit Activa	30 €/sesión
Tejel Personal Trainer	40 €/sesión

Fuente: Creación propia

- **Distribución**

La distribución es mínima, solo tendremos que comprar el inmovilizado necesario para la realización de los entrenamientos presenciales.

Se contratará a una empresa de desarrollo de aplicaciones para los entrenamientos online, la cual se podrá adquirir de manera gratuita a través de Google Play y Apple Store.

- **Promoción**

La estrategia se basa en promocionar a través de los socios, al estar vinculados al mundo del deporte en equipos semiprofesionales, ellos mismo podrán hacer la función de promocionar su propio proyecto.

Otra manera de publicitarse sería a través de eventos deportivos que tenga lugar en Zaragoza, por ejemplo, stands en carreras deportivas o eventos relevantes deportivos, logos en equipaciones de clubs de Zaragoza o pancartas en instalaciones de clubs. Todo ello con un servicio gratuito o con descuentos en los precios de nuestros servicios .

Por último, a través de las redes sociales creando un perfil de la empresa.

5. Análisis económico

5.1 Estudio técnico de la inversión inicial

En primer lugar, el local alquilado necesitara una reforma antes de su apertura. Dicha reforma se trata de acondicionar el baño, la sala, los techos de la sala y la recepción. La reforma costara unos 10.000 euros.

Tabla 5.1.1: Inversión Inicial

Inversión inicial	
Alquiler local	600,00
Reforma baño	1.658,37
Reforma sala	2.270,55
Reforma techo	2.155,51
Página Web, App	229,00
Electricidad	2.420,62
Reforma recepción	1.253,48
Byomedic	3.718,00
Singular Wod	1.850,35
Caja Fitness	1.745,94
Barrabes	1.600,00
Total	19.501,82

Fuente: Creación propia

Por ahora no existen sueldos y salarios, ya que, los socios facturaran por los entrenamientos realizados, incorporado en el plan de recursos humanos como gastos de trabajos realizados por otra empresa. Y durante los cinco años del proyecto no está previsto incluir a ningún trabajador.

5.2 Horizonte temporal

El análisis del proyecto será de cinco años, que coincide con la amortización del inmovilizado y el prestamos ICO.

5.3 Plan de financiación

El proyecto se llevará a cabo por medio de financiación propia y ajena. La financiación propia será a través de la aportación 18.000€ por parte de los socios, un total de 6.000€ por socio. La financiación ajena se realizará gracias a un préstamo ICO de 6.000€.

La financiación ajena tendrá una duración de 5 años con un tipo de interés anual fijo para toda la duración del préstamo del 2,5% (0,208% mensual) con cuotas de 106,48€ mensuales. Anexo III: Amortización del préstamo.

5.4 Plan de ventas

Al no encontrar información oficial sobre el plan de ventas en centros de entrenamiento personal, decidí investigar respecto a las cifras de negocio a través de profesionales del sector con empresas de características similares. Con dicha información he calculado los ingresos mensuales del primer año.

La estimación de los ingresos mensuales del año uno son previsiones realizadas respecto al promedio de la cifra de negocio de dos empresas de características similares. Además, teniendo en cuenta que en los meses de junio, julio y agosto se reducirá el número de sesiones realizadas, y por tanto las ventas, al ser meses de vacaciones. También quiero añadir que los meses de enero y septiembre aumentarían los ingresos por la vuelta de las vacaciones, la rutina.

Tabla 5.4.1: Ingresos Anuales año 1

	Año 1
Enero	555,68
Febrero	950,03
Marzo	1.165,13
Abril	1.416,08
Mayo	1.469,85
Junio	1.021,73
Julio	878,33
Agosto	806,63
Septiembre	1.541,55
Octubre	1.684,95
Noviembre	1.810,43
Diciembre	1.523,63
Total	14.823,98

Fuente: Creación propia

Carlos López¹⁴ entrenador y director de Fitness and Coach asegura que han aumentado su clientela un 50% después del Covid-19, dado que la gente busca sitios más exclusivos con una higiene más exhaustiva y con aforos más reducidos. Por ello, en el plan se propone un aumento del 25% en las ventas los dos primeros años, ya

14 Arce, Marta (2021, enero). Proliferan los entrenadores personales ante la crisis de los gimnasios: "Un 44% cerrará en dos meses". Libre mercado. <https://www.libremercado.com/2021-01-31/restricciones-coronavirus-gimnasios-proliferan-entrenadores-personales-crisis-instalaciones-deportivas-6703947/>

que nuestra empresa está comenzando en el mercado. Y en los dos siguiente se espera un aumento del 40% de las ventas. Aunque nuestra cifra de negocios aumente en dicho porcentaje no realizaremos un plan de recursos humanos ya que no nos saldría rentable añadir otro gasto. En el último año la cifra de negocio de la empresa es de 45.398,42 euros, lo cual implica que sería un total de 1267 sesiones realizadas por los socios en un año, es decir, un promedio de 4 sesiones diarias, por ello no se necesita contratar a ningún trabajador adicional al no tener presupuesto para poder incorporar a un nuevo empleado.

Además, en el top 3 del ranking de la encuesta nacional¹⁵ de tendencias del fitness 2021 en España, realizada por la Universidad Autónoma de Madrid, se sitúa los entrenamientos personales y la contratación de profesionales certificados. Esto nos hace indicar que la contratación de servicio de actividades deportivas especializadas, individualizadas y con personal cualificado está incrementando sus cifras.

Tabla 5.4.1: Cifra de negocio

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
14.823,98	18.529,97	23.162,46	32.427,45	45.398,42

Fuente: Creación propia

5.5 Plan de recursos humanos

Como hemos mencionado anteriormente, al ser una Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral la empresa tendrá como trabajadores a dos de sus socios al ser familiares directos, que estarán inscritos en el régimen especial de la Seguridad Social de los trabajadores por cuenta propia o autónomos, cuyo gasto se reflejara en la cuenta de gastos de trabajos realizados por otras empresas.

El porcentaje que los socios percibirán por los servicios realizados respecto a la facturación total de cada socio será de un 33% los tres primeros años y aumentará hasta el 35% los dos siguientes. Estos porcentajes se acordaron a la hora de realizar el proyecto de apertura, tanto el inicial como el incremento del mismo respecto al aumento de la liquidez de la empresa. En consecuencia, el porcentaje de la empresa será un 67% y un 65% respectivamente.

¹⁵ Life Fitness.(2021). Informa divulgativo de la encuesta nacional sobre tendencias en fitness 2021. Editorial Algo.

Tabla 5.5.1: Gastos trabajos realizados por otra empresa

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
% Facturación	33%	33%	33%	35%	35%
Cifra de negocio	14.823,98	18.529,97	23.162,46	32.427,45	45.398,42
Total	4.891,91	6.114,89	7.643,61	11.349,61	15.889,45

Fuente: Creación propia

En el momento que aumente sensiblemente la facturación se pondrá en marcha un plan de recursos humanos con el análisis previo para cubrir la demanda correspondiente.

5.6 Plan explotación

En este apartado hablaremos de los gastos de la empresa a lo largo de un año que no tienen que ver con la producción.

Planificamos los gastos de 5 años que es la duración de nuestro plan de viabilidad.

Los suministros de luz y agua aumentan respecto a las previsiones del IPC16, dichas previsiones serán a 3 años al no encontrar datos de los últimos años.

El arrendamiento y la página web(app) se mantiene constante durante el periodo del proyecto.

La amortización del inmovilizado material se realiza a través del método francés (Anexo IV), y se mantiene constante durante el horizonte temporal.

Por último, se ha previsto que los seguros, otros gastos ,como por ejemplo, teléfono, datafono y limpieza, y los servicios independientes ,asesoría contable y fiscal, aumentan un 2% respecto a los gastos iniciales.

Tabla 5.6.1: Gastos anuales

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arrendamiento	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00
Amortización	2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71
Servicios Independientes	600,00	612,00	612,00	612,00	612,00
Trab realizados otra emp	4.891,91	6.114,89	7.643,61	11.349,61	15.889,45
Suministros	1.020,00	1.034,28	1.046,69	1.067,63	1.093,25
Página web	229,00	229,00	229,00	229,00	229,00
Seguro	250,00	255,00	260,10	265,30	270,61
Servicios bancarios	136,99	108,14	78,56	48,23	17,14
Otros gastos	200,00	204,00	208,08	212,24	216,49
Total	17.286,61	18.516,02	20.036,75	23.742,72	28.286,64

Fuente: Creación propia

5.7 Presentación del resultado

Se realiza la cuenta de pérdidas y ganancias que recoge los ingresos y los gastos clasificados según su naturaleza durante el periodo del ejercicio, es decir, se analiza el beneficio/perdidas que obtiene la empresa en un año natural.

Tabla 5.7.1: Cuenta de pérdidas y ganancias

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	14.823,98	18.529,97	23.162,46	32.427,45	45.398,42
Cifra de negocios	14.823,98	18.529,97	23.162,46	32.427,45	45.398,42
Gastos de explotación	17.149,62	18.407,88	19.970,43	23.719,21	28.306,96
Arrendamiento	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00
Amortización inmovilizado	2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71
Serv. Independientes	600,00	612,00	624,24	636,72	649,46
Traba realizados otra empresa	4.891,91	6.114,89	7.643,61	11.349,61	15.889,45
Suministros	1.020,00	1.034,28	1.046,69	1.067,63	1.093,25
Página Web	229,00	229,00	229,00	229,00	229,00
Seguro	250,00	255,00	260,10	265,30	270,61
Otros gastos	200,00	204,00	208,08	212,24	216,49
Resultado explotación	-2.325,65	122,09	3.192,03	8.708,23	17.091,46
Gastos financieros	136,99	108,14	78,56	48,23	17,14
Resultado financiero	-2.462,63	13,95	3.113,47	8.660,00	17.074,33
Resultado antes impuestos	-2.462,63	13,95	3.113,47	8.660,00	17.074,33
Impuesto sobre sociedades	0,00	-2,09	-467,02	-2.165,00	-4.268,58
Resultado Ejercicio	-2.462,63	11,86	2.646,45	6.495,00	12.805,74

