



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE
SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

Estudio de viabilidad de una empresa deportiva

Presentado por Beatriz Ciria de Blas

Tutelado por: Pilar Romero Pérez

Soria, 7 de Julio 2020

CET

FACULTAD de CIENCIAS EMPRESARIALES y del TRABAJO de SORIA

INDICE DE CONTENIDOS

BLOQUE I. INTRODUCCIÓN, OBJETIVO Y METODOLOGÍA	
INTRODUCCIÓN	3

BLOQUE II. ESTUDIO DE CASO

CAPÍTULO 1

PROYECTO EMPRESARIAL

<i>1.1 Descripción de la actividad</i>	5
<i>1.2 Misión y visión de la actividad</i>	6

CAPÍTULO 2

ESTUDIO DE MERCADO

<i>2.1 Análisis general</i>	7
<i>2.2 Análisis de la competencia</i>	10
<i>2.3 Análisis DAFO</i>	11

CAPÍTULO 3

PLAN DE MARKETING

<i>3.1 Nombre e imagen del servicio</i>	12
<i>3.2 El servicio</i>	13
<i>3.3 El precio</i>	14
<i>3.4 La distribución</i>	14
<i>3.5 Promoción</i>	15

CAPÍTULO 4

FORMA JURIDICA

<i>4.1 Forma jurídica</i>	15
---------------------------------	----

CAPÍTULO 5

PLAN DE OPERACIONES

<i>5.1 Recursos materiales</i>	17
<i>5.2 Recursos humanos</i>	18

CAPÍTULO 6

ESTUDIO DE VIABILIDAD

<i>6.1 Plan de inversión</i>	19
<i>6.2 Ingresos y gastos previsionales</i>	20
<i>6.3 Resultados</i>	24
<i>6.4 Análisis de VAN y TIR</i>	28

BLOQUE III.CONCLUSIONES

CONCLUSIONES	29
---------------------------	-----------

BLOQUE IV. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	30
---	-----------

ANEXOS

<i>Anexo I. Normativa gimnasia rítmica</i>	<i>33</i>
<i>Anexo II. Análisis de la competencia</i>	<i>34</i>
<i>Anexo III. Esquema DAFO</i>	<i>37</i>
<i>Anexo IV. Horario clases</i>	<i>38</i>
<i>Anexo V. Fotografías del local</i>	<i>41</i>
<i>Anexo VI. Inversión en acondicionamiento del local</i>	<i>42</i>
<i>Anexo VII. Inversión en material deportivo</i>	<i>43</i>
<i>Anexo VIII. Sueldos y salarios</i>	<i>44</i>
<i>Anexo IX. Amortizaciones de inmovilizado material</i>	<i>47</i>
<i>Anexo X. Amortización del préstamo</i>	<i>48</i>
<i>Anexo XI. Ingresos previsionales</i>	<i>51</i>
<i>Anexo XII. Gastos previsionales</i>	<i>54</i>
<i>Anexo XIII. Equipación deportiva</i>	<i>59</i>
<i>Anexo XIV. Flujo de tesorería.....</i>	<i>61</i>
<i>Anexo XV. Balance de situación previsional.....</i>	<i>69</i>
<i>Anexo XVI. Cálculo de VAN y TIR.....</i>	<i>70</i>

INTRODUCCIÓN

JUSTIFICACIÓN

El deporte hoy en día es un fenómeno de extraordinaria importancia social, ya que forma parte de los estímulos, experiencias, situaciones y emociones que sienten los ciudadanos en cualquier tipo de disciplina. Es una gran actividad de desarrollo integral y beneficioso tanto a nivel físico, psíquico y social, ya que con ello mejora la salud, la autoestima, el estrés y la relación entre personas.

La gimnasia rítmica es un deporte olímpico en el que desarrolla la expresividad y flexibilidad corporal acompañado del ritmo de la música, su práctica puede ser con aparatos como pelota, aro, cuerda, mazas y cinta o sin ellos, la elección de éstos está fijada en la normativa regida por la federación internacional de gimnasia. El inicio de esta disciplina es de temprana y cada vez es más demandado por niñas y niños tanto en colegios de forma extraescolar como en centros de rendimiento, ya que levanta pasiones entre los más jóvenes y pone sentimientos a flor de piel al público.

La elección de este proyecto de fin de carrera se origina porque desde pequeña he crecido practicando este deporte junto con una compañera y de adolescentes hemos impartido clases enseñando a jóvenes de todas las edades esta modalidad gimnástica. Conociendo la experiencia de ser entrenadoras y alumnas, ambas nos preguntamos ¿por qué no lanzarnos hacer realidad un sueño y ser nosotras las fundadoras de un club?, especulando el público objetivo existente en Soria capital e informándonos de las ayudas económicas que podríamos obtener, nos dimos cuenta de que contamos con una ventaja abismal e importante que es conocer el negocio junto con la ilusión y motivación de hacerlo realidad, aparte de que vemos una gran oportunidad de implantarnos en el mercado, las gimnastas nos conocen y saben cómo trabajamos y sobre todo vamos a saber diferenciarnos de la competencia, ya que los pequeños detalles marcan la diferencia, los cuales se verán desarrollados a lo largo del proyecto.

Por lo que para desarrollar esta idea de negocio se realizará un estudio de viabilidad junto con un plan de empresa, del que se definirán todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la idea en realidad.

OBJETIVOS

El objetivo principal del presente trabajo es el estudio de viabilidad de una asociación deportiva, para comprobar y garantizar que sea posible implantarlo en un futuro en la capital de Soria.

El plan de viabilidad puede definirse como el documento en el que se va a reflejar el contenido del proyecto que se pretende poner en funcionamiento y nos ayudará a comprobar si nuestra idea de negocio es económica y comercialmente posible o no.

METODOLOGÍA

Una vez conocido el objetivo y la idea general del proyecto, para poder desarrollarlo se ha seguido la siguiente metodología:

Para la recogida de información y elaboración del plan, hay que destacar que se ha utilizado datos fiables y actualizados, para ello se ha dividido en dos partes;

- ✦ *Para la parte teórica:* la búsqueda de información ha sido a través de plataformas digitales, así como páginas web oficiales, observación directa, redes sociales, recopilando toda la información necesaria para poder realizar todo lo que engloba un estudio de viabilidad.
- ✦ *Para la parte práctica:* Los datos de costes, alquileres, ingresos serán lo más ajustado posible a la realidad utilizando datos de fuentes oficiales (datos obtenidos de otras empresas, portales de inmobiliarias), cabe destacar que el número de alumnas ha sido estimado, siendo lo más racional posible.

En cuanto al esquema a seguir del presente TFG, se dividirá en 6 capítulos:

- ✦ Proyecto empresarial: descripción de la actividad que se va a desarrollar.
- ✦ Estudio de mercado: análisis del entorno de la empresa para determinar su posicionamiento, con el fin de mejorar sus estrategias.
- ✦ Plan de marketing: organización de los procesos y actividades que se va a llevar a cabo para conseguir sus objetivos.
- ✦ Forma jurídica: descripción de la identidad y responsabilidades del club.
- ✦ Plan de operaciones: conocer los recursos materiales y humanos que condicionan la estructura organizativa.
- ✦ Estudio de viabilidad: estudio y análisis para conocer si es rentable llevar a cabo la actividad.

Para dar por concluido el trabajo, se extraerán una serie de conclusiones durante el desarrollo de la investigación, que determinarán la viabilidad del proyecto.

CAPITULO 1. PROYECTO EMPRESARIAL

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

El club deportivo lleva como nombre Club rítmica soriana, consiste en la enseñanza y promoción de la gimnasia rítmica a niñas y niños desde los 4 años de edad con fines educativos, recreativos y sociales, con la ilusión y compromiso de alcanzar las metas, como son conseguir formar buenas gimnastas y personas, inculcar a todos los miembros del club los valores asociados a la práctica de este deporte y alcanzar buenos resultados en los campeonatos participes.

Es importante destacar que no solamente se ofrece un servicio de enseñanza de este deporte, sino que se pretende llevarlo más allá convirtiéndolo en una experiencia única e inolvidable, intentando buscar algo diferente e innovador de lo que ya se ofrece en distintos clubes sorianos.

Rítmica soriana es una asociación deportiva que cuenta con tres fundadores, uno será el encargado sobre la materia de administración, todo lo referido a efectos fiscales, económicos etc. y dos son entrenadores titulados, ya que este club se dedica a preparar gimnastas para competiciones, en las cuales se presenta una coreografía que puntuarán los jueces, que requiere de personal preparado, por lo que las demás fundadoras tienen la experiencia necesaria para ello, cabe destacar que si hay alumnas que no quieren participar en campeonatos se respeta la decisión y participará en otras actividades del club, que se detallan más adelante.

El club será participe en competición escolar, se trata de clasificarse en el campeonato provincial de Soria para poder participar en el campeonato autonómico de castilla y león, si no se clasifica en los tres primeros puestos del provincial no tendrá pase para el autonómico, por ello se entrena una coreografía acompañada de música toda la temporada, para presentarla dicho día. La participación a campeonatos obliga a federar a las participantes, eso supone pagar de cada gimnasta una licencia que ofrece seguros médicos y civiles que cubran accidentes como lesiones tanto durante su celebración como los meses de preparación.

Cada año la federación de gimnasia de castilla y león constituye una normativa de la que todos los partícipes de dichos campeonatos han de regirse, esta normativa señala las diferentes categorías y modalidades existentes, así como el aparato obligatorio que debe utilizar la gimnasta, la duración del ejercicio y las dificultades y requisitos que debe contener la coreografía para ser puntuable, véase en el anexo I.

Para cumplir los objetivos, lo primordial es una buena organización, por lo que las clases serán separadas por categorías con un máximo de 10 - 16 alumnas, con una duración de dos horas la clase, tres días alternos a la semana. Queda en

conocimiento de las entrenadoras el formalizar los grupos para sacar el máximo partido a las gimnastas, la elección de la música y el montaje de la coreografía.

El trabajo de las entrenadoras y gimnastas es diario, ya que previo a hacer el montaje se debe formar a la gimnasta entrenando la expresividad y ejercicios de flexibilidad, salto y giro, junto con la técnica, manejo y lanzamientos del aparato que tenga que utilizar la gimnasta. Para ello disponemos de un centro de rendimiento o local situado en Soria capital, en concreto en la calle real 20 acondicionado para realizar la actividad, porque pensamos que de una buena ubicación dependerá en gran parte el éxito de nuestro club.

Por último, aparte de la participación en campeonatos, el club organiza otras actividades en las que se hacen con la misma ilusión como son exhibiciones solidarias a favor de asociaciones contra el cáncer, exhibición lúdica en época de carnaval y exhibición de fin de curso.

1.2 MISIÓN Y VISION DE LA ACTIVIDAD

Toda entidad debe definir tanto la misión como la visión que quiere transmitir, así como los valores de la organización. Esto favorece a la constitución de la asociación tanto internamente como con las relaciones del exterior.

Cuando se habla de misión se hace referencia a la razón de ser, a las funciones que se van a desarrollar y sobre todo las necesidades que se van a satisfacer junto con el público objetivo, haciendo ver una imagen sólida.

El término visión es la imagen propia que se quiere proyectar al exterior y se debe analizar las metas o aspiraciones que se propone la asociación.

Misión de la actividad

Rítmica soriana es un club deportivo encargado de coordinar la práctica de la gimnasia rítmica, el aprovechamiento del tiempo libre de las gimnastas, siempre orientado al desarrollo personal de los participantes.

Se pretende inculcar unos valores de disciplina, igualdad, respeto, diversión, compromiso y compañerismo a los alumnos del club junto con el aprendizaje de este deporte que consiste en interpretar coreografías con música, llevando dichos bailes a competiciones.

Haciendo llegar esto al público objetivo, se facilita la iteración de los clientes a los trabajadores y viceversa, consiguiendo una estabilidad al club, ya que todos conocerán la línea en la que se trabaja, los valores que se aportan, logrando una relación en la misma dirección por ambas partes.

Visión de la actividad

Se trata de una visión al futuro viable siempre proporcionando una imagen fiel y transparente de la actividad. Todas las decisiones que se tomen serán para mejorar la imagen que se quiere alcanzar.

Se cuenta con una gran motivación de las fundadoras, lo que hace que ambas tengan el mismo pensamiento de lo que la asociación quiere conseguir. La meta o el propósito a cumplir es que en 5 años el club sea líder en campeonatos autonómicos, haciendo conocer el nombre de rítmica soriana.

Esta visión se cumplirá siempre con el trabajo y esfuerzo de entrenadores y gimnastas, consiguiendo con constancia y dedicación la meta propuesta.

CAPITULO 2. ESTUDIO DE MERCADO

Antes de lanzarse a crear una empresa, asociación o cualquier tipo de actividad es primordial comprender el entorno que lo rodea, desde los aspectos más generales a los más concretos, sin olvidarnos de un aspecto muy importante: la competencia.

2.1 ANÁLISIS GENERAL

El análisis General o análisis PESTEL es un método de gran utilidad para estudiar la situación de un negocio en el entorno macroeconómico, es muy útil para elaborar un plan estratégico, de negocio, marketing etc. Se analizan factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales.

La importancia de hacer este tipo de análisis es la ayuda que proporciona a la empresa de nueva creación a la hora de implantarse, porque es imprescindible conocer cómo está el entorno, la situación económica, política, tecnológica etc. para el buen funcionamiento de la actividad.

Factor político

Haciendo referencia a la situación del gobierno de España actual, existe una incertidumbre preocupante. En los últimos años, con la creación de partidos políticos nuevos, los resultados políticos que el país venía viendo han dado un giro inesperado, tal es así que ya van dos veces la que España está en un limbo político. En 2016 transcurrieron 10 meses sin gobierno a causa de no llegar a un acuerdo entre diferentes partidos políticos y es ahora en 2019 cuando vuelve a ocurrir.

España, se rige por una monarquía constitucional basada en una democracia parlamentaria, en la que cada comunidad autónoma dispone de autonomía legislativa,

ejecutiva y legal, lo que quiere decir que la empresa deberá seguir lo que disponga la comunidad de Castilla y León, atendiendo también lo que dicte la diputación de Soria.

Factor económico

La crisis económica sufrida en España desde 2008, deja una dura etapa de crecimiento de empleo y consumo, ya que debido a ello muchas familias no podían permitirse gastar el dinero en ocio y lo destinaban al ahorro. Visto así, para el club emprendedor supone un riesgo, pero el balance económico del país de los últimos años es favorable y optimista y hay más facilidades de entrar en el mercado. Respecto a este factor se analizarán los siguientes aspectos:

Tasa de desempleo

Este indicador hace referencia al porcentaje de parados que hay sobre el total de activos, gran disminución de la tasa de paro en los últimos años, situándose en 14,02 puntos en 2019, lo que beneficia para el buen funcionamiento del club emprendedor, ya que las familias pueden gastar dinero para participar en la actividad deportiva que se ofrece, porque empiezan a tener más poder adquisitivo y consumen más.

Ilustración 1: Tasa de paro¹



Fuente: www.ine.es

Tasa de inflación

El término inflación es el aumento permanente de los precios de la economía lo que conlleva el descenso continuado del poder adquisitivo de las familias. Para medir esta tasa se utiliza el IPC, ya que muestra la variación de los precios de la cesta de la compra, en caso de que la variación sea positiva se hablará de inflación, si por el contrario es negativa se hablará de deflación y por último si la situación del país está estancada a la vez que persiste una elevación de precios se usará la palabra estanflación.

Los principales resultados del mes de agosto de 2019 de la tasa de variación anual del IPC son del 0,3%, esta disminución de dos décimas viene provocada por los sectores de vivienda, transporte, restauración y ocio. La tasa de inflación es baja y las familias aumentan su cartera, por lo que tendremos más demanda y todo apunta favorablemente.

¹ Encuesta de población activa.

PIB

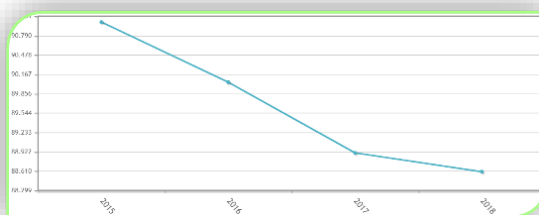
Los datos reveladores del PIB en el segundo trimestre de 2019 demuestran un crecimiento del 0,4%, respecto del trimestre anterior que fue de un 0,5%. En la medida que aumente el PIB aumentara la demanda, lo que se traduce como algo favorable para rítmica soriana, aunque crezca paulatinamente porque las familias consumen más.

Factor socio-cultural

Esta modalidad existe desde hace años, las gimnastas se preparan las coreografías para competiciones tal sean provinciales, autonómicas, nacionales, europeas, mundiales o juegos olímpicos, actualmente es así con la incorporación masculina a este deporte.

Por otro lado, la demografía tiene una influencia muy importante, ya que para el club es beneficioso el aumento de nacimientos y Soria es una ciudad envejecida y despoblada, lo que supone un dato negativo para el club, ya que el público al que va dirigido es escaso y por ello hay plataformas ciudadanas como Soria ¡YA!, que lucha contra la despoblación y el olvido institucional que durante décadas padece Soria.

Ilustración 2: Demografía Soria



Fuente: www.ine.es

En 3 años ha descendido la población soriana y ha afectado sobre todo pequeños municipios lo que se traduce si esto sigue así, en el cierre de empresas, menos consumo e incluso la posibilidad de emigrar a otras ciudades, por eso hay que luchar por tener una ciudad enriquecida y poblada.

Factor tecnológico

Se desarrolla un club en la que se pueda comunicar con el cliente de forma directa y también mediante redes sociales, ya que cada vez la gente utiliza este tipo de herramienta y es más fácil la comunicación. Rítmica soriana ve una gran oportunidad en este factor y estará presente en las redes sociales como Facebook.

España es un país con fuertes infraestructuras tanto de ferroviario, carreteras, aéreo o marítimo, pero el negocio se encuentra en Soria, del que no dispone de grandes comunicaciones entre otras ciudades, lo que limita a organizar un campeonato de ámbito nacional, porque los clubs de otras comunidades tienen más dificultad en acudir a Soria.

Factor ecológico

Este tipo de factor es más difícil de identificar, el clima puede ser un factor influyente en la actividad, ya que, a elevadas temperaturas, las gimnastas rinden menos debido a que produce más fatiga, cansancio etc.

Actualmente, la sociedad está más concienciada con el medio ambiente y se sabe que los productos ecológicos son más caros, y las familias están dispuestas a pagar ese plus por mantener un mundo mejor.

Factor legal

En este último factor, hace referencia a aquellos aspectos legales regulados en la Ley que pueden afectar al club o a diferentes actividades. Hay que tener en cuenta la legislación y normativa vigente para llevarla a cabo.

Una Ley que afecta al club es La Ley de protección de datos y garantía de los derechos digitales, en concreto la Ley orgánica 2/2018, de 5 de diciembre, ya que esta normativa es de especial relevancia, ya que se basan en la premisa de que todos los datos personales de nuestros miembros deben ser protegidos por los legisladores europeos.

2.2 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Este análisis se realiza a los principales competidores existentes en Soria capital que ofrezcan el mismo o similar servicio que rítmica soriana, a su vez sirve para encontrar ideas que marquen la diferencia con la competencia, es decir una vez que se tenga la información de los competidores es cuando hay que pensar la imagen distinta que se quiere dar e ir más allá de lo que se está ofreciendo e implantar algo innovador.

En concreto se ha identificado tres empresas directamente competitivas, que cubren las mismas necesidades, como son “Muévete”, “C.D gimnasia Duero” y “C.D gimnasia Soria”. Todo detallado en el anexo II.

Muévete realiza varias actividades extraescolares en colegios, pero en ningún caso ofrecen un servicio tan específico y especializado, sin embargo C.D. Gimnasia Soria y club gimnasia Duero son la única competencia directa que tiene Rítmica soriana, ya que se dedican a la enseñanza de gimnasia rítmica y participación en competiciones, ambas imparten las clases en las instalaciones deportivas de colegios, institutos y del ayuntamiento de Soria, lo que supone que las alumnas entrenan cada día en un lugar diferente por lo que el material deben de llevarlo ellas mismas y la entrenadora deberá cambiarse de instalación en poco tiempo para impartir la siguiente clase. Preparan coreografías para competiciones y exhibiciones, ambas tienen exhibición de fin de curso y C.D. Gimnasia Soria realiza otra en navidad.

Después de conocer el funcionamiento y desarrollo de los otros clubes, el punto de diferenciación del club rítmica soriana es:

- ☞ Ofrecer el servicio en un local único y exclusivo, es decir, impartir las clases siempre en el mismo centro y no tener que perder tiempo en el cambio de instalación, de tal forma también que la niña o niño que se quiera apuntar a la actividad nos localice antes, ya que tenemos un lugar fijo y por otro lado guardar el material necesario allí.
- ☞ Exhibición en época de carnavales, para la diversión de las gimnastas participes.
- ☞ Ofrecer la actividad en personas con discapacidad, ya que consideramos que todo el mundo debe tener las mismas oportunidades e inclusión educativa.
- ☞ Cada dos años se hará una master class con una gimnasta del equipo nacional.
- ☞ Cada fin de curso haremos una excursión al Warner Bross de Madrid, para despedir la temporada, cuya entrada se la pagará la alumna y el club pagará el desplazamiento del autobús hasta Madrid.

2.3 ANÁLISIS DAFO

El análisis DAFO es una herramienta básica y muy importante utilizada para estudiar la situación real de la empresa, analizando sus características internas (debilidades y fortalezas) y externas (amenazas y oportunidades) para recabar información que resulta necesaria para generar nuevos proyectos o mejorar los existentes.

Características internas:

Fortalezas

- ☞ Entrenadoras cualificadas para dirigir un equipo enseñando las técnicas correspondientes con experiencia de años atrás.
- ☞ Al federar a las niñas cuentan con un seguro de accidentes por lesión.
- ☞ Participación en campeonatos provinciales, autonómicos o nacionales, que obteniendo pódium pueden llegar a conseguir beca de estudios.
- ☞ Ilusión, motivación y responsabilidad de este proyecto que hace que trabajemos con positivismo y con ganas de crecer.

Debilidades

- ☞ Bajas en nuestro deporte por el auge de otros deportes, como pueden ser el fútbol femenino, voleibol o deportes de moda.
- ☞ Para comenzar con el negocio el local será alquilado, lo que generará un gasto.

Características externas:

Amenazas

- ✦ Empresas competidoras que ofrecen el mismo servicio desde hace años y son conocidas por el público.
- ✦ La crisis que atraviesa el país y el elevado desempleo, hace que familias no puedan permitírselo y elegirán hacer el deporte de forma libre, sin pertenecer a ningún colectivo deportivo de pago.

Oportunidades

- ✦ El ayuntamiento de Soria ayuda en la organización de campeonatos como puede ser el campeonato provincial.
- ✦ El auge de las tecnologías, hace que se conozca a la empresa rápidamente a bajo coste, como puede ser Facebook.
- ✦ Club con un precio asequible en sus cuotas, lo que atraerá a aquellas personas que estén buscando un deporte de buena calidad y precio.
- ✦ Conocer el mercado y ofrecer servicios innovadores que nos diferencien.

Tras el análisis DAFO realizado, se observa en el anexo III mediante un esquema, las características conjuntas.

CAPITULO 3. PLAN DE MARKETING

3.1 NOMBRE E IMAGEN DEL SERVICIO

La imagen que se quiere dar del club es innovadora y exclusiva, por ello el logotipo funciona como un método que le diferencia de la competencia. El club rítmica soriana se decanta por un logotipo que proporciona un aspecto más urbano y contemporáneo.

Ilustración 3: Logotipo



Fuente: elaboración propia

La creación de esta imagen de marca incorpora elementos representativos de la gimnasia rítmica que refuerzan la misión del club. En cuanto a la tipografía, se crea una combinación de tres fuentes diferentes que se adecuan a la perfección en su conjunto, aportando consistencia y legibilidad requerida para una marca moderna y los colores que aportan un toque de vitalidad, poder y fuerza. Lo que se pretende con todo ello, es identificar al club de una forma rápida, con tan solo ver el aspecto del logotipo.

3.2 EL SERVICIO

El club rítmica soriana ofrece en su centro deportivo un servicio que se basará en la enseñanza de la disciplina de gimnasia rítmica. Para que los clientes juzguen los servicios que se ofrecen, debemos diferenciarnos a los de la competencia (capítulo 2), por ello en nuestras clases se trabajan distintos aspectos:

- ☞ Preparación física: se trata de poner en forma física a la gimnasta, por medio de ejercicios sistemáticos y obtener su máximo rendimiento
- ☞ Expresión corporal: consiste en transmitir sentimientos a través de movimientos corporales y expresión facial.
- ☞ Técnica y manejo de aparato: aprendizaje del uso de los aparatos (pelota, aro, cuerda, mazas y cinta).
- ☞ Dificultades: entrenamiento de saltos, equilibrios y giros que la gimnasta debe realizarlos correctamente.
- ☞ Montaje coreográfico: creación de diferentes ejercicios enlazados entre sí, al ritmo de la música.

Cada clase estará formada entre 10 y 16 alumnas, por lo que quedaría el siguiente horario para los 5 años de vida del club, detallado en el anexo IV.

- ☞ El primer año se distribuyen las 45 alumnas en 4 clases, entrenando 3 días en semana durante 2 horas seguidas, impartidas por las dos monitoras.
- ☞ El segundo año se distribuyen las 56 alumnas en 4 clases, entrenando 3 días en semana durante 2 horas seguidas, impartidas por las dos monitoras.
- ☞ El segundo año se distribuyen las 65 alumnas en 4 clases, entrenando 3 días en semana durante 2 horas seguidas, impartidas por las dos monitoras.
- ☞ El segundo año se distribuyen las 75 alumnas en 7 clases, entrenando 3 días en semana durante 2 horas seguidas, impartidas por las dos monitoras.
- ☞ El segundo año se distribuyen las 95 alumnas en 9 clases, entrenando 3 días en semana durante 2 horas seguidas, impartidas por las dos monitoras.

Inicialmente hasta que el club empiece a crecer las dos entrenadoras impartirán las clases, una vez que se entre en la etapa de crecimiento y se produzca una estabilidad en el mercado y un aumento de demanda cada entrenadora dirigirá los grupos pertinentes.

3.3 EL PRECIO

El club tiene muy claro en que se quiere diferenciar del resto de competencia y aunque sea nuevo en el mercado, el precio no será un factor del que se quiera distinguir, sino será más por la innovación y servicios que no se ofrecen en otros sitios. Para fijar el precio de la cuota, el club se ha guiado en función de lo siguiente:

- ✦ Precios de la competencia: tras el estudio realizado en el capítulo 2, punto 2.2, se va a fijar un precio similar al de la competencia, ya que el club no se va a distinguir en este aspecto notablemente y tampoco se quiere dar una imagen de low cost o por el contrario de un club de lujo.

Por lo que se ha decidido establecer una cuota de 45€ los 10 meses de temporada y a comienzo de temporada (15 de agosto) la parte proporcional, 22,50€, el mes de vacaciones no se cobrará ninguna cuota. Una cifra única para cada miembro del club. En principio no se considera aumentar el precio a largo plazo, esto no quiere decir que en un futuro el club se vea obligado a subir el precio a causa de una fuerza mayor o dependiendo de cómo evolucione la economía española.

3.4 LA DISTRIBUCIÓN

La importancia de la distribución consiste en hacer llegar el servicio al mercado objeto en tiempo, lugar y forma adecuada, los canales que vamos a establecer son los siguientes:

- ✦ Presencia física: al ubicarse en el centro de la ciudad y en una zona transitada, los ciudadanos pueden conocernos a través de nuestro local ya que tiene un escaparate que da a la calle con un diseño vistoso tanto por el exterior como en el interior que llama la atención y que podrán entrar a informarse de la actividad sin compromiso.
- ✦ Presencia en internet: el club estará presente en las redes sociales como, Facebook, la cual la llevaremos nosotras. Se publicará toda la información sobre el club, siempre cuidando la identidad de las menores de edad, ya que tenemos muy presentes la Ley de protección de datos.

En la distribución de nuestro servicio hay que tener cuenta el proveedor principal, el cual es la modista que realiza los trajes obligatorios para actuar. Por ello se realiza un contrato mercantil con ella para asegurar el compromiso de que nos llegue a tiempo los trajes y de tener todos los años la misma modista, para arreglar trajes deteriorados, hacer nuevos etc.

3.5 PROMOCIÓN

Esta fase es la más importante por lo que se dedicará una parte económica y el tiempo necesario, para darnos a conocer. Lo principal es hacer llegar a nuestro público la existencia y servicios que ofrece el club, ya que se considera que es fundamental esta parte, para poder crecer en un futuro.

Para publicitar el club y dar a conocer el servicio, se utiliza diferentes medios de comunicación, como son:

- ✦ Internet: mediante las redes sociales más usadas como Facebook y periódicos digitales como desdeSoria, el mirón de Soria, diario de Soria etc.
- ✦ Carteles informativos en los que aparecerá el logotipo del club, teléfono de contacto y un mensaje de motivación, todo ello en colores que resalten a la vista. Estos carteles se pondrán por tiendas, institutos, colegios, bares etc.

CAPITULO 4. FORMA JURIDICA

Club rítmica soriana es una asociación deportiva sin ánimo de lucro, está formada por tres personas físicas para realizar una actividad colectiva regulada por la Ley 1/2002, de 22 de marzo en ámbito estatal del derecho de asociación y Ley 3/2019, de 25 de febrero de la actividad físico deportiva de Castilla y León en ámbito provincial.

Una vez se han estudiado todas las alternativas posibles, la forma jurídica elegida para formar el club rítmica soriana es de club deportivo elemental, por ello se hará un breve resumen a continuación de las opciones analizadas y de cómo se ha llegado a elegir esa opción.

En concreto en el artículo 13 de la Ley 10/1990 de 15 de octubre se describe el concepto de club deportivo, como: “A efectos de esta Ley se consideran clubes deportivos las asociaciones privadas, integradas por personas físicas o jurídicas que tengan por objeto la promoción de una o varias modalidades deportivas, la práctica de las mismas por sus asociados, así como la participación en actividades y competiciones deportivas”.

A su vez en el siguiente artículo, la Ley recoge la clasificación de clubes deportivos, diferenciándolos entre:

- ✦ Clubes deportivos elementales.
- ✦ Clubes deportivos básicos.
- ✦ Sociedades anónimas deportivas.

Dentro de estas, se descarta la sociedad anónima deportiva, ya que exige un desembolso inicial y está representado por acciones nominativas. Aunque los tres fundadores de rítmica soriana han aportado capital por acuerdo entre las partes, no se quiere que haya representaciones de acciones, por lo que se elimina esta opción.

De las alternativas restantes se buscarán las diferencias y características, con ello se estudiará cual sería la mejor opción a elegir:

Tabla 4: Diferencias entre las distintas formas de clubes deportivos.

