



**#plandenegocio**

**centro deportivo  
con servicios  
complementarios**

## ÍNDICE

<b>1. RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>4</b>
<b>2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....</b>	<b>6</b>
<b>3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....</b>	<b>7</b>
3.1. Perfil de la persona promotora 1 .....	7
3.2. Perfil de la persona promotora 2 .....	7
3.3. Perfil de la persona promotora 3 .....	8
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....</b>	<b>9</b>
4.1. Características de la oferta .....	9
4.2. Aspectos Diferenciales.....	11
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface .....	12
4.4. Propiedad Industrial e intelectual .....	13
<b>5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....</b>	<b>14</b>
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado .....	14
5.2. Análisis del entorno.....	17
5.3. Análisis de la demanda .....	21
5.4. Análisis de la competencia.....	23
<b>6. PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>24</b>
6.1. Establecimiento de precios .....	24
6.2. Canales de distribución.....	25
6.3. Comunicación y promoción.....	26
<b>7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO.....</b>	<b>28</b>
7.1. Recursos físicos.....	28
7.1.1. Infraestructuras e instalaciones .....	28
7.1.2. Equipamiento .....	29
7.1.3. Desarrollo productivo.....	31
7.2. Recursos humanos .....	32
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa .....	32
7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo .....	33
7.2.3. Gestión de los recursos humanos .....	34
7.3. Forma jurídica.....	35
<b>8. ANÁLISIS DAFO.....</b>	<b>36</b>
<b>9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO.....</b>	<b>39</b>

9.1. Inversión inicial .....	39
9.1.1. Activo no corriente.....	39
9.1.2. Activo corriente.....	41
9.2. Fuentes de financiación .....	43
9.3. Previsiones de ingresos .....	45
9.4. Costes de producción .....	47
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal.....	48
9.6. Previsión de tesorería .....	52
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios.....	54
<b>10. PLAN DE ACCIÓN .....</b>	<b>58</b>
10.1. Planificación de actividades .....	58
10.2. Guía de trámites .....	60
<b>11. MAPA DE ACTIVIDAD .....</b>	<b>94</b>

## 1. Resumen ejecutivo

En este proyecto se describe la creación de un centro deportivo en el que se ofrecen los servicios de musculación con máquinas adaptadas, clases con entrenadores/as personales, clases colectivas de spinning, yoga, Pilates, Gap, Bodypump y Zumba, además de los servicios de bronceado en cabina y venta de complementos alimenticios.

El proyecto va a ser llevado a cabo por tres personas promotoras bajo el régimen jurídico de Sociedad de Responsabilidad Limitada.

La primera persona promotora del negocio posee la titulación de Licenciatura en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, además de varios cursos de especialización en disciplinas como spinning o Pilates. En cuanto a su experiencia profesional, cuenta con más de 20 años trabajando en el negocio, como monitor/a y posteriormente como propietario/a de un gimnasio.

La segunda persona promotora cuenta con la titulación de Técnico Superior en Animación de Actividades Físicas y Deportivas y la titulación de grado superior en Dietética y Nutrición. Estos estudios los ha complementado también con diversos cursos de especialización en disciplinas como spinning y bodypump. Su experiencia laboral se basa en los 10 años que ha trabajado como monitor/a en varios gimnasios.

La tercera persona promotora posee la titulación de formación profesional de grado superior en Administración de Sistemas Informáticos en Red y tiene conocimientos acerca de la gestión empresarial. Ha trabajado durante varios años como técnico/a informático para una empresa de mantenimiento informático y de sistemas.

Los servicios ofertados en el centro serán:

- Monitorización en la sala de fitness. Los/as monitores/as elaborarán tablas de ejercicios para los/as usuarios/as dependiendo de sus necesidades y les asesorarán en la realización de los ejercicios.
- Actividades dirigidas. Todos los días se ofrecerán diversas clases dirigidas por monitores/as titulados/as. Estas clases serán de spinning, bodypump, step, zumba, gap y Pilates.
- Servicio de entrenamiento personalizado, en el que el/la entrenador/a dirige los entrenamientos del/la usuario/a de manera exclusiva.
- Bronceado en cabina.
- Venta de suplementos deportivos como bebidas isotónicas o barritas de carbohidratos. Esto se hará a través de un acuerdo con una empresa de vending.

La principal diferencia que presenta esta empresa con respecto a otras de la competencia es la amplia variedad de servicios ofrecidos. Otra diferenciación se basará en la atención a la clientela, que será en todo momento respetuosa y amable. Por último, el equipo de trabajo está formado por profesionales con titulaciones especializadas y experiencia profesional.

En cuanto a la cobertura de necesidades, destacan el cuidado de la imagen personal, mantener un peso saludable, combatir el estrés, disfrutar de entrenamientos personalizados, realizar actividades en grupo y recibir un trato agradable y respetuoso.

La empresa se ubicará en una nave situada en una zona residencial de clase media-alta en la que no existe hasta el momento ningún centro de estas características.

La nave contará con 480 m<sup>2</sup> distribuidos en: zona de recepción, sala de musculación, sala de spinning, dos salas de actividades dirigidas, dos baños-vestuarios, sala de bronceado, almacén de limpieza y aparatos, área de calderas y pasillos.

En cuanto a la estructura organizativa de la empresa, se diferencian tres áreas:

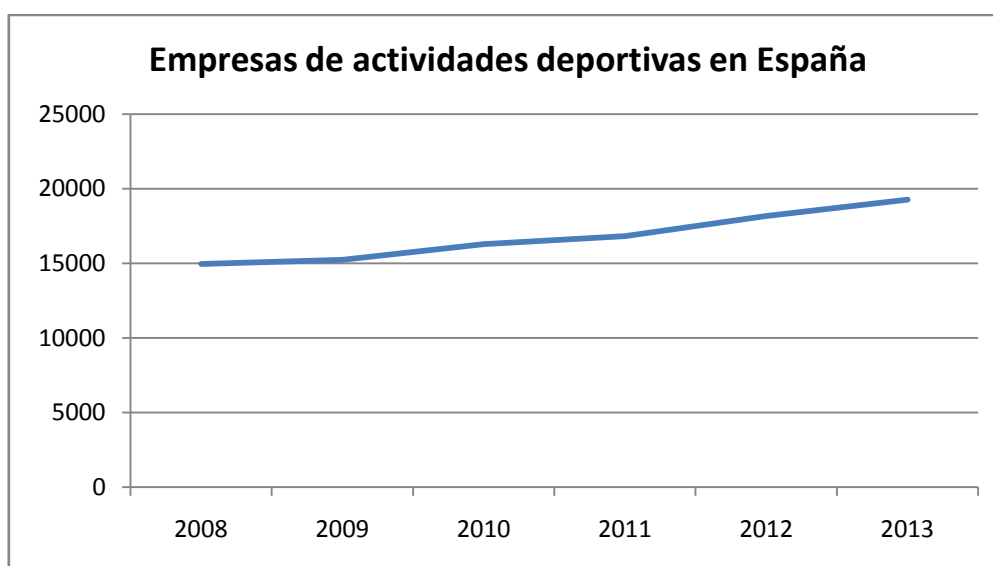
- Área de gestión, en la que se llevan a cabo las tareas de gestión del negocio, recursos humanos, contacto con proveedores, etc.
- Área comercial, que incluye las tareas de promoción y comunicación.
- Área de servicio, que se divide en dos departamentos: el departamento de musculación y el de actividades dirigidas.

Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere **una inversión inicial de 124.872 €** en el primer año. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 127.000 €, de los que 60.000 € serán aportados por el equipo emprendedor y los 67.000 € restantes se obtendrán a través de un préstamo a largo plazo. Durante el **primer año**, momento en que el proyecto estará en pleno funcionamiento, el **resultado esperado antes de intereses y de impuestos (BAII) será de 5.481,28 €**. En el quinto año el BAII alcanzará los **37.563,87 €**. El punto de equilibrio se consigue en el primer año con un volumen de ingresos de 142.500,45 €.

## 2. Análisis de la idea y elección del negocio

En este proyecto se describe la creación de un centro deportivo en el que se ofrecen los servicios de musculación con máquinas adaptadas, clases con entrenadores/as personales, clases colectivas de spinning, yoga, Pilates, step, gap, bodypump y zumba, además de los servicios de bronceado en cabina y venta de complementos alimenticios.

El creciente interés por la salud y la cultura del cuerpo ha alcanzado en España en los últimos años unas altas cifras en cuota de mercado y en volumen de negocio. Muestra de ello es el crecimiento tan claro que ha tenido el número de empresas deportivas, que ha pasado de 14.962 a 19.270 en España en los últimos 5 años, lo que supone un incremento del 28,8%, tal y como se muestra en la gráfica que aparece a continuación.



*Fuente: Instituto Nacional de Estadística*

El sector está en constante evolución y se prevén cambios en el futuro. Se da la necesidad de ofrecer estos servicios de forma cada vez más personalizada, con el objetivo de que las personas lleven a cabo actividades más adecuadas a su forma física y eviten así posibles lesiones.

Por otro lado, existe la necesidad de diferenciar las actividades que ofrecen como forma de satisfacer las exigencias de la clientela.

Dado el perfil del equipo promotor de este negocio, resulta un modo de auto emplearse y generar empleo, desarrollando una actividad para la que están ampliamente formados/as y en la que tienen muchos años de experiencia profesional, obteniendo una remuneración económica al ejercer la profesión que les apasiona.

### 3. Equipo emprendedor

Este proyecto va a ser llevado a cabo por tres personas promotoras bajo la forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada.

#### 3.1. Perfil de la persona promotora 1

La primera persona promotora del negocio tiene 40 años y es natural de Extremadura.

Posee la titulación de Licenciatura en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, y lo ha complementado con cursos de especialización en varias disciplinas deportivas como spinning, Pilates y aerobox.

En cuanto a su experiencia profesional, cuenta con muchos años de experiencia, ya que en sus inicios fue monitor/a en varios gimnasios hasta que hace 10 años fundó uno propio. Por problemas internos con su anterior equipo emprendedor, unido a la crisis económica actual, tuvo que cerrar el negocio. Ahora es una buena oportunidad para esta persona de retomar su pasión con la apertura de un nuevo centro.

Entre sus aptitudes profesionales destacan su creatividad, capacidad para dinamizar grupos y su facilidad para la expresión verbal y corporal.

#### 3.2. Perfil de la persona promotora 2

La segunda persona promotora del negocio tiene 30 años y también procede de Extremadura.

Cuenta con la titulación de Técnico Superior en Animación de Actividades Físicas y Deportivas, además del Grado Superior en Dietética y Nutrición. Estos estudios los ha complementado con varios cursos de especialización en diversas especialidades deportivas como spinning y body pump.

Su experiencia profesional se basa en los 10 años transcurridos desde que terminó de cursar la titulación de Animación de Actividades Físicas y Deportivas, a partir de lo cual comenzó a trabajar en varios gimnasios.

En sus primeros trabajos empezó dando clases de spinning varias horas al día, y finalmente fue adquiriendo un mayor volumen de trabajo. En su último trabajo, en el

que estuvo más de 2 años, fue monitor/a de la sala de musculación y encargado/a de la elaboración de las dietas especiales a la clientela.

Entre sus aptitudes profesionales destacan la capacidad de liderazgo, su resiliencia y su carácter creativo e imaginativo.

### 3.3. Perfil de la persona promotora 3

La tercera persona promotora del negocio tiene 35 años y procede de la región lusa de Centro.

A los 18 años se trasladó a Extremadura para cursar la titulación de formación profesional de grado superior en Administración de Sistemas Informáticos en Red y a la vez realizó un curso para aprender el idioma español. Además, tiene conocimientos acerca de la gestión empresarial ya que ha realizado varios cursos al respecto.

Ha trabajado durante 10 años como técnico/a informático/a para una empresa de mantenimiento informático y de sistemas que opera en la región de Extremadura. Posteriormente, ha trabajado como técnico/a freelance, lo que compaginará con el trabajo en este nuevo proyecto.

Destaca su capacidad para manejar el tiempo de manera eficiente, su responsabilidad, resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.

Además, aparte del portugués y el español, tiene dominio del inglés.

## 4. Descripción de la oferta

### 4.1. Características de la oferta

En el centro deportivo se prestarán diversos servicios:

- Monitorización en la sala de fitness, para asegurar un eficiente y eficaz uso de las máquinas y una correcta realización de los ejercicios. Además, los/as monitores/as realizarán tablas de ejercicios dependiendo de las necesidades y características de los/as usuarios/as.
- Actividades dirigidas. Todos los días que permanece abierto el centro se ofrecerán diversas clases dirigidas por monitores/as titulados/as en grupos de entre 10 y 30 personas, dependiendo del tipo de actividad. Estas clases serán:
  - a) Spinning: Ejercicio aeróbico de piernas principalmente que se realiza sobre una bicicleta estática, aunque el/la monitor/a puede, mediante el cambio de frecuencia y de pedaleo y de la resistencia del movimiento, realizar todo tipo de intensidades. Una clase de spinning puede variar desde una media hora de pedaleo suave sentado/a y con una resistencia muy baja a una sesión de fuertes cambios de ritmo y alternando de pie y sentado/a. Esto hace que pueda ser practicado por la mayoría de personas indistintamente de su nivel de preparación física.
  - b) Bodypump: Programa grupal de entrenamiento basado en el levantamiento de pesas. Las clases tienen una duración de 60 minutos y contienen 8 canciones, cada una enfocada a un grupo muscular diferente. Las clases se realizan utilizando discos de peso variable, una barra y un banco aeróbico. Los/as participantes ajustan el peso dependiendo de sus necesidades.
  - c) Step: Variante del aerobio que se distingue por el uso de una plataforma elevada (el step) cuya altura puede ser ajustada dependiendo de las necesidades individuales.
  - d) Zumba: Disciplina fitness de origen colombiano, enfocada por una parte a mantener un cuerpo saludable y por otra a desarrollar, fortalecer y dar flexibilidad al cuerpo mediante movimientos de baile combinados con una serie de rutinas aeróbicas. Utiliza dentro de sus rutinas los principales ritmos latinoamericanos, como salsa, merengue, cumbia, reggaetón y samba.
  - e) Gap: Sistema de entrenamiento que permite reducir y definir determinadas zonas del cuerpo, combatiendo la acumulación de grasas y la flacidez de piernas, glúteos y abdominales.

- f) Pilates: Entrenamiento físico y mental que se centra en el desarrollo de los músculos internos para mantener el equilibrio corporal y dar estabilidad y firmeza a la columna vertebral. Es muy utilizado especialmente para prevenir y curar el dolor de espalda.
- Otros servicios. También se ofrecerán otros servicios complementarios como:
  - a) Entrenador/a personal. Los/as usuarios/as podrán contratar los servicios por horas de un/a entrenador/a personal que dirija sus entrenamientos de manera exclusiva, lo que garantiza un trato 100% personalizado.
  - b) Bronceado. El centro dispone de cabina de rayos UVA que la clientela podrá emplear por un precio reducido.
  - c) Venta de suplementos deportivos, como batidos de proteínas, barritas de carbohidratos, vitaminas o bebidas isotónicas. Este servicio se ofrecerá a la clientela mediante dos máquinas auto expendedoras situadas en la zona de recepción que serán instaladas y explotadas por una empresa externa de vending, a la que se le cobrará una comisión sobre sus ventas.

## 4.2. Aspectos Diferenciales

La principal diferencia que presenta esta empresa con respecto a otras de la competencia es la amplia variedad de servicios ofrecidos. Además de la tradicional sala de fitness, la empresa ofrece una variada gama de actividades dirigidas (spinning, Pilates, bodypump, gap, zumba y step) y servicios complementarios como los servicios de entrenamiento con entrenador/a personal, bronceado en cabina y la venta de suplementos deportivos.

Otro aspecto diferenciador se basará en la atención a la clientela, que será en todo momento respetuosa y amable. Además, se potenciará la motivación y la superación personal de los/as usuarios/as.

La empresa también buscará la diferenciación a través de su política de precios. Las tarifas serán más económicas que las de la mayoría de centros de la localidad y ofrecerán una gran flexibilidad, pudiendo optar por la tarifa mensual o por la trimestral. Por último, el equipo de trabajo del gimnasio estará integrado por profesionales con titulaciones que les permitan desempeñar sus funciones y con una amplia experiencia en el sector. Esto transmitirá a la clientela la tranquilidad y confianza de recibir unos servicios realizados de manera excelente.

### 4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

La cobertura de necesidades ofrecida por la empresa se basa en los siguientes aspectos:

- Cuidar la imagen personal. Gracias a las actividades que pueden realizar los/as clientes/as en el centro, éstos/as podrán mantener una imagen física más lozana, lo que a la vez les hará sentirse mejor consigo mismos/as.
- Mantener un peso saludable. Gracias a los servicios prestados en la empresa, los/as usuarios/as podrán también perder o ganar peso, dependiendo de las necesidades individuales, y ganar así en salud.
- Combatir el estrés. Gracias al esfuerzo físico se combate el estrés de manera eficaz.
- Tener entrenamientos personalizados. Debido a las características particulares de cada persona, se pueden requerir unos entrenamientos personalizados, que serán ofrecidos por la empresa.
- Realizar actividades en grupo. En muchos casos, los ritmos de vida actuales no permiten realizar actividades en grupo, por lo que los/as clientes/as podrán cubrir esta necesidad en las clases de actividades dirigidas. Además podrán conocer a personas con sus mismos gustos y aficiones.
- Recibir un trato agradable y respetuoso. Uno de los puntos a destacar dentro de la filosofía de la empresa es el trato a la clientela.

#### 4.4. Propiedad Industrial e intelectual

Según la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), los títulos de Propiedad Industrial se refieren a las Invenciones (Patentes y modelos de utilidad), los Diseños Industriales (protegen la apariencia externa de los productos), los Signos Distintivos (protegen combinaciones gráficas y/o denominativas que ayudan a distinguir en el mercado unos productos o servicios de otros similares ofertados por otros agentes económicos) y las Topografías de Productos Semiconductores (protegen el esquema de trazado de las distintas capas y elementos que componen un circuito integrado, su disposición tridimensional y sus interconexiones, es decir, lo que en definitiva constituye su "topografía"). De todos los títulos de Propiedad Industrial, a esta empresa le interesa proteger su signo distintivo o marca comercial, que el negocio utilice para distinguir sus servicios de los servicios de la competencia. En este sentido, deberá atender a la regulación contenida en la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas.

Según el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, la propiedad intelectual es el conjunto de derechos que corresponden a los/as autores/as y a otros/as titulares (artistas, productores/as, organismos de radiodifusión...) respecto de las obras y prestaciones fruto de su creación. Son objeto de propiedad intelectual todas las creaciones originales literarias, artísticas o científicas expresadas por cualquier medio o soporte, tangible o intangible, actualmente conocido o que se invente en el futuro. Por lo tanto, las creaciones científicas de la empresa, podrán ser protegidas, en la medida establecida por el vigente Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia.

## 5. Análisis del mercado

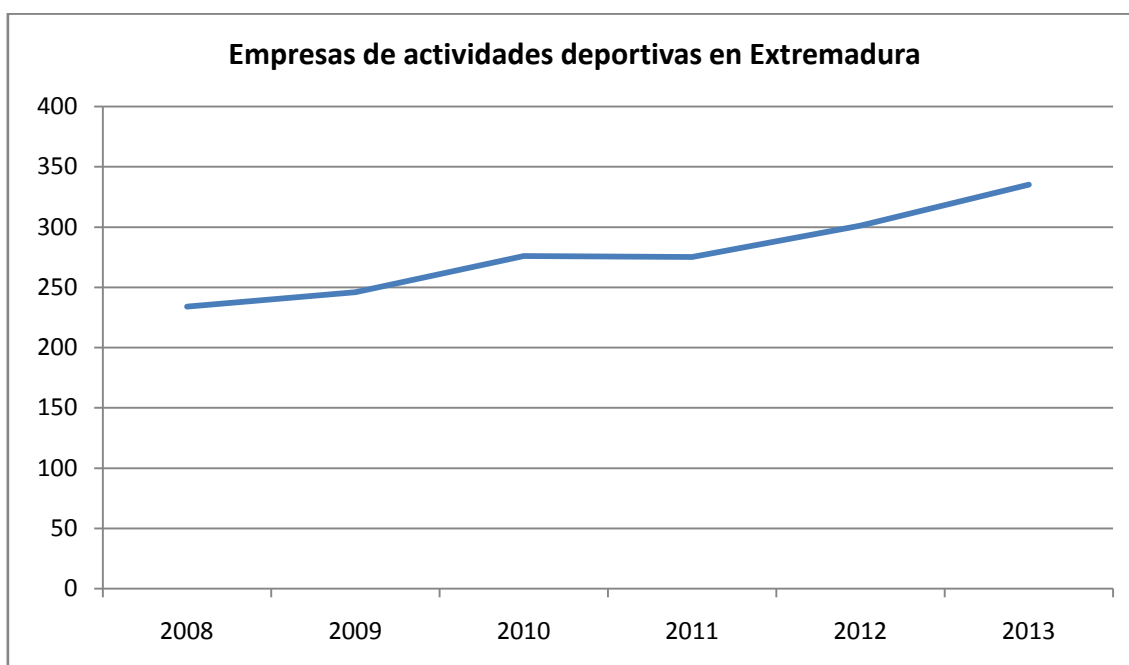
### 5.1. Características, tamaño y evolución del mercado

Este tipo de centros están incluidos dentro del sector del Bienestar y la Imagen Personal, al igual que los balnearios, las clínicas de medicina estética, las perfumerías o las tradicionales peluquerías.

Dentro del subsector de las actividades deportivas se incluyen los servicios destinados a proporcionar infraestructuras e instrumentos para realizar deporte, como gimnasios, clubes privados o los polideportivos, entre otros.

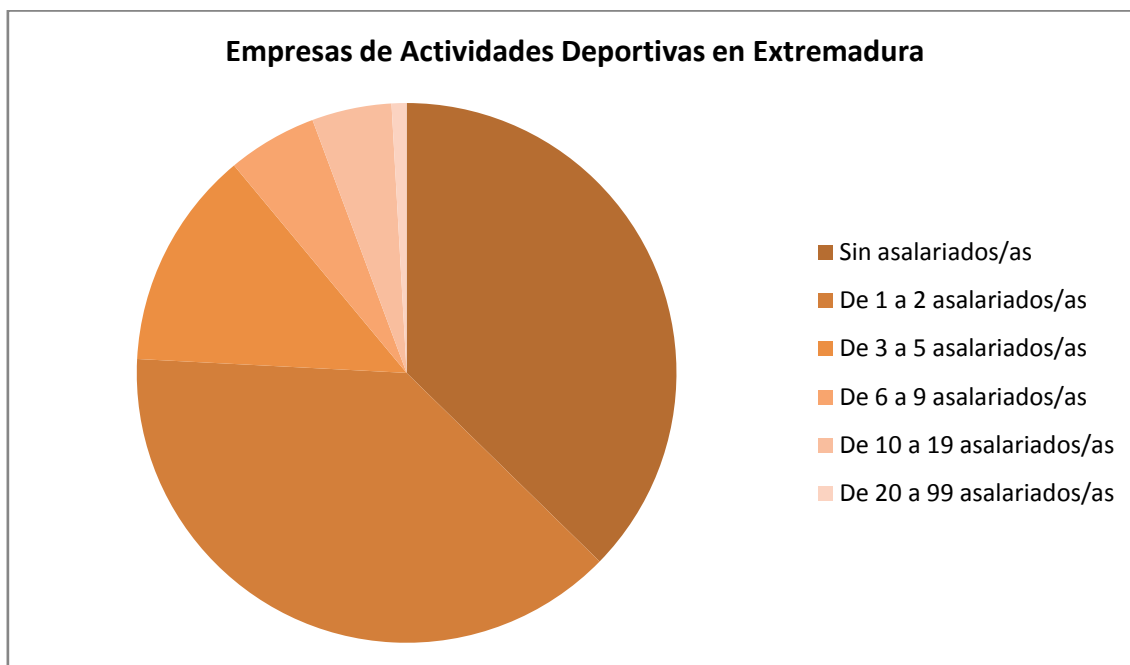
En los últimos años la población ha adquirido unos mayores hábitos deportivos relacionados directamente con su bienestar y el cuidado de la imagen personal, lo que ha favorecido la creación de un mayor número de centros deportivos de iniciativa pública y privada.

Tal y como se aprecia en la siguiente gráfica, el número de empresas dedicadas a las actividades deportivas en Extremadura ha aumentado de manera considerable en los últimos años, creciendo en torno al 40% desde el año 2008 al 2013, según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística.



*Fuente: Instituto Nacional de Estadística.*

En cuanto a las características de estas empresas, destaca el factor de que el 37,3% de éstas no cuente con ninguna persona asalariada y el 38,5% tenga entre 1 y 2 asalariados/as, tal y como se aprecia en la siguiente gráfica.



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística. Año 2013.*

Esto se explica principalmente por el hecho de que los/as monitores/as son contratados/as de forma externa y en función de la demanda de las clases que dirigen. También destaca el hecho de que no haya ninguna empresa de actividades deportivas con más de 100 personas asalariadas.

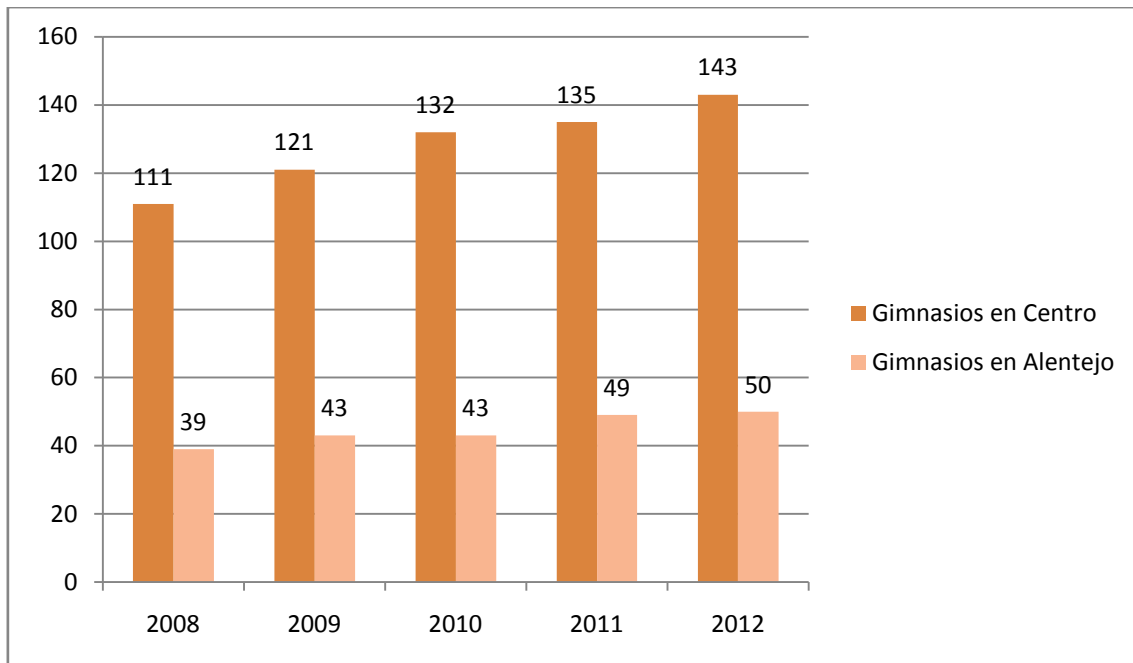
Los factores más valorados por las personas que realizan actividades deportivas son la mejora de la salud, de la imagen personal y la disminución del estrés, tal y como indica el Informe Sectorial “Bienestar e Imagen Personal” de Cosmobelleza 2013. Por ello, los deportes que más interesan en líneas generales son aquellos que, además de un buen estado físico, proporcionan diversión y relajación. Ello explica la aparición de nuevas modalidades deportivas combinadas con las tradicionales, como fit ball, body pump, aquaspinning, body balance o aerobox, entre otras.

Según la página web de Páginas Amarillas, el número de gimnasios situados en la actualidad en Extremadura es de 47, de los cuales 6 están en la ciudad de Cáceres.

En cuanto a las regiones lusas de Centro y Portugal, los datos siguen la misma tendencia. El número de empresas dedicadas a las actividades deportivas en Centro en el año 2012 corresponde a 1.036, mientras que en Centro esta cifra es de 326 empresas. Más concretamente, el Instituto Nacional de Estadística de Portugal ofrece

datos acerca del número de gimnasios, categoría incluida dentro de las empresas de actividades deportivas.

Tal y como se puede apreciar en la siguiente gráfica, el número de gimnasios ha ido incrementándose en los últimos años de manera considerable, incrementándose en un 29% desde el año 2008 al año 2012.

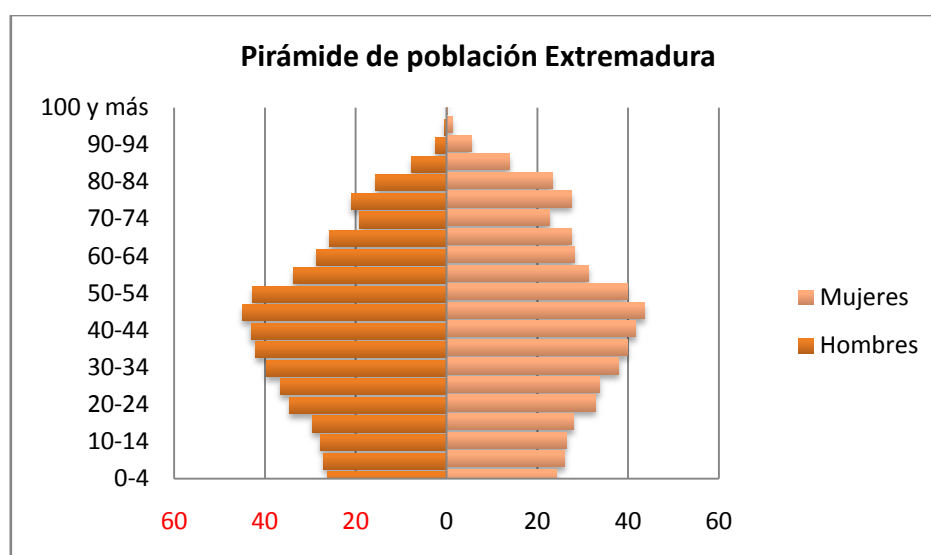


*Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Portugal.*

## 5.2. Análisis del entorno

El entorno en el que la empresa va a desarrollar su actividad muestra condiciones favorables para la puesta en marcha del proyecto empresarial. A continuación se analizan los principales datos en cuanto a demografía, nivel de estudios, gasto medio por familia, documentación necesaria, legislación y subvenciones que se podrán solicitar.

La sociedad extremeña presenta unas características generalmente muy parecidas a las del resto de España. Presenta una pirámide de población con forma de urna, lo que significa que tiene una población envejecida y una tasa de natalidad y de mortalidad bajas.

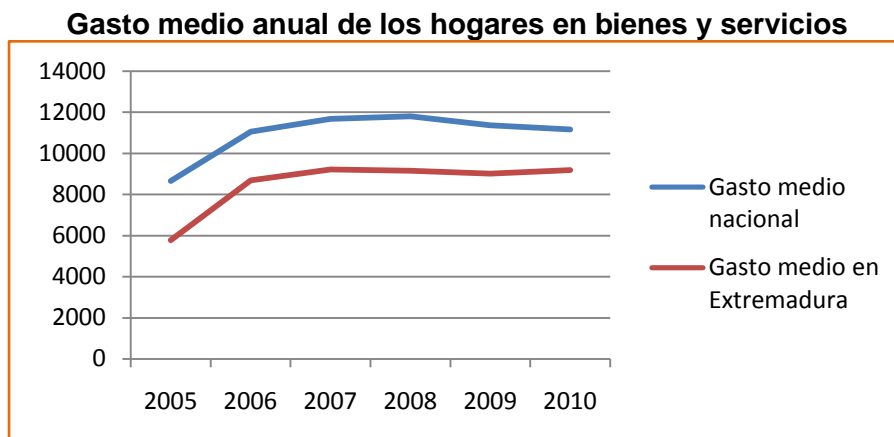


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE Revisión del Padrón de Habitantes a 1 de Enero de 2013.

El nivel de estudios es algo inferior a la media nacional, ya que sólo el 19,12% de los mayores de 16 años tienen estudios superiores, mientras que la media española es del 24,31%.

A pesar de atravesar una situación de crisis económica a nivel mundial y especialmente a nivel comunitario, la tendencia en Extremadura en los últimos años indica que el gasto medio por hogar y año no ha decrecido, sino que ha ido aumentando de manera leve pero constante, al igual que ocurre a nivel nacional.

No obstante, los datos de Extremadura reflejan que el gasto medio por familia es inferior que el de la media española.



*Fuente: Tabla elaborada a partir de las Tablas por Comunidades Autónomas sobre la Renta, Distribución y Consumo del Instituto Nacional de Estadística.*

En cuanto a la normativa, es necesario para poder desarrollar este negocio atender a los siguientes aspectos:

A nivel estatal:

- Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte.
- Real Decreto 1591/1992, de 23 de diciembre, sobre la disciplina deportiva.
- Real Decreto 2195/2004, de 25 de noviembre, por el que se regula la estructura orgánica y las funciones del Consejo Superior de Deportes.
- Real Decreto 1242/1992, de 16 de octubre, que regula la composición y funcionamiento de la Comisión Directiva del Consejo Superior de Deporte.
- Real Decreto 811/2007, de 22 de junio, por el que se determina la estructura, composición, funciones y régimen de funcionamiento de la Comisión de Control y Seguimiento de la Salud y el Dopaje.
- Real Decreto 971/2007, de 13 de julio, sobre deportistas de alto nivel y alto rendimiento.
- Ley Orgánica 3/2013, de 20 de junio, de protección de la salud del deportista y la lucha contra el dopaje en la actividad deportiva.
- Real Decreto 173/2010, de 19 de febrero, por el que se modifica el código técnico de la Edificación, aprobada por el Real Decreto 314/2006, de 17 de

marzo, en materia de accesibilidad y no discriminación de las personas con discapacidad.

- Real Decreto 748/2008, de 9 de mayo, por el que se regula la Comisión Estatal contra la violencia, el racismo, la xenofobia y la intolerancia en el deporte.
- Real Decreto 203/2010, de 26 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de prevención de la violencia, el racismo, la xenofobia y la intolerancia en el deporte.
- Resolución de 27 de enero de 2014, de la Dirección General de Empleo, por la que se registran y publican las tablas salariales para el año 2013 del Convenio Colectivo estatal de instalaciones deportivas y gimnasios.

#### Normativa de Extremadura:

- Ley 2/1995, de 6 de abril, del Deporte.
- Decreto 169/1995, de 17 de octubre, por el que se regula el Consejo Regional de Deporte d Extremadura.
- Ley 8/1997, de 18 de junio, de promoción de la accesibilidad.
- Decreto 8/2003, de 28 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley de Promoción de Accesibilidad en Extremadura.
- Decreto 28/1998, de 17 de marzo, por el que se regulan las Entidades Deportivas Extremeñas.
- Decreto 29/1998, de 17 de marzo, por el que se regula el Registro General de Entidades Deportivas de Extremadura.
- Decreto 260/2005, de 7 de diciembre, por el que se regulan los programas de ayudas a las Entidades Deportivas Extremeñas.

#### Normativa de Portugal:

- Ley 39/2012, de 28 de agosto, por el que se aprueba el régimen de responsabilidad técnica para la dirección y orientación de actividades deportivas desarrolladas en las instalaciones deportivas que prestan servicios deportivos.
- Ley 38/2012, de 28 de agosto, antidopaje en el deporte.

- Ley 40/2012, de 28 de agosto, que establece el régimen de acceso y ejercicio de la actividad de los entrenadores deportivos.
- Ley 39/2009, de 30 de julio, que establece el régimen jurídico de combate a la violencia, al racismo, a la xenofobia y a la intolerancia en los espectáculos deportivos, para posibilitar la realización de los mismos con seguridad.

Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se presentan. En la web <http://activacionempresarial.gobex.es> aparecen las subvenciones vigentes y se va actualizando constantemente. Por ello, será conveniente revisarlas en el momento de creación de la empresa para considerar cuál podrá resultar de interés para el negocio.

### 5.3. Análisis de la demanda

El perfil de los/as usuarios/as de gimnasios, según estudios realizados por distintas asociaciones empresariales del sector se puede resumir de la siguiente forma:

- Las personas que más utilizan el gimnasio privado son los hogares “adultos jóvenes” (aquellos en los que los/as cabeza de familia están en la franja de los 30-44 años), con alto nivel de estudios y escala socio-económica media y media-alta. El uso de los gimnasios por parte del/la cabeza de familia decrece a partir de los 45 años.
- Las mujeres que más usan los gimnasios son las universitarias y las activas laboralmente. Las mujeres amas de casa suelen usar menos los gimnasios y más los polideportivos públicos y los espacios deportivos no formalizados como los parques para la práctica del deporte.
- Los/as ancianos/as suelen realizar las prácticas deportivas en la calle, en el parque y en la propia casa.

A modo de resumen se concluye que el perfil del/la usuario/a de gimnasios sería toda la población adulta joven con responsabilidades familiares; de ambos sexos aunque con ligero predominio masculino; ocupada laboralmente y de estatus social medio y medio alto. También los/as jóvenes, no emancipados, de ambos sexos son usuarios/as predilectos/as de los gimnasios.

En Extremadura, según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística, la población con edades comprendidas entre los 30 y los 44 años es de 244.207 personas. Por otro lado, para comprobar el nivel socioeconómico, se ha atendido a la Encuesta de Condiciones de Vida, de la que se ha extraído que el 26,1% de la población extremeña no tiene problemas para llegar a fin de mes (llegan con facilidad o con cierta facilidad). Por tanto, en Extremadura, la población objetivo según el criterio expuesto en primer lugar sería de 63.738 personas.

Por otro lado, también habrá que estimar la clientela compuesta por las personas jóvenes, es decir, aquella con una edad comprendida entre los 15 y los 30 años. En Extremadura esta cifra corresponde a 195.561 personas.

En cuanto a las regiones portuguesas que forman parte de la zona EUROACE, se ha obtenido el dato del Instituto Nacional de Estadística de Portugal que hace referencia a la población según estrato de edad. Así, se ha obtenido que el número de personas jóvenes residentes en Centro, es decir, con edades comprendidas entre los 15 y los 30

años es de 373.355, mientras que en Alentejo esta cifra asciende a 116.230. El número de personas con edades comprendidas entre los 30 y los 45 años en Centro es de 488.898 personas, y de 155.206 en Alentejo.

Más concretamente, en Cáceres (localidad en la que se va a situar la empresa) la población objetivo, es decir, aquella con una edad comprendida entre los 30 y los 44 años y con un nivel socioeconómico medio o medio-alto, es de 5.538 personas. Por otro lado, el número de jóvenes es de 16.992 (para la obtención de este dato no se ha tenido en cuenta el nivel socio-económico).

Se podría hacer otra clasificación de perfiles de la clientela, que sería la siguiente:

- Deportistas. Gente que practica un deporte determinado y usa las facilidades de un gimnasio como complemento a su entrenamiento continuo.
- Jóvenes personas que cuidan su salud y buscan una imagen. Este grupo es cada vez más numeroso y tiende a usar el gimnasio más en primavera, para estar en perfectas condiciones para la temporada de baño.
- Grupos de mediana edad. Suelen realizar actividades de mantenimiento, con pocos riesgos y no excesivos esfuerzos. Las relaciones sociales que ofrece el gimnasio y su terapia “anti estrés” son elementos suficientes para ir al gimnasio.
- Culturistas. Son las personas que van más frecuentemente. Es un grupo en crecimiento.
- Personas que están en rehabilitación. Se trata de personas que en sus terapias contemplan determinados esfuerzos físicos para recuperar movilidad y fuerza. Una vez finalizada la terapia, pueden seguir usando el gimnasio.

## 5.4. Análisis de la competencia

La competencia más directa de la empresa la compondrán los gimnasios de la zona, especialmente aquellos situados en los alrededores de éste. Como se ha indicado anteriormente, el número de gimnasios de la zona EUROACE es de 240, de los cuales 6 están situados en la ciudad de Cáceres.

La competencia indirecta la compondrá el conjunto de centros deportivos que no sean gimnasios. Dentro de este amplio grupo hay comprendidas:

- La explotación de instalaciones para eventos deportivos a cubierto o al aire libre: estadios de fútbol, rugby, o hockey; pistas para carreras de automóviles, perros o caballos; piscinas y centros de natación; estadios de atletismo; campos de golf; boleras, etc.
- Las actividades de clubes deportivos que ofrecen a sus miembros la oportunidad de participar en actividades deportivas: clubes de fútbol, bolos, natación, golf, boxeo, ajedrez, atletismo, etc.
- Otras actividades deportivas, como las actividades de productores o promotores de eventos deportivos; las actividades por cuenta propia realizadas por deportistas; las actividades de ligas deportivas y órganos de regulación del deporte, etc.

En la Eurozona el total de centros de este tipo es de 1.711, de los cuales 349 están en Extremadura, según datos de los Institutos Nacionales de Estadística de España y Portugal.

## 6. Plan de Marketing

### 6.1. Establecimiento de precios

Para establecer los precios de los servicios ofrecidos se ha decidido optar por una estrategia de penetración en el mercado, ya que la empresa es nueva y necesita captar a su clientela. Por ello, los precios serán ligeramente inferiores a los de la competencia, pero manteniendo siempre unos estándares de calidad.

Servicio	Precio
Mensualidad todo incluido (acceso mañana y tarde a sala de musculación y clases colectivas)	25 €
Trimestre todo incluido (acceso mañana y tarde a sala de musculación y clases colectivas)	60 €
Mensualidad solo mañana (acceso a sala de musculación y clases colectivas en horario de 7:00 a 15:00 horas)	18 €
Mensualidad acceso a una clase colectiva al día, a cualquier hora	18 €
Servicio de entrenamiento personalizado (1 hora)	12 €
1 sesión de bronceado en cabina	3,50 €
Bono de 10 sesiones de bronceado en cabina	30 €

Por otra parte, se instalarán dos máquinas de vending, una de bebidas y otra de snacks. La gestión la llevará a cabo la empresa propietaria de las máquinas, que cederá un 25% de su facturación al centro deportivo. Los productos que se comercializan tendrán un precio medio de 1,20 €.

## 6.2. Canales de distribución

Los servicios prestados por este negocio así como los productos que se comercializan se harán a través de la venta directa a la clientela, en el propio centro. Los/as usuarios/as podrán desplazarse hasta el centro e informarse acerca de los servicios ofrecidos y los precios de los mismos y, si lo desean, contratarlos. Se les ofrecerá asistir un día de manera gratuita para probar los servicios antes de contratarlos si lo desean.

Además, para la contratación de los servicios se ofrecerán otras opciones:

- Venta telefónica. La empresa cuenta con un número de teléfono al que la clientela podrá dirigirse para recibir información y contratar los servicios.
- Página web, desde la que los/as usuarios/as podrán informarse de la localización del centro deportivo, los servicios que ofrece, los precios y además ver fotografías y vídeos de las instalaciones y de los distintos servicios.

## 6.3. Comunicación y promoción

### Objetivo de la comunicación

Entrar en el mercado y atraer clientela.

### Público objetivo

El público objetivo de esta empresa estará conformado por la población de la ciudad en la que se ubica la empresa, en este caso Cáceres, y más concretamente aquella que cumple las características expuestas en el apartado 5.3:

Por una parte, se hace referencia a las personas adultas jóvenes ocupadas laboralmente y de estatus social medio y medio-alto y los/as jóvenes no emancipados.

Por otra parte, también se puede clasificar la población objetivo distinguiendo a personas deportistas, jóvenes que cuidan su salud y buscan una imagen, grupos de mediana edad, culturistas y personas que están en rehabilitación.

### Mensaje

El mensaje que se quiere transmitir es el de un centro deportivo que ofrece todos los servicios que pueda demandar la clientela, con un trato personalizado y con una gama de servicios tan amplia que la clientela siempre va a encontrar la forma de satisfacer sus necesidades y a un buen precio.

### Estrategia

Las estrategias de comunicación van a ser las siguientes:

1. Comunicación corporativa: La filosofía de la empresa se basa en ofrecer diversos servicios que permitan cubrir las necesidades de bienestar de los/as usuarios/as. El objetivo es ofrecer una imagen de total confianza y seguridad en los servicios ofrecidos.
2. Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante las siguientes acciones:
  - a. Marketing one to one. Consistente en la personalización de la oferta en función de las necesidades de la clientela.
  - b. Marketing directo. Para ello, la empresa llevará a cabo acciones publicitarias directas mediante:
    - i. Mailing. Es un tipo de marketing directo mediante el cual se envía información publicitaria a través del correo electrónico.

- ii. Registro en los principales directorios del sector y en guías de anunciantes.
- iii. Además, la empresa también dispondrá de página web en la que dar publicidad a todos sus servicios.
- c. Marketing indirecto. Será muy importante en este negocio la comunicación a través de las recomendaciones de terceras personas, ya que el éxito de la empresa dependerá de la calidad de los servicios prestados. Para ello se utilizarán las posibilidades que permiten las redes sociales.
- d. Marketing relacional. Se realizará principalmente mediante la asistencia a eventos y ferias relacionados con el sector. Algunos de éstos son:
  - Feria de la Belleza, Cosmética y Salud. La imagen corporal, el cuidado de la salud y la belleza integral son los tres ejes que rigen las actividades expositivas y lúdicas de la Feria. Este salón, abierto a profesionales y público en general, tiene como objetivo convertirse en referente del sector de la estética y la salud en España y Portugal. Se celebra en Badajoz, en el recinto IFEB, entre los meses de febrero y marzo.
  - SID Tecnodeporte. Evento en el que son representados los centros deportivos, incluyendo el equipamiento deportivo y fitness, spas, balnearios y equipamiento y gestión de campings. Se celebra en marzo en Zaragoza.
  - Sports Unlimited. Feria dedicada a la industria del deporte. Un escaparate para las nuevas líneas de productos y para los artículos deportivos consolidados. Tiene lugar en el mes de mayo en Barcelona.
  - Relaja-T. Feria dedicada al relax y bienestar, mostrando las últimas novedades e innovaciones en materia de spas, hidroterapia, gimnasios, cosmética, etc. Se celebra en Valencia en octubre.

## 7. Recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto

### 7.1. Recursos físicos

#### 7.1.1. Infraestructuras e instalaciones

La empresa estará ubicada en una nave situada en una zona residencial de clase media-alta en la ciudad de Cáceres en la que no existe hasta el momento ningún centro de estas características.

La nave contará con 480 m<sup>2</sup> distribuidos de la siguiente forma:

- Zona de recepción, con 30 m<sup>2</sup>.
- Sala de musculación, con 200 m<sup>2</sup>.
- Sala de spinning, con 60 m<sup>2</sup>.
- 2 salas de actividades dirigidas, con 40 m<sup>2</sup> cada una.
- Baños y vestuarios (masculino y femenino), con 15 m<sup>2</sup> cada uno.
- Sala de bronceado, de 10 m<sup>2</sup>.
- Almacén de limpieza y aparatos, de 20 m<sup>2</sup>.
- Área de calderas, de 10 m<sup>2</sup>.
- Pasillos.

Además, la empresa va a disponer de una página web a través de la cual los/as usuarios/as podrán informarse de los servicios ofrecidos por el centro, de la tarifa de precios, ver fotografías, opiniones de la clientela del centro y contactar directamente con la recepción del centro.

### 7.1.2. Equipamiento

- **Equipo informático**

Constará de TPV compuesto por ordenador, cajón portamonedas y máquina de impresión de tickets y facturas.

- **Mobiliario y decoración**

El mobiliario necesario para la puesta en marcha del negocio será el siguiente:

- En la zona de recepción será necesaria una mesa de recepción, un sillón de directivo, 4 sillas de espera y varios armarios estanterías.
- En la sala de musculación habrá varias estanterías metálicas, una mesa de trabajo y 2 sillas metálicas.
- En la zona de almacenaje se incorporarán varias estanterías.
- En la sala de bronceado habrá percheros.

- **Equipamiento y maquinaria**

El equipamiento básico necesario para la puesta en marcha del gimnasio estará formado por las diferentes máquinas y herramientas para la realización de los ejercicios físicos y otros utensilios para la práctica del deporte.

La maquinaria necesaria será la siguiente:

- 30 bicicletas estáticas.
- 4 cintas de correr.
- 4 bicicletas elípticas.
- Remos.
- Máquina Multi-Gimnasio.
- Palanca.
- Polea alta y baja.
- Bíceps y tríceps.
- Apertura y deltoides.
- Pecho y hombro.
- Tríceps.
- Prensa vertical pecho.
- Abdominales y lumbares.
- Cintura.

- Abductores y glúteos de pie.
- Prensa vertical.
- Multicadera.
- Femoral sentado.
- Extensiones y femorales.
- Sentadillas y gemelos.
- Gemelos.
- Prensa piernas.
- Apertura y deltoides.
- Cabina de bronceado.

Otros utensilios que serán necesarios son:

- Mancuernas de varios pesos y tamaños.
- Pesas rusas.
- Barras y discos.
- Bancos.
- Colchonetas.
- Pelotas.
- Cuerdas para saltar.

- **Utillaje**

En la zona de recepción será necesario contar con material de papelería como bolígrafos, papel, archivadores, etc.

### 7.1.3. Desarrollo productivo

El desarrollo de la actividad comienza cuando el/la cliente/a llega a la recepción y pasa su tarjeta por el lector en la puerta giratoria, lo que le dará acceso al resto de las instalaciones.

Si el/la cliente desea realizar sus ejercicios en la sala de musculación, el/la monitor/a de la sala tendrá una entrevista previa de 15 minutos de duración en la que se informará acerca de las características personales del/la usuario/a, de sus objetivos a alcanzar con su entrenamiento, del tiempo del que dispone y de la periodicidad con la que va a asistir al centro. A partir de esta información, le indicará cuál de las tablas de ejercicios que han sido diseñadas por el centro se ajusta más a sus necesidades y le explicará la correcta realización de los ejercicios, en los que se intentará combinar ejercicios cardiovasculares (cinta de correr, bicicleta elíptica, etc.) con ejercicios de musculación (máquinas de tríceps, multilaterales, pesas, etc.) para que sea un entrenamiento lo más completo posible.

Si el/la cliente desea contratar los servicios de un/a entrenador/a personal, realizará una entrevista previa de 30 minutos de duración en la que se especificarán, al igual que en el caso anterior, las características, objetivos, disponibilidad y periodicidad para establecer qué ejercicios son los más adecuados. A partir de ese momento, el/la entrenador/a le indicará qué ejercicios debe hacer y estará con el/la cliente/a para comprobar si los está realizando de la manera adecuada en todo momento.

En el caso de que el/la usuario/a desee entrar en alguna de las clases colectivas en las que se realizan actividades dirigidas, deberá dirigirse al aula en la que se vaya impartir (para ello habrá un calendario de actividades en el que se indicará la ubicación exacta) y seguir las instrucciones del/la monitor/a.

Por último, el servicio de bronceado se realizará en la sala de bronceado. Allí el/la cliente/a se desvestirá, para lo que puede aprovechar las perchas instaladas y colgar su ropa, se pondrá las gafas protectoras y un gorro de papel y entrará en la cabina. Una vez que pulse el botón de inicio se encenderán las lámparas de la cabina, así como el ventilador y la radio, para hacer más amena la espera. Cuando haya transcurrido el tiempo contratado por el/la cliente/a (generalmente 8 minutos), la cabina emitirá un pitido que indicará la finalización del proceso. El/la cliente/a saldrá de la cabina, se quitará las gafas y el gorro y se vestirá de nuevo.

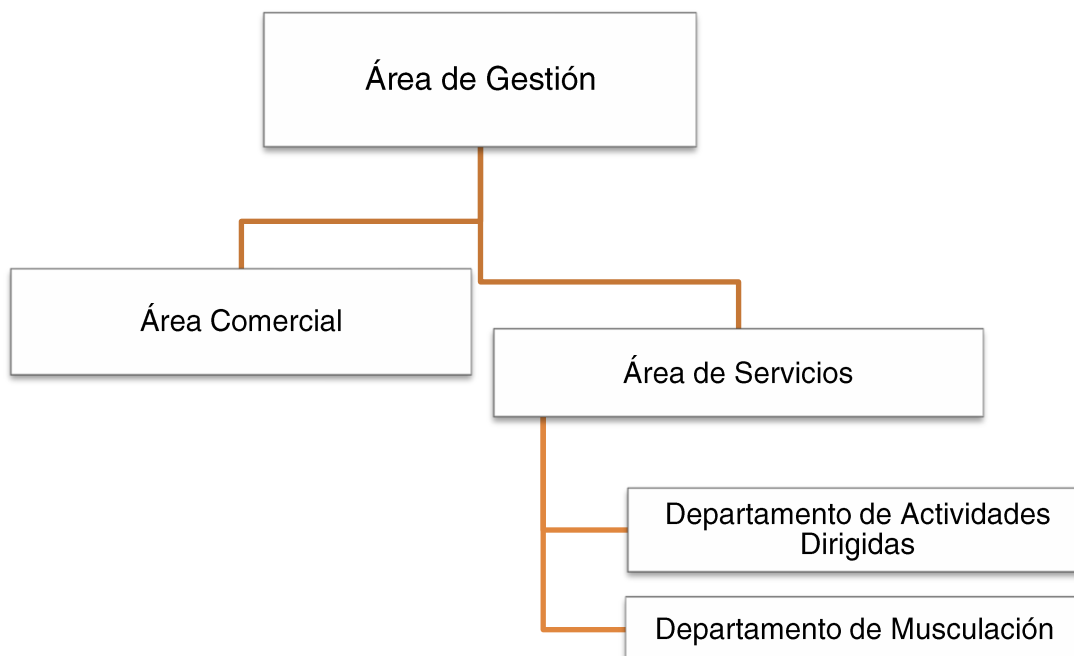
## 7.2. Recursos humanos

### 7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

Se diferencian tres áreas dentro de la empresa:

- Área de Gestión. En esta área de la empresa se llevan a cabo las tareas de gestión del negocio, gestión de los recursos humanos, contacto con proveedores, etc.
- Área Comercial. Incluye las tareas de promoción y comunicación, como gestión de la página web y de las redes sociales, recepción de la clientela, etc.
- Área de Servicios. Comprende los servicios deportivos ofrecidos por la empresa y se divide en los siguientes dos departamentos:
  - a) Departamento de Musculación. Actividades de la sala de musculación.
  - b) Departamento de Actividades Dirigidas. Actividades de las clases colectivas (spinning, bodypump, Pilates, zumba, etc.).

El organigrama de la empresa será el siguiente:



### 7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo

La empresa contará con los siguientes puestos de trabajo:

- **Jefe/a de recepción.** Persona encargada de coordinar la sala de recepción, así como de las tareas administrativas, de contabilidad, laborales y fiscales básicas. Además, se encargará de la creación y mantenimiento de la página web de la empresa así como de su presencia en las redes sociales. Esta persona será una de las promotoras del negocio y será el/la encargado/a del área comercial y parte del área de gestión.
- **Recepcionista.** Para cubrir el servicio de recepción durante todas las horas en que el gimnasio esté abierto, se contratará a un/a recepcionista, que atenderá a la clientela y realizará tareas básicas de contabilidad y administrativas.
- **Jefe/a de sala de musculación.** Persona encargada de coordinar la sala de musculación, elaborar las tablas de ejercicios, asegurar el buen mantenimiento de las distintas máquinas y a su vez realizar las tareas de monitor/a de la sala, atendiendo a la clientela y asesorándoles en la buena realización del entrenamiento. El/la jefe/a de la sala de musculación será uno/a de los/as promotores/as del negocio y será el/la encargado/a del departamento de musculación.
- **Monitor/a de sala de musculación.** Persona encargada de la sala de musculación en las horas en la que el/la jefe/a de la sala no esté. Así, atenderá a la clientela y les asesorará, preocupándose de que realicen de manera correcta el entrenamiento.
- **Jefe/a de actividades dirigidas.** Persona encargada de la coordinación de las clases colectivas, estableciendo qué clases se van a realizar y en qué horario. Además, impartirá las clases de spinning y bodypump. Esta persona será una de las promotoras del negocio y será el/la encargado/a del departamento de actividades dirigidas.

Los/as monitores/as de las clases colectivas serán subcontratados dependiendo de las clases que se realicen. Se trata de personal autónomo.

Los servicios de limpieza también serán subcontratados a una empresa, lo que garantiza un servicio no interrumpido por vacaciones o enfermedad.

Por último, las tareas laborales, fiscales y de contabilidad general se realizarán por una empresa de asesoría externa.

### 7.2.3. Gestión de los recursos humanos

#### **Selección**

Para la selección del personal se publicarán ofertas a través de portales de empleo especializados y de redes profesionales.

Una vez seleccionados/as varios/as candidatos/as, el equipo promotor hará entrevistas personales hasta seleccionarlos/as.

#### **Contratación**

Se contratará a la persona recepcionista y al/la monitor/a de sala a jornada completa. El resto de personal (monitores/as para las clases colectivas) se subcontratará dependiendo de las clases que se vayan a impartir. Se trata de personal autónomo que cobrará por horas de clase impartidas.

#### **Formación**

Aunque el personal contratado deberá estar formado, el equipo emprendedor se encargará de su aprendizaje dentro de la empresa, adquiriendo las técnicas propias en la misma y asimilando la filosofía empresarial como propia.

### 7.3. Forma jurídica

Esta empresa va a ser constituida como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL). Es un tipo de sociedad de carácter mercantil en el que la responsabilidad está limitada al capital aportado. El capital estará integrado por las aportaciones de todos los socios, dividido en participaciones sociales, indivisibles y acumulables. Sólo podrán ser objeto de aportación social los bienes o derechos patrimoniales susceptibles de valoración económica, pero en ningún caso trabajo o servicios.

Características:

- ✓ El número de socios/as mínimo es de uno y no existe número máximo.
- ✓ La responsabilidad ante terceros está limitada al capital social aportado.
- ✓ Los socios pueden ser socios/as trabajadores/as o socios/as capitalistas.
- ✓ El Capital mínimo es de 3.000 euros (capital social).
- ✓ En el Objeto Social se indica la actividad o conjunto de actividades a la que se dedica la empresa. En cualquier momento se puede modificar, pero esta modificación lleva asociado un gasto administrativo en concepto de modificación de escrituras, por lo que es conveniente prever esta cuestión desde el inicio de la constitución.
- ✓ Tributación a través del Impuesto de Sociedades.

En general, en este tipo de sociedad de capital, existe la necesidad de que alguien ejerza las funciones de administrador/a de empresa. Esta figura puede corresponderse con la función que desempeñe alguno/a o algunos/as de los/as socios/as o bien contratar los servicios de un/a administrador/a externo/a. En el caso de que ejerza las funciones de administración uno/a o varios/as de los/as socios/as, deberá darse de alta como autónomo/a y cotizar en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA). En el caso de administrador/a externo/a, supondrá un gasto más para la empresa.

El capital social de esta nueva empresa va a ser de 60.000 €, participando todos los/as socios/as en el mismo porcentaje (33%). En este caso, aunque sólo uno/a de los/as socios/as va a ser administrador/a, los/as tres van a trabajar en la empresa. Al ser las participaciones de cada uno/a de ellos/as igual o superior al 33%, tienen la obligación de darse de alta como autónomos/as y por tanto cotizar en el RETA.

## 8. Análisis DAFO

Este apartado se va a centrar en estudiar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de esta empresa.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- La empresa es desconocida.</li> <li>- Dificultad de tesorería.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estacionalidad de la demanda.</li> <li>- Amplia variedad de servicios sustitutivos.</li> <li>- Coyuntura económica.</li> </ul>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia en el sector.</li> <li>- Trato personalizado.</li> <li>- Diversidad en los servicios ofrecidos.</li> <li>- Precios competitivos.</li> <li>- Capacidad de fidelización.</li> <li>- Posibilidad de flexibilizar la oferta de servicios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nuevas tendencias.</li> <li>- Público objetivo más amplio.</li> <li>- Sobrepeso juvenil.</li> <li>- La imagen y la salud son factores cada vez más valorados.</li> </ul>

### Conclusiones

Establecer estrategias de diagnósticos, para lo que se utiliza el Análisis CAME (Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar):

#### CORREGIR LAS DEBILIDADES

- La empresa es desconocida, ya que es de nueva creación. Para afrontarlo, la empresa deberá realizar una buena campaña de comunicación para captar clientela y, una vez que lo haya hecho, realizar acciones de fidelización de la misma.
- Dificultad de tesorería. Al tratarse de una empresa de nueva creación, las fuentes de financiación iniciales son escasas y las ventas aún deben crecer, lo que supone una dificultad de tesorería en los primeros meses de actividad. Para corregir esta debilidad, se tendrá en cuenta en las necesidades de financiación una cuantía suficiente para hacer frente a estas necesidades de tesorería iniciales en los primeros meses.

## AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Estacionalidad de la demanda. La demanda de los servicios suele producirse en mayor medida en los periodos previos a las vacaciones, especialmente a las de verano, y en menor medida durante Navidad y Semana Santa. La empresa debe promover las campañas de comunicación y ofrecer servicios atractivos durante estas fechas para atraer clientela.
- Amplia variedad de servicios sustitutivos. La gama de empresas que ofrecen servicios sustitutivos, con actividades deportivas de diversa índole, es muy amplia, por lo que la clientela podría desplazarse fácilmente a otro tipo de establecimientos. Las campañas de fidelización de la clientela son fundamentales para evitar que esto se produzca.
- Coyuntura económica. La crisis económica que acontece en la actualidad ha provocado que el gasto por familia haya disminuido en los últimos años. Por ello, la empresa ha decidido establecer una política de precios ligeramente inferiores a los de la competencia para así lograr introducirse en el mercado.

## MANTENER LAS FORTALEZAS

- Experiencia en el sector. La mayor parte del equipo promotor posee una amplia experiencia en el sector de los gimnasios y en el trato con la clientela. A la hora de contratar a nuevos/as trabajadores/as para este negocio, la experiencia será un factor fundamental para realizar una buena selección.
- Trato personalizado. Desde la empresa se ve esencial mantener un trato de confianza con los/as usuarios/as del centro. Para ello, se busca adaptarse a las características y objetivos de la clientela. La empresa ofrece un servicio completo y de calidad, resolviendo las dudas que puedan tener los/as usuarios/as en todo momento.
- Diversidad de servicios ofrecidos. La empresa ofrece una amplia variedad de servicios que van desde las actividades dirigidas en diversas especialidades hasta la venta de suplementos deportivos, entre otros.
- Precios competitivos. La empresa ha decidido establecer unos precios ligeramente inferiores a los de la competencia para lograr la introducción en el mercado y captar una mayor clientela.
- Capacidad de fidelización. El equipo promotor velará para que se cuide la orientación a la clientela y lograr con ello la continuidad en la contratación de los servicios por parte de ésta.

- Posibilidad de flexibilizar la oferta de servicios, según las demandas y las tendencias del mercado. Por ello, el equipo emprendedor podrá, por ejemplo, decidir si elimina algunas clases dirigidas que no tengan suficiente afluencia de usuarios/as y añadir aquéllas que sean más demandadas.

## EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Nuevas tendencias. El equipo promotor debe permanecer atento a las nuevas tendencias que aparecen en el mercado, especialmente en cuanto a actividades dirigidas, ya que continuamente van introduciéndose nuevas disciplinas que son demandadas por la clientela. Si logra cubrir estas necesidades, podrá atender a nueva clientela y a la vez fidelizar a la que ya tiene.
- Público objetivo más amplio. El interés por la apariencia física y el retraso de los signos del envejecimiento hace que el público objetivo de este tipo de centros se haya ampliado y diversificado.
- Sobrepeso en la población juvenil. Los problemas de sobrepeso, especialmente debido a una vida sedentaria, afectan cada vez a más jóvenes. Por ello, el colectivo de médicos recomienda entre la población joven la práctica de deporte.
- La imagen y la salud son factores cada vez más valorados por el mercado. La preocupación por la apariencia física y el bienestar personal tiene una mayor importancia en la sociedad, lo que significa una clara oportunidad para atraer clientela.

## 9. Valoración y análisis financiero

A continuación se hace una valoración financiera de los recursos que se necesitan en esta empresa.

### 9.1. Inversión inicial

#### 9.1.1. Activo no corriente

Bienes y derechos que son necesarios en la empresa mientras dure su actividad y su uso es imprescindible para la prestación de los servicios.

ACTIVO MATERIAL, conjunto de elementos patrimoniales tangibles, muebles e inmuebles que se utilizan de manera continuada en la producción de bienes y servicios y que no están destinados a la venta.

**Edificios, Locales y Terrenos:** La actividad desarrollada por este negocio se va a realizar en una nave en régimen de alquiler.

Los costes de acondicionamiento de la nave ascienden a 20.000 euros.

**Equipamiento:** Será necesario adquirir una serie de elementos como set de mancuernas, pesas rusas o colchonetas entre otros. Esta cantidad asciende a 5.780 euros.

**Maquinaria:** La maquinaria se adquirirá de la siguiente manera:

- Las bicicletas de spinning se van a adquirir bajo un régimen de renting, por el que se pagarán 600 euros mensuales por las 30 bicicletas.
- En cuanto al resto de maquinaria, se adquirirán a tiendas especializadas de la Eurozona con el siguiente valor:

Maquina	Precio
4 cintas de correr	7.800 €
4 bicicletas elípticas	16.000 €
Palanca	1.000 €
Apertura y deltoides	1.800 €
Abdominales y lumbares	1.800 €
Cintura	1.000 €
Abductores y glúteos de pie	2.400 €
Multicadera	2.000 €
Extensiones y femorales	1.800 €
Sentadillas y gemelos	1.900 €
Gemelos	2.500 €
Prensa piernas	2.500 €
Apertura y deltoides	2.000 €
Remos	1.500 €
Multi-Gimnasio	3.600 €
Polea alta y baja	2.000 €
Bíceps y tríceps	1.800 €
Pecho y hombros	1.800 €
Tríceps	2.400 €
Prensa vertical pecho	2.800 €
Prensa vertical	1.900 €
Femoral sentado	1.600 €
Cabina de bronceado	4.000 €
<b>Total</b>	<b>67.900 €</b>

**Utillaje y Mobiliario:** En cuanto al mobiliario, el coste de adquisición será de 5.600 euros.

El utillaje corresponde los elementos de papelería que serán necesarios para la zona de recepción principalmente. Esta cantidad asciende a 500 euros.

**Equipo Informático:** Será necesario adquirir un equipo informático con un valor de 1.000 euros.

ACTIVO INMATERIAL, conjunto de bienes intangibles y derechos que permanecen en el tiempo y se utilizan en la prestación de los servicios.

**Aplicaciones Informáticas:** Esta partida corresponderá a 500 euros.

**Fianzas:** La fianza corresponde a dos meses de alquiler del local. En este caso, será de 1.920 euros.

### 9.1.2. Activo corriente

Bienes y derechos necesarios para la actividad y que van a permanecer en la empresa durante un periodo inferior a un año. Se pueden considerar:

**Tesorería Inicial.** Estimación de la cantidad de dinero necesaria para mantener la actividad empresarial durante los primeros meses en función de los cobros y los pagos que se vayan produciendo.

**INVERSIÓN INICIAL**

CONCEPTO	ADQUISICIONES		TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA	
Adquisición del terreno		21%	0
Edificios y Construcciones	20.000	21%	20.000
Instalaciones		21%	0
Maquinaria	67.900	21%	67.900
Equipamiento	5.780	21%	5.780
Mobiliario	5.600	21%	5.600
Utillaje	500	21%	500
Vehículos de transporte		21%	0
Equipos informáticos	1.000	21%	1.000
Otros (proyectos técnicos)		21%	0
<b>Total Inmovilizado Material</b>	<b>100.780</b>		<b>100.780</b>
Gastos de I+D (*)		21%	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%	0
Aplicaciones informáticas	500	21%	500
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.920	21%	1.920
<b>Total Inmovilizado Inmaterial</b>	<b>2.420</b>		<b>2.420</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>103.200</b>
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)		10%	0
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)			2.128
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>0</b>		<b>0</b>
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>103.200</b>		<b>103.200</b>
Total IVA SOPORTADO	21.672		21.672
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)			0
<b>Total Necesidades Iniciales</b>	<b>124.872</b>		<b>124.872</b>
			<b>127.000</b>

## 9.2. Fuentes de financiación

Las necesidades de financiación para este proyecto son las siguientes:

### NECESIDADES DE FINANCIACIÓN INICIALES

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Social	60.000
En Especie	0
Dinerario	60.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
<b>Recursos Propios</b>	<b>60.000</b>
Deudas bancarias a L/P	67.000
Otras deudas Bancarias	
<b>Recursos Ajenos a L/P</b>	<b>67.000</b>
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
<b>Recursos Ajenos a C/P</b>	<b>0</b>
<b>NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES</b>	<b>127.000</b>

#### 1. Recursos propios

Para la financiación del proyecto, las tres personas que conforman el equipo promotor van a aportar 20.000 euros cada una, conformando un capital social total de 60.000 euros.

#### 2. Recursos ajenos

Para la cantidad restante necesaria para la inversión y liquidez se solicitará un préstamo a Largo Plazo con las siguientes características:

**AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO**

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	67.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	1340
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	67.000,00
Importe de Intereses:	23.927,12
Coste total operación:	<b><u>90.927,12</u></b>
Cuota Mensual (a):	947,16
Cuota Anual	11.365,89
Num. Cuotas:	96
Tipo Interés (TAE):	8,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,67%

### 9.3. Previsiones de ingresos

Según entrevistas realizadas a profesionales del sector, un gimnasio con estas características tendrá una facturación media de 15.000 euros al mes, lo que supone un total de 180.000 euros anuales.

Como la empresa es de nueva creación y tiene todavía que hacerse un hueco en el mercado, se ha estimado su previsión de ingresos en el primer año del 80% de esta cantidad, es decir, alrededor de los 144.000 euros anuales.

En los tres primeros meses de actividad, debido a que la empresa está iniciando su actividad y necesita darse a conocer entre la población de la zona, los ingresos corresponderán a 9.000 euros al mes. En los tres meses siguientes, la estimación aumenta hasta los 12.000 euros mensuales, debido a que el plan de comunicación comienza a dar sus frutos. Posteriormente, en los meses de verano, debido a la estacionalidad de la demanda, la estimación de los ingresos mensuales desciende de nuevo a los 9.000 euros. A partir del noveno mes, la demanda vuelve a subir y se establece en los 16.000 euros mensuales. Esto hace que la facturación media mensual del centro deportivo el primer año sea de 12.082 euros.

Por otro lado, dentro de la gama de servicios, el más demandado en líneas generales por la clientela es la mensualidad con todo incluido (25%), seguido de la mensualidad en horario de mañana y el trimestre con todo incluido (ambos con un 20%). La mensualidad para actividades dirigidas es contratada por el 15% de la clientela y los servicios de entrenamiento personalizado y de bronceado son solicitados por el 10% de la misma.

Por último, los ingresos provenientes de la comercialización de productos suplementarios a través de las máquinas expendedoras reportarán unas ganancias de un 25% de lo que se facture. Puede decirse que para que una máquina de vending de snacks sea rentable debe vender como mínimo 15 unidades de productos diarios. El precio medio de cada artículo será de 1,20 €. La capacidad de las dos máquinas que se van a instalar en el centro es de 300 productos. Se estima una facturación mensual de 15 productos diarios, lo cual proporciona unas ventas de 12.960 euros anuales entre las dos máquinas. El centro deportivo se queda con el 25%, es decir, 3.240 euros el primer año.

**PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS**

HIPOTESIS DE PARTIDA	Servicio 1	Servicio 2	Servicio 3	Servicio 4	Servicio 5	Servicio 6	Servicio 7
Nº medio de servicios prestados al mes	121	121	134	101	101	346	1.080
Precio medio por Servicio	25,00	20,00	18,00	18	12	3,5	0,25
IVA repercutido	21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%

**PREVISIÓN DE INGRESOS**

DATOS ESTIMADOS	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
<b>Mensualidad todo incluido</b>													
Nº Servicios 1	90	90	90	120	120	120	90	90	160	160	160	160	1.450
Precio	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	
Ingresos	2.250	2.250	2.250	3.000	3.000	3.000	2.250	2.250	4.000	4.000	4.000	4.000	36.250
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Trimestre todo incluido</b>													
Nº Servicios 2	90	90	90	120	120	120	90	90	160	160	160	160	1.450
Precio	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	
Ingresos	1.800	1.800	1.800	2.400	2.400	2.400	1.800	1.800	3.200	3.200	3.200	3.200	29.000
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Mensualidad solo mañana</b>													
Nº Servicios 3	100	100	100	133	133	133	100	100	178	178	178	178	1.611
Precio	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	
Ingresos	1.800	1.800	1.800	2.394	2.394	2.394	1.800	1.800	3.204	3.204	3.204	3.204	28.998
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Mensualidad clases colectivas</b>													
Nº Servicios 4	75	75	75	100	100	100	75	75	133	133	133	133	1.207
Precio	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	
Ingresos	1.350	1.350	1.350	1.800	1.800	1.800	1.350	1.350	2.394	2.394	2.394	2.394	21.726
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Entrenamiento personalizado</b>													
Nº Servicios 5	75	75	75	100	100	100	75	75	133	133	133	133	1.207
Precio	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	
Ingresos	900	900	900	1.200	1.200	1.200	900	900	1.596	1.596	1.596	1.596	14.484
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Sesión bronceado</b>													
Nº Servicios 6	258	258	258	343	343	343	258	258	458	458	458	458	4.151
Precio	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	
Ingresos	903	903	903	1.201	1.201	1.201	903	903	1.603	1.603	1.603	1.603	14.529
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Máquinas de vending</b>													
Nº Servicios 7	1.080	1.080	1.080	1.080	1.080	1.080	1.080	1.080	1.080	1.080	1.080	1.080	12.960
Precio	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	
Ingresos	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	3.240
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>INGRESOS POR VENTAS</b>	9.273,0	9.273,0	9.273,0	12.264,5	12.264,5	12.264,5	9.273,0	9.273,0	16.267,0	16.267,0	16.267,0	16.267,0	148.226,5
Iva repercutido	1.947,3	1.890,8	1.890,6	2.266,7	2.014,7	1.636,7	1.228,5	1.228,5	2.184,8	2.184,8	2.184,8	2.184,8	22.843,4
Facturado a clientes	11.220,3	11.163,8	11.163,6	14.531,2	14.279,2	13.901,2	10.501,5	10.501,5	18.451,8	18.451,8	18.451,8	18.451,8	171.069,9
Cobros del periodo	11.220,3	11.163,8	11.163,6	14.531,2	14.279,2	13.901,2	10.501,5	10.501,5	18.451,8	18.451,8	18.451,8	18.451,8	171.069,9
Cobros periodos anteriores		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>TOTAL COBROS</b>	11.220,3	11.163,8	11.163,6	14.531,2	14.279,2	13.901,2	10.501,5	10.501,5	18.451,8	18.451,8	18.451,8	18.451,8	171.069,9

Perfil de cobro de facturas	Franja de tiempo	Porcentaje (%) de las facturas
El Porcentaje (%) del importe	1. al contado	100%
facturado A CLIENTES cada mes que	2. a los 30 días	
se COBRA en las franjas de tiempo	3. a los 60 días	
especificadas.	4. a los 90 días	

## 9.4. Costes de producción

Debido a la naturaleza de la empresa y el tipo de servicio que ofrece, no será necesario calcular los costes de producción.

La empresa ofrece servicios deportivos, por lo que los recursos necesarios para la prestación de los servicios serán, en primer lugar, la mano de obra, los costes de subcontratación del personal externo y, en tercer lugar, los costes fijos que no varían mes a mes, como son el alquiler de la nave, los suministros, etc.

En cuanto a la comercialización de productos suplementarios, es la empresa de vending la que se ocupa de la explotación de las máquinas, por lo que el centro deportivo sólo se lleva una comisión de las ventas.

Todos estos costes aparecen detallados en el punto 9.5, donde aparece la previsión de gastos generales y gastos de personal.

## 9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal

### Gastos generales

Los principales costes en los que se incurre son:

- Subcontrataciones: corresponde a los servicios contratados con los/as monitores/as de las distintas clases dirigidas, que cobrarán una media de 12 euros por clase impartida.
- Arrendamiento del local: el alquiler mensual del local corresponde a 960 euros.
- Servicios exteriores: el servicio de gestión es de 200 euros al mes.
- Suministros, servicios y otros gastos: aquí se incluyen los gastos procedentes de suministros tales como: agua, luz, internet, etc. Este gasto asciende a 1.172 euros al mes.
- Gastos comerciales: su objetivo es dar a conocer la empresa para poder captar un mayor número de clientes/as. Esta cifra corresponde a 150 euros mensuales.
- Seguros: La cuota de aseguramiento mensual es de 30 euros.
- Tributos: la cuantía mensual estimada para este tipo de gastos es de 30 euros.
- Limpieza: el gasto de limpieza se subcontratará con una empresa especializada. El coste estimado es de 480 euros mensuales.
- Renting bicicletas: las bicicletas estáticas para las clases de spinning se han adquirido mediante un contrato de renting, por el que se pagan 600 euros mensualmente.

**COMPRAS Y GASTOS GENERALES**

AÑO 1	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
<b>Gastos variables:</b>	576	576	576	576	576	576	288	288	576	576	576	576	6.336
Subcontrataciones	576	576	576	576	576	576	288	288	576	576	576	576	
<b>Gastos fijos:</b>	4.372	3.622	3.622	3.622	3.622	3.622	3.622	3.622	3.622	3.622	3.622	3.622	44.214
Promoción comercial	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
Servicios Exteriores (gestoría )	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
Suministros	1.172	1.172	1.172	1.172	1.172	1.172	1.172	1.172	1.172	1.172	1.172	1.172	14.064
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Seguros	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Gastos de constitución, Registros, Diligencias	750												750
Otros (Limpieza)	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	5.760
Alquileres	960	960	960	960	960	960	960	960	960	960	960	960	11.520
Renting Bicicletas	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7.200
<b>TOTAL GASTOS y compras</b>	<b>4.948</b>	<b>4.198</b>	<b>4.198</b>	<b>4.198</b>	<b>4.198</b>	<b>4.198</b>	<b>3.910</b>	<b>3.910</b>	<b>4.198</b>	<b>4.198</b>	<b>4.198</b>	<b>4.198</b>	<b>50.550</b>
Iva soportado	780	623	623	623	623	623	562	562	623	623	623	623	7.511
Total Pagos	5.728	4.821	4.821	4.821	4.821	4.821	4.472	4.472	4.821	4.821	4.821	4.821	58.061



**Gastos de amortización**

Los gastos de amortización se muestran en la siguiente tabla:

**AMORTIZACIÓN CONTABLE**

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL AÑOS	CUOTA ANUAL
Gastos de I+D	0	5	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial	0	5	0
Aplicaciones informáticas	500	5	100
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.920	5	384
<b>TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL</b>			<b>484</b>
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	20.000	50	400
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	67.900	12	5.658
Equipamiento	5.780	15	385
Mobiliario	5.600	15	373
Utillaje	500	4	125
Vehículos de transporte	0	8	0
Equipos informáticos	1.000	5	200
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
<b>TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL</b>			<b>7.142</b>

## 9.6. Previsión de tesorería

A continuación se muestra el flujo de caja previsto para el primer año teniendo en cuenta los pagos y cobros realizados y pendiente de realizar:

### FLUJOS DE CAJA

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
<b>COBROS:</b>													
Cobros de las ventas		11.220	11.164	11.164	14.531	14.279	13.901	10.502	10.502	18.452	18.452	18.452	18.452
Prestamo a Corto Plazo		9.500											
Préstamo a Largo Plazo	67.000												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones de socio/a	60.000												
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>127.000</b>	<b>20.720</b>	<b>11.164</b>	<b>11.164</b>	<b>14.531</b>	<b>14.279</b>	<b>13.901</b>	<b>10.502</b>	<b>10.502</b>	<b>18.452</b>	<b>18.452</b>	<b>18.452</b>	<b>18.452</b>
<b>PAGOS:</b>													
Pagos sueldos		7.047	7.047	7.047	7.047	7.047	7.047	7.047	7.047	7.047	7.047	7.047	7.047
Pago compras y gastos generales		5.728	4.821	4.821	4.821	4.821	4.821	4.472	4.472	4.821	4.821	4.821	4.821
Pago IVA a Hacienda								4.050			2.894		
Devolución capital préstamos		500	504	507	511	514	517	521	524	528	531	535	10.038
Pago intereses	1.340	692	494	486	479	471	463	455	446	438	430	422	413
Pago de las inversiones	124.872	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>126.212</b>	<b>13.968</b>	<b>12.866</b>	<b>12.862</b>	<b>12.857</b>	<b>12.853</b>	<b>12.848</b>	<b>16.545</b>	<b>12.491</b>	<b>12.834</b>	<b>15.724</b>	<b>12.825</b>	<b>22.320</b>
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>788</b>	<b>6.752</b>	<b>-1.703</b>	<b>-1.698</b>	<b>1.674</b>	<b>1.426</b>	<b>1.053</b>	<b>-6.043</b>	<b>-1.989</b>	<b>5.617</b>	<b>2.728</b>	<b>5.627</b>	<b>-3.868</b>
<b>SALDO FINAL DE TESORERÍA</b>	<b>788</b>	<b>7.540</b>	<b>5.837</b>	<b>4.139</b>	<b>5.813</b>	<b>7.239</b>	<b>8.292</b>	<b>2.249</b>	<b>260</b>	<b>5.878</b>	<b>8.606</b>	<b>14.232</b>	<b>10.364</b>

Para poder hacer frente a la tesorería del primer año, se solicita un crédito bancario a corto plazo con las siguientes características:

**AMORTIZACIÓN CRÉDITO**

CRÉDITO INICIAL	
Importe de Capital	9.500
Años	1 años
Euribor	2,50%
Diferencial	4,50%
Gastos de Formalización (2%)	190
Tipo Interés nominal	7,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	5.000,00
Importe de Intereses:	364,05
Coste total operación:	<b>5.364,05</b>
Cuota Mensual (a):	822,00
Cuota Anual	9.864,05
Num. Cuotas:	12
Tipo Interés Anual (TAE):	7,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,58%

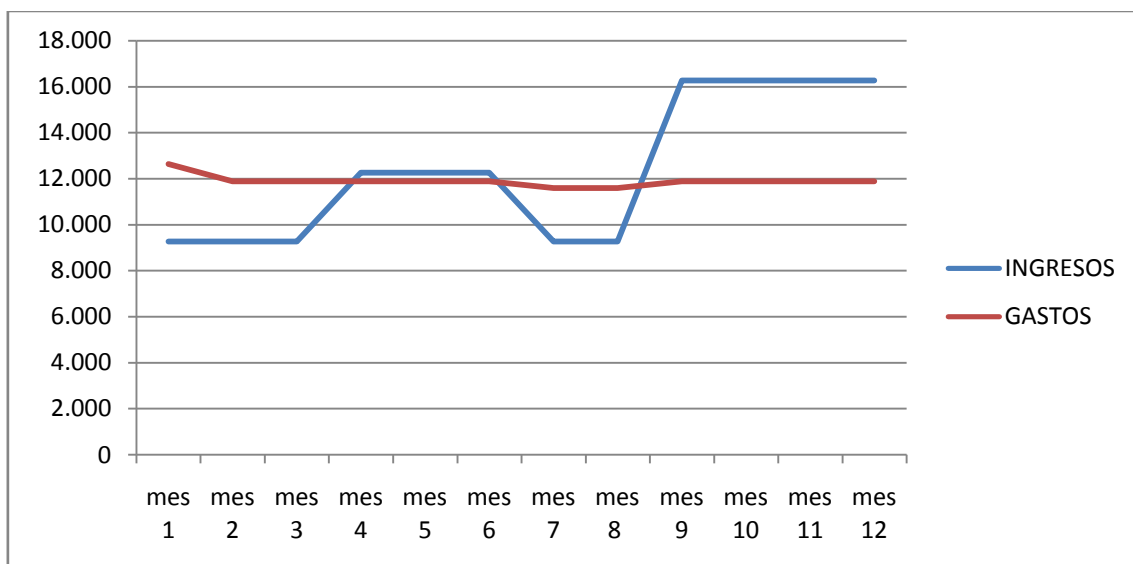
## 9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

Cuentas de resultados mensuales del primer año del proyecto:

### CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	0	9.273	9.273	9.273	12.265	12.265	12.265	9.273	9.273	16.267	16.267	16.267	16.267	148.227
CONSUMOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
margen bruto	0	9.273	9.273	9.273	12.265	12.265	12.265	9.273	9.273	16.267	16.267	16.267	16.267	148.227
Gastos de personal	0	7.047	7.047	7.047	7.047	7.047	7.047	7.047	7.047	7.047	7.047	7.047	7.047	84.569
Gastos variables	0	576	576	576	576	576	576	288	288	576	576	576	576	6.336
Gastos fijos	0	4.372	3.622	3.622	3.622	3.622	3.622	3.622	3.622	3.622	3.622	3.622	3.622	44.214
Amortizaciones	0	636	636	636	636	636	636	636	636	636	636	636	636	7.626
Total gastos	0	12.631	11.881	11.881	11.881	11.881	11.881	11.593	11.593	11.881	11.881	11.881	11.881	142.745
Beneficio antes de impuestos e intereses	0	-3.358	-2.608	-2.608	384	384	384	-2.320	-2.320	4.386	4.386	4.386	4.386	5.481
Gastos financieros	1.340	692	494	486	479	471	463	455	446	438	430	422	413	7.029
Beneficio antes de impuestos	-1.340	-4.050	-3.102	-3.094	-95	-87	-79	-2.774	-2.766	3.948	3.956	3.964	3.973	-1.548
IMPUESTO DE SOCIEDADES (al 15 %)														0
RESULTADO DEL EJERCICIO	-1.340	-4.050	-3.102	-3.094	-95	-87	-79	-2.774	-2.766	3.948	3.956	3.964	3.973	-1.548

Gráfica relación ingresos y gastos del primer año:



El balance de la empresa es el siguiente:

BALANCE FINAL			
ACTIVO		PASIVO	
		Capital Social	60.000
<u>Activo no corriente</u>	<u>95.574</u>	Resultado del Ejercicio	-1.548
Adquisición del terreno	0	Reserva legal (10 % de PyG)	0
Edificios y Construcciones	20.000	Subvenciones	0
Instalaciones	0	Otros (detallar)	0
Maquinaria	67.900	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>58.452</u>
Equipamiento	5.780	Préstamos bancarios a largo	54.021
Mobiliario	5.600	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>54.021</u>
Utillaje	500		
Vehículos de transporte	0		
Equipos informáticos	1.000		
Otros (proyectos técnicos)	0	Proveedores varios	0
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-7.142	Préstamos bancarios a corto plazo	6.748
<u>Inmovilizado material</u>	<u>93.638</u>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	4.686
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer	0		
Aplicaciones informáticas	500		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.920		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-484		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>1.936</u>		
Existencias, materias primas...	0		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	17.969		
Clientes	0		
Tesorería	10.364		
<u>Activo corriente</u>	<u>28.333</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>11.434</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>123.907</u>	<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>123.907</u>

Los datos correspondientes a los ratios son:

### RATIOS

Ratios	Fórmula	Ratio del primer año de actividad
Ratio de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	2,48
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	16.899,09
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	1,12
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	3,70%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	1,89
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	0,00%
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	-1%
Plazo de Cobro	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$	0
Plazo de Pago	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$	0
Punto de equilibrio	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	142.500,45

El dato más importante que refleja esta tabla es el punto de equilibrio. Este indicador muestra las ventas necesarias para comenzar a obtener beneficios y se estima en 142.500,45 euros.

A continuación se muestran las previsiones de crecimiento en los próximos cinco años.

	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cifra de Ventas	12%	11%	2%	2%
Crecimiento de la cifra de consumos	12%	11%	2%	2%
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2%	2%	2%	2%
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	2%	2%	2%	2%
Crecimiento del Beneficio Neto	114%	54%	-18%	3%

En el segundo año la empresa ha estimado alcanzar el 90% del volumen de facturación de los centros con estas características, lo que supone un crecimiento con respecto al año anterior del 12%. En el tercer año, debido a que el plan de

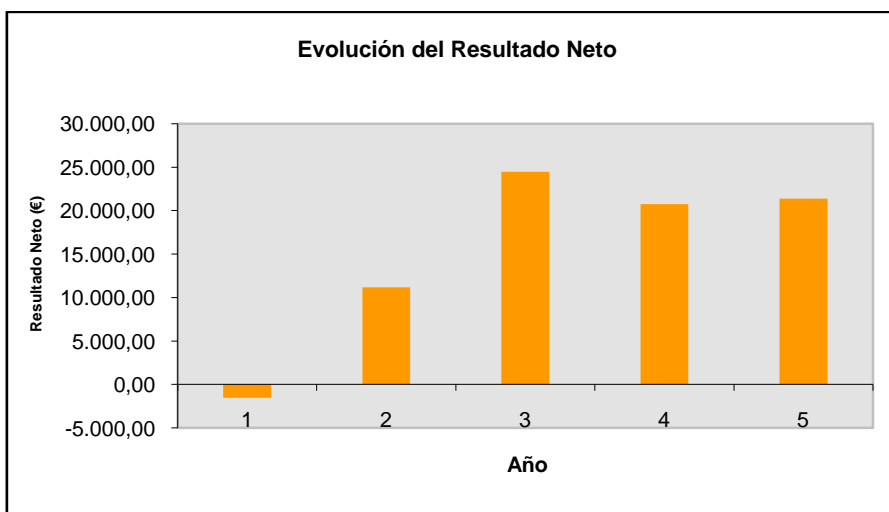
comunicación y las estrategias para la fidelización de la clientela han dado sus frutos, se ha previsto alcanzar el 100% de la facturación media de estos centros, lo que supone un crecimiento en torno al 11% con respecto al año anterior.

El resto de años no se ha previsto incrementar las ventas, tan sólo se ha tenido en cuenta el 2% del crecimiento del IPC.

### **EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
<b>INGRESOS DE EXPLOTACIÓN</b>	148.226,50	165.613,47	184.013,12	187.693,39	191.447,26
Consumos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
margen bruto	148.226,50	165.613,47	184.013,12	187.693,39	191.447,26
% margen bruto sobre ventas	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Gastos de personal	84.569,22	86.260,60	87.985,81	89.745,53	91.540,44
Gastos variables mensualmente:	6.336,00	6.462,72	6.591,97	6.723,81	6.858,29
Amortización de activos	7.626,00	7.626,00	7.626,00	7.626,00	7.626,00
Gastos fijos:	44.214,00	45.098,28	46.000,25	46.920,25	47.858,66
<b>Total gastos</b>	<b>142.745,22</b>	<b>145.447,60</b>	<b>148.204,03</b>	<b>151.015,59</b>	<b>153.883,39</b>
<b>Beneficio antes de impuestos e intereses</b>	<b>5.481,28</b>	<b>20.165,87</b>	<b>35.809,09</b>	<b>36.677,79</b>	<b>37.563,87</b>
Gastos financieros	7.028,87	7.028,87	7.028,87	7.028,87	7.028,87
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>-1.547,58</b>	<b>13.137,00</b>	<b>28.780,23</b>	<b>29.648,93</b>	<b>30.535,00</b>
IMPUESTO DE SOCIEDADES	0,00	1.970,55	4.317,03	8.894,68	9.160,50
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>-1.547,58</b>	<b>11.166,45</b>	<b>24.463,19</b>	<b>20.754,25</b>	<b>21.374,50</b>

La gráfica de evolución del resultado neto es:



## 10. Plan de Acción

### 10.1. Planificación de actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

Actualmente se está procediendo a buscar la financiación necesaria para poder llevar a cabo el proyecto.

Actividades:

- 1 Búsqueda de financiación: 5 meses.
- 2 Búsqueda de instalaciones en la localización elegida y contrato de alquiler del local: 3 meses.
- 3 Elaboración de la cartera de servicios que se van a prestar: 1 mes.
- 4 Campaña de marketing inicial: 6 meses.
- 5 Búsqueda y contratación del personal: 3 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año

	Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12
1												
2												
3												
4												
5												

1	Búsqueda de financiación
2	Búsqueda de instalaciones y contrato de alquiler del local
3	Elaboración de la cartera de servicios
4	Campaña de marketing inicial
5	Búsqueda y contratación del personal

Responsables de las actividades: el equipo promotor realizará de manera conjunta y consensuada las diferentes actividades.

- Plan comercial:

La empresa ya tiene definidas sus políticas de servicios y su imagen corporativa, los cuales va a potenciar a través de la web corporativa.
- Plan de operaciones:

Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones y establecida la cartera de servicios que se van a prestar.
- Plan económico-financiero:
  - Aportación de los/as emprendedores/as.
  - Solicitud de un préstamo.
  - Búsqueda de subvenciones.
- Plan de legalización de actividades:
  - Jurídico:
    - La forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada viene registrada en el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido en la Ley de Sociedades de Capital.
    - Información sobre requisitos y plazos de formalización.
    - Solicitud de licencia de apertura.
    - Contrato de alquiler de instalaciones, apertura de cuenta en entidad financiera.
    - Otros requisitos legales: adquisición de derechos de software.
  - Fiscal:
    - Obtención de CIF.
    - Alta en censo de actividades económicas.
    - Liquidación del Impuesto de Sociedades (IS).
  - Laboral:
    - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
    - Afiliación y alta de los/as empleados/as.

## 10.2. Guía de trámites

### **GUÍA DE TRAMITACIÓN: CENTRO DEPORTIVO CON SERVICIOS COMPLEMENTARIOS.**

#### **Comunicación Ambiental. Con Calificación Urbanística.**

#### **Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada**

Se encuadran en el itinerario 2 las actividades recogidas en el Anexo III del Reglamento de Autorizaciones y Comunicaciones Ambientales de Extremadura, Decreto 81/2011.

#### **ACTIVIDAD: Instalaciones deportivas y escuelas y servicios de perfeccionamiento del deporte (967)**

967.2 Escuelas y Servicios de Perfeccionamiento del Deporte.

En este caso concreto se considera la opción con calificación urbanística, es decir, actividades que se lleven a cabo en suelo rural (y no son de uso tradicional). Esta actividad no se encuentra recogida en ninguno de los anexos del Decreto 54/2011, que aprueba el reglamento de Evaluación Ambiental de la Comunidad Autónoma de Extremadura, pero al realizarse en suelo no urbano, necesitará Evaluación de Impacto Abreviada.

#### **A. Trámites Constitución de Empresa**

A continuación se indican los trámites necesarios en caso de elegir como forma jurídica una Sociedad Limitada Mercantil:

##### **1. Certificación Negativa del Nombre**

Reserva en el Registro Mercantil Central del nombre de la sociedad que se desea constituir, obteniendo una certificación que acredite que dicho nombre no está registrado con anterioridad. Este trámite es previo al otorgamiento de la escritura pública de constitución.

En el caso de que se trate de **Cooperativas** la certificación negativa del nombre se obtiene en el Registro de Sociedades Cooperativas, éste ha de informar al Registro

Mercantil Central de la denominación solicitada con carácter previo a la expedición de la certificación negativa.

**Documentación:** Existe un impreso oficial normalizado, en el cual se recoge el nombre elegido hasta un máximo de cinco. Hay que indicar siempre a continuación del nombre el tipo de sociedad de que se trata. Se puede solicitar a través de internet: <http://www.rmc.es>.

**Organismo:** Registro Mercantil Central.

**Plazo:** Antes de ir al notario. La validez del nombre concedido es de 3 meses (Real Decreto 158/2008). Pasado este plazo sin que se haya constituido la empresa debe renovarse, siempre que no hayan transcurrido más de 6 meses, ya que entonces habrá caducado definitivamente.

## 2. Escritura Pública

Previamente, se realizará el **Ingreso del Capital Social** acordado por los socios fundadores en una Cuenta Bancaria abierta a nombre de la Sociedad. Existe un capital social mínimo exigido para cada una de las diferentes modalidades de sociedades mercantiles. Por ejemplo, para sociedades limitadas es de 3.000 € y para sociedades anónimas de 60.000 €.

Formalización pública ante notario, por el que los socios fundadores proceden a la firma de la escritura de constitución de la Sociedad estableciendo los estatutos de la misma y mediante la que se asume la totalidad de participaciones sociales.

**Documentación:**

- Certificación negativa de la denominación acreditando la no existencia de otra Sociedad con la misma denominación.
- Estatutos sociales.
- Acreditación del desembolso del capital social (en efectivo o mediante certificación bancaria).

**Organismo:** Se firma en notaría.

### **3. Solicitud de NIF Provisional**

El objeto del Número es identificar a la Sociedad a efectos fiscales, éste ha de ser solicitado por toda persona jurídica, pública o privada, cualquiera que sea su actividad. El NIF provisional tiene una validez de 6 meses. Puede ser solicitado junto con la Declaración Censal, en el mismo modelo (036).

#### **Documentación:**

- Modelo 036 debidamente cumplimentado.
- Fotocopia de la Escritura o Contrato de Constitución de la Sociedad.
- Fotocopia del DNI o NIE del firmante de la solicitud, que debe ser cargo representativo de la Sociedad o Entidad.

**Organismo:** Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

**Plazo:** 30 días naturales desde la constitución de la sociedad.

### **4. Declaración Censal (Alta en el censo de empresarios)**

Declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad que han de presentar a efectos fiscales los empresarios individuales, los profesionales y las sociedades.

#### **Documentación:**

- Primera Copia de Escritura en el caso de las sociedades.
- Número de Identificación Fiscal, NIF (salvo que se solicite en esta declaración).
- Modelo 036/037 (simplificado, cuando no se solicite el NIF).

**Organismo:** Administración de la Agencia Tributaria.

### **5. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados**

Estos impuestos gravan las transmisiones patrimoniales onerosas, operaciones societarias y actos jurídicos documentados.

El Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, establece la exención en el impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITP/AJD), en su modalidad de operaciones societarias, para la constitución de sociedades.

Aunque se establece la exención, es necesario presentarla liquidación.

**Documentación:**

- Impreso necesario para la liquidación del impuesto, es el Modelo 600 facilitado por la Consejería de Economía y Hacienda.
- Primera copia y copia de la escritura de constitución de la sociedad.
- DNI o NIE del representante legal de la empresa y NIF de la sociedad.

**Organismo:** Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Extremadura.

**Plazo:** 30 días hábiles desde el otorgamiento de la escritura pública ante el notario.

## **6. Inscripción en el Registro Mercantil de la Sociedad**

A partir de este momento, la empresa tendrá personalidad jurídica plena.

**Documentación:**

- La Escritura Pública de constitución de la Sociedad.
- Fotocopia del Número de Identificación Fiscal (NIF).
- Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales. Impreso Modelo 600 cumplimentado.

**Organismo:** Registro Mercantil de la provincia donde se ubique la sociedad.

## **7. Solicitud de NIF Definitivo**

**Documentación:**

- Resguardo del Modelo 036.
- Original de la primera copia de la Escritura de Constitución inscrita en el Registro Mercantil.
- Fotocopia de la hoja de inscripción.

**Organismo:** Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

**Plazo:** 6 meses desde la solicitud del NIF provisional.

## **8. Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas**

El Impuesto de Actividades Económicas es un tributo derivado del ejercicio, en el territorio nacional, de actividades empresariales, profesionales o artísticas, se realicen o no en local determinado y se encuentren o no especificadas en las tarifas del impuesto.

### **Documentación:**

- Liquidación del impuesto. Modelo 840.
- Modelo 036/037 (simplificado) de alta en el Censo.
- NIF de la empresa.

**Organismo:** La solicitud de alta se realiza en la Administración de la Agencia Tributaria (AEAT) y la liquidación y recaudación en el Ayuntamiento de la localidad donde se ubica la sociedad.

**Tasa:** Exenciones de pago:

- Personas físicas.
- Negocios con facturación inferior a 1.000.000 €
- Empresas de nueva creación en los primeros 2 años de funcionamiento.

La presentación de la declaración censal (Modelo 036) **exonera** a los sujetos pasivos exentos del IAE de la presentación de las declaraciones específicas de dicho impuesto (Modelo 840).

**En el caso de empresarios individuales, el proceso de constitución es más sencillo, bastaría con el DNI. Para Comunidades de Bienes, el DNI de los promotores, contrato público o privado y obtención del NIF. Los pasos necesarios son:**

- Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas.
- Declaración Censal (Alta en el censo de empresarios).

## 9. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social

Es obligatorio para todo empresario que vaya a efectuar contrataciones, como paso previo al inicio de sus actividades.

La inscripción será única por cada provincia donde se tenga un centro de trabajo, salvo que en la misma provincia se ejerzan dos o más actividades sometidas a ordenanzas de trabajo distintas.

Al presentar la solicitud para abrir la cuenta de cotización inicial, la Tesorería de la Seguridad Social asignará un número ("Código de Cuenta de Cotización"), con los dos primeros dígitos del mismo referidos a la provincia en la que se encuentra el domicilio de la empresa. El empresario deberá de solicitar un Código de Cuenta de Cotización en cada una de las provincias y para cada uno de los regímenes en que realice la actividad.

**Documentación:** Se debe presentar el Modelo TA-6 para todos los Regímenes.

Empresario individual:

- Modelo oficial de solicitud.
- Documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual o titular del hogar familiar.
- Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa.

Empresario colectivo y Sociedades Españolas:

- Modelo oficial de solicitud.
- Documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual o titular del hogar familiar.
- Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa.
- Escritura de Constitución debidamente registrada, o certificado del Registro correspondiente (Libro de Actas en el caso de Comunidades de Propietarios).
- Fotocopia del DNI o NIE de quien firma la solicitud de inscripción. Documento que acredite los poderes del firmante, si no están especificados en la escritura.

**Organismo:** Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social.

**Plazo:** El empresario que por primera vez vaya a contratar a trabajadores, deberá solicitar su inscripción como empresa antes del inicio de la actividad.

## **10. Alta de los trabajadores en la Seguridad Social**

**Alta en el Régimen General:** el empresario está obligado a solicitar el alta, la baja y a comunicar las variaciones de datos de todos sus trabajadores.

### **Documentación:**

- Afiliación trabajadores: (Si el trabajador no tiene asignado nº propio de afiliación)
  - Fotocopia del DNI del trabajador, documento identificativo (extranjeros).
  - Modelo TA1.
- Solicitud de alta:
  - Fotocopia del documento de afiliación del trabajador.
  - Fotocopia del DNI del trabajador, o documento identificativo (extranjeros).
  - Modelo TA2/S.

**Plazo:** Solicitud del alta, previo al inicio de la relación laboral hasta 60 días antes. En los casos en que no se hubiere podido prever con antelación dicha iniciación, si el día o días anteriores a la misma fueren inhábiles, o si la prestación de servicios se iniciare en horas asimismo inhábiles, deberán remitirse, con anterioridad al inicio de la prestación de servicios, por telegrama, fax o por cualquier otro medio electrónico, informático o telemático.

**Organismo:** Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social.

**Alta en el régimen de Autónomos:** este Régimen de la Seguridad Social será obligatorio para trabajadores por cuenta propia. Régimen opcional para socios trabajadores de Cooperativas de trabajo asociado.

**Documentación:** Modelo de solicitud, TA0521, acompañado de:

- Copia y original del impreso de alta en el IAE.
- Fotocopia del DNI del solicitante.

- Tarjeta de afiliación a la Seguridad Social (cuando se haya trabajado con anterioridad; si no, hay que simultanear este trámite).
- Documento de adhesión a una mutua de accidentes de trabajo.
- Certificado del colegio correspondiente, para las actividades de Colegios Profesionales.

**Plazo:** 30 días naturales desde la fecha de alta en Hacienda (Modelo 036).

**Organismo:** Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social.

## 11. Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo

Constituida la Sociedad o decidida por el empresario la iniciación de su actividad, se deberá proceder a la comunicación de apertura del centro de trabajo, a efectos del control de las condiciones de Seguridad y Salud Laboral.

**Documentación:** Formulario oficial que se facilita en la Dirección Provincial del Ministerio de Trabajo e Inmigración o en la Consejería correspondiente de la Comunidad Autónoma.

**Organismo:** Dirección General de Trabajo de la Consejería de Empleo, Empresa e Innovación.

**Plazo:** Dentro de los 30 días siguientes a la apertura del centro de trabajo.

## 12. Comunicación de contratos trabajadores

Los empresarios están obligados a comunicar a los Servicios Públicos de Empleo, en el plazo de los diez días hábiles siguientes a su concertación, el contenido de los contratos de trabajo que celebren o las prórrogas de los mismos, deban o no formalizarse por escrito. Dicha comunicación se realizará mediante la presentación de copia del contrato de trabajo o de sus prórrogas.

También debe remitirse a los Servicios Públicos de Empleo la copia básica de los contratos de trabajo, previamente entregados a la representación legal de los trabajadores, si la hubiese.

Actualmente la comunicación de contrato al SEXPE se puede realizar de forma telemática a través de la herramienta Contrat@ ([www.extremaduratrabaja.es](http://www.extremaduratrabaja.es)).

**Documentación:**

- Comunicación de datos del contrato que previamente han suscrito la empresa y el trabajador.
- Copia básica del contrato firmada previamente por el representante de los trabajadores, si lo hubiese.

**Organismo:** Oficinas del Servicio Público de Empleo.

**Plazo:** 10 días siguientes a su concertación.

**B. Trámites “Puesta en marcha de la actividad”**

**1. Informe de Viabilidad Urbanística**

Con objeto de evitar una inversión inútil, es recomendable que el empresario realice una consulta previa ante el Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento correspondiente, con el fin de asegurarse que, urbanísticamente, es permisible el uso del local o terreno elegido para ubicar el negocio. También puede conseguir esta información en las Oficinas de Gestión Urbanística (OGUVAT) de la Junta de Extremadura, o a través del Visualizador de Datos Geográficos de la plataforma [www.ideextremadura.es](http://www.ideextremadura.es) (Infraestructura de Datos Espaciales de Extremadura).

**Documentación:** (si la consulta se realiza en el Ayuntamiento)

- Modelo de solicitud
- Características principales y ubicación del proyecto. Plano de emplazamiento.

**Organismo:** Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad, OGUVAT o IDE Extremadura.

**Resultado:** Cédula urbanística (si la consulta se realiza en el Ayuntamiento).

## **2. Solicitud de Licencia Urbanística: Licencia de Obras, Edificación e Instalación**

La Licencia Urbanística llevará implícita tanto la licencia de obras, edificación e instalación (para efectuar cualquier tipo de obras en un local, nave o establecimiento, para el ejercicio de la actividad empresarial), como la licencia de usos y actividades, que constatará la adecuación de las instalaciones proyectadas a la normativa urbanística vigente y a la reglamentación técnica que pueda serle aplicable.

Concretamente están sujetos a licencia de obras, los actos contemplados en el artículo 180 de la Ley 15/2001, LSOTEX. En cuanto a la licencia de uso y actividad, en este caso, actividades no sujetas a autorizaciones ambientales, la presentación de la Declaración Responsable pondrá fin al procedimiento de Licencia Urbanística, siempre y cuando no existan razones imperiosas de interés general por las que el uso quede sujeto a licencia municipal.

Se recomienda antes de la realización del proyecto consultar al técnico competente del Centro de Salud del SES, sobre la normativa y la adecuación de las instalaciones en cuanto a sanidad.

**Documentación para iniciar el procedimiento de licencia urbanística, concesión de licencia de obras:** (orientativa, depende de cada Ayuntamiento)

- Modelo normalizado de solicitud
- Presupuesto firmado por el ejecutor material de la obra, o memoria explicativa, valorada y detallada suscrita por el solicitante.
- DNI del solicitante, en caso de persona física CIF y DNI del apoderado si se tratara de sociedades.
- Recibo del ingreso previo del pago de la tasa en la Tesorería Municipal.
- Declaración responsable de que se tiene derecho bastante para realizar la construcción, edificación o uso del suelo.
- Declaración responsable del solicitante de que los actos sujetos a licencia que pretende ejecutar se encuentran amparados en la legalidad vigente.
- Declaración responsable de que se ha obtenido autorización o las autorizaciones concurrentes exigidas por la legislación en cada caso aplicable, así como la concesión o concesiones correspondientes cuando el acto pretendido suponga la ocupación o utilización de dominio público del que sea titular Administración distinta.

- Memoria descriptiva de las actividades sujetas a licencia o proyecto o proyectos técnicos correspondientes, según legalmente proceda.

**Organismo:** Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad.

**Plazo (licencia de obras):** El plazo de inicio de las obras será el previsto en la licencia de acuerdo con lo previsto en el proyecto técnico. En su defecto el plazo será de 3 meses. La concesión de la licencia quedará paralizada hasta tener la Calificación y el Informe de Impacto.

**Resultado:** Licencia Urbanística: licencia de obras.

### 3. Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada /Calificación Urbanística

Se presenta la solicitud de la Licencia Urbanística, junto con la documentación para la calificación y la solicitud de sometimiento a Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada. El otorgamiento de la Licencia Urbanística quedará paralizado hasta la obtención del Informe de Impacto Ambiental y de la Calificación Urbanística.

- **Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada**

El promotor presenta ante el órgano sustantivo, el Ayuntamiento en este caso, la solicitud de sometimiento a Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada y el Documento Ambiental. El Ayuntamiento (como órgano sustantivo) realiza las observaciones que estima oportunas, y posteriormente remite el expediente completo al órgano ambiental, que en este caso corresponde a la Dirección General de Medio Ambiente de la Consejería de Agricultura, Desarrollo Rural, Medio Ambiente y Energía, que será quien recabe del resto de administraciones afectadas los informes preceptivos. En caso de existir una posible Afección a la Red Natura, el órgano ambiental solicitará al órgano competente en materia de conservación de la naturaleza el Informe de Afección, que formará parte del Informe de Impacto Ambiental. Posteriormente, la Dirección General de Medio Ambiente será quien emita **Informe de Impacto Ambiental** que determinará, a efectos ambientales, la viabilidad o no de ejecutar el proyecto, y que formará parte de la resolución administrativa por parte del órgano sustantivo.

**Organismo:** La solicitud se presenta en el Ayuntamiento y el informe de impacto ambiental lo emite la D.G. de Medio Ambiente.

**Documentación:**

- Solicitud de sometimiento a Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada.
- Documento Ambiental del proyecto con, al menos, el siguiente contenido:
  - a. Definición, características y ubicación del proyecto.
  - b. Las principales alternativas estudiadas.
  - c. Un análisis de impactos potenciales en el medio ambiente.
  - d. Las medidas preventivas, correctoras o compensatorias para la adecuada protección del medio ambiente.
  - e. La forma de realizar el seguimiento que garantice el cumplimiento de las indicaciones y medidas protectoras y correctoras contenidas en el documento ambiental.

**Plazo:** El Informe de Impacto Ambiental se emitirá en un plazo máximo de 3 meses desde la recepción del expediente. De no formularse en ese plazo, deberá entenderse emitido en sentido favorable.

**Resultado:** Informe de Impacto Ambiental.

- **Calificación Urbanística**

El Ayuntamiento solicitará la Calificación Urbanística del terreno cuando las instalaciones para el desarrollo de la actividad se vayan a ubicar en suelo no urbanizable común o protegido (según las limitaciones establecidas en la Ley 15/2001, del Suelo y Ordenación Territorial de Extremadura).

**Organismo:**

- Cuando se ejecute en suelo no urbanizable común en municipios  $\geq 20.000$  habitantes, será el Ayuntamiento (Departamento de Urbanismo) quien resuelva la Calificación.
- Cuando se ejecute en suelo no urbanizable protegido o común en municipios  $< 20.000$ , el Ayuntamiento enviará a la Consejería de Fomento, Vivienda, Ordenación del Territorio y Turismo (Dirección General de Transportes, Ordenación del Territorio y Urbanismo) el expediente para la Calificación, y será esta Dirección la que resuelva la Calificación Urbanística, que después remitirá al Ayuntamiento.

**Documentación:**

- Modelo de solicitud normalizado.
- Solicitud de la licencia de obras del promotor ante el Ayuntamiento, en la que venga especificado el nombre, apellidos o en su caso denominación social y domicilio del solicitante.
- Acreditación de la representación con que actúe el promotor por cualquier medio válido en derecho, que deje constancia fidedigna o mediante declaración en comparecencia personal del interesado.
- Proyecto Técnico, que deberá contener como mínimo:
  - Memoria, en la que deberá justificarse expresamente su adecuación al ambiente en que se ubiquen.
  - Plano de situación de la parcela, a escala mínima 1:10.000, respecto a alguno de los planos del Planeamiento vigente.
  - Plano de emplazamiento de la edificación dentro de la parcela, acotando las distancias a linderos, y señalando la superficie de la unidad rústica apta para la edificación, vinculada a las instalaciones; que no podrá ser inferior ni a la parcela mínima establecida por el Planeamiento Urbanístico Municipal, ni 1,5 Has. (art. 26.1.1.a., de la Ley 15/2001, de 14 de diciembre, del Suelo y Ordenación Territorial de Extremadura).
  - Superficie ocupada por la edificación y descripción de las características fundamentales de la misma:
    - a) Superficie ocupada en planta.
    - b) Superficie total construida.
    - c) Número de plantas.
    - d) Altura en metros.
    - e) Tipo de cubierta.
    - f) Paramentos exteriores (materiales de fachadas, etc.).
    - g) Sistema de abastecimiento (determinando procedencia del agua).
    - h) Sistema de saneamiento (señalando destino y tratamiento de los vertidos)
  - Planos **acotados** de planta, alzado y sección, de las edificaciones proyectadas.
  - Distancia de la edificación, a:
    - a) Linderos.
    - b) Núcleo Urbano.

- c) Edificaciones más cercanas, enumerando todas las que se encuentren en un radio 300 m, especificando distancia, tipología y uso de las mismas.
  - d) Carreteras o camino, designando su código o lugares que comunican.
  - e) Línea de máxima avenida, si procede, porque exista río, cauce o embalse próximo.
- En el caso de que existan otras edificaciones en la finca, indicar, para cada una de ellas **(en caso contrario, indicarlo expresamente)**:
  - a) Tipología y uso.
  - b) Superficie ocupada por las edificaciones actuales.
  - c) Superficie construida total existente.
  - d) Nº de plantas.
  - e) Licencia de Obras autorizada y si no la tiene solicitud de legalización de las edificaciones existentes o en su caso, documento público administrativo que indique fecha de antigüedad de las mismas.
- Justificación de que no existe posibilidad de formación de núcleo de población (Art. 18.4 de la Reforma LSOTEX, Ley 9/2010).
- Justificar que para el emplazamiento de los mismos no existe otro suelo idóneo y con calificación urbanística apta para el uso de que se trate
- En caso de que la participación del Municipio en el aprovechamiento urbanístico otorgado por la Calificación pretenda realizarse mediante entrega de terrenos por valor equivalente, deberá aportarse acuerdo expreso del Pleno del Ayuntamiento en tal sentido en cumplimiento de los requisitos previstos en el artículo 40 de la LSOTEX (Art. 27, 1, 4º LSOTEX en relación dada por la ley 9/2010, de 18 de octubre). De no remitir pronunciamiento alguno, se entenderá aplicable el Canon Urbanístico previsto en el artículo citado.
- Superficie de la finca acreditada por fotocopia de la Escritura de propiedad, Nota Simple, Certificado del Catastro (no será válida consulta catastral) o Certificado del Ayuntamiento.
- Declaración responsable del derecho bastante para realizar la construcción, edificación o uso del suelo pretendido.
- Documento Ambiental que sea preceptivo, que deberá incluir:
  - a) Propuesta de la parte proporcional de los terrenos que deba ser objeto de reforestación para preservar los valores naturales de éstos y de su

entorno (según el art. 27.1.2º de la Ley 15/2001, de 14 de diciembre, del Suelo y Ordenación Territorial de Extremadura).

- b) Proponer el plan de restauración o de obras y trabajos para la corrección de los efectos derivados de las actividades o usos desarrollados y reposición de los terrenos a determinado estado, que deberá ser ejecutado al término de dichas actividades o usos y, en todo caso, una vez caducada la licencia municipal y la calificación que le sirva de soporte.
- Informes sectoriales exigibles por razón de su ubicación o actividad emitido por el organismo correspondiente o acreditación de haber cursado la solicitud de dicho informe. **Dirección General de Carreteras y Obras Hidráulicas, Dirección General de Patrimonio Cultural, Dirección General de Turismo, Confederación Hidrográfica, Dirección General de Agricultura y Ganadería (Regadíos), Dirección General de Desarrollo Rural (Vías Pecuarias).**
- En caso de haber recibido ya el informe sectorial de alguno de los organismos, deberá aportarlo para así sustituirlo por la “solicitud” anteriormente aportada, con motivo de realizar una resolución lo menos condicionada posible.
- Informe de la Dirección General de Medio Ambiente (Servicio de Protección Ambiental) sobre el Documento Ambiental Preceptivo y que deberá hacer referencia al Plan de Restauración y la Reforestación establecidos en el art. 27.1 de la Ley 15/2001, de 14 de diciembre, del Suelo y Ordenación Territorial de Extremadura propuestos por el Promotor.
- Teléfonos de contacto del Promotor, así como del Proyectista o Técnico encargado de la Tramitación del Proyecto.

#### **Resultado:** Calificación urbanística

Una vez obtenida la calificación, se notifica al Ayuntamiento y al promotor. Después el promotor debe acudir **al Registro de la Propiedad para hacer constar la carga registral** que pesa sobre la unidad de suelo que ha sido objeto de calificación, ya que dicho suelo, excepcional y temporalmente, va a ser destinado a una finalidad no acorde con su destino agrario que impedirá su plena disponibilidad por su propietario. Este requisito es de cumplimiento inexcusable para que el Ayuntamiento pueda conceder la licencia, y debe acreditarse ante el Ayuntamiento.

**Una vez resuelta Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada y la Calificación el Ayuntamiento continuará con el proceso de concesión de Licencia Urbanística.**

#### 4. Presentación de Comunicación Ambiental

La comunicación ambiental es el documento mediante el cual el promotor de una actividad o instalación pone en conocimiento del Ayuntamiento los datos y requisitos exigidos para que le tenga por acreditado el cumplimiento de las condiciones y requisitos técnicos ambientales exigidos. Están sujetas a este trámite las actividades e instalaciones recogidas en el Anexo III del Decreto 81/2011.

**Documentación:** Dependerá de cada Ayuntamiento, siendo obligatorio en todo caso presentar:

1. Proyecto o memoria que describa la actividad y sus principales impacto ambientales, especialmente los relativos a la gestión de los residuos, las condiciones de vertido a la red de saneamiento y las prescripciones necesarias para prevenir y reducir las emisiones y la contaminación acústica.
2. Certificación final expedida por persona o entidad competente que acredite que la actividad y las instalaciones se adecúan al proyecto o a la memoria y que cumplen todos los requerimientos y las condiciones técnicas determinadas por la normativa ambiental. El documento incluirá, en su caso, la acreditación del cumplimiento de las condiciones y limitaciones exigibles por la delimitación zonas afectadas por la contaminación, en particular, acústica o atmosférica.
3. Copia de las autorizaciones, notificaciones o informes de carácter ambiental de las que sea necesario disponer para poder ejercer la actividad en cada caso. En especial, declaración o informe de impacto ambiental; autorización o notificación de producción de residuos peligrosos; autorización o notificación de emisiones contaminantes a la atmósfera, incluyendo la notificación de emisión de compuestos orgánicos volátiles; y la autorización de vertido a dominio público hidráulico.
4. En el caso de que las obras e instalaciones necesarias para el desarrollo de la actividad no requieran de licencia o comunicación previa urbanística, será necesario acompañar a la comunicación ambiental un informe previo del ayuntamiento que acredite la compatibilidad urbanística de la actividad. Si el informe se hubiera solicitado pero no se hubiera emitido en el plazo de un mes por parte del ayuntamiento, podrá presentarse la comunicación ambiental adjuntando copia de la solicitud.

**Organismo:** Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad. (Regulado por las Ordenanzas Municipales)

**Plazo:** Se presentará una vez obtenido el Informe de Impacto Ambiental, y finalizadas las obras, en su caso y antes de iniciar la actividad. Una vez presentada la Comunicación Ambiental, en lo que se refiere a su contenido (es decir, sin perjuicio de la necesidad de obtención de la licencia de usos y actividades, cuando proceda, u otras autorizaciones y licencias exigibles) el ejercicio de la actividad se iniciaría bajo la exclusiva responsabilidad del titular de la actividad y del técnico que haya realizado la certificación.

## 5. Declaración Responsable/ Licencia Urbanística de Usos y Actividad

Concretamente están sujetos a licencia de usos y actividad los actos contemplados en el artículo 184 de la Ley 15/2001, LSOTEX. Sin embargo, para las actividades no sujetas a autorizaciones ambientales, la presentación de la **Declaración Responsable** pondrá fin al procedimiento de Licencia Urbanística, siempre y cuando no existan razones imperiosas de interés general por las que el uso quede sujeto a licencia municipal.

Además, en el caso que esté afectada por el Decreto-Ley 3/2012, de estímulo de la actividad comercial, por la Ley 12/2012, de medidas urgentes de liberalización del comercio y de determinados servicios, y por sus modificaciones posteriores, **no estaría sujeta al trámite de Solicitud de Licencia Urbanística de Usos y Actividad cuando no superara los 750 m<sup>2</sup> de superficie útil de exposición y venta al público.**

En estos casos, una vez cumplidos los requisitos para el inicio de la actividad, bastará con la presentación de de una Comunicación Previa o Declaración Responsable del cumplimiento de estos, para poner en marcha dicha actividad, lo cual dará por finalizado el procedimiento de Licencia Urbanística iniciado en el punto 2.

**Organismo:** Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad.

**Documentación:** (Esta documentación dependerá de cada Ayuntamiento)

- Modelo de Declaración Responsable.
- Licencia de obras.
- Evaluación de Impacto, si corresponde.

**Plazo:** Una vez presentada la declaración responsable se puede iniciar la actividad.

**Resultado:** Finalización del proceso de Licencia Urbanística

**Si estuviese sometido a régimen de Licencia:**

La solicitud de licencia de uso y actividad será otorgada por el Ayuntamiento, previa comprobación de los requisitos exigibles tanto en materia medioambiental como los legalmente exigibles para el desarrollo del uso o de la actividad. Concluye así el procedimiento de Licencia Urbanística.

**Organismo:** Ayuntamiento

**Resultado:** Licencia Urbanística: licencia de uso y actividad. Finaliza el procedimiento de Licencia Urbanística.

**Normativa:**

- Ordenanzas municipales.
- Ley 15/2001, LSOTEX.
- Ley 12/2010, de Impulso al Nacimiento y la Consolidación de Empresas.
- Ley 17/2009, del libre acceso de actividades de servicios y sus ejercicios (Ley PARAGUAS).
- Ley 25/2009, de adaptación de la Ley 17/2009 (Ley OMNIBUS).

## **6. Adquisición y legalización del libro de visitas**

De acuerdo con la legislación laboral, las empresas deberán adquirir y sellar el libro de visitas, que deben tener obligatoriamente en cada centro de trabajo aunque no empleen trabajadores por cuenta ajena, y que debe encontrarse a disposición de los funcionarios del Cuerpo Nacional de Inspección del Trabajo. Además, podrán llevar un libro de matrícula por cada centro de trabajo, en el que se inscribirán todos los trabajadores que presten sus servicios en el mismo.

**Documentación:**

- Modelo oficial del Libro de Visitas de la Inspección de Trabajo.
- Ficha de Empresa cumplimentada.

**Organismo:**

- Adquisición del libro en una librería.
- Legalización en la **Inspección de Trabajo del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (Jefatura Provincial)**.

**Plazo:** Se debe conservar el libro de visitas durante un plazo mínimo de 5 años a partir de la fecha de la última diligencia.

## **7. Solicitud Hojas de Reclamaciones**

Este trámite es necesario para todas aquellas empresas que ofrezcan sus servicios o productos directamente a los consumidores. Quedan excluidas las siguientes actividades:

- La ejercida por profesionales liberales que lleven a término una actividad para cuyo ejercicio sea necesaria la colegiación previa en un Colegio Profesional legalmente reconocido.
- La enseñanza reglada.
- Los servicios públicos competencia de la Administración.
- La de los centros, servicios y establecimientos sanitarios públicos y privados.
- La relacionada con el suministro de gas y energía eléctrica.
- La del servicio de Telecomunicaciones.
- La de los servicios financieros.
- Entidades Aseguradoras.

**Documentación:** Modelo de Solicitud y copia del CIF del solicitante.

**Organismo:** Instituto de Consumo de Extremadura (Consejería de Salud y Política Social).

**Plazo:** Previo al inicio de la actividad.

### **B.1 Actividades e instalaciones sujetas a Reglamentos de Seguridad Industrial**

Exceptuando aquellos establecimientos e instalaciones industriales minoritarios que de acuerdo con su normativa específica necesiten con carácter previo a su puesta en funcionamiento la obtención de autorización administrativa del Órgano competente de

la Consejería titular en materia de industria del Gobierno de Extremadura (Grupo I Decreto 49/2004), el promotor presentará la correspondiente la puesta en servicio de sus instalaciones siguiendo la Orden 12 de Diciembre 2005, que a continuación se describe:

### **1. Puesta en funcionamiento de actividades e instalaciones industriales e Inscripción en Registro Industrial**

Están sujetas a este procedimiento la puesta en servicio por nueva implantación, ampliación o traslado de cualquier actividad o instalación industrial de las relacionadas en el Anexo I la Orden de 12 de diciembre de 2005, o para la instalación y puesta en funcionamiento de maquinarias, productos, aparatos o elementos sujetos a normas reglamentarias de seguridad industrial.

Con la solicitud de puesta en marcha se presenta también la solicitud de inscripción en el Registro Industrial.

**Organismo:** Dirección General de Industria y Energía.

#### **Documentación:**

- Modelo de solicitud.
- Hoja de comunicación de datos al Registro Industrial, según el modelo oficial que se recoge en los anexos al Reglamento de Establecimientos Industriales aprobado por el Real Decreto 697/1995, de 28 de abril.
- DNI o CIF del titular, según corresponda. DNI del representante. Escritura de constitución y estatutos sociales. Acreditación de la representación o apoderamiento.
- Proyecto Técnico firmado por técnico titulado competente y visado por su Colegio Oficial correspondiente, en su caso, o Memoria Técnica donde se recojan los datos y características de la actividad, así como la relación de máquinas (cuando proceda) cumplimentada en el modelo oficial correspondiente a la ficha técnica descriptiva de máquinas. En caso de que la Memoria Técnica, sea suscrita por un técnico titulado competente, deberá venir visada por su colegio profesional.
- En su caso, Certificado de dirección técnica, expedido por técnico titulado competente y visado por el Colegio Oficial.
- Fichas técnicas descriptivas de las características de cada una de las instalaciones que indica el interesado en la solicitud, según el modelo oficial.

- Plano de situación escala 1:10.000 y plano de emplazamiento, señalando la situación del establecimiento, instalación, maquinaria, producto, aparato o elemento sujeto a normas reglamentarias de seguridad industrial que se pretenda poner en servicio.
- En su caso documentación que acredite el cumplimiento de la legislación de medio ambiente: informe ambiental

Instalaciones objeto de este procedimiento, con las limitaciones que se indican en la Orden de 12 de diciembre de 2005:

- Instalaciones eléctricas de baja tensión.
- Instalaciones eléctricas de alta tensión.
- Instalaciones de gas.
- Instalaciones de ascensores.
- Instalaciones de grúas torre.
- Máquinas.
- Instalaciones de aparatos a presión.
- Instalaciones frigoríficos.
- Instalaciones de agua.
- Instalaciones de calefacción, climatización y ACS.
- Instalaciones de almacenamiento de productos petrolíferos líquidos.
- Instalaciones de almacenamiento de productos químicos.
- Instalaciones de protección contra incendios.

**Plazo:** antes del inicio de la actividad.

**Normativa:**

- Decreto 49/2004, que regula el procedimiento para la instalación y puesta en funcionamiento de establecimientos industriales.
- Orden de 12 de diciembre de 2005, que dicta las normas para la tramitación de los expedientes de instalación y puesta en funcionamiento de establecimientos e instalaciones industriales.

### **C. Trámites específicos**

- 1. Escuelas de Técnicos Deportivos y Técnicos Deportivos Superiores.  
Autorizaciones a centros privados de enseñanzas de régimen general.**

La apertura y funcionamiento de los centros privados que impartan las enseñanzas reguladas para Técnicos Deportivos, se someterán al principio de autorización administrativa, la cual se concederá, siempre que reúnan los requisitos establecidos dentro del procedimiento que regula la autorización de apertura y funcionamiento de centros docentes privados que impartan enseñanzas de régimen general no universitarias.

**Organismo:**

Secretaría General de la Consejería de Educación y Cultura.  
sgeducacion.eyc@gobex.es

**Documentación:**

Solicitud, que contendrá los siguientes datos:

- a) Persona física o jurídica que promueve el centro.
- b) Denominación que se propone.
- c) Localización geográfica del centro.
- d) Enseñanzas para las que se solicita autorización.
- e) Número de unidades y puestos escolares que pretenden crearse.
- f) Declaración o manifestación de que la persona promotora del centro no se encuentra incurso en ninguno de los supuestos previstos en el artículo 3 del presente real decreto.
- g) Proyecto de las obras que hayan de realizarse para la construcción del centro, que se ajustará a las instalaciones y condiciones mínimas establecidas en la legislación vigente. Si se trata de inmuebles ya existentes, deberán presentarse los planos de las instalaciones en su estado actual y, en su caso, el proyecto de las obras previstas para su acondicionamiento. En cualquier caso, se aportará el título jurídico que justifique la posibilidad de utilización de los inmuebles afectados.

En el caso de que las instalaciones existentes recibieran informe favorable, el interesado presentará a la Dirección Provincial correspondiente, la relación del personal del que dispondrá el centro desde el momento del inicio de su actividad, con indicación de sus titulaciones respectivas. Esta relación podrá ser sustituida por el compromiso de aportarla antes del inicio de las actividades educativas.

En el caso de que hubiera que realizar obras para la construcción del centro docente o para acondicionar las instalaciones existentes y dichas obras recibieran el informe favorable, el interesado, concluidas las mismas, comunicará su finalización a la Dirección Provincial correspondiente y presentará la relación del personal de que

dispondrá el centro desde el momento del inicio de su actividad, con indicación de sus titulaciones respectivas. Esta relación podrá ser sustituida por el compromiso de aportarla antes del inicio de las actividades educativas.

**(Para Fútbol y Fútbol Sala)**

- Los centros de formación de Técnicos de las especialidades de Fútbol podrán ser autorizados para la impartición de las enseñanzas de grado medio, de grado superior o de ambos grados.
- Los centros de formación de Técnicos de las especialidades de Fútbol deberán garantizar la continuidad de las enseñanzas para las que sean autorizados. Asimismo, los centros deberán aplicar los elementos básicos de la evaluación a los que se refiere el capítulo III del R.D. 320/2000, de forma que se garantice la movilidad de los alumnos entre los centros del territorio nacional.
- Los centros de formación de Técnicos de las especialidades de Fútbol deberán cumplir las condiciones materiales y los requisitos de profesorado que se establecen en el anexo VI del R.D. 320/2000.
- Los centros podrán llevar a cabo las enseñanzas en lugares e instalaciones distintas de aquellas para las que inicialmente hubieran recibido la autorización, siempre que las nuevas instalaciones reúnan los requisitos establecidos, previa solicitud y la correspondiente autorización de la Administración competente para cada uno de los casos. Dicha autorización tendrá carácter provisional y sólo será válida por el tiempo que se determine.

**Plazo:** 3 meses, Resolución del Consejero/a de Educación y Cultura.

**Normativa:**

- Real Decreto 1913/1997, de 19 de diciembre, por el que se configuran como enseñanzas de régimen especial las conducentes a la obtención de titulaciones de Técnicos Deportivos, se aprueban las directrices generales de los títulos y de las correspondientes enseñanzas mínimas.
- Orden ECD/3310/2002, de 16 de diciembre, por la que se regulan los aspectos curriculares, los requisitos generales y los efectos de la formación en materia

deportiva, a los que se refiere la disposición transitoria primera del Real Decreto 1913/1997, de 19 de diciembre.

- [Orden de 16 de febrero de 2005 sobre autorización administrativa para cursos de formación de entrenadores promovidos por las federaciones deportivas en el ámbito territorial de Extremadura, a los efectos de correspondencia con las Enseñanzas Deportivas.](#)
- **(Específico)** Real Decreto 320/2000, de 3 de marzo, por el que se establecen los títulos de Técnico Deportivo y Técnico Deportivo superior en las especialidades de Fútbol y Fútbol Sala, se aprueban las correspondientes enseñanzas mínimas y se regulan las pruebas y los requisitos de acceso a estas enseñanzas.

## **2. Registro de Entidades Deportivas.**

El Registro General de Entidades Deportivas de Extremadura otorga el reconocimiento oficial a las diferentes entidades deportivas.

En Extremadura, pueden inscribirse las siguientes entidades deportivas:

- *Federaciones deportivas.*
- *Club es deportivos (que es el tipo más común).*
- *Entidades de Actividad Físico-Deportivas.*
- *Sociedades Anónimas Deportivas.*
- *Agrupaciones Deportivas Escolares.*

La inscripción en el Registro, otorgará a las Entidades Deportivas Extremeñas su reconocimiento legal y la plenitud de derechos a efectos deportivos.

**Organismo:** Dirección General de Deportes.

### **Documentación:**

El procedimiento se iniciará mediante instancia dirigida al Director General de Deportes, en la que conste la solicitud de la inscripción en el Registro General de Entidades Deportivas de Extremadura, suscrita por el representante legal de la entidad interesada, adjuntando la siguiente documentación por duplicado:

- a) El Acta Fundacional de la Entidad Deportiva que reúna los requisitos establecidos en cada uno de los Decretos reguladores de dichas entidades.
- b) El Acta de aprobación de Estatutos, suscritos conforme a lo establecido en los Decretos reguladores de las distintas Entidades Deportivas.
- c) Relación de nombres, domicilio y documento nacional de identidad de los directivos y promotores.
- d) Texto de los Estatutos, que habrán de tener, como mínimo, el contenido exigido en las distintas normas reguladoras de las Entidades Deportivas.

**Plazo:** Máximo 3 meses, Resolución del Director General de Deportes. Efecto del silencio positivo.

**Normativa:**

- [Decreto 28/1998, de 17 de Marzo, por el que se regulan las Entidades Deportivas Extremeñas.](#)
- [Decreto 29/1998, de 17 de Marzo, por el que se regula el Registro General de Entidades Deportivas de Extremadura.](#)
- LEY 2/1995, de 6 de abril, del Deporte de Extremadura.

**3. Calificación deportista / entrenador / árbitro Extremeño Alto Rendimiento.**

Con la finalidad de elevar el nivel de los deportistas, entrenadores y árbitros de Extremadura para facilitarles la llegada a la alta competición y su incorporación a los correspondientes equipos nacionales, propiciando unas mejores condiciones de entrenamiento y compensando los méritos basados en el esfuerzo y el trabajo, distinguiendo a aquellos que logren mayor brillantez en su carrera deportiva.

**Documentación:**

Las solicitudes irán acompañadas de la siguiente documentación:

— Certificado expedido por la correspondiente federación deportiva extremeña en el que se acredite el mérito deportivo, ajustado al modelo establecido en el presente decreto. Los deportistas que practiquen especialidades deportivas no acogidas por

ninguna federación deportiva extremeña, deberán recabar el certificado de la correspondiente federación española.

— Fotocopia compulsada del DNI del deportista, entrenador o árbitro y, en su caso, del responsable legal que formaliza el Anexo de solicitud. Podrá ser comprobado de oficio por el órgano gestor de las ayudas, siempre que el interesado lo hubiese autorizado en la solicitud.

— Acreditación de la condición de extremeño. Los datos relativos a la residencia podrán ser comprobados de oficio por el órgano gestor de las ayudas, siempre que el interesado lo hubiese autorizado en la solicitud.

**Plazo:** Máximo 3 meses, Resolución del Director General de Deportes. Efecto del silencio positivo.

**Normativa:**

- Decreto 1/2013, de 8 de enero, por el que se regula la calificación de los deportistas, entrenadores y árbitros extremeños de alto rendimiento, y los beneficios que para éstos establezca la Administración Autonómica (DOE Nº 8, de 14-01-13).

**4. Homologación de los Diplomas Federativos con los títulos de las enseñanzas deportivas de régimen especial. (Caso Fútbol y Fútbol Sala)**

Es necesario realizar pruebas de conjunto para la homologación de Entrenador Nacional de Fútbol o Fútbol Sala con los Títulos de Técnico Deportivo Superior de Fútbol o Fútbol Sala y Entrenador Regional de Fútbol o Fútbol Sala con los títulos de Técnico Deportivo de Fútbol o Fútbol Sala

**Documentación:**

Para obtener la homologación del diploma federativo de Entrenador Nacional de Fútbol o Fútbol Sala con el Título de Técnico Deportivo Superior en Fútbol o Fútbol Sala deberán reunir los siguientes requisitos, de acuerdo con el artículo 8.1 a) y b) de la Orden EDU/216/2011, de 8 de febrero:

- a) Acreditar la condición de Entrenador Nacional de Fútbol o Fútbol Sala.

b) Acreditar el título de Bachiller establecido en la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, o equivalente a efectos académicos, o acreditar cualquiera de las condiciones que a efectos de acceso se detallan en la disposición adicional duodécima primera del Real Decreto 1363/2007, de 24 de octubre.

c) Superar una prueba de conjunto sobre los contenidos referidos a las enseñanzas de Técnico Deportivo Superior en Fútbol o Fútbol Sala, que figuran en el Real Decreto 320/2000, de 3 de marzo, por el que se establecen los títulos de Técnico Deportivo y Técnico Deportivo Superior en las especialidades de Fútbol y Fútbol Sala, se aprueban las enseñanzas mínimas y se regulan las pruebas y los requisitos de acceso a estas enseñanzas.

Los aspirantes deberán cursar la correspondiente solicitud mediante modelo establecido en Anexo I de la Orden de 17 de abril de 2013, que acompañaran, acreditar el cumplimiento de los requisitos deportivos y académicos.

Si el aspirante ya hubiese remitido la referida documentación a la Consejería de Educación y Cultura con anterioridad de la apertura del plazo establecido por esta resolución, no estará obligado a remitirla de nuevo, si bien, habrá de indicar en la solicitud, fecha y órgano administrativo ante el que presentó dicha documentación.

**Plazo:** Máximo 3 meses, Resolución del Consejero/a de Educación y Cultura.

**Normativa:**

Orden EDU/216/2011, de 8 de febrero, por la que se establece el procedimiento de reconocimiento de las formaciones de entrenadores deportivos en las modalidades de fútbol y fútbol sala (BOE Nº 36, de 11-02-11).

Orden de 17 de abril de 2013 por la que se dispone la aplicación de procedimiento de reconocimiento de las formaciones de entrenadores deportivos en las modalidades de fútbol y fútbol sala, en la Comunidad Autónoma de Extremadura (DOE Nº 83, de 2-05-13).

Resolución de 22 de enero de 2014, de la Secretaría General de Educación, por la que se convocan las pruebas de conjunto para la homologación de los diplomas federativos de fútbol o fútbol sala con los títulos de las Enseñanzas Deportivas de Régimen Especial de fútbol o fútbol sala, en la Comunidad Autónoma de Extremadura durante el año 2014 (DOE Nº30, de 14-02-14)

#### **D. Trámites específicos adicionales**

**Según la actividad deportiva** será necesaria la realización de un trámite u otro.

##### **1. Autorización para la ejecución de obras de construcción de pantanales para amarre de embarcaciones**

Cualquier persona física o jurídica que pretenda realizar obras de construcción de pantanales de amarre de embarcaciones en cauces de dominio público hidráulico, debe solicitar la preceptiva autorización.

**Organismo:** Confederación Hidrográfica de la cuenca donde se vaya a ejecutar la obra.

**Documentación:** Cuando se trate de la Confederación Hidrográfica del Guadiana, será necesario presentar la siguiente documentación:

- Solicitud en modelo oficial.
- Fotocopia del DNI del solicitante o del firmante si actúa en representación de una persona jurídica.
- Documento que acredite la representación, si el firmante de la solicitud no es el interesado:
  - Si el interesado es una persona jurídica: Escritura de constitución de la entidad y poder del firmante de la solicitud, que acredite su condición de representante de la entidad.
  - Si el interesado es una persona física: Basta el poder del firmante.
- Memoria descriptiva y justificativa de las obras que se solicitan, tamaño y características del pantalán, sistema de seguridad (cierre metálico o puerta) que impida el acceso a personas no autorizadas al embarcadero y que incluirá entre otros anejos los correspondientes a:
  - Cálculos justificativos de todos los sistemas de fijación y anclaje del pantalán.
  - Cálculos justificativos de flotabilidad del pantalán.
  - Certificados de producto del fabricante en lo relativo a los elementos flotantes.
- Plano de planta a escala suficiente (o croquis acotado) donde se señale el cauce con los dos márgenes, con punto de referencia suficientes que permitan

replantear la ubicación del pantalán en su situación exacta respecto a la margen del cauce, indicando si es la margen derecha o la izquierda.

- Sección transversal al cauce en que se señalen ambas márgenes, delimitando distancias y diferencias de cota del pantalán respecto a la margen del cauce. Se deberá respetar una zona de servidumbre de 5 m para uso público a partir de la margen más próxima del cauce público afectado. Es imprescindible la presentación de secciones comparativas de la situación actual y tras la actuación solicitada.
- Acreditación de titularidad de la parcela de paso hacia el punto de instalación del punto de amarre o permiso del titular de la misma, en el caso de que no fuera camino o terrenos de titularidad pública.
- Descripción técnica en plano del pantalán de atraque.
- Declaración responsable de navegación.

**Plazo:** Plazo de resolución 1 año. En ningún caso se entenderá otorgada la autorización por silencio administrativo.

**Resultado:** Resolución de autorización, que otorga título habilitante a su titular para realizar las obras previstas, con independencia de cualquier autorización que pueda ser exigida por otros organismos de la Administración Central, Autonómica o Local.

**Normativa:**

- Real Decreto legislativo 1/2001 de 20 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de aguas.
- Ley 25/2009 de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la ley sobre el libre acceso a las actividades de servicio y su ejercicio.

## **2. Declaración responsable para el ejercicio de la navegación deportiva o de recreo en zona de dominio público hidráulico**

Las personas que vayan a iniciar y ejercer la actividad de navegación deportiva o de recreo en las cuencas del Guadiana y del Tajo deberán presentar una declaración responsable antes del inicio de la actividad, según modelo oficial existente en ambas confederaciones.

**Organismo:** Confederación Hidrográfica de la cuenca donde se vaya a ejercer la actividad.

**Documentación:**

- Declaración responsable en modelo oficial.
- Memoria explicativa del tipo de actividad a realizar, incluyendo las tarifas a aplicar (en su caso), las zonas de embarque y balizamiento previstos, así como cualquier circunstancia relevante sobre la actividad (sólo en el caso de la Confederación Hidrográfica del Guadiana).

**Plazo:** La declaración responsable deberá presentarse con un período mínimo de antelación de 15 días, en el caso de la Confederación Hidrográfica del Guadiana, y 2 meses, en el caso de la del Tajo, para que pueda comprobarse la compatibilidad de los usos con los fines del dominio público hidráulico. Una vez analizada la compatibilidad, se notificará el resultado al interesado.

**Resultado:** Conformidad con el ejercicio de la navegación, que tendrá una vigencia máxima de 1 año.

**Normativa:**

- Real Decreto Legislativo 1/2001 de 20 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de aguas.
- Ley 25/2009 de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la ley sobre el libre acceso a las actividades de servicio y su ejercicio.

### **3. Autorización para la ejecución de prácticas deportivas en zona de dominio público hidráulico**

Cualquier persona natural o jurídica que pretenda ejecutar prácticas, pruebas deportivas o culturales o actuación similar en cauces de dominio público hidráulico, debe solicitar la preceptiva autorización.

**Organismo:** Confederación Hidrográfica de la cuenca donde se vaya a ejercer la actividad.

**Documentación:** En el caso de la Confederación Hidrográfica del Guadiana, la documentación es la que se indica a continuación:

- Modelo de solicitud de autorización de prácticas, pruebas deportivas, culturales o festejos en zona de dominio público hidráulico.
- Fotocopia del DNI del solicitante, o del firmante cuando actúe en representación de una persona jurídica.
- Documento que acredite la representación, si el firmante de la solicitud no es el interesado:
  - Si el interesado es una persona jurídica: Escritura de constitución de la entidad y poder del firmante de la solicitud, que acredite su condición de representante de la entidad.
  - Si es una persona física: poder del firmante.
- Memoria descriptiva de la actuación en la que se justifica el objeto de la misma.
- Plano de situación a escala suficiente, donde se señale la actuación que se solicita y se describa el tipo de actividad a realizar, las tarifas a aplicar (en su caso), las zonas de embarque y balizamiento previstos, así como cualquier circunstancia relevante sobre la actividad.

**Plazo:** Se recomienda presentar la petición con dos meses de antelación a la celebración de la actividad o evento. El plazo para resolver y notificar la resolución es de 1 año. Si transcurrido ese plazo no se produjera notificación expresa, la solicitud se entenderá denegada por silencio administrativo.

**Resultado:** La resolución favorable otorga título habilitante a su titular para realizar las actuaciones previstas, con independencia de cualquier autorización que pueda ser exigida por otros organismos de la Administración Central, Autonómica o Local.

**Normativa:**

- Real Decreto Legislativo 1/2001 de 20 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de aguas.
- Ley 25/2009 de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la ley sobre el libre acceso a las actividades de servicio y su ejercicio.

#### 4. Autorización de actividad de centro y escuela de aviación deportiva

Se trata de una autorización necesaria para los centros y escuelas de aviación deportiva (ULM, vuelo sin motor y aerostación), que además deben cumplir con el requisito de disponer de una aeronave.

Es importante señalar que, además, con carácter previo al inicio del procedimiento de autorización, el aeródromo elegido como base de operaciones deberá estar autorizado o en proceso de autorización por la Agencia Estatal de seguridad Aérea (AESA). Así, es requisito imprescindible para la obtención de la autorización de actividad de centro/escuela de ULM o planeador disponer de una infraestructura aeronáutica autorizada.

**Organismo:** Agencia Estatal de Seguridad Aérea. División de Licencias al Personal Aeronáutico. Dirección de Seguridad de Aeronaves.

##### **Documentación:**

- Solicitud en modelo oficial.
- Escritura pública de constitución de la sociedad y de sus estatutos, así como el justificante de su inscripción en el registro Mercantil, que deberán ser originales, copias legalizadas o copias compulsadas o fotocopia del NIF para empresas individuales.
- Justificantes de alta en la seguridad Social y a efectos fiscales para el ejercicio de la actividad.
- Las aeronaves deberán estar inscritas en el registro de Bienes Muebles y de Matrícula de aeronaves a su nombre y contarán con la documentación técnica que permita su utilización en las actividades solicitadas.

##### Para centro/escuela de ULM

- Documento emitido por el titular o gestor del aeródromo que autoriza a operar en dicha base al centro/escuela de ULM solicitantes.
- La aeronave de escuela de titular empresarial se registrará en el régimen General del registro de Matrícula.
- El interesado por la autorización deberá constar como operador de la aeronave en la documentación emitida por el registro de Matrícula de Aeronaves.
- En el caso de vuelo sin motor deberá disponer de un medio para remolcar el planeador y en el caso de utilizar como medio una aeronave:

- Si esta es operada por la entidad solicitante, deberá estar registrada a nombre de la misma, además el piloto deberá cumplir con los requisitos especificados en el artículo 22 de la orden 30/12/1985 o deberá disponer de la habilitación de remolque de planeador conforme al Reglamento nº 1178/2011 de 3 de noviembre.
  - En el caso de que el remolque sea realizado por aeronaves de terceros, se deberá disponer de un contrato con la entidad autorizada para tal fin
- Disponer de un programa de mantenimiento autorizado o contrato de mantenimiento con centro o personal autorizado
  - Póliza de seguro que se especifica según se especifica en el capítulo XIV de la Ley 48 de 1960 sobre navegación aérea y conforme al reglamento (CE) nº 785/2004 y al RD 3/01 de 19 de enero. Esta póliza deberá incluir expresamente como asegurado al operador de la aeronave en caso de que esta no sea el tomador del seguro.

Si se solicita autorización de centro de vuelo:

- Propuesta del jefe de vuelos y aceptación del cargo por parte de la persona propuesta.
- Documentación que acredite la experiencia mínima como piloto (mínimo 100 horas) en el caso de aerostación (70 horas).

Si se solicita autorización de escuela:

- Documentación relativa al personal docente con habilitación como instructor.
- Programa y material de apoyo para la enseñanza teórica y práctica.
- Manual de instrucción con el programa de enseñanza.
- La aeronave de escuela será de doble mando y para ser calificada como tal deberá constar a tal efecto en su certificado de aeronavegabilidad.

**Plazo:** Antes de iniciar la actividad.

**Normativa:**

- Ley 48/1960 de 21 de Julio sobre Navegación Aérea
- Orden de 30 de diciembre de 1985. Aviación. Regula la práctica y enseñanza del vuelo a vela o sin motor.
- Orden de 24 de abril de 1986. Navegación aérea. Regula la práctica y enseñanza de vuelo en ultraligero.

- Orden de 8 de mayo de 1986. Navegación aérea. Regula la práctica y enseñanza de la aerostación.

## **5. Registro y control sanitario de piscinas de uso colectivo**

La finalidad de este registro es controlar las piscinas de uso colectivo, para poder evaluar mediante inspecciones las condiciones higiénicas sanitarias de funcionamiento.

Serán **los ayuntamientos** los encargados de facilitar a la Dirección de Salud del área a que pertenezcan, los datos relativos a toda clase de licencias urbanísticas concedidas a las piscinas de uso colectivo sujetas al Decreto 102/2012, para su anotación en el correspondiente registro.

### **Documentación:**

- Junto con la solicitud al ayuntamiento de la licencia urbanística, se acompañará una memoria técnico sanitaria en la que se recojan los datos técnicos de cada vaso y del sistema de depuración del agua, incluido un plano global de todas las instalaciones, así como el aforo de usuarios y bañistas que el responsable de la piscina vaya a fijar para su funcionamiento.

**Plazo:** Al solicitar la licencia urbanística.

### **Normativa:**

- Ley 14/1986 de 25 de abril. Ley General de sanidad
- Decreto 102/2012 de 8 de junio por el que se regulan las condiciones técnico-sanitarias de las piscinas de uso colectivo de la comunidad Autónoma de Extremadura.

## 11. Mapa de actividad

### CENTRO DEPORTIVO CON SERVICIOS COMPLEMENTARIOS sujeta a COMUNICACIÓN AMBIENTAL (con calificación urbanística, opción 3) Escuelas y Servicios de Perfeccionamiento del Deporte (967.2)