Fuente: Creación propia

6. Análisis de viabilidad

6.1 Flujos de caja

Entendemos el flujo de caja como la entrada y salida neta de dinero que tiene la empresa durante la duración del proyecto. Esto nos proporciona información acerca de la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas. Además, es una buena herramienta para conocer el nivel de liquidez.

En el proyecto analizamos los dos escenarios posibles, el primero son los flujos de caja con financiación ajena y el segundo los flujos de caja con financiación propia.

Tabla 6.1.1: Flujos de caja financiación ajena

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	-19.501,82					
Préstamo	6.000,00					
Resultado ejercicio		-2.462,63	11,86	2.646,45	6.495,00	12.805,74
Amortización		2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71
Capital amortizado		-1.140,82	-1.169,67	-1.199,25	-1.229,58	-1.260,67
Flujo Caja	-13.501,82	-844,75	1.600,90	4.205,91	8.024,13	14.303,78

Fuente: Creación propia

Tabla 6.1.2: Flujos de caja financiación propia

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	-19.501,82					
Préstamo						
Resultado ejercicio		-2.325,65	103,77	2.713,22	6.531,18	12.818,60
Amortización		2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71
Capital amortizado						
Flujo Caja	-19.501,82	433,06	2.862,49	5.471,93	9.289,89	15.577,31

Fuente: Creación propia

6.2 Tasa de actualización

La tasa de actualización ¹⁷(también conocido por tasa de descuento) está asociado a la valorización de empresas, de negocios y de proyectos de inversión, siendo la tasa aplicada para actualización de rendimientos o cash-flows futuros de forma a obtener su valor actual (VAN). Para calcular dicha tasa aplicaremos el Coste Medio Ponderado de Capital, el cual es la suma del coste de la deuda y el coste de fondos propios. Para ello, se debe conocer el coste de la deuda financiera (id), dicha

¹⁷ <https://know.net/es/cieeconcom/gestion/tasa-de-actualizacion/>

información se obtiene anteriormente y el coste de los recursos propios (ic) que se calcula con la fórmula que viene a continuación.

$$CMPC = \left[\frac{D}{A} * id * (1 - t) \right] + \left[\frac{C}{A} * ic \right]$$

Siendo “A” el total de los recursos de la empresa, que se divide en endeudamiento (D: recurso ajeno) y en fondos propios (C), t el tipo impositivo impuesto Sociedades.

$$ic = Rf + \beta * (Rm - Rf)$$

Siendo Beta el coeficiente de volatilidad que se obtiene del promedio de varias empresas. En cambio, la prima de riesgo y la rentabilidad libre de riesgo (Bono a 5 años) han sido elegidas del mercado estadounidense.

Tabla 6.2.1: Tasa de actualización

A= Financiación	19.501,82
D= Recursos ajenos	6.000,00
id=Coste ajeno	0,025
t= tipo impositivo	0,25
C= Recursos propios	13.501,82
ic=Coste propio	0,0336335
Rf= Rentabilidad libre riesgo	0,009296
B= Beta	1,375
Prima riesgo mercado	0,0177

CMPC	0,02905439	2,905%
-------------	-------------------	---------------

Fuente: Creación propia

6.3 Evaluación económica del proyecto

A. Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto ¹⁸(VAN) es uno de los indicadores financieros para valorar y determinar la viabilidad y la rentabilidad de un proyecto de inversión. Se calcula mediante la actualización de los flujos de caja futuros del proyecto menos la inversión inicial. Se considera viable la inversión si el VAN es mayor a cero y se rechaza cuando el VAN es menor a cero.

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

¹⁸ Ramírez, Pedro. Van y TIR: Concepto, diferencias y cómo calcularlos. Economía 3. <https://economia3.com/van-tir-concepto-diferencias-como-calcularlos/>

Siendo I_0 la inversión realizada en el momento inicial, F los flujos de caja, i la tasa del coste medio ponderado del capital y t el periodo del proyecto

Tabla 6.3.1: VAN financiación ajena

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-13.501,82	-844,75	1.600,90	4.205,91	8.024,13	14.303,78
FC actualizados		-820,90	1.511,77	3.859,62	7.155,58	12.395,36
VAN	10.599,62					

Fuente: Creación propia

Tabla 6.3.2: VAN financiación propia

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-19.501,82	433,06	2.862,49	5.471,93	9.289,89	15.577,31
FC actualizados		420,84	2.703,13	5.021,41	8.284,32	13.498,97
VAN	10.426,85					

Fuente: Creación propia

La inversión produce beneficios por encima de la rentabilidad exigida, al ser el VAN mayor que cero.

B. Tasa interna de rentabilidad (TIR)

La tasa interna de rentabilidad ¹⁹(TIR) es uno de los métodos de evaluación de proyectos de inversión más recomendables. Se utiliza frecuentemente para analizar la viabilidad de un proyecto y determinar la tasa de beneficio o rentabilidad que se puede obtener de dicha inversión. Se calcula al igualar el VAN a cero:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = 0$$

TIR financiación ajena = 17,76%

TIR financiación propia = 14,54%

Como hemos dicho en el párrafo anterior al comparar dichas tasas se puede observar que la TIR es aceptable porque tiene un porcentaje mayor a la tasa de actualización.

C. Umbral de rentabilidad

Según Francisco Caro González²⁰ el umbral de rentabilidad es un concepto interesante a la hora de determinar la capacidad operativa de una organización.

¹⁹ Ramírez, Pedro. Van y TIR: Concepto, diferencias y cómo calcularlos. Economía 3. <https://economia3.com/van-tir-concepto-diferencias-como-calcularlos/>

²⁰ Francisco J. Caro González (2016) El punto muerto o umbral de rentabilidad. Empresas de comunicación. <https://empresasdecomunicacion.wordpress.com/2016/06/01/el-punto-muerto-o-umbral-de-rentabilidad/>

También puede ayudar a fijar el precio de los productos o servicios a partir de los costes de la empresa.

Además, permite calcular el número mínimo de unidades que debe vender una empresa para no tener pérdidas, o lo que es lo mismo, para empezar a tener beneficios.

Umbral de rentabilidad= costes fijos/ margen de contribución (coste variable unitario * precio de venta unitario).

En nuestro caso, se estima que el umbral de rentabilidad serán los gastos totales, debido a que no se puede estimar el margen de contribución.

Tabla 6.3.3: Umbral de rentabilidad

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Umbral de rentabilidad	17.286,61	18.516,02	20.048,99	23.767,44	28.324,10

Fuente: Creación propia

6.4 Análisis de sensibilidad

En este apartado se analiza los diferentes escenarios modificando las variables de nuestro proyecto, como, por ejemplo, las ventas, porcentaje de facturación, precios, etc.

Se analizan cinco escenarios, el primero escenario se analiza en el punto 6.3, el segundo se realiza una situación pesimista de ventas, en el tercero una reducción del precio, en el cuarto se lleva a cabo tanto una reducción del precio como de las ventas y en el quinto escenario un incremento de la cifra de negocio del diez por ciento cada año. Estos escenarios se analizarán con financiación ajena como propia.

Escenario 2

La situación que se ha planteado consiste en reducir el número de sesiones de la empresa en un diez por ciento.

Financiación ajena

Tabla 6.4.1: Escenario 2

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-13.382,81	-844,75	361,48	2.886,81	7.098,52	12.090,61

VAN	6.987,68
TIR	11,20%

Fuente: Creación propia

Financiación propia

Tabla 6.4.2: Escenario 2

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-19.382,81	433,06	1.639,29	4.152,83	8.369,09	13.364,13

VAN	8.216,66
TIR	9,30%

Fuente: Creación propia

El proyecto es viable en los dos casos al obtener un VAN y una TIR positivos, aunque la rentabilidad disminuya.

Escenario 3

En este escenario analizaremos la reducción del precio en un quince por ciento.

Financiación ajena

Tabla 6.4.1: Escenario 3

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-13.501,82	-2.334,56	-259,27	2.227,25	6.202,71	10.984,02

VAN	1.078,42
TIR	4,49%

Fuente: Creación propia

Financiación propia

Tabla 6.4.2: Escenario 3

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-19.501,82	-1.056,75	1.018,54	3.493,28	7.473,29	12.257,55

VAN	3.029,45
TIR	3,99%

Fuente: Creación propia

El proyecto es viable en los dos casos, aunque observo que el porcentaje de la rentabilidad es similar a la tasa de actualización, por ello, no debería efectuar el plan de viabilidad.

Escenario 4

En este escenario analizaremos la reducción de precios de un quince por ciento y sesiones de un diez por ciento a la vez.

Financiación ajena

Tabla 6.4.1: Escenario 4

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-13.501,82	-2.334,56	-1.314,55	1.026,00	4.679,84	10.116,80

VAN	-3.130,02
TIR	-1,86%

Fuente: Creación propia

Financiación propia

Tabla 6.4.2: Escenario 4

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-19.501,82	-1.056,75	-36,74	2.303,81	5.950,41	11.392,04

VAN	-1.472,87
TIR	-1,06%

Fuente: Creación propia

El proyecto deja de ser viable en los dos casos al obtener un VAN y una TIR negativos.

Escenario 5

En este escenario analizaremos un incremento de la cifra de negocio de un diez por ciento durante todo el proyecto.

Financiación ajena

Tabla 6.4.1: Escenario 5

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-13.501,82	-844,75	113,18	1.171,88	1.875,19	2.919,92

VAN	-8.937,89
TIR	-18,28%

Fuente: Creación propia

Financiación propia

Tabla 6.4.2: Escenario 5

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-19.501,82	433,06	1.390,99	2.449,69	3.145,76	4.195,16

VAN	-8.215,08
TIR	-12,49%

Fuente: Creación propia

El proyecto deja de ser viable en los dos casos al obtener un VAN y una TIR negativos.

7. Conclusión

Este trabajo de fin de grado me ha parecido muy interesante, ya que he podido aplicar muchos de los conocimientos adquiridos durante el Grado de Finanzas y Contabilidad.

Para comenzar me gustaría destacar que desde el 2020 estamos en una pandemia mundial denominada Covid-19. Dicha pandemia ha afectado a todos los sectores, por lo que el objeto de nuestro trabajo se ha visto perjudicado, pese a que en los últimos años fue uno de los mayor crecimiento por volumen de negocio.

El primer punto del trabajo fin de grado fue realizar un análisis del entorno general a través del análisis PEST y otro del entorno específico. Cabe destacar que en la actualidad, los licenciados o graduados en Ciencias de la Actividad Física y Deporte están en una situación desfavorecida ya que no existe una Ley del Deporte o una normativa a nivel autonómico, que ordene y regule las competencias profesionales. Esto hace que cualquier persona sin formación o con un mínimo de formación no académica pueda dedicarse al entrenamiento personal. Continuamos con las 5 Fuerzas Porter y un análisis DAFO, el objetivo fue mostrar las ventajas y desventajas que presentaba el proyecto.

A continuación, se realizó una comparación entre las diferentes posibilidades de forma jurídica y se determinó que la que más convenía al proyecto era la Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral.

Seguidamente, se desarrolló un Plan de Marketing donde se expone un plan de Marketing Mix que evalúa el producto, precio, distribución y promoción de los servicios ofertados.

Posteriormente, se realizó el análisis económico. Los apartados que se llevaron a cabo fueron un estudio de la inversión inicial, el horizonte temporal, plan de financiación, plan de ventas, plan de recursos humanos, plan de explotación y la presentación del resultado contable después de impuestos. Bajo mi punto de vista, el plan de ventas fue uno de los puntos más complejos que nos encontramos durante la realización del proyecto, ya que tuve que investigar para obtener la información

necesaria. Estos datos fueron recopilados a través de entrevistas que se realizaron a propietarios de empresas dedicadas a la actividad entrenamiento personal.

El último paso, fue realizar un análisis de viabilidad con el objetivo de deducir si el proyecto es viable. Para ello, se debe calcular los flujos de caja, VAN , TIR y el umbral de rentabilidad. Posteriormente, se llevó a cabo un análisis de sensibilidad donde se plantea diferentes escenarios y observamos de qué manera influyen las variables modificadas al proyecto.

En el escenario principal se propuso unas previsiones de ventas estimadas, a través de la información proporcionada por los profesionales del sector, en el que los resultados obtenidos de la evaluación económica del proyecto son positivos. Por ello, se entiende que el proyecto es viable.

Los dos siguientes escenarios mostraron una situación pesimista, uno con una disminución del porcentaje de ventas y otro con una reducción del precio del servicio. Esto supuso una caída del resultado y en consecuencia, de los valores del VAN y la TIR. Sin embargo, en ambos casos se podría hacer frente a los gastos durante los años del horizonte temporal. En cuanto al segundo escenario, disminución de las ventas, el proyecto sería viable. Aunque no ocurre lo mismo con el escenario número tres, en el que se propone una reducción del precio por servicio, estimo que no sería conveniente llevar a cabo el proyecto al obtener una rentabilidad similar a la tasa de actualización.

En el cuarto escenario, en el cual se propuso una combinación de los dos casos anteriores, consideramos que el proyecto no era viable al resultar perdidas en los tres primeros años de la actividad , lo cual implica un VAN y una TIR negativas.

En el quinto y último, se mostró el más pesimista de todos los escenarios. En este se incrementó la cifra de negocio en un diez por ciento al año. Esto implicara un VAN de -8.937,89 y una TIR de -18,28%, por ello, el proyecto sería totalmente inviable al causar solo perdidas en el ejercicio y como resultado el negocio acabaría en liquidación.

En conclusión, quiero destacar que en mi opinión el momento actual es interesante para invertir en proyectos de estas características. Esto es posible gracias a que existe una tendencia positiva en la demanda de entrenamientos personales en espacios

individuales Por todo ello, como podemos apreciar en el escenario principal, un proyecto de estas características es viable para ponerlo en marcha.

8. Bibliografía

Bibliografía

Castañer Balcells Marta, Camerino Foguet Oleguer, Anguera Argilaga María Teresa (2013) Métodos mixtos en la investigación de las ciencias de la actividad física y el deporte. Institut Nacional d'Educació Física de Catalunya. INEFC.

Guerras Martín, L. A., & Navas López, J. E. (2015). Fundamentos de dirección estratégica de la empresa (2ª ed.). Navarra. Editorial Aranzadi.

González Pascual, Julián. (2011): Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera. Madrid .Editorial Pirámide.

Life Fitness.(2021). Informa divulgativo de la encuesta nacional sobre tendencias en fitness 2021. Editorial Algo.

Llorente Olier, José Ignacio (2013) Análisis de viabilidad empresarial. Centro de Estudios Financieros, S.L.

Marketing Publishing Center (1990). Marketing Mix: concepto, estrategia y aplicaciones. Madrid: Claudio. L. Soriano .

Martínez Pedros, Daniel, Milla Gutiérrez, Artimeo (2012). Análisis del entorno. Ediciones Diaz Santos

Revista Palco 23: Noticias económicas del negocio del deporte.

Rojo Ramírez, A. A. (2008). Valoración de empresas y gestión basada en valor. Madrid, España. Paraninfo.

Legislación

Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es>

Boletín Oficial de Aragón: <http://www.boa.aragon.es>

LEY COLEFA: <https://colearagon.es/el-colefa/quienes-somos/>

Webgrafía

Análisis Pest: Martin, Juan (2017). Estudia tu entorno con un PEST. Cerem, International Business School.

<https://www.cerem.es/blog/estudia-tu-entorno-con-un-pest-el>

Ayuntamiento de Zaragoza (2021). Cifras de Zaragoza, datos demográficos. Obtenidos del padrón municipal de habitantes.

<https://www.zaragoza.es/cont/paginas/estadistica/pdf/Cifras-Zaragoza-2021.pdf>

División de Estadísticas y Estudios, Secretaría General Técnica. (2020). Anuario de estadísticas deportivas 2020. Ministerio de Cultura y Deporte

<https://www.culturaydeporte.gob.es/servicios-al-ciudadano/estadisticas/deportes/anuario-de-estadisticas-deportivas.html>

Heraldo.es (2020, mayo). El 48% de los españoles hace ejercicio de manera frecuente. Heraldo saludable.

<https://www.heraldo.es/noticias/salud/2020/05/21/el-48-de-los-espanoles-hace-ejercicio-de-manera-frecuente-1376114.html?autoref=true>

Fuerzas Porter: Diccionario de marketing (2021). 5 fuerzas de Porter. Dircomfidencial

<https://dircomfidencial.com/diccionario/5-fuerzas-porter-20161109-1320/>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Descripción de la Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral.

<https://plataformapyme.es/es-es/IdeaDeNegocio/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=SLL&nombre=Sociedad+de+Responsabilidad+Limitada+Laboral&idioma=es-ES>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Trámites administrativos para la puesta en marcha de la empresa.

<http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoA Paso/Paginas/PuestaEnMarcha.aspx>

Marketing Mix: Red Universitaria Virtual Internacional. Marketing-Mix. Red Summa.

https://campusvirtual.iep.edu.es/recursos/recursos_premium/programa-habilidades/pdf/marketing/pdf4.pdf

Previsiones IPC: Departamento de análisis Bankinter (2021). Previsiones IPC España para 2021.2022 y 2023. Bankinter.

<https://www.bankinter.com/blog/economia/previsiones-ipc-espana>

Tasa actualización: Nunes, Pablo (2017). Tasa de actualización. Knoow.

<https://knoow.net/es/cieeconcom/gestion/tasa-de-actualizacion/>

Punto Muerto : Francisco J. Caro González (2016). El punto muerto o umbral de rentabilidad. Empresas de comunicación.

<https://empresasdecomunicacion.wordpress.com/2016/06/01/el-punto-muerto-o-umbral-de-rentabilidad/>

Plan de ventas: Arce, Marta (2021, enero). Proliferan los entrenadores personales ante la crisis de los gimnasios: "Un 44% cerrará en dos meses". Libre mercado.

<https://www.libremercado.com/2021-01-31/restricciones-coronavirus-gimnasios-prolifera-entrenadores-personales-tesis-instalaciones-deportivas-6703947/>

Ramírez, Pedro. Van y TIR: Concepto, diferencias y cómo calcularlos. Economía 3.

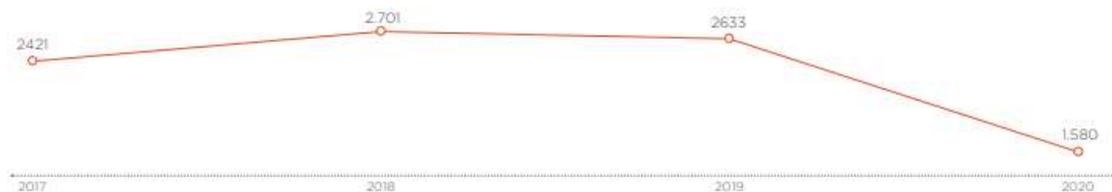
<https://economia3.com/van-tir-concepto-diferencias-como-calcularlos/>

Anexo:

Anexo I: Evolución del negocio del fitness en España

Evolución del negocio del fitness en España

En millones de dólares



Fuente: Ihrs. 2020: estimaciones de FitnessKPI

Anexo II: Formas jurídicas en España

Tipo de Empresa	Número de socios	Capital	Responsabilidad
Empresario Individual	1	No hay mínimo legal	Ilimitada
Emprendedor de Responsabilidad Limitada	1	No hay mínimo legal	Ilimitada con excepciones
Comunidad de Bienes	Mínimo 2	No hay mínimo legal	Ilimitada
Sociedad Civil	Mínimo 2	No hay mínimo legal	Ilimitada
Sociedad Comanditaria Simple	Mínimo 2	No hay mínimo legal	Ilimitada
Sociedad de Responsabilidad Limitada	Mínimo 1	Mínimo 3.000 €	Limitada al capital aportado
Sociedad Limitada de Formación Sucesiva	Mínimo 1	No hay mínimo legal	Limitada al capital aportado
Sociedad Limitada Nueva Empresa	Mínimo 1 Máximo 5	Mínimo 3.000 € Máximo 120.000 €	Limitada al capital aportado
Sociedad Anónima	Mínimo 1	Mínimo 60.000 €	Limitada al capital aportado

Fuente: www.ipyme.org

Anexo III: Amortización del préstamo

Periodo	Cuota	Interés	Capital	Capital Vivo	Capital Amortizado
0				6.000,00	
1	106,48	12,50	93,98	5.906,02	93,98
2	106,48	12,30	94,18	5.811,84	188,16
3	106,48	12,11	94,38	5.717,46	282,54
4	106,48	11,91	94,57	5.622,89	377,11
5	106,48	11,71	94,77	5.528,12	471,88
6	106,48	11,52	94,97	5.433,15	566,85
7	106,48	11,32	95,17	5.337,98	662,02
8	106,48	11,12	95,36	5.242,62	757,38
9	106,48	10,92	95,56	5.147,06	852,94
10	106,48	10,72	95,76	5.051,30	948,70
11	106,48	10,52	95,96	4.955,34	1.044,66
12	106,48	10,32	96,16	4.859,18	1.140,82
13	106,48	10,12	96,36	4.762,82	1.237,18
14	106,48	9,92	96,56	4.666,25	1.333,75
15	106,48	9,72	96,76	4.569,49	1.430,51
16	106,48	9,52	96,96	4.472,53	1.527,47
17	106,48	9,32	97,17	4.375,36	1.624,64
18	106,48	9,12	97,37	4.277,99	1.722,01
19	106,48	8,91	97,57	4.180,42	1.819,58
20	106,48	8,71	97,77	4.082,65	1.917,35

21	106,48	8,51	97,98	3.984,67	2.015,33
22	106,48	8,30	98,18	3.886,48	2.113,52
23	106,48	8,10	98,39	3.788,10	2.211,90
24	106,48	7,89	98,59	3.689,50	2.310,50
25	106,48	7,69	98,80	3.590,71	2.409,29
26	106,48	7,48	99,00	3.491,70	2.508,30
27	106,48	7,27	99,21	3.392,49	2.607,51
28	106,48	7,07	99,42	3.293,08	2.706,92
29	106,48	6,86	99,62	3.193,45	2.806,55
30	106,48	6,65	99,83	3.093,62	2.906,38
31	106,48	6,45	100,04	2.993,58	3.006,42
32	106,48	6,24	100,25	2.893,34	3.106,66
33	106,48	6,03	100,46	2.792,88	3.207,12
34	106,48	5,82	100,67	2.692,21	3.307,79
35	106,48	5,61	100,88	2.591,34	3.408,66
36	106,48	5,40	101,09	2.490,25	3.509,75
37	106,48	5,19	101,30	2.388,96	3.611,04
38	106,48	4,98	101,51	2.287,45	3.712,55
39	106,48	4,77	101,72	2.185,73	3.814,27
40	106,48	4,55	101,93	2.083,80	3.916,20
41	106,48	4,34	102,14	1.981,66	4.018,34
42	106,48	4,13	102,36	1.879,30	4.120,70
43	106,48	3,92	102,57	1.776,73	4.223,27
44	106,48	3,70	102,78	1.673,95	4.326,05
45	106,48	3,49	103,00	1.570,95	4.429,05
46	106,48	3,27	103,21	1.467,74	4.532,26
47	106,48	3,06	103,43	1.364,32	4.635,68
48	106,48	2,84	103,64	1.260,67	4.739,33
49	106,48	2,63	103,86	1.156,82	4.843,18
50	106,48	2,41	104,07	1.052,74	4.947,26
51	106,48	2,19	104,29	948,45	5.051,55
52	106,48	1,98	104,51	843,94	5.156,06
53	106,48	1,76	104,73	739,22	5.260,78
54	106,48	1,54	104,94	634,27	5.365,73
55	106,48	1,32	105,16	529,11	5.470,89
56	106,48	1,10	105,38	423,73	5.576,27
57	106,48	0,88	105,60	318,13	5.681,87
58	106,48	0,66	105,82	212,30	5.787,70
59	106,48	0,44	106,04	106,26	5.893,74
60	106,48	0,22	106,26	0,00	6.000,00
		389,05	6.000,00		

Fuente: Creación propia

Anexo IV: Amortización maquinaria

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Amort. Maquinaria	1.782,86	1.782,86	1.782,86	1.782,86	1.782,86	8.914,29

Fuente: Creación propia

Anexo IV: Amortización inmovilizado material

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Total
Amort. Inm Material	975,85	975,85	975,85	975,85	975,85	975,85	975,85	975,85	975,85	975,85	9.758,53

Fuente: Creación propia

Anexo V: Flujos de caja escenario 2 financiación ajena

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	-19.382,81					
Préstamo	6.000,00					
Resultado ejercicio		-2.462,63	-1.227,56	1.327,35	5.569,39	10.592,57
Amortización		2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71
Capital Amortizado		-1.140,82	-1.169,67	-1.199,25	-1.229,58	-1.260,67

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-13.382,81	-844,75	361,48	2.886,81	7.098,52	12.090,61

Fuente: Creación propia

Anexo VI: Flujos de caja escenario 2 financiación propia

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	-19.382,81					
Préstamo						
Resultado ejercicio		-2.325,65	-1.119,42	1.394,12	5.610,38	10.605,42
Amortización		2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71
Capital Amortizado		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-19.382,81	433,06	1.639,29	4.152,83	8.369,09	13.364,13

Fuente: Creación propia

Anexo VII: Flujos de caja escenario 3 financiación ajena

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	-19.501,82					
Préstamo	6.000,00					
Resultado ejercicio		-3.952,44	-1.848,31	667,79	4.673,58	9.485,98
Amortización		2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71
Capital Amortizado		-1.140,82	-1.169,67	-1.199,25	-1.229,58	-1.260,67

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-13.501,82	-2.334,56	-259,27	2.227,25	6.202,71	10.984,02

Fuente: Creación propia

Anexo VIII: Flujos de caja escenario 3 financiación propia

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	-19.501,82					
Préstamo						
Resultado ejercicio		-3.815,46	-1.740,17	734,57	4.714,58	9.498,84
Amortización		2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71
Capital Amortizado		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-19.501,82	-1.056,75	1.018,54	3.493,28	7.473,29	12.257,55

Fuente: Creación propia

Anexo IX: Flujos de caja escenario 4 financiación ajena

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	-19.501,82					
Préstamo	6.000,00					
Resultado ejercicio		-3.952,44	-2.903,59	-533,46	3.150,70	8.618,76
Amortización		2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71
Capital Amortizado		-1.140,82	-1.169,67	-1.199,25	-1.229,58	-1.260,67

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-13.501,82	-2.334,56	-1.314,55	1.026,00	4.679,84	10.116,80

Fuente: Creación propia

Anexo X: Flujos de caja escenario 4 financiación propia

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	-19.501,82					
Préstamo						
Resultado ejercicio		-3.815,46	-2.795,46	-454,90	3.191,70	8.633,33
Amortización		2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71
Capital Amortizado		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-19.501,82	-1.056,75	-36,74	2.303,81	5.950,41	11.392,04

Fuente: Creación propia

Anexo XI: Flujos de caja escenario 5 financiación ajena

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	-19.501,82					
Préstamo	6.000,00					
Resultado ejercicio		-2.462,63	-1.475,86	-387,58	346,06	1.421,89
Amortización		2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71
Capital Amortizado		-1.140,82	-1.169,67	-1.199,25	-1.229,58	-1.260,67

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-13.501,82	-844,75	113,18	1.171,88	1.875,19	2.919,92

Fuente: Creación propia

Anexo XII: Flujos de caja escenario 5 financiación propia

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	-19.501,82					
Préstamo						
Resultado ejercicio		-2.325,65	-1.367,72	-309,03	387,05	1.436,45
Amortización		2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71	2.758,71
Capital Amortizado		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Caja	-19.501,82	433,06	1.390,99	2.449,69	3.145,76	4.195,16

Fuente: Creación propia