	Club deportivo elemental	Club deportivo básico
¿Quién lo puede formar?	<i>Personas físicas (mínimo 3)</i>	<i>Personas físicas y jurídicas (mínimo 5)</i>
Fines de la actividad	<i>Participación de los miembros en actividades deportivas</i>	<i>Promoción, práctica y participación en actividades deportiva.</i>
Responsabilidades	<i>Responderán los directivos y los socios por los actos en los que intervengan</i>	<i>Responderá frente a ello la persona jurídica del club</i>

Fuente: elaboración propia

Tras conocer los rasgos generales descartamos la opción de club deportivo básico ya que se necesitan mínimo 5 fundadores y no se quiere esa alternativa, porque queremos afrontar este proyecto nosotros 3 solos, con lo cual nos decantamos por formar un club deportivo elemental.

Los fundadores deben ser siempre personas físicas, para su fundación deben presentar la documentación necesaria y posterior inscripción en el registro. Deben realizar:

- ✚ Solicitud: dirigida al director general de actividades y promoción del deporte.
- ✚ Acta fundacional: a través de un documento privado o público de constitución de club de los miembros.
- ✚ Los estatutos por el cual se registrará la asociación suscrita por los socios.
- ✚ Acta de aprobación de los citados.
- ✚ Nombre de la asociación, el cual será único y exclusivo, es decir no tiene existir otra entidad con la misma o similar denominación.

Toda esta documentación deberá realizarse en el registro de la junta de Castilla y León, en el registro de la dirección general de deportes o en cualquier lugar establecido en el artículo 16.4 de la Ley 39/2015 (LPACAP), esta inscripción es gratuita y con ella se podrá optar a subvenciones y ayudas procedentes de entidades públicas, siempre que se quiera. Habrá un plazo de 3 meses desde la recepción de la solicitud y será la dirección general de deportes el órgano que lo resuelva.

El club deportivo elemental se caracteriza por ser uno de los más fáciles de constituir, para ello se comienza comprobando que no haya otro club registrado con el mismo o similar nombre, ya que en ese caso no sería aceptado, recordando que debe llevar de denominación la palabra “club” o “C.D.” seguida del nombre.

Los estatutos se elaborarán entre las tres personas fundadoras ya que el Decreto 23/1995 permite constituir un club deportivo elemental aprobando sus propios estatutos.

CAPITULO 5. PLAN DE OPERACIONES

El plan de operaciones tiene como objetivo resumir todos los aspectos organizativos y técnicos de la prestación de servicios. Por ello describen los recursos necesarios (materiales y humanos) y los costes en los que incurre para llevar a cabo la actividad.

De las decisiones que se tomen respecto al servicio que se va a ofrecer, el club tiene que dotar los medios necesarios, así como la estructura organizativa, que permita una ordenación racional y una mayor eficacia en la utilización de los mismos. Entre las partidas más importantes a tener en cuenta se destacan los recursos materiales y recursos humanos.

5.1 RECURSOS MATERIALES

El club necesita un local acondicionado para ejercer su actividad, por lo que las fundadoras han elegido el local que engloba todas las necesidades. Se buscaba un local amplio en el que coja el tapiz específico para la actividad y quedara constantemente puesto y no tener que quitarlo y ponerlo cada vez que se vaya a dar la clase, y sobrara espacio para poder equiparlo con espalderas y barra de ballet, un local con aseo, con altura para que las gimnastas puedan lanzar los aparatos, céntrico para que las madres y padres durante las dos horas de entrenamiento pudieran tener cerca comercios y bares y que haya afluencia para que se vea el local. Su ubicación está en la calle Real 20, es un local de 150m², luminoso y amplio, con un gran ventanal a la calle, lo encontramos en la página web de fotocasa, ver anexo V, tras ver varios locales fue el que más nos gustó y más se acercaba a nuestra idea, por lo que decidimos alquilarlo, con la opción de comprar el local a largo plazo si el club tiene un buen funcionamiento. Tras negociar con el propietario el alquiler será de 500€ mensuales. Con una fianza de 500€ pagaderos el primer mes.

El acondicionamiento del local constará en darle un toque moderno tanto externamente e internamente, dando la sensación al cliente de encontrarse en un lugar acogedor, tranquilo y limpio. Se invertirá en decorados de paredes con vinilos y pintura, en concreto se pintará el interior de color blanco para dar sensación de amplitud y limpieza y se colocarán vinilos de figuras de gimnasia para crear un ambiente más acogedor, por el contrario, en la fachada se busca llamar la atención con colores vistosos, para ello se ha destinado una cantidad de 1.484,05€, detallado en el anexo VI.

Como material deportivo necesario para la práctica de este deporte y para el uso de las gimnastas se pondrán 5 espalderas ancladas en la pared, 2 barra de ballet, 3 bancos suecos, ubicaremos una zona al alcance de los miembros del club para el botiquín de primeros auxilios totalmente necesario en cualquier deporte o empresa. Para la puesta en marcha de la actividad como bien se ha nombrado en el capítulo 1, dependiendo la categoría se necesitarán diferentes aparatos, que el club debe tener a

disposición de las gimnastas, por ello es imprescindible tener el material desde el comienzo, empezaremos comprando 10 pelotas y aros que se guardarán en el local.

De esta forma siempre va estar disponible el mismo material y se evitará olvidos de no llevar el material a los entrenamientos, según vaya funcionando el club se compraría los demás aparatos si hicieran falta o se aumentaría el material ya comprado. Otro material obligatorio es el practicable o tapiz, es una moqueta de 13m x 13 m de dimensión, de tacto suave donde las gimnastas entrenan en él, es importante disponer de éste porque en cualquier competición o exhibición las gimnastas realizan su coreografía en él y por ello es aconsejable el entrenamiento diario con este tipo de suelo. Por último, es necesario un equipo de música, para ensayar con él la coreografía y disponerlo para las exhibiciones. Todo el material deportivo recoge la cifra de 5.363,33€ detallado en el anexo VII.

5.2 RECURSOS HUMANOS

Para el correcto funcionamiento del club hay que lograr una organización eficiente y eficaz en el sentido de no malgastar los recursos, es muy importante saber que puestos de trabajo hacen falta y cuantificarlos bien, en el caso de club rítmica soriana lo tenemos muy claro, ya que se cuenta con tres fundadores y dos de ellas se han dedicado a la enseñanza de este deporte, lo cual tiene unas competencias adquiridas, títulos requeridos y una experiencia laboral primordial, para ejercer de entrenadoras y por otro lado se cuenta con el tercer fundador dedicado a la administración y finanzas que se dedicará a todo lo relacionado a la gestión del club. Todos los trabajadores del club siguen una serie de valores y principios básicos que van encaminados hacia el mismo sitio, con el fin de crear un buen clima de trabajo y conseguir los objetivos establecidos, dichos principios son:

- ✦ Creatividad y desarrollo de alternativas y rápida resolución de problemas.
- ✦ Puntualidad, responsabilidad y respeto en el trabajo
- ✦ Comunicación abierta y auto confianza.
- ✦ Compromiso de integridad entre gimnastas.
- ✦ Vocación e implicación por el trabajo que se desarrolla.

En concreto los puestos de trabajo que requiere este club son muy específicos, las funciones que tienen que desempeñar los trabajadores son las siguientes:

- ✦ Entrenadora deportiva
 - Organizador, planificador y supervisor de la actividad a desarrollar.
 - Enseñanza a los alumnos de la actividad.
- ✦ Gestor: diplomado en administración de empresas
 - Facturación
 - Realización de presupuestos, en casos necesarios.
 - Gestión de cobros y pagos.
 - Trato directo con proveedores y empresas colaboradoras.

Por lo que se ha decidido que los tres fundadores tengan el mismo tipo de contrato, siempre dependiendo de la forma jurídica que tenga el club, en este caso se trata de un club deportivo elemental, se detallará en el capítulo 4. Los contratos de trabajo para las entrenadoras serán de carácter indefinido a jornada completa con un salario establecido por acuerdo de las 2 entrenadoras de 600€ los 3 primeros años y un incremento de 100€ cada año, dichos salarios son con intenciones de aumentar con el paso de los años si el club tiene una buena aceptación. Por otro lado, el encargado de llevar la administración del club tendrá un horario flexible, ya que tiene una gestoría y no es la única entidad que gestiona, por lo que se ha fijado un salario de 400€ mensuales. Las cotizaciones de la seguridad social se han establecido en base al 33% del salario base, todo ello detallado en el anexo VIII. Estos contratos se deberán establecer de formar escrita en el modelo que se establezca, en el que deberá figurar antigüedad, jornada laboral y distribución horaria.

El número de personal en principio no va a aumentar, salvo que aumente mucho el número de miembros y las dos entrenadoras no abarquen dicha cantidad, entonces el club se plantearía buscar personal con formación de técnico superior en animación de actividades físicas y deportivas, cursos de nivel de entrenadora de gimnasia rítmica o licenciaturas universitarias en ciencias de la actividad física y del deporte. Siempre contando con una política de motivación, la cual cada trabajadora tiene la libertad y responsabilidad a la hora de ejercer la actividad, en cuanto a la forma de impartir la clase.

CAPITULO 6. ESTUDIO DE VIABILIDAD

La previsión de gastos, ingresos e inversión inicial que se va a llevar a cabo para poner en funcionamiento el club, será fundamental para determinar la viabilidad de éste, por lo que a continuación se establece una serie de datos fiables y necesarios para construir el club.

6.1 PLAN DE INVERSIÓN

Para un buen funcionamiento del club rítmica soriana es necesario realizar una inversión inicial, la cual es de suma importancia por cuanto van a condicionar la vida del club a largo plazo. La primera inversión que tendría el club sería acondicionar el local, en el anexo VI se detalla la inversión en decoración (pintura y vinilos), pretendiendo que el resultado final sea un local que llame la atención por sus colores del exterior y un diseño en el interior de amplitud, seguridad y limpieza. Todo ello recoge una cantidad de 1.484,05€. La amortización se considera del 2%, ya que se engloba en construcciones, se ve detalladamente en el anexo IX.

El club debe tener una inversión en material para equipamiento deportivo, para poder realizar la actividad, consta de un equipo de música, tapiz, y material para actividad, botiquín de primeros auxilios, todo detallado en el anexo VII. La cifra de

dicha inversión se eleva a 5.363,33€. La amortización de este material deportivo se considera del 10%, también detallado en el anexo IX. En resumen, el club necesita la siguiente inversión inicial:

Tabla 5: Resumen de la inversión inicial.

Inversión inicial	
<i>Acondicionamiento del local</i>	1.484,05€
<i>Material equipamiento deportivo</i>	5.363,33€
TOTAL	6.847,38€

Fuente: elaboración propia

El local donde se desarrollará la actividad será alquilado en el que contaremos con la entrega de fianza que se realizan en los arrendamientos, será de dos meses de alquiler, lo cual tendremos en concepto de alquiler mensual una cifra de 500€, y por tanto de fianza serán 1.000€, esta partida de alquiler producirá un gasto, los cuales se verán a continuación. El precio y local fue encontrado en el portal de fotocasa.es.

Para financiar la inversión inicial y su puesta en marcha, los promotores contarán en primer lugar con la aportación de su propio capital, dicha decisión es por voluntad propia ya que cada uno dispone de ese dinero y se acuerda aportar 3.000€ por persona, lo que suma una cifra de 9.000€ en total.

Se queda en acuerdo la solicitud de un préstamo de 6.000€ para poder tener a disposición en tesorería y hacer cualquier operación imprevista e ir pagando las obligaciones convenidas. Una vez estudiados los diferentes tipos de préstamos disponibles en varios bancos, se elige el préstamo 1|2|3 del banco Santander en un plazo de 5 años, el interés nominal anual es del 8,08% y TAE del 8,16%, conllevando a un importe total adeudado de 7.313,29€, cuya cifra en intereses es de 1.313,29€, lo que da una cuota mensual de 121,89€. Añadiendo que la comisión de apertura es financiada por la entidad bancaria. El cuadro de amortización se recoge en el anexo X.

6.2 INGRESOS Y GASTOS PREVISIONALES

Para prever los ingresos y gastos que tendrá el club, se estima que para el primer año de éste contemos con 45 gimnastas, en el segundo ejercicio seamos 56, en el tercero año se aumentará la cifra a 64 ya que nos hemos dado a conocer y siendo realistas consideramos que nuestro club empieza a ser aceptado en la ciudad y comienzan las recomendaciones por los éxitos y resultados de campeonatos, en el ejercicio 4 y 5 estimamos que haya un incremento hasta alcanzar las 75 y 95 niñas respectivamente, porque ya tendremos la experiencia y el reconocimiento que nos ayude a ir creciendo cada año.

Ingresos previsionales

Los ingresos que recibirá el club para los cinco años primeros de vida, se recogen en el anexo XI. Principalmente los ingresos mensuales vienen de los siguientes aspectos:

- ✦ La cuota mensual de cada gimnasta la establecemos en 45€, cada socio facilitará una cuenta bancaria para cargarle dicha mensualidad, la que pagarán durante 10 meses y medio al año, la temporada comienza la segunda quincena de agosto, por lo que se cobrará la parte proporcional (22,50€) y acaba en junio, el mes de julio se considera periodo vacacional y rítmica soriana no percibirá ingresos económicos durante esa pausa.
- ✦ El juego de lotería de navidad, el club jugará un número entero en la que se venderá en forma de participaciones, cada una será de 5€ en la que se destinará un 1€ al club, se estima que se vendan 4.000 papeletas el primer año e incrementando en 500 papeletas el resto de los años.
- ✦ El primer año, se cuenta con la ayuda de tres empresas sorianas, aportando lo siguiente:
 - ✓ Patrocinio de caja rural de Soria, aportando una cantidad de 3.750€. Agradeciéndoles públicamente el esfuerzo y la confianza en club rítmica soriana, ellos nos hacen las cosas mucho más fáciles.
 - ✓ Patrocinio de graffiti del 10% del valor total de las equipaciones. Dicha empresa soriana colabora con el club aportando el 10% del coste total de las equipaciones deportivas que cada año regala el club a sus miembros, debido a que siempre se compran en dicha entidad.
 - ✓ Colaboración de la despensa aportando al club emprendedor la cantidad de 3.100€.

El segundo año de vida del club, se añade otro colaborador. Ya que las entrenadoras consideran importante esta ayuda y buscan a empresas que puedan aportar cualquier tipo de colaboración.

- ✓ Caja rural sigue apostando por el club y mantiene la misma aportación.
- ✓ Graffiti quiere seguir ayudando aportando el 10% del valor de las equipaciones.
- ✓ La despensa mantiene su colaboración destinando 3.000€ al club
- ✓ Hipermercado E.leclerc abona la cantidad de 3.200€ al club, siempre colaborando con el deporte soriano.

El tercer año se incorpora Fotostudio 13, aportando 2.500€. El cuarto se mantiene con los patrocinios anteriores. Y por último, el quinto año se suma la empresa distribuciones Navalpotro ayudando al club con una aportación de 2.800€.

A cambio del gran esfuerzo de dichas empresas, se les tendrá muy presente y se les agradecerá públicamente lo que hacen por el club.

Cabe destacar las distintas subvenciones que podría recibir el club de las que provienen de entidades como Diputación de Soria y Ayuntamiento de Soria. En este caso, club rítmica soriana no las va a tener en cuenta en el estudio por la incertidumbre de su concesión, además cuando se formalizó el club se llegó a un acuerdo de solicitar un préstamo de 6.000€, que junto con la aportación de los socios, el patrocinio se cree suficiente para poner en marcha el club y tener liquidez para cualquier imprevisto.

Tras conocer todos los ingresos que tiene el club, la cuantía anual de ingresos en los cinco ejercicios se refleja en la siguiente tabla, afirmando una buena aceptación en el mercado, ya que cada año la cifra es más elevada.

Tabla 6: Resumen ingresos previsionales

<i>Tesorería</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
	32.258,26€	41.191,38€	47.997,29€	53.730,42€	66.545,20€

Fuente: elaboración propia

Gastos previsionales

Los gastos que tenga el club para las cinco temporadas se enumeran y detallaran en el anexo XII, contaremos con unos gastos mensuales para el funcionamiento del club, los cuales son:

Gastos por servicios.

- ✦ Cuota de alquiler mensual de local es de 500€ con IVA incluido.
- ✦ Suministro de agua, luz y calefacción, que se estima que se incremente un 2% cada temporada.
- ✦ El club contará con una línea de teléfono en la compañía de Yoigo, la cuota contratada es de 25,00€ al mes, llamada “la sinfín 15 GB”
- ✦ Gastos de locomoción para viajes oficiales a campeonatos autonómicos fuera de Soria y en junio para la excursión al parque Warner de Madrid. El coste de autobús de 55 plazas es de 500€ y de minibús de 30 plazas es de 400€, alquilados con la empresa autobuses J.Llorente
El campeonato autonómico los próximos 5 años se debuta en Valladolid, salvo el cuarto año que se organiza en Soria.
- ✦ El local cuenta con una póliza de seguro fijada en 250€ al año, pagaderos en el mes de junio.

- ✚ Campaña de publicidad para dar a conocer el club, a través de cuñas en la radio y carteles, con un coste en total de 500€ solo durante el mes de septiembre del primer año.

Otros gastos

- ✚ Equipación que el club regala a cada gimnasta por ser miembro cada temporada una camiseta, chándal y abrigo serigrafiado con el logo del club, que se trabaja con la empresa graffiti de Soria, todo detallado en el anexo XIII. La forma de pago es a 12 cuotas sin intereses.
- ✚ Licencias federativas de las participantes, ya que con dicha licencia las niñas están aseguradas toda la temporada por cualquier tipo de lesión y con ello pueden participar en campeonatos federativos. Dicha licencia tiene un coste único por persona de 50€ siendo su pago dentro del plazo estipulado (1 de enero – 31 de marzo), de no ser así, se produciría una sanción, es decir un incremento en el precio.
Durante estos cinco primeros años del club se federan al 50% de las gimnastas, y el resto se preparará para su próxima federación, participando en las distintas exhibiciones.
- ✚ Cada dos años se realiza una master class, para motivar e incentivar la práctica del deporte, ésta tendrá un valor económico de 300€, comenzando con ella el segundo año de vida.
- ✚ Tanto en fin de curso como en carnaval (febrero) se realizan exhibiciones de las gimnastas en el polideportivo de la ciudad cuyo alquiler de cancha es a cargo del club, con un coste de 25€ en alquiler de cancha por exhibición.

Gasto de personal

- ✚ Salarios de las dos entrenadoras y del gestor se detallan en el anexo VIII.
- ✚ Seguridad social de los trabajadores del club, asciende a un 33% del salario base.

Amortización

La amortización del acondicionamiento del local y material deportivo será la estipulada en las tablas oficiales de amortización de la agencia tributaria, cuyo coeficiente lineal máximo es del 10% en material deportivo y un 2% en el acondicionamiento con un periodo máximo de 20 años y 10 años relativamente. En este caso se fijará una amortización lineal utilizando una vida útil de 10 años. Todos los datos se verán reflejados en el anexo IX

Coste financiero

Los costes que se derivan de la financiación ajena los encontramos detallados en el anexo X.

Impuesto sobre el valor añadido (IVA)

Club rítmica soriana está exento de IVA, lo que significa que en el ámbito de aplicación de este impuesto se exime su pago por motivos legales. Por lo que no afecta a todo lo referido de gastos e ingresos.

Impuesto sobre sociedades

Desde 2014 se han producido una serie de cambios en la fiscalidad de las asociaciones sin ánimo de lucro. Estos cambios afectan principalmente a las obligaciones fiscales, como es el impuesto sobre sociedades.

Con la Ley 27/14 y la posterior corrección que hizo el RD Ley 1/2015, dichas entidades estarán obligadas a presentar el impuesto sobre sociedades, aplicando un gravamen del 25%.

En resumen, en la siguiente tabla se refleja la cifra de todos los gastos mencionados anteriormente de cada ejercicio. Todo ello indica que el club cada año tiene mas gastos, aunque se puede considerar que en los tres primeros ejercicios hay una estabilidad en ellos y es a partir del tercer año cuando la cifra aumenta más considerablemente

Tabla 7: Resumen gastos previsionales

<i>Gastos</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
	39.047,04	39.183,48€	39.690,42€	43.540,17€	48.331,58€

Fuente: elaboración propia

6.3 RESULTADOS

Una vez conocidos los gastos e ingresos se puede establecer los resultados que permitirán conocer su el análisis de viabilidad es favorable o por el contrario fuera inviable su puesta en marcha.

Una vez conocidos los ingresos, cobros, pagos y gastos se obtienen los resultados que permiten conocer si el análisis de club es favorable, para ello se analizaran los tres estados financieros, la cuenta de previsión de tesorería o los flujos de tesorería, cuenta de resultados previsional y balance de situación previsional.

Flujo de tesorería

Es un estado financiero en el que se van a recoger, de forma detallada, las entradas y salidas de fondos líquidos del club durante los 5 primeros años de vida. Servirá para conocer la liquidez y solvencia que tiene el club y poder facilitar el cálculo del VAN y TIR. Los flujos de tesorería están detallados por meses en el anexo XIV, en resumen:

Tabla 8: Resumen de flujo de tesorería.

	<i>Inicial</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
SALDO INICIAL		2.152,62 €	(10.073,03) €	94.976,38 €	172.712,30 €	275.185,66 €
<i>Patrocinador</i>		6.995,76 €	10.231,38 €	12.757,29 €	12.792,92 €	15.657,70 €
<i>Lotería</i>		4.000,00 €	4.500,00 €	5.000,00 €	5.500,00 €	6.000,00 €
<i>Cobro (cuotas)</i>		21.262,50 €	26.460,00 €	30.962,50 €	35.437,50 €	44.887,50 €
<i>Aportación socios</i>	9.000 €					
TOTAL	9.000,00 €	34.410,88 €	31.118,35 €	143.696,17 €	226.442,72 €	341.730,86 €
<i>(Alquiler local)</i>		6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €
<i>(Alquiler cancha)</i>		50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €
<i>(Equipación deportiva)</i>		1.457,55 €	1.813,84 €	2.072,96 €	2.429,25 €	3.077,05 €
<i>(Suministro)</i>		1.182,00 €	1.199,64 €	1.216,27 €	1.235,64 €	1.254,10 €
<i>(Master class)</i>			300,00 €		300,00 €	
<i>(Publicidad)</i>		500,00 €				
<i>(Alquiler autobús)</i>		900,00 €	900,00 €	900,00 €	500,00 €	1.500,00 €
<i>(Salarios)</i>		19.200,00 €	19.200,00 €	19.200,00 €	21.600,00 €	24.000,00 €
<i>(Seguridad social)</i>		6.336,00 €	6.336,00 €	6.336,00 €	7.128,00 €	7.920,00 €
<i>(Póliza)</i>		250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €
<i>(Licencia federativa)</i>		1.125,00 €	1.400,00 €	1.625,00 €	1.875,00 €	2.375,00 €
TESORERÍA DE EXPLOTACIÓN		37.000,55 €	37.449,48 €	37.650,23 €	41.367,89 €	46.426,15 €
<i>Cobro préstamo</i>		6.000,00 €				
<i>(Fianza)</i>		1.000,00 €				
<i>(Inversión)</i>	6.847,38 €					
TESORERÍA DE CAPITAL	6.847,38 €	5.000,00 €				
<i>(Pago intereses deuda)</i>		378,86 €	377,32 €	286,32 €	187,65 €	80,72 €
<i>(Impuestos)</i>		2.104,50 €	1.957,00 €	2.849,48 €	3.527,52 €	5.678,00 €
TESORERÍA CIRCUL.		2.483,36 €	2.334,32 €	3.135,80 €	3.715,17 €	5.758,72 €
SALDO	2.152,62 €	(10.073,03) €	94.976,38 €	172.712,30 €	275.185,66 €	442.307,98 €

Fuente: elaboración propia

Se observa un aumento considerable de la tesorería a partir del primer año. En el primer ejercicio el club tiene más gastos que ingresos, lo que refleja una cifra negativa. El aumento de tesorería se puede destinar una parte en reducir la deuda del préstamo o

disponer esa liquidez para comprar material necesario. También se puede plantear, si se mantiene la misma tendencia, la compra del local.

Cuenta de resultados previsional

Refleja una situación contable al final de cada ejercicio. Permite conocer el beneficio o pérdida que arroja en los cinco primeros ejercicios del club, se construye a partir de los ingresos y gastos, ya que en ella no figuran las inversiones.

Tabla 9: Resumen de resultados previsional

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	32.258,26 €	41.191,38 €	47.997,29 €	53.730,42 €	66.545,20 €
<i>Cuota</i>	21.262,50 €	26.460,00 €	30.240,00 €	35.437,50 €	44.887,50 €
<i>Patrocinadores</i>	6.995,76 €	10.231,38 €	12.757,29 €	12.792,92 €	15.657,70 €
<i>Lotería navidad</i>	4.000,00 €	4.500,00 €	5.000,00 €	5.500,00 €	6.000,00 €
GASTOS	36.092,12 €	37.512,32 €	38.341,10 €	42.228,80 €	47.016,50 €
<i>(Gastos de explotación)</i>	10.556,12 €	11.976,32 €	12.805,10 €	13.500,80 €	15.096,50 €
<i>(Gastos de personal)</i>	25.536,00 €	25.536,00 €	25.536,00 €	28.728,00 €	31.920,00 €
EBITDA	(3.833,86 €)	3.679,06 €	9.656,19 €	11.501,62 €	19.528,70 €
<i>(Amortización)</i>	684,75 €	684,75 €	684,75 €	684,75 €	684,75 €
EBIT	(3.149,11 €)	2.994,31 €	8.971,44 €	10.816,87 €	18.843,95 €
<i>(Gastos financieros)</i>	378,86 €	377,32 €	286,32 €	187,65 €	80,72 €
BAI	(2.770,25 €)	2.616,99 €	8.685,12 €	10.629,22 €	18.763,23 €
<i>Impuesto sociedades (25%)</i>	692,56 €	654,25 €	2.171,28 €	2.657,31 €	4.690,81 €
<i>Retenciones</i>	2.104,50 €	1.957,00 €	2.849,48 €	3.527,52 €	5.678,00 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	(4.182,19 €)	5,74 €	3.664,36 €	4.444,40 €	8.394,42 €

Fuente: elaboración propia

A simple vista se ve como el primer ejercicio es un año con pérdidas y es a partir de dicho ejercicio cuando comienza un incremento significativo en el resultado de los ejercicios. Lo que se traduce en una buena marcha del club.

Los ingresos aumentan en 3 años un 187,62% y a los 5 años crece un 129,08% respecto al tercer año, haciendo que aumente el resultado del ejercicio, ya que los gastos son menores.

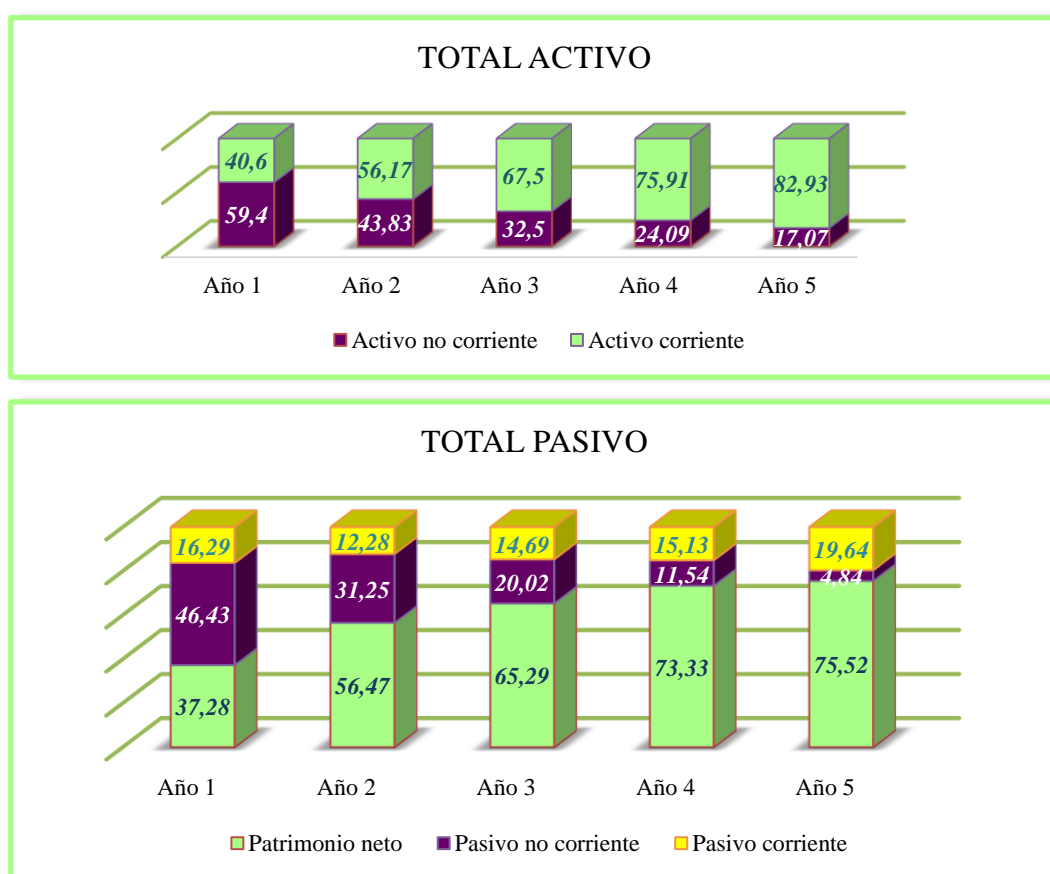
Los gastos de personal y explotación, se incrementan con el paso de los años en cifras poco significativas, pero cabe destacar que la partida más representativa es la de gastos de personal. En los 3 primeros años los gastos han aumentado un 6,23% y a los cinco años ha aumentado un 22,62% respecto del tercer año.

Se puede ver como el resultado del ejercicio ha incrementado en un 300,72% en los 5 años con una tendencia positiva.

Balance de situación previsual

Muestra la estructura económica y financiera del club, conociendo por separado su composición de activo, pasivo y patrimonio neto, separando sus partidas más significativas, permitiendo al emprendedor valorar la situación del negocio. Todo detallado en el anexo XV, en resumen, se muestran en porcentajes:

Ilustración 10: representación gráfica de activo y pasivo



Fuente: elaboración propia

Activo

Se observa como el activo corriente es superior al activo no corriente en los 5 años, ya que el activo no corriente se compone de las inversiones que se han realizado y la fianza depositada, dichas inversiones se ven con una tendencia decreciente con el paso de los años, debido a las amortizaciones.

Respecto al activo corriente, los altos porcentajes que refleja se debe al incremento de los ingresos que percibe el club, porque no se generan existencias ni hay impagos por parte de los clientes. Se puede hablar de una buena liquidez, que, si sigue esa tendencia, el club puede optar por la compra del local, para darle salida a ese

volumen de efectivo, ya que de lo contrario se puede tener problemas por exceso de liquidez.

Pasivo

Se contempla un aumento en el patrimonio neto desde sus inicios hasta el año 5 del 27,98%, cifra que se traduce en una buena aceptación del club en la ciudad. El motivo de dicho aumento puede venir del incremento en el resultado de ejercicios anteriores

El pasivo no corriente cuenta con un saldo correspondiente al préstamo que se solicitó el primer año, tiene tendencia negativa y disminuye en los cinco años del club un 41,59%.

El pasivo corriente aumenta en 5 años un 3,35%, representando un 19,64% el quinto año, con estos valores se puede plantear la compra de material, inversión etc., porque si no se puede tener una infravaloración de activos corriente.

6.4 ANALISIS DE VAN Y TIR

En este último punto del análisis de viabilidad, se realiza una estimación de la rentabilidad de la inversión que se ha llevado a cabo. Para ello se determinan los valores de VAN y TIR.

El valor actual neto (VAN) es un método de valoración de inversiones o indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto, es decir es la diferencia entre el dinero que entra y la cantidad que se invierte, para ver si realmente es viable y puede dar beneficios.

La tasa interna de rentabilidad (TIR) es la tasa de descuento o interés que determina la rentabilidad de una inversión en términos porcentuales, se utiliza para decidir si se realiza la inversión de un proyecto. Se puede decir que, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

Una vez explicados los conceptos, se calcula los valores de VAN y TIR con la siguiente fórmula:

Los flujos de caja (cobros – pagos) se denominan: **Q1, Q2,...,Qn**
Tasa de descuento seleccionada: **K**
Desembolso inicial: **A**

$$VAN = -A + \frac{Q1}{(1+K)^1} + \frac{Q2}{(1+K)^2} + \dots + \frac{Qn}{(1+K)^n}$$

A continuación, se detallando los flujos netos de efectivo de los cinco ejercicios del club así como la inversión, para llevar al cálculo de VAN y TIR, detallado en el anexo XVI.

Tabla 11: Resumen para el cálculo de VAN y TIR.

	Desembolso	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA	6.847,38€	(10.073,03€)	94.976,38€	172.712,30€	275.185,66€	442.307,98€

Fuente: elaboración propia

La tasa inicial de descuento será la T.A.E del préstamo a un 8,16%, en dicho anexo se refleja como el VAN obtiene un valor de 701.405,67€, siendo dicha cifra un valor positivo y mayor que cero, significando y demostrando que, si tiene viabilidad el club, es decir el proyecto es rentable.

Por último, el valor de TIR es de 313,90%, lo que significa que al ser mayor que la tasa de descuento inicial (8,16%), el proyecto es viable y aceptable, con lo cual se recomienda su ejecución y puesta en marcha.

CONCLUSIONES

Para dar por terminado el trabajo y una vez realizado el plan de viabilidad se han llegado a una serie de conclusiones que se presentan a continuación:

- ✦ A través del estudio realizado se ha comprobado como la ubicación del club es idónea, ya que cada vez hay más alumnas, lo que demuestra una buena aceptación. Se apostó por ubicarlo en una zona de tránsito, céntrico y con una fachada de colores llamativos.
- ✦ Tras realizar el estudio de mercado, se demuestra como este tipo de sector está en auge, ya que cada vez tiene mayor notoriedad y el entorno es propicio para crear la actividad.
- ✦ Tras varias opciones de constituir el club, se eligió un club deportivo elemental, ya que es más sencillo y el que más se ajustaba a nuestra idea.
- ✦ Analizada la competencia, club rítmica soriana ha buscado diferenciarse del resto, ofreciendo nuevas iniciativas, como poder participar en una master class con gimnastas olímpicas, excursión fin de curso al parque de atracciones, realizar exhibición de carnaval, etc. Que no contemplan los demás clubs.
- ✦ El proyecto refleja una conclusión favorable respecto a la viabilidad de la empresa, los estudios muestran que es factible llevarla a cabo, habiendo comprobado que el VAN es positivo y la tasa de retorno superior al 8%.

En resumen, una vez analizados todos los apartados, se llega a la conclusión de que el proyecto es viable, por lo que se pretende poner en marcha, sabiendo que éste será un proyecto de futuro, con un buen desarrollo y una evolución ascendente.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

LEY ORGÁNICA REGULADORA DEL DERECHO DE ASOCIACIÓN. (2002, 22 marzo). www.jcyl.es. Disponible en: https://www.jcyl.es/web/jcyl/AdministracionPublica/es/Plantilla100Detalle/1139395415898/_/1145294744347/Redaccion

BOE. (1990, 15 octubre). Ley 10/1990 del deporte. Artículo 13. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/pdf/1990/BOE-A-1990-25037-consolidado.pdf>

LEY ORGÁNICA DE PROTECCIÓN DE DATOS. (2018, 5 diciembre). Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2018-16673#:~:text=Objeto%20de%20la%20ley.,ley%20org%C3%A1nica%20tiene%20por%20objeto%3A&text=El%20derecho%20fundamental%20de%20las,y%20en%20esta%20ley%20org%C3%A1nica>.

ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO. (2019, 13 octubre). Disponible en: <https://www.ine.es/daco/daco42/daco421/ipc0819.pdf>

SITUACIÓN POLÍTICA EN ESPAÑA. (2019, 12 agosto). Disponible en: https://www.abc.es/espana/abci-cien-dias-sin-gobierno-y-mas-paralisis-presupuestos-y-pactos-estado-aire-201908110147_noticia.html

INE (PIB).(2019). Disponible en: https://www.ine.es/prensa/pib_prensa.htm.

CLUB GIMNASIA DUERO. (2010). Disponible en: http://www.actiweb.es/clubgimnasiaduero_soria/servicios.html

CLUB GIMNASIA SORIA. (2011). Disponible en: <http://gimnasiaoria.com/>.

CENTRO DEPORTIVO MUÉVETE. (2004). Disponible en: <https://www.centrodeportivomuevete.es/>

MARTÍNEZ PEDRÓS, D. y A. MILLA GUTIÉRREZ. (2012). *Capítulo 5. Diagnóstico estratégico. “La elaboración del plan estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral”.* (pp.110-111). https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=3D_UfPjenakC&oi=fnd&pg=PA108&dq=ANALISIS+DAFO+LIBRO&ots=3aAxxNDaRJ&sig=_k4XN9KWH2OOwBfpoJg5tROMKBA#v=onepage&q&f=false

TASAS Y CUOTAS GIMNASIA RÍTMICA. (2019). Disponible en: http://rfegimnasia.es/getdata/Getfilenoattachmentregulations/name/undefined_undefined_809913ba70651e82aeb0fd424d4e8c7a.pdf

FOTOCASA. (2019). Local para alquilar. Disponible en: <https://www.fotocasa.es/es/comprar/local-comercial/soria-capital/calefaccion/152873951/d?RowGrid=27&tti=1&opi=300>

TARIFA DE MÓVIL YOIGO. Disponible en: https://www.tutarifayoigo.com/?utm_campaign=0101011528&gclid=Cj0KCQjwI4v4BRDaARIsAFjATPkBLuCLHGRgdjDxGQTxXT6FIEZcpLeGHZgWo9NiNfQwHdzFfbtSI10aAko0EALw_wcB#movil.

MATERIAL GIMNASIA RITMICA. Disponible en: https://www.decathlon.es/es/sport/c0-deportes/c1-gimnasia-ritmica-y-artistica/_/N-1cuh8k7.

TAPIZ ENTRENAMIENTO GIMNASIA RÍTMICA. Disponible en: <https://elksport.com/tapiz-ritmica-entrenamiento>.

BANCOS SUECOS PARA GIMNASIA RÍTMICA. Disponible en: https://www.dondeporte.com/banco-vestuario-con-respaldo?search_query=bancos+suecos&results=12

P.LLEDÓ. (2007). CRITERIOS DE DECISIÓN VAN Y TIR. Disponible en: Google scholar. https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2

AGENCIA TRIBUTARIA. TABLA DE AMORTIZACIÓN. Disponible en: https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/Ayuda/Manuales__Folletos_y_Videos/Manuales_practicos/_Ayuda_Folleto_Actividades_economicas/3__Impuesto_sobre_la_Renta_de_las_Personas_Fisicas/3_5_Estimacion_directa_simplificada/3_5_4__Tabla_de_amortizacion_simplificada/3_5_4__Tabla_de_amortizacion_simplificada.html

ANEXOS

ANEXO I. NORMATIVA GIMNASIA RITMICA


Tabla 12: Normativa de gimnasia rítmica. 2018-2019

<i>Categoría</i>	<i>Modalidad</i>	<i>Aparato</i>	<i>Tiempo</i>
CATEGORÍA PREBENJAMÍN NACIDAS EN LOS AÑOS 2012 - 2013 - 2014	Individual	Manos libres	1:00 a 1:15
	Conjuntos (5 o 6 gimnastas)	Manos libres	1:45 a 2:00
	Gran grupo (más de 10 gimnastas)	Manos libres	1:45 a 2:00
CATEGORÍA BENJAMÍN NACIDAS EN LOS AÑOS 2010 - 2011	Individual	Manos libres	1:00 a 1:15
	Trio	3 pelotas	1:45 a 2:00
	Conjuntos (5 o 6 gimnastas)	5 o 6 pelotas	1:45 a 2:00
	Gran grupo (más de 10 gimnastas)	Aparato original	1:45 a 2:00
CATEGORÍA ALEVÍN NACIDAS EN LOS AÑOS 2008- 2009	Individual	Pelota	1:15 a 1:30
	Trio	1 pelota y 2 aros	1:45 a 2:00
	Conjuntos (5 o 6 gimnastas)	3 aros / 2 o 3 pelotas	1:45 a 2:00
	Gran grupo (más de 10 gimnastas)	Aparato original	1:45 a 2:00
CATEGORÍA INFANTIL NACIDAS EN LOS AÑOS 2007 - 2006	Individual	Aro	1:15 a 1:30
	Trio	2 cuerdas y 1 aro	1:45 a 2:00
	Conjuntos (5 o 6 gimnastas)	5 pares de mazas	1:45 a 2:00
	Gran grupo (más de 10 gimnastas)	Aparato original	2:00 a 2:15
CATEGORÍA CADETE NACIDAS EN LOS AÑOS 2005-2004	Individual	Mazas	1:15 a 1:30
	Trio	2 aros y 1 cinta	1:45 a 2:00
	Conjuntos (5 o 6 gimnastas)	3 aros / 2 o 3 cintas	1:45 a 2:00
	Gran grupo (más de 10 gimnastas)	Aparato original	2:00 a 2:15

Fuente: elaboración propia


ANEXO II. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.

Tabla 13: Información de empresa Muévete

	
Nombre	Muévete servicios deportivos
¿Cuántos años lleva en el mercado?	Desde 2004
Forma jurídica	Sociedad limitada
Actividad	8551 – Educación deportiva y recreativa
Domicilio social	C/Avenida duques de Soria 8, B4. Soria
Web	https://www.muevetesl.com
Servicios	<ul style="list-style-type: none"> ☛ Actividades extraescolares en colegios ☛ Organización de actividades deportivas, de ocio y tiempo libre. ☛ Cursos de formación
¿Dónde imparte sus clases?	En los colegios que imparten actividades.
Actividades que realizan	<ul style="list-style-type: none"> ☛ Participación en torneos entre colegios de varios deportes. ☛ Cursos de formación sobre deportes.
Precio de la actividad	En la extraescolar del colegio la actividad es 21€ / mes


Fuente: elaboración propia

Tabla 14: Información de empresa C.D.gimnasia Duero

	
Nombre	<i>Club deportivo gimnasia duero</i>
¿Cuántos años lleva en el mercado?	<i>Desde 2010</i>
Forma jurídica	<i>Asociación deportiva</i>
Actividad	<i>8551 – Educación deportiva y recreativa</i>
Domicilio social	<i>C/Bodas reales 12, 2ºd. Soria</i>
Web	<i>https://es-es.facebook.com</i>
Servicios	<ul style="list-style-type: none"> ☞ <i>Escuela y servicios de perfección de gimnasia rítmica.</i> ☞ <i>Participación en competiciones deportivas.</i>
¿Dónde imparte sus clases?	<i>Polideportivo fuente del rey, I.E.S Antonio Machado y colegio Nuestra señora del Pilar.</i>
Actividades que realizan o participan	<ul style="list-style-type: none"> ☞ <i>Campeonato escolar de gimnasia rítmica</i> ☞ <i>Exhibición de fin de curso</i> ☞ <i>Campamento de verano</i>
Precio de la actividad	<i>50€/mes</i>

Fuente: elaboración propia

Tabla 15: Información de empresa C.D gimnasia Soria

	
Nombre	Club deportivo gimnasia soria
¿Cuántos años lleva en el mercado?	Desde 2011
Forma jurídica	Asociación deportiva
Actividad	8551 – Educación deportiva y recreativa
Domicilio social	C/ Vicente Ruíz 5, 5ºH. Soria
Web	http://gimnasiasoria.com/
Servicios	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Promoción y desarrollo de la práctica de gimnasia rítmica y aeróbica. ☞ Participación en competiciones deportivas.
¿Dónde imparte sus clases?	En las canchas de polideportivo San Andrés, pabellón “Los Pajaritos”, colegio Numancia, polideportivo fuente del rey e I.E.S Castilla.
Actividades que realizan o participan	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Campeonato escolar de gimnasia rítmica. ☞ Campeonato a nivel nacional de aerobio deportivo. <ul style="list-style-type: none"> ☞ Exhibición de navidad. ☞ Exhibición de fin de curso. ☞ Campamento de verano. ☞ Gimnasia e aerobio para madres y padres de los miembros del club.
Precio de la actividad	46€/ mes para niñas federadas 42€/mes para niñas sin federar

Fuente: elaboración propia.

ANEXO III. ESQUEMA DE DAFO

Ilustración 16: Resumen de DAFO



Fuente: elaboración propia

ANEXO IV. HORARIO DE CLASES

Horario año 1, compuesto de 4 clases, impartidas por las 2 monitoras. En resumen, cada entrenadora suma un total de 24 horas semanales.

Tabla 17: Horario de clases año 1

Horario	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
16:00 - 18:00	<i>Clase 1</i>	<i>Clase 3</i>	<i>Clase 1</i>	<i>Clase 3</i>	<i>Clase 1</i>
18:00 - 20:00	<i>Clase 2</i>	<i>Clase 4</i>	<i>Clase 2</i>	<i>Clase 4</i>	<i>Clase 2</i>
20:00 - 22:00	<i>Clase 4</i>		<i>Clase 3</i>		

Fuente: elaboración propia

Horario año 2, compuesto de 4 clases, impartidas por las 2 monitoras. En resumen, cada entrenadora suma un total de 24 horas semanales.

Tabla 18: Horario de clases año 2

Horario	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
16:00 - 18:00	<i>Clase 1</i>	<i>Clase 3</i>	<i>Clase 1</i>	<i>Clase 3</i>	<i>Clase 1</i>
18:00 - 20:00	<i>Clase 2</i>	<i>Clase 4</i>	<i>Clase 2</i>	<i>Clase 4</i>	<i>Clase 2</i>
20:00 - 22:00	<i>Clase 4</i>		<i>Clase 3</i>		

Fuente: elaboración propia

Horario año 3, compuesto de 4 clases, impartidas por las 2 monitoras. En resumen, cada entrenadora suma un total de 24 horas semanales.

Tabla 19: Horario de clases año 3

<i>Horario</i>	<i>Lunes</i>	<i>Martes</i>	<i>Miércoles</i>	<i>Jueves</i>	<i>Viernes</i>
<i>16:00 - 18:00</i>	<i>Clase 1</i>	<i>Clase 3</i>	<i>Clase 1</i>	<i>Clase 3</i>	<i>Clase 1</i>
<i>18:00 - 20:00</i>	<i>Clase 2</i>	<i>Clase 4</i>	<i>Clase 2</i>	<i>Clase 4</i>	<i>Clase 2</i>
<i>20:00 - 22:00</i>	<i>Clase 4</i>		<i>Clase 3</i>		

Fuente: elaboración propia

Horario año 4, compuesto de 7 clases, 3 de ellas son impartidas por las 2 monitoras juntas y la clase 2 y 5 es dada por Beatriz y la clase 6 y 7 por Ángela. En resumen, cada entrenadora suma un total de 30 horas semanales.

Tabla 20: Horario de clases año 4

<i>Horario</i>	<i>Lunes</i>	<i>Martes</i>	<i>Miércoles</i>	<i>Jueves</i>	<i>Viernes</i>
<i>16:00 - 18:00</i>	<i>Clase 1</i>	<i>Clase 3</i>	<i>Clase 1</i>	<i>Clase 3</i>	<i>Clase 1</i>
<i>18:00 - 20:00</i>	<i>Clase 2/ Clase 7</i>	<i>Clase 4</i>	<i>Clase 2/ Clase 7</i>	<i>Clase 4</i>	<i>Clase 2/ Clase 7</i>
<i>20:00 - 22:00</i>	<i>Clase 4</i>	<i>Clase 5/ Clase 6</i>	<i>Clase 3</i>	<i>Clase 5/ Clase 6</i>	<i>Clase 5/ Clase 6</i>

Fuente: elaboración propia

Horario año 5, compuesto de 9 clases, 1 de ellas son impartidas por las 2 monitoras juntas y la clase 2, 5 y 4 es dada por Beatriz y la clase 6, 7 y 9 por Ángela. En resumen, cada entrenadora suma un total de 30 horas semanales.

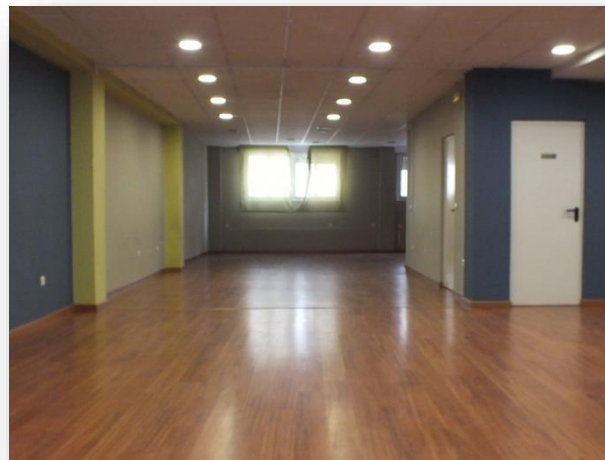
Tabla 21: Horario de clases año 5

Horario	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
16:00 - 18:00	Clase 1/ Clase 8	Clase 3	Clase 1/ Clase 8	Clase 3	Clase 1/ Clase 8
18:00 - 20:00	Clase 2/ Clase 7	Clase 4/ Clase 9	Clase 2/ Clase 7	Clase 4/ Clase 9	Clase 2/ Clase 7
20:00 - 22:00	Clase 4/ Clase 9	Clase 5/ Clase 6	Clase 3	Clase 5/ Clase 6	Clase 5/ Clase 6

Fuente: elaboración propia

ANEXO V. FOTOGRAFÍAS DEL LOCAL

Ilustración 22: imágenes del local



Fuente: fotocasa.com

ANEXO VI. INVERSIÓN EN ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL.

Tabla 23: Inversión de acondicionamiento del local

<i>Descripción</i>	<i>Unidades</i>	<i>Precio unidad (Sin IVA)</i>	<i>Precio unidad (con IVA)</i>	<i>Total (sin IVA)</i>	<i>Total (con IVA)</i>	<i>Empresa</i>	<i>Amortización</i>
<i>Pintura blanca interior</i>	4	41,23€	49,90€	164,92€	199,60€	AKÍ	Si
<i>Pintura exterior color</i>	5	58,63€	70,95€	293,15€	354,75€	AKI	Si
<i>Mano de obra pintura</i>	1	371,90€	450,00€	371,90€	450,00€	Pinturas Pascual	Si
<i>Vinilos interior</i>	3	49,50€	59,90€	148,50€	179,70€	Graffiti	Si
<i>Vinilos exterior</i>	1	123,96€	150,00€	123,96€	150,00€	Graffiti	Si
<i>Mano de obra de vinilo</i>	1	123,96€	150,00€	123,96€	150,00€	Graffiti	Si
Total				1.226,39€	1.484,05€		

Fuente: elaboración propia

ANEXO VII. INVERSIÓN DE MATERIAL DEPORTIVO.

Tabla 24: Inversión de equipamiento deportivo.

<i>Descripción material deportivo</i>	<i>Unidades</i>	<i>Precio unidad (sin IVA)</i>	<i>Precio unidad (con IVA)</i>	<i>Total precio (sin IVA)</i>	<i>Total precio (con IVA)</i>	<i>Empresa</i>	<i>Amortización</i>
<i>Pelotas</i>	10	8,25€	9,99€	82,50€	99,90€	<i>Decathlon</i>	<i>Si</i>
<i>Aros</i>	10	4,95€	5,99€	49,50€	59,90€	<i>Decathlon</i>	<i>Si</i>
<i>Equipo de música</i>	1	28,26€	34,20€	28,26€	34,20€	<i>Amazon</i>	<i>Si</i>
<i>Tapiz</i>	1	2.999€	3.628,79€	2.999€	3.628,79€	<i>Elksport</i>	<i>Si</i>
<i>Espalderas</i>	5	181,73€	219,90€	908,65€	1.099,50€	<i>Dondeporte.com</i>	<i>Si</i>
<i>Barras de ballet</i>	2	23,95€	28,98€	47,90€	57,96€	<i>Elksport.com</i>	<i>Si</i>
<i>Bancos suecos</i>	3	99,10€	119,90 €	297,30€	359,70€	<i>Dondeporte.com</i>	<i>Si</i>
<i>Botiquín primeros auxilios</i>	1	19,32€	23,38€	19,32€	23,38€	<i>Botiquinsans.com</i>	<i>Si</i>
Total				4.432,43€	5.363,33€		

Fuente: elaboración propia

ANEXO VIII. SUELDOS Y SALARIOS

Tabla 25: Sueldo y salario de los trabajadores.

Nombre y apellido	<i>1</i>
Puesto	<i>Entrenadora.</i>
Función	<i>Enseñanza, planificación y ejecución de la actividad en la disciplina de gimnasia rítmica.</i>
Estudios	<i>Curso de entrenador de gimnasia rítmica nivel 1 y nivel 2.</i>
Horario	<i>16:00 a 22:00</i>
Salario base (8€/hora)	<i>Año 1: 24 horas semanales (96 horas mensuales) = 600€/mes Año 2: 24 horas semanales (96 horas mensuales) = 600€/mes Año 3: 24 horas semanales (96 horas mensuales) = 600€/mes Año 4: 30 horas semanales (120 horas mensuales) = 700€/mes Año 5: 30 horas semanales (120 horas mensuales) = 800€/mes</i>
Cotización seguridad social (33%)	<i>Año 1: 198€/mes Año 2: 198€/mes Año 3: 198€/mes Año 4: 231€/mes Año 5: 264€/mes</i>

Fuente: elaboración propia

Tabla 26: Sueldo y salario de los trabajadores.

Nombre y apellido	2
Puesto	Entrenadora
Función	Enseñanza, planificación y ejecución de la actividad en la disciplina de gimnasia rítmica
Estudios	Curso de entrenador de gimnasia rítmica nivel 1 y nivel 2
Horario	16:00 a 22:00
Salario base	<p>Año 1: 24 horas semanales (96 horas mensuales) = 600€/mes</p> <p>Año 2: 30 horas semanales (96 horas mensuales) = 600€/mes</p> <p>Año 3: 30 horas semanales (96 horas mensuales) = 600€/mes</p> <p>Año 4: 30 horas semanales (120 horas mensuales) = 700€/mes</p> <p>Año 5: 30 horas semanales (120 horas mensuales) = 800€/mes</p>
Cotización seguridad social (33%)	<p>Año 1: 198€/mes</p> <p>Año 2: 198€/mes</p> <p>Año 3: 198€/mes</p> <p>Año 4: 231€/mes</p> <p>Año 5: 264€/mes</p>

Fuente: elaboración propia

Tabla 27: Sueldo y salario de los trabajadores.

Nombre y apellido	3
Puesto	Contabilidad
Función	Se encarga de todas las labores administrativas, económicas y financieras del club (facturación, contabilidad etc)
Estudios	Grado de administración de empresas
Horario	Flexible
Salario base	Año 1: 400€/mes Año 2: 400€/mes Año 3: 400€/mes Año 4: 400€/mes Año 5: 400€/mes
Cotización seguridad social (33%)	Año 1: 132€/mes Año 2: 132€/mes Año 3: 132€/mes Año 4: 132€/mes Año 5: 132€/mes

Fuente: elaboración propia

ANEXO IX. AMORTIZACIONES DE INMOVILIZADO MATERIAL.

Tabla 28: Dotación de amortización

	<i>Fecha</i>	<i>Precio adquisición (sin IVA)</i>	<i>Vida útil (años)</i>	<i>Coefficiente lineal máximo</i>	<i>Año 1 (3 meses)</i>	<i>Año 2 (12 meses)</i>	<i>Año 3 (12 meses)</i>	<i>Año 4 (12 meses)</i>	<i>Año 5 (12 meses)</i>
<i>Acondicionamiento del local</i>	01/10/2019	1.484,05€	10	2%	37,10€	148,414€	148,414€	148,414€	148,414€
<i>Material deportivo</i>	01/10/2019	5.363,33€	10	10%	134,08€	536,34€	536,34€	536,34€	536,34€
Total					171,18€	684,75€	684,75€	684,75€	684,75€

Fuente: elaboración propia

Tabla 29: Amortización acumulada

	<i>Fecha</i>	<i>Precio adquisición (sin IVA)</i>	<i>Vida útil (años)</i>	<i>Coefficiente lineal máximo</i>	<i>Año 1 (3 meses)</i>	<i>Año 2 (12 meses)</i>	<i>Año 3 (12 meses)</i>	<i>Año 4 (12 meses)</i>	<i>Año 5 (12 meses)</i>
<i>Acondicionamiento del local</i>	01/10/2019	-	-	-	37,10€	185,51€	333,92€	482,33€	630,74€
<i>Material deportivo</i>	01/10/2019	-	-	-	134,08€	670,42€	1.206,76€	1.743,10€	2.279,44€
Total					171,18€	855,93€	1.540,68€	2.225,43€	2.910,18€

Fuente: elaboración propia

ANEXO X. AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO.

Tabla 30: Resumen de la amortización del préstamo

Fecha de formalización	01/10/2019
Capital	6.000€
Plazo (meses)	60
% interés nominal anual	8,08%
Comisión de apertura	0€

Fuente: elaboración propia.

Tabla 31: Amortización del préstamo

Meses	Fecha	Intereses	Amortización	Pago	Saldo pendiente
0	01/10/2019	-	-	-	6.000€
1	01/11/2019	40,40€	81,49€	121,89€	5.918,51€
2	01/12/2019	39,85€	82,04€	121,89€	5.836,47€
3	01/01/2020	39,30€	82,59€	121,89€	5.753,89€
4	01/02/2020	38,74€	83,15€	121,89€	5.670,74€
5	01/03/2020	38,18€	83,71€	121,89€	5.587,03€
6	01/04/2020	37,62€	84,27€	121,89€	5.502,77€
7	01/05/2020	37,05€	84,84€	121,89€	5.417,93€
8	01/06/2020	36,48€	85,41€	121,89€	5.332,52€
9	01/07/2020	35,91€	85,98€	121,89€	5.246,54€
10	01/08/2020	35,33€	86,56€	121,89€	5.159,98€

11	01/09/2020	34,74€	87,15€	121,89€	5.072,83€
12	01/10/2020	34,16€	87,73€	121,89€	4.985,10€
13	01/11/2020	33,57€	88,32€	121,89€	4.896,78€
14	01/12/2020	32,97€	88,92€	121,89€	4.807,86€
15	01/01/2021	32,37€	89,52€	121,89€	4.718,35€
16	01/02/2021	31,77€	90,12€	121,89€	4.628,23€
17	01/03/2021	31,16€	90,73€	121,89€	4.537,51€
18	01/04/2021	30,55€	91,34€	121,89€	4.446,17€
19	01/05/2021	29,94€	91,95€	121,89€	4.354,22€
20	01/06/2021	29,32€	92,57€	121,89€	4.261,65€
21	01/07/2021	28,70€	93,19€	121,89€	4.168,46€
22	01/08/2021	28,07€	93,82€	121,89€	4.074,64€
23	01/09/2021	27,44€	94,45€	121,89€	3.980,18€
24	01/10/2021	26,80€	95,09€	121,89€	3.885,10€
25	01/11/2021	26,16€	95,73€	121,89€	3.789,37€
26	01/12/2021	25,52€	96,37€	121,89€	3.692,99€
27	01/01/2022	24,87€	97,02€	121,89€	3.595,97€
28	01/02/2022	24,21€	97,68€	121,89€	3.498,30€
29	01/03/2022	23,56€	98,33€	121,89€	3.399,96€
30	01/04/2022	22,89€	99€	121,89€	3.300,97€
31	01/05/2022	22,23€	99,66€	121,89€	3.201,31€
32	01/06/2022	21,56€	100,33€	121,89€	3.100,97€
33	01/07/2022	20,88€	101,01€	121,89€	2.999,97€
34	01/08/2022	20,20€	101,69€	121,89€	2.898,28€
35	01/09/2022	19,52€	102,37€	121,89€	2.795,90€
36	01/10/2022	18,83€	103,06€	121,89€	2.692,84€
37	01/11/2022	18,13€	103,76€	121,89€	2.589,09€
38	01/12/2022	17,43€	104,46€	121,89€	2.484,63€

39	01/01/2023	16,73€	105,16€	121,89€	2.379,47€
40	01/02/2023	16,02€	105,87€	121,89€	2.273,61€
41	01/03/2023	15,31€	106,58€	121,89€	2.167,03€
42	01/04/2023	14,59€	107,30€	121,89€	2.059,73€
43	01/05/2023	13,87€	108,02€	121,89€	1.951,71€
44	01/06/2023	13,14€	108,75€	121,89€	1.842,96€
45	01/07/2023	12,41€	109,48€	121,89€	1.733,48€
46	01/08/2023	11,67€	110,22€	121,89€	1.623,27€
47	01/09/2023	10,93€	110,96€	121,89€	1.512,31€
48	01/10/2023	10,18€	111,71€	121,89€	1.400,60€
49	01/11/2023	9,43€	112,46€	121,89€	1.288,15€
50	01/12/2023	8,67€	113,22€	121,89€	1.174,93€
51	01/01/2024	7,91€	113,98€	121,89€	1.060,96€
52	01/02/2024	7,14€	114,75€	121,89€	946,21€
53	01/03/2024	6,37€	115,52€	121,89€	830,69€
54	01/04/2024	5,59€	116,30€	121,89€	714,40€
55	01/05/2024	4,82€	117,07€	121,89€	597,32€
56	01/06/2024	4,02€	117,87€	121,89€	479,45€
57	01/07/2024	3,23€	118,66€	121,89€	360,80€
58	01/08/2024	2,43€	119,46€	121,89€	241,34€
59	01/09/2024	1,62€	120,27€	121,89€	121,07€
60	01/10/2024	0,82€	121,07€	121,89€	0€

Fuente: elaboración propia

ANEXO XI. INGRESOS PREVISIONALES.

Tabla 32: Ingresos previsionales año 1

AÑO 1	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.
<i>Gimnastas</i>	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
<i>Precio cuota</i>	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €		22,50 €
<i>Total ingreso</i>	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	- €	1.012,50 €
<i>Patrocinador</i>	6.995,76 €											
<i>Lotería</i>					4.000 €							
Total ingreso (mes)	9.020,76 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	6.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	- €	1.012,50 €
Total año 1	32.258,26 €											

Fuente: elaboración propia

Tabla 33: Ingresos previsionales año 2

AÑO 2	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.
<i>Gimnastas</i>	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
<i>Precio cuota</i>	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €		22,50 €
<i>Total ingreso</i>	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	- €	1.260,00 €
<i>Patrocinador</i>	10.231,38 €											
<i>Lotería</i>					4.500 €							
Total ingreso (mes)	12.751,38 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	7.020,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	- €	1.260,00 €
Total año 2	41.191,38 €											

Fuente: elaboración propia

Tabla 34: Ingresos previsionales año 3

AÑO 3	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.
<i>Gimnastas</i>	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64
<i>Precio cuota</i>	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €		22,50 €
<i>Total ingreso</i>	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €	- €	1.440,00 €
<i>Patrocinador</i>	12.757,29 €											
<i>Lotería</i>					5.000 €							
Total ingreso (mes)	15.637,29 €	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €	7.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €	- €	1.440,00 €
Total año 3	47.997,29 €											

Fuente: elaboración propia

Tabla 35: Ingresos previsionales del año 4

AÑO 4	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.
<i>Gimnastas</i>	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75
<i>Precio cuota</i>	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €		22,50 €
<i>Total ingreso</i>	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	- €	1.687,50 €
<i>Patrocinador</i>	12.792,92 €											
<i>Lotería</i>					5.500 €							
Total ingreso (mes)	16.167,92 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	8.875,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	- €	1.687,50 €
Total año 4	53.730,42 €											

Fuente: elaboración propia

Tabla 36: Ingresos previsionales del año 5

AÑO 5	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.
<i>Gimnastas</i>	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
<i>Precio cuota</i>	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €	45,00 €		22,50 €
<i>Total ingreso</i>	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	- €	2.137,50 €
<i>Patrocinador</i>	15.657,70 €											
<i>Lotería</i>					6.000€							
<i>Total ingreso (mes)</i>	19.932,70 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	10.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	- €	2.137,50 €
<i>Total año 5</i>	66.545,20 €											

Fuente: elaboración propia

ANEXO XII. GASTOS PREVISIONALES.

Tabla 37: Gastos previsionales de año 1

AÑO 1	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.
<i>Alumnas</i>	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
<i>Equipación</i>	121,46€	121,46€	121,46€	121,46€	121,46€	121,46€	121,46€	121,46€	121,46€	121,46€	121,46€	121,46€
<i>Alquiler local</i>	1.000,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
<i>Agua</i>	16,00 €	16,00 €	16,00 €	16,00 €	16,00 €	16,00 €	16,00 €	16,00 €	16,00 €	16,00 €	16,00 €	16,00 €
<i>Luz</i>	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	45,00 €	45,00 €
<i>Teléfono</i>	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
<i>Licencia</i>					1.125 €							
<i>Salarios</i>	1.600 €	1.600 €	1.600 €	1.600 €	1.600 €	1.600 €	1.600 €	1.600 €	1.600 €	1.600 €	1.600 €	1.600 €
<i>S. Social</i>	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €
<i>Gto. Autobús</i>									400,00 €	500,00 €		
<i>Alquiler cancha</i>						25,00 €				25,00 €		
<i>Publicidad</i>	500,00 €											
<i>Amortización</i>		57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €
<i>Gto. Financiero</i>			40,40 €	39,85 €	39,30 €	38,74 €	38,18 €	37,62 €	37,05 €	36,48 €	35,91 €	35,33 €
<i>Póliza</i>										250,00 €		
Total (mes)	3.895,46 €	2.952,52€	2.992,92 €	2.992,37 €	4.116,82 €	3.016,26 €	2.990,70 €	2.990,14 €	3.389,57 €	3.764,00 €	2.973,43 €	2.972,85 €
Total año 1	39.047,04 €											

Fuente: elaboración propia

Tabla 38: Gastos previsionales de año 2

AÑO 2	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.
<i>Alumnas</i>	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
<i>Equipación</i>	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €
<i>Alquiler local</i>	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
<i>Agua</i>	16,32 €	16,32 €	16,32 €	16,32 €	16,32 €	16,32 €	16,32 €	16,32 €	16,32 €	16,32 €	16,32 €	16,32 €
<i>Luz</i>	61,20 €	61,20 €	61,20 €	61,20 €	61,20 €	61,20 €	61,20 €	61,20 €	61,20 €	61,20 €	45,90 €	45,90 €
<i>Teléfono</i>	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
<i>Licencia</i>					1.400€							
<i>Salarios</i>	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €
<i>S. Social</i>	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €
<i>Gto. Autobús</i>									400,00 €	500,00 €		
<i>Alquiler cancha</i>						25,00 €				25,00 €		
<i>Master Class</i>					300,00 €							
<i>Amortización</i>	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €
<i>Gto. Financiero</i>	34,74 €	34,16 €	33,57 €	32,97 €	32,37 €	31,77 €	31,16 €	30,55 €	29,94 €	29,32 €	28,70 €	28,07 €
<i>Póliza</i>										250,00 €		
Total (mes)	3.029,47 €	3.028,89 €	3.028,30 €	3.027,70 €	4.727,10 €	3.051,50 €	3.025,89 €	3.025,28 €	3.424,67 €	3.799,05 €	3.008,13 €	3.007,50 €
Total año 2	39.183,48 €											

Fuente: elaboración propia

Tabla 39: Gastos previsionales de año 3

AÑO 3	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.
<i>Alumnas</i>	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64
<i>Equipación</i>	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €
<i>Alquiler local</i>	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
<i>Agua</i>	16,64 €	16,64 €	16,64 €	16,64 €	16,64 €	16,64 €	16,64 €	16,64 €	16,64 €	16,64 €	16,64 €	16,64 €
<i>Luz</i>	62,42 €	62,42 €	62,42 €	62,42 €	62,42 €	62,42 €	62,42 €	62,42 €	62,42 €	62,42 €	46,81 €	46,81 €
<i>Teléfono</i>	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
<i>Licencia</i>					1.625 €							
<i>Salarios</i>	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €
<i>S. Social</i>	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €
<i>Gto. Autobús</i>									400,00 €	800,00 €		
<i>Alquiler cancha</i>						25,00 €				25,00 €		
<i>Amortización</i>	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €
<i>Gto financiero</i>	27,44 €	26,80 €	26,16 €	25,52 €	24,87 €	24,21 €	23,56 €	22,89 €	22,23 €	21,56 €	20,88 €	20,20 €
<i>Póliza</i>										250,00 €		
Total (mes)	3.053,30 €	3.052,66 €	3.052,02 €	3.051,38 €	4.675,73 €	3.075,07 €	3.049,42 €	3.048,75 €	3.448,09 €	4.122,42 €	3.031,13 €	3.030,45 €
Total año 3	39.690,42 €											

Fuente: elaboración propia

Tabla 40: Gastos previsionales de año 4

AÑO 4	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.
<i>Alumnas</i>	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75
<i>Equipación</i>	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €
<i>Alquiler local</i>	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
<i>Agua</i>	16,97 €	16,97 €	16,97 €	16,97 €	16,97 €	16,97 €	16,97 €	16,97 €	16,97 €	16,97 €	16,97 €	16,97 €
<i>Luz</i>	63,66 €	63,66 €	63,66 €	63,66 €	63,66 €	63,66 €	63,66 €	63,66 €	63,66 €	63,66 €	47,70 €	47,70 €
<i>Teléfono</i>	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
<i>Licencia</i>					1.875 €							
<i>Salarios</i>	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €
<i>S. Social</i>	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €
<i>Master Class</i>					300,00 €							
<i>Gto. Autobús</i>										900,00 €		
<i>Alquiler cancha</i>						25,00 €				25,00 €		
<i>Amortización</i>	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €
<i>Gto. financiero</i>	19,52 €	18,83 €	18,13 €	17,43 €	16,73 €	16,02 €	15,31 €	14,59 €	13,87 €	13,14 €	12,41 €	11,67 €
<i>Póliza</i>										250,00 €		
Total (mes)	3.353,64 €	3.352,95 €	3.352,25 €	3.351,55 €	5.525,85 €	3.375,14 €	3.349,43 €	3.348,71 €	3.347,99 €	4.522,26 €	3.330,57 €	3.329,83 €
Total año 4	43.540,17 €											

Fuente: elaboración propia

Tabla 41: Gastos previsionales de año 5

AÑO 5	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.
<i>Alumnas</i>	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
<i>Equipación</i>	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €
<i>Alquiler local</i>	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
<i>Agua</i>	17,30 €	17,30 €	17,30 €	17,30 €	17,30 €	17,30 €	17,30 €	17,30 €	17,30 €	17,30 €	17,30 €	17,30 €
<i>Luz</i>	64,93 €	64,93 €	64,93 €	64,93 €	64,93 €	64,93 €	64,93 €	64,93 €	64,93 €	64,93 €	48,60 €	48,60 €
<i>Teléfono</i>	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
<i>Licencia</i>					2.375 €							
<i>Salarios</i>	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
<i>S. Social</i>	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €
<i>Gto. Autobús</i>									500,00 €	1.000,00 €		
<i>Alquiler cancha</i>						25,00 €				25,00 €		
<i>Amortización</i>	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €	57,06 €
<i>Gto. financiero</i>	10,93 €	10,18 €	9,43 €	8,67 €	7,91 €	7,14 €	6,37 €	5,59 €	4,82 €	4,02 €	3,23 €	2,43 €
<i>Póliza</i>										250,00 €		
Total (mes)	3.686,64 €	3.685,89 €	3.685,14 €	3.684,38 €	6.058,62 €	3.707,85 €	3.682,08 €	3.681,30 €	4.180,53 €	4.954,73 €	3.662,61 €	3.661,81 €
Total año 5	48.331,58 €											

Fuente: elaboración propia

ANEXO XIII. EQUIPACIÓN DEPORTIVA.

Tabla 42: Gasto en equipación

Año 1	
45 gimnastas	
<i>Camiseta (3,99€/Ud.)</i>	179,55€
<i>Chándal (11,50€/Ud.)</i>	517,50€
<i>Abrigo ((16,90€/Ud.)</i>	760,50€
Total	1.457,55€

Año 3	
64 gimnastas	
<i>Camiseta (3,99€/Ud.)</i>	255,36€
<i>Chándal (11,50€/Ud.)</i>	736€
<i>Abrigo (16,90€/Ud.)</i>	1.081,60€
Total	2.072,96€

Año 2	
56 gimnastas	
<i>Camiseta (3,99€/Ud.)</i>	223,44€
<i>Chándal (11,50€/Ud.)</i>	644€
<i>Abrigo (16,90€/Ud.)</i>	946,40€
Total	1.813,84€

Año 4	
75 gimnastas	
<i>Camiseta (3,99€/ud)</i>	299,25€
<i>Chándal (11,50€/ud)</i>	862,50€
<i>Abrigo (16,90€/ud)</i>	1.267,50€
Total	2.429,25€

Año 5	
95 gimnastas	
<i>Camiseta (3,99€/ud)</i>	379,05€
<i>Chándal (11,50€/ud)</i>	1.092,50€
<i>Abrigo (16,90€/ud)</i>	1.567,500€
Total	3.077,05€

Fuente: elaboración propia

La equipación del club está formada por un chándal, camiseta y abrigo, la misma para todos los años y tiene la siguiente forma:

Ilustración 43: Imagen de las prendas del club



ANEXO XIV. FLUJO DE TESORERIA

Tabla 44: Flujo de tesorería año 1

AÑO 1	Inicial	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.
SALDO INICIAL		2.152,62 €	6.822,92 €	11.997,4 6 €	11.131,6 0 €	14.266,2 9 €	11.575,0 3 €	10.685,8 3 €	9.822,19 €	8.257,61 €	6.995,1 0 €	5.358,1 6 €	1.785,2 9 €
<i>Patrocinador</i>	-	6.995,76 €	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Lotería de navidad</i>	-	-	-	-	4.000,00 €	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Cobro (cuotas)</i>	-	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,00 €	2.025,0 0 €	-	1.012,5 0 €
<i>Aportación socios</i>	9.000 €	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	9.000 €	11.173,38 €	8.847,92 €	14.022,4 6 €	17.156,6 0 €	16.291,2 9 €	13.600,0 3 €	12.710,8 3 €	11.847,1 9 €	10.282,6 1 €	9.020,1 0 €	5.358,1 6 €	2.797,7 9 €
<i>(Alquiler local)</i>	-	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
<i>(Alquiler cancha)</i>	-	-	-	-	-	-	25,00 €	-	-	-	25,00 €	-	-
<i>(Equipación deportiva)</i>	-	121,46 €	121,46 €	121,46 €	121,46 €	121,46 €	121,46 €	121,46 €	121,46 €	121,46 €	121,46 €	121,46 €	121,46 €
<i>(Suministro)</i>	-	101,00 €	101,00 €	101,00 €	101,00 €	101,00 €	101,00 €	101,00 €	101,00 €	101,00 €	101,00 €	86,00 €	86,00 €
<i>(Publicidad)</i>	-	500,00 €	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>(Alquiler autobús)</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	400,00 €	500,00 €	-	-
<i>(Salarios)</i>	-	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,0 0 €	1.600,0 0 €	1.600,0 0 €
<i>(Seguridad social)</i>	-	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €
<i>(Póliza)</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	250,00 €	-	-
<i>(Licencia federativa)</i>	-	-	-	-	-	1.125,00 €	-	-	-	-	-	-	-

TESORERÍA DE EXPLOTACIÓN		3.350,46 €	2.850,46 €	2.850,46 €	2.850,46 €	3.975,46 €	2.875,46 €	2.850,46 €	2.850,46 €	3.250,46 €	3.625,4 6 €	2.835,4 6 €	2.835,4 6 €
Cobro préstamo	-	-	6.000,00 €	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(Fianza)		1.000,00 €											
(Inversión)	6.847,3 8 €												
TESORERÍA DE OP. DE CAPITAL	6.847,3 8 €	- 1.000,00 €	6.000,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
(Pago intereses deuda)				40,40 €	39,85 €	39,30 €	38,74 €	38,18 €	37,62 €	37,05 €	36,48 €	35,91 €	35,33 €
(Impuestos)						701,50 €			701,50 €			701,50 €	
TESORERÍA DE OP. CIRCULANTES		- €	- €	40,40 €	39,85 €	740,80 €	38,74 €	38,18 €	739,12 €	37,05 €	36,48 €	737,41 €	35,33 €
SALDO	2.152,6 2 €	6.822,92 €	11.997,4 6 €	11.131,6 0 €	14.266,2 9 €	11.575,0 3 €	10.685,8 3 €	9.822,19 €	8.257,61 €	6.995,10 €	5.358,1 6 €	1.785,2 9 €	(73,00 €)

Fuente: elaboración propia

Tabla 45: Flujo de tesorería año 2

AÑO 2	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.
SALDO INICIAL	(73,00 €)	9.761,97 €	8.876,89 €	8.481,65 €	12.587,01 €	10.003,72 €	9.585,28 €	9.192,45 €	8.310,98 €	7.519,37 €	6.353,38 €	2.969,06 €
<i>Patrocinador</i>	10.231,38 €											
<i>Lotería de navidad</i>				4.500,00 €								
<i>Cobro (cuotas)</i>	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €	2.520,00 €		1.260,00 €
TOTAL	12.678,38 €	12.281,97 €	11.396,89 €	15.501,65 €	15.107,01 €	12.523,72 €	12.105,28 €	11.712,45 €	10.830,98 €	10.039,37 €	6.353,38 €	4.229,06 €
<i>(Alquiler local)</i>	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
<i>(Alquiler cancha)</i>						25,00 €				25,00 €		
<i>(Equipación deportiva)</i>	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €	151,15 €
<i>(Suministro)</i>	102,52 €	102,52 €	102,52 €	102,52 €	102,52 €	102,52 €	102,52 €	102,52 €	102,52 €	102,52 €	87,22 €	87,22 €
<i>(Master class)</i>					300,00 €							
<i>(Alquiler autobús)</i>									400,00 €	500,00 €		
<i>(Salarios)</i>	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €
<i>(Seguridad social)</i>	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €
<i>(Póliza)</i>										250,00 €		
<i>(Licencia federativa)</i>					1.400,00 €							
TESORERIA DE EXPLOTACIÓN	2.881,67 €	2.881,67 €	2.881,67 €	2.881,67 €	4.581,67 €	2.906,67 €	2.881,67 €	2.881,67 €	3.281,67 €	3.656,67 €	2.866,37 €	2.866,37 €
<i>Cobro préstamo</i>												
<i>(Fianza)</i>												
TESORERIA DE OP. DE CAPITAL	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

<i>(Pago intereses deuda)</i>	34,74€	34,16®	33,57®	32,97®	32,37®	31,77®	31,16®	30,55®	29,94®	29,32®	28,70®	28,07®
<i>(Impuestos)</i>		489,25 €			489,25 €			489,25 €			489,25 €	
TESORERIA DE OP. CIRCULANTES	34,74®	523,41®	33,57®	32,97®	521,62®	31,77®	31,16®	519,80®	29,94®	29,32®	517,95®	28,07®
SALDO	9.761,97 €	8.876,89 €	8.481,65 €	12.587,01 €	10.003,72 €	9.585,28 €	9.192,45 €	8.310,98 €	7.519,37 €	6.353,38 €	2.969,06 €	1.334,62 €

Fuente: elaboración propia

Tabla 46: Flujo de tesorería año 3

AÑO 3	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.
SALDO INICIAL	1.334,62 €	14.109,67 €	13.415,70 €	13.434,74 €	18.454,42 €	16.137,38 €	16.133,37 €	16.155,01 €	15.464,95 €	15.087,92 €	14.336,56 €	10.714,12 €
<i>Patrocinador</i>	12.757,29 €											
<i>Lotería de navidad</i>				5.000,00 €								
<i>Cobro (cuotas)</i>	2.950,00 €	2.950,00 €	2.950,00 €	2.950,00 €	2.950,00 €	2.950,00 €	2.950,00 €	2.950,00 €	2.950,00 €	2.950,00 €		1.462,50 €
TOTAL	17.041,91 €	17.059,67 €	16.365,70 €	21.384,74 €	21.404,42 €	19.087,38 €	19.083,37 €	19.105,01 €	18.414,95 €	18.037,92 €	14.336,56 €	12.176,62 €
<i>(Alquiler local)</i>	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
<i>(Alquiler cancha)</i>						25,00 €				25,00 €		
<i>(Equipación deportiva)</i>	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €	172,74 €
<i>(Suministro)</i>	104,06 €	104,06 €	104,06 €	104,06 €	104,06 €	104,06 €	104,06 €	104,06 €	104,06 €	104,06 €	88,45 €	87,22 €
<i>(Alquiler autobús)</i>									400,00 €	500,00 €		

(Salarios)	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €
(Seguridad social)	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €
(Póliza)										250,00 €		
(Licencia federativa)					1.625,00 €							
TESORERIA EXPLOTACIÓN	2.904,80 €	2.904,80 €	2.904,80 €	2.904,80 €	4.529,80 €	2.929,80 €	2.904,80 €	2.904,80 €	3.304,80 €	3.679,80 €	2.889,19 €	2.887,96 €
Cobro préstamo												
(Fianza)												
TESORERIA DE OP. DE CAPITAL	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
(Pago intereses deuda)	27,44 €	26,80 €	26,16 €	25,52 €	24,87 €	24,21 €	23,56 €	22,89 €	22,23 €	21,56 €	20,88 €	20,20 €
(Impuestos)		712,37 €			712,37 €			712,37 €			712,37 €	
TESORERIA DE OP. CIRCULANTES	27,44	739,17	26,16	25,52	737,24	24,21	23,56	735,26	22,23	21,56	733,25	20,20
SALDO	14.109,67 €	13.415,70 €	13.434,74 €	18.454,42 €	16.137,38 €	16.133,37 €	16.155,01 €	15.464,95 €	15.087,92 €	14.336,56 €	10.714,12 €	9.268,46 €

Fuente: elaboración propia

Tabla 47: Flujo de tesorería año 4

AÑO 4	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.
SALDO INICIAL	9.268,46 €	22.214,80 €	21.487,03 €	21.641,84 €	27.297,35 €	24.396,68 €	24.528,60 €	24.686,23 €	23.962,70 €	24.121,77 €	23.506,57 €	19.426,18 €
<i>Patrocinador</i>	12.792,92 €											
<i>Lotería de navidad</i>				5.500,00 €								
<i>Cobro (cuotas)</i>	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €	3.375,00 €		1.687,50 €
TOTAL	25.436,38 €	25.589,80 €	24.862,03 €	30.516,84 €	30.672,35 €	27.771,68 €	27.903,60 €	28.061,23 €	27.337,70 €	27.496,77 €	23.506,57 €	21.113,68 €
<i>(Alquiler local)</i>	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
<i>(Alquiler cancha)</i>						25,00 €				25,00 €		
<i>(Equipacion deportiva)</i>	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €	202,43 €
<i>(Suministro)</i>	105,63 €	105,63 €	105,63 €	105,63 €	105,63 €	105,63 €	105,63 €	105,63 €	105,63 €	105,63 €	89,67 €	89,67 €
<i>(Master class)</i>					300,00 €							
<i>(Alquiler autobús)</i>										500,00 €		
<i>(Salarios)</i>	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €
<i>(Seguridad social)</i>	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €	594,00 €
<i>(Póliza)</i>										250,00 €		
<i>(Licencia federativa)</i>					1.875,00 €							
TESORERIA DE EXPLOTACIÓN	3.202,06 €	3.202,06 €	3.202,06 €	3.202,06 €	5.377,06 €	3.227,06 €	3.202,06 €	3.202,06 €	3.202,06 €	3.977,06 €	3.186,10 €	3.186,10 €
<i>Cobro préstamo</i>												
<i>(Fianza)</i>												
TESORERIA DE OP. DE CAPITAL	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

<i>(Pago intereses deuda)</i>	19,52 €	18,83 €	18,13 €	17,43 €	16,73 €	16,02 €	15,31 €	14,59 €	13,87 €	13,14 €	12,41 €	11,67 €
<i>(Impuestos)</i>		881,88 €			881,88 €			881,88 €			881,88 €	
TESORERIA DE OP. CIRCULANTES	19,52€	900,71€	18,13€	17,43€	898,61€	16,02€	15,31€	896,47€	13,87€	13,14€	894,29€	11,67€
SALDO	22.214,80 €	21.487,03 €	21.641,84 €	27.297,35 €	24.396,68 €	24.528,60 €	24.686,23 €	23.962,70 €	24.121,77 €	23.506,57 €	19.426,18 €	17.915,91 €

Fuente: elaboración propia

Tabla 48: Flujo de tesorería año 5

AÑO 5	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.
SALDO INICIAL	17.915,91 €	34.314,03 €	33.635,70 €	34.377,62 €	41.120,30 €	38.069,24 €	38.788,45 €	39.533,43 €	38.859,69 €	39.106,22 €	38.578,55 €	33.648,50 €
<i>Patrocinador</i>	15.657,70 €											
<i>Lotería de navidad</i>				6.000,00 €								
<i>Cobro (cuotas)</i>	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €	4.275,00 €		2.137,50 €
TOTAL	37.848,61 €	38.589,03 €	37.910,70 €	44.652,62 €	45.395,30 €	42.344,24 €	43.063,45 €	43.808,43 €	43.134,69 €	43.381,22 €	38.578,55 €	35.786,00 €
<i>(Alquiler local)</i>	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
<i>(Alquiler cancha)</i>						25,00 €				25,00 €		
<i>(Equipacion deportiva)</i>	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €	256,42 €
<i>(Suministro)</i>	107,23 €	107,23 €	107,23 €	107,23 €	107,23 €	107,23 €	107,23 €	107,23 €	107,23 €	107,23 €	90,90 €	90,90 €

(Alquiler autobús)									500,00 €	1.000,00 €		
(Salarios)	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
(Seguridad social)	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €	660,00 €
(Póliza)										250,00 €		
(Licencia federativa)					2.375,00 €							
TESORERIA DE EXPLOTACIÓN	3.523,65 €	3.523,65 €	3.523,65 €	3.523,65 €	5.898,65 €	3.548,65 €	3.523,65 €	3.523,65 €	4.023,65 €	4.798,65 €	3.507,32 €	3.507,32 €
Cobro préstamo												
(Fianza)												
TESORERIA DE OP. DE CAPITAL	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
(Pago intereses deuda)	10,93 €	10,18 €	9,43 €	8,67 €	7,91 €	7,14 €	6,37 €	5,59 €	4,82 €	4,02 €	3,23 €	2,43 €
(Impuestos)		1.419,50 €			1.419,50 €			1.419,50 €			1.419,50 €	
TESORERIA DE OP. CIRCULANTES	10,93€	1.429,68€	9,43€	8,67€	1.427,41€	7,14€	6,37€	1.425,09€	4,82€	4,02€	1.422,73€	2,43€
SALDO	34.314,03 €	33.635,70 €	34.377,62 €	41.120,30 €	38.069,24 €	38.788,45 €	39.533,43 €	38.859,69 €	39.106,22 €	38.578,55 €	33.648,50 €	32.276,25 €

ANEXO XV. BALANCE DE SITUACIÓN PREVISIONAL

Tabla 49: Balance de situación previsional

	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL ACTIVO	7.847,38 €	12.922,31 €	15.947,82 €	19.404,64 €	23.329,09 €	28.917,36 €
A) ACTIVO NO CORRIENTE	7.847,38 €	7.676,20 €	6.991,45 €	6.306,70 €	5.621,95 €	4.937,20 €
<i>II. INMOVILIZADO MATERIAL</i>	<i>6.847,38 €</i>	<i>6.676,20 €</i>	<i>5.991,45 €</i>	<i>5.306,70 €</i>	<i>4.621,95 €</i>	<i>3.937,20 €</i>
<i>Otro inmovilizado (acondicionamiento del local)</i>	<i>1.484,05 €</i>	<i>1.484,05 €</i>	<i>1.484,05 €</i>	<i>1.484,05 €</i>	<i>1.484,05 €</i>	<i>1.484,05 €</i>
<i>Material equipamiento deportivo</i>	<i>5.363,33 €</i>	<i>5.363,33 €</i>	<i>5.363,33 €</i>	<i>5.363,33 €</i>	<i>5.363,33 €</i>	<i>5.363,33 €</i>
<i>(Amortización acumulada inmovilizado)</i>		<i>171,18 €</i>	<i>855,93 €</i>	<i>1.540,68 €</i>	<i>2.225,43 €</i>	<i>2.910,18 €</i>
<i>V. INVERSIONES FINANCIERAS A L/P</i>	<i>1.000,00 €</i>	<i>1.000,00 €</i>	<i>1.000,00 €</i>	<i>1.000,00 €</i>	<i>1.000,00 €</i>	<i>1.000,00 €</i>
<i>Depósitos y fianzas</i>	<i>1.000,00 €</i>	<i>1.000,00 €</i>	<i>1.000,00 €</i>	<i>1.000,00 €</i>	<i>1.000,00 €</i>	<i>1.000,00 €</i>
B) ACTIVO CORRIENTE		5.246,11 €	8.956,37 €	13.097,94 €	17.707,14 €	23.980,16 €
<i>VII. EFECTIVO Y OTROS ACTIVOS LÍQUIDOS EQUIVALENTES</i>		<i>5.246,11 €</i>	<i>8.956,37 €</i>	<i>13.097,94 €</i>	<i>17.707,14 €</i>	<i>23.980,16 €</i>
<i>Efectivo</i>		<i>5.246,11 €</i>	<i>8.956,37 €</i>	<i>13.097,94 €</i>	<i>17.707,14 €</i>	<i>23.980,16 €</i>
TOTAL PASIVO	9.000,00 €	12.922,31 €	15.947,82 €	19.404,64 €	23.329,09 €	28.917,36 €
A) PATRIMONIO NETO	9.000,00 €	4.817,81 €	9.005,74 €	12.670,10 €	17.108,76 €	21.838,82 €
<i>Capital</i>	<i>9.000,00 €</i>	<i>9.000,00 €</i>	<i>9.000,00 €</i>	<i>9.000,00 €</i>	<i>9.000,00 €</i>	<i>9.000,00 €</i>
<i>Remanente</i>				<i>5,74 €</i>	<i>3.664,36 €</i>	<i>4.444,40 €</i>
<i>Beneficio después de impuestos</i>		<i>(4.182,19 €)</i>	<i>5,74 €</i>	<i>3.664,36 €</i>	<i>4.444,40 €</i>	<i>8.394,42 €</i>
B) PASIVO NO CORRIENTE		6.000,00 €	4.985,08 €	3.885,06 €	2.692,81 €	1.400,54 €
<i>II. DEUDAS A L/P</i>		<i>6.000,00 €</i>	<i>4.985,08 €</i>	<i>3.885,06 €</i>	<i>2.692,81 €</i>	<i>1.400,54 €</i>
<i>Deuda a largo plazo</i>		<i>6.000,00 €</i>	<i>4.985,08 €</i>	<i>3.885,06 €</i>	<i>2.692,81 €</i>	<i>1.400,54 €</i>
C) PASIVO CORRIENTE		2.104,50 €	1.957,00 €	2.849,48 €	3.527,52 €	5.678,00 €
<i>IV. ACREEDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A PAGAR</i>		<i>2.104,50 €</i>	<i>1.957,00 €</i>	<i>2.849,48 €</i>	<i>3.527,52 €</i>	<i>5.678,00 €</i>
<i>Administraciones públicas y cuentas a pagar</i>		<i>2.104,50 €</i>	<i>1.957,00 €</i>	<i>2.849,48 €</i>	<i>3.527,52 €</i>	<i>5.678,00 €</i>

Fuente: elaboración propia

ANEXO XVI. CÁLCULO DE VAN Y TIR

A continuación, se calcula VAN y TIR, para ello usaremos la T.A.E del 8,16%:

Tabla 50: cálculo de VAN y TIR

Tipo de interés	VAN
8,16%	701.405,67 €
15%	547.013,92€
30%	335.692,51€
50%	192.426,99€
90%	78.319,75€
125%	41.006,77€
150%	26.947,20€
195%	12.992,65€
220%	8.493,15€
250%	4.732,01€
280%	2.104,65€
300%	775,90€
313%	47,54
313,90%	0,51€
314%	-4,69€

Fuente: elaboración propia