

Universidad de Sevilla

Facultad de Ciencias de la Educación



Grado en Educación Primaria

“Mención en Educación Física”

PROYECTO DE EMPRESA GALLETITA DEPORTES

Alumno: Óscar Manuel Pérez Bermúdez.

Índice

Titulo	Pagina
Resumen	4
Introducción y Justificación	6
Objetivos	8
Metodología	11
Desarrollo del trabajo	15
1. Introducción	16
2. Justificación	18
3. Promotores de proyecto	21
4. Análisis del entorno	25
4.1. Situación geográfica	25
4.2. Análisis demográfico	26
4.3. Análisis económico	31
4.4. Análisis del clima	33
4.5. Análisis del entorno específico.	35
4.5.1. Vista general.	35
4.5.2. Análisis del lugar concreto donde se llevará a cabo el proyecto	37
4.6. Análisis de los competidores y sus características generales	39
5. Análisis DAFO	42
6. Objetivos y estrategias básicas para la empresa	44
6.1. Misión	44
6.2. Visión	44
6.3. Objetivos generales	44
7. Marketing estratégico empresarial	47
7.1. Líneas estratégicas	47
7.2. Plan de Marketing	49
8. Plan de Actividades	53
8.1. Deportes colectivos	54
8.2. Deportes en pareja	55
8.3. Deportes individuales	57

8.4. Temporalización de las actividades	58
9. Plan de precios	60
9.1. Descuentos y situaciones especiales	61
10. Plan de comunicación	64
11. Plan de control	66
12. Plan de operaciones	67
13. Organización y recursos humanos	68
13.1. Recursos humanos	68
13.2. Perfiles de los monitores	69
13.3. Organigrama	70
14. Plan de seguridad	71
15. Control de calidad	73
16. Plan de evaluación	74
17. Estructura legal	76
17.1. Forma jurídica de la empresa	76
17.2. Trámites para la constitución	77
18. Estudio económico financiero	79
18.1. Ingresos	79
18.2. Gastos	80
Resultados y conclusiones	83
Bibliografía	87
Anexos	89

RESUMEN.

Este trabajo es un plan de empresa que se ha diseñado con el objetivo de paliar una situación problemática existente en una localidad concreta mediante la puesta en práctica de este proyecto.

Al comienzo de la investigación, se detectó en la localidad de Alcalá de Guadaíra un problema que dio paso a estudiar esta situación relevante. Encontramos dentro del núcleo urbano una enorme carencia en cuanto a la oferta de actividades físicas y deportivas extraescolares en los centros educativos ya que apenas existen empresas que satisfagan esta necesidad, con lo que se decidió crear este proyecto con el objetivo de llevarlo a cabo en la localidad en un futuro cercano.

Para conseguir tener éxito en esta labor, se ha realizado este completo plan de empresas donde se han estudiado las diferentes entidades existentes que pueden formar parte de la competencia, así como las diferentes características que posee la localidad y el sitio donde se llevara a cabo la empresa con el objetivo de observar si esta empresa genera éxito empresarial o acabará en fracaso.

**INTRODUCCIÓN
Y
JUSTIFICACIÓN.**

Alcalá de Guadaira es una de las localidades más importante que existe en la provincia de Sevilla. Si analizamos profundamente dicha localidad, hemos encontrado una situación relevante a la que nosotros como profesionales de la educación física podremos hacer frente. Se trata de una clara deficiencia a nivel local en cuanto a la oferta número de actividades de carácter físico y deportivo en el ámbito extraescolar para los niños/as que pertenecen a este pueblo.

Con la creación de esta empresa pretendemos cubrir la gran demanda existente en esta localidad y poder ofrecer a los diversos niños/as una serie de actividades de carácter extraescolar con el objetivo de fomentar la práctica deportiva de los más pequeños/as al mismo tiempo que se le educara en valores tan necesarios para la vida del niño/as como son el respeto, el compañerismo, la tolerancia y el trabajo en equipo.

Con la realización de este Trabajo de Fin de Grado, nuestra actividad irá encaminada a ofrecer a los futuros clientes una serie de actividades de carácter deportivo que han sido diseñadas y planificadas en función de las necesidades existentes en la localidad y teniendo en cuenta las necesidades de los futuros clientes.

Estas actividades serán ofertadas para todas los niños/as de la localidad y aparte de inculcarles el deporte como una práctica habitual ofreciéndoles innumerables beneficio para la salud, también se trabajará con ellos valores y comportamientos más importantes para su vida futura con el objetivo de que crezcan como personas y sean mejores ciudadanos.

Finalmente decir que durante todo este tiempo de estudio en la universidad se nos han proporcionado innumerables herramientas y técnicas para poder desarrollar esta labor con éxito y hacer que los niños/as que estén bajo nuestra tutela durante la actividad física, aprendan como si estuvieran en un colegio pero en esta ocasión, será diferente pues lo harán jugando, practicando deporte y divirtiéndose con sus compañeros de una forma amena y muy divertida.

OBJETIVOS.

Este proyecto se introduce en el marco de la educación física ya que pretendemos ofrecer este tipo de actividades con el fin de que nuestros futuros cliente gocen de todos los beneficios que otorga este tipo de actividades, tanto a nivel individual como a nivel colectivo con el resto de compañeros/as.

Si los más pequeños/as empiezan a tener un correcto hábito deportivo y practican deporte desde edades muy tempranas, tendrán numerosos beneficios a largo plazo como son la menor probabilidad a desarrollar enfermedades cardiovasculares, la prevención de los niveles de alta de tensión corporal, mejorar del perfil lipídico en sangre y retrasar la aparición de muchas enfermedades que son provocadas por el sedentarismo y el no practicar actividad deportiva.

Teniendo como referencia el marco teórico citado anteriormente, nuestro proyecto tiene bien definidos una serie de objetivos que han de cumplirse al realizar este Trabajo de Fin de Grado para su posterior puesta en práctica en la vida real.

Comenzaré citando una serie de objetivos generales que deberemos cumplir con la realización de este proyecto. Dichos objetivos serán los siguientes:

- Localizar un problema de carácter relevante en la localidad de Alcalá de Guadaíra e intentar recopilar información para averiguar el motivo por el que está sucediendo.
- Buscar en un primer momento información y temas relacionados con la problemática con el fin de tener una base de trasfondo.
- Aplicar todos los conocimientos, aptitudes y habilidades que he adquirido durante estos cuatro años que he cursado el Grado de Educación Primaria, profundizando más en el ámbito de la Educación Física.

Una vez que hemos establecido los objetivos generales que perseguiremos, debemos solventar una serie de objetivos de carácter más específicos con el objetivo de solventar el problema existente que se ha planteado anteriormente.

- Crear una empresa con el objetivo de solventar la falta de actividades físicas y deportivas en horario extraescolar donde ofreceremos este tipo de servicios a todos los niños/as de Alcalá de Guadaíra que deseen practicarlas con nosotros.

- Ofertar a nuestros clientes unos servicios de calidad, basados en las expectativas individuales de cada uno de ellos garantizándoles la máxima profesionalidad por parte de todas las personas de nuestra empresa.
- Conseguir que nuestra empresa sea una realidad y genere beneficios para que sea una empresa viable a largo plazo.
- Intentar expandir nuestras operaciones a centros escolares cercanos con el objetivo de hacer llegar nuestros productos al máximo número de clientes, garantizando así que todos los niños/as de la localidad tengan acceso a este tipo de actividades.

METODOLOGÍA

Para comenzar a abordar la metodología estudiaremos los diferentes métodos que nos permitirán abordar cualquier problema del ámbito investigativo con el propósito de conquistar unos objetivos marcados. Dichos métodos deberán ajustarse lo máximo posible al objeto de estudio, a la realidad existente y al problema detectado, el cual pretenderemos solventar.

De todos los métodos de investigación existentes, nos centraremos en los métodos científicos ya que permiten estudiar una realidad a través de diferentes métodos cuyos resultados son datos fiables y contrastables por todos. Dentro de estos métodos encontramos dos variantes que están bien diferenciadas como son los métodos cuantitativos y los métodos cualitativos.

La investigación cualitativa tiene como objetivo describir las diversas cualidades que posee un fenómeno buscando un concepto que pueda abarcar una parte de la realidad. No busca medir el grado en el que cierta cualidad se puede dar en un acontecimiento sino de descubrir el máximo de cualidades posibles.

La investigación cuantitativa es la que nos permite analizar los datos obtenidos durante la investigación de forma numérica. Para que se pueda aplicar dicha metodología es necesario que los elementos del problema que se está investigando tengan una relación lineal, donde se puedan definir, delimitar, saber su dirección y el tipo de incidencia que se da entre sus elementos.

Para nuestro trabajo usaremos los métodos cuantitativos, pues nos permitirán analizar de una forma matemática los resultados que obtengamos en el transcurso de la investigación. La técnica que en este trabajo se ha utilizado ha sido la encuesta o cuestionario que ha sido previamente elaborado y cuyo objetivo es recaudar datos sin modificar el entorno ni el proceso de observación.

Durante las primeras etapas de este trabajo, se repartió una serie de cuestionarios a los diferentes padres y madres de la zona concreta en la que detecto el problema con el fin de recoger información sobre el interés de los niños/as por la práctica deportiva, los diferentes tipos de deporte que más le apetece practicar durante las actividades extraescolares y tener una idea aproximada de cuánto están dispuestos a pagar los padres y madres de dichos alumnos/as por la adquisición de dichos servicios.

A la hora de realizar los cuestionarios se ha tenido en cuenta que cumpla los requisitos de validez y fiabilidad para que los datos que obtengamos sean validos, pues su objetivo es medir lo que verdaderamente se pretende medir y también, debe ser fiable respecto a los resultados que de él hemos obtenido.

Este proyecto en concreto se trata de un plan de empresa que ha sido diseñado y planificado con el objetivo de ser puesto en práctica en un futuro ya que representa una excelente oportunidad de negocio, ya que es viable desde el punto de vista económico, técnico y financiero.

Para poner en práctica este proyecto es necesario recurrir a una excelente planificación estratégica ya que su elaboración es imprescindible a la hora de llevar a la realidad lo planificado. Para ello se deberá analizar correctamente el entorno para plantearse una serie de objetivos que se deberán alcanzar usando una las estrategias más adecuadas para ese fin.

Es de vital importancia para una excelente planificación estratégica empresarial el establecer una misión y una visión de nuestra empresa, unos objetivos que sean factibles y reales para que no suponga un fracaso empresarial y marcar de forma clara y concisa las principales líneas estratégicas a seguir para lograr cumplir las expectativas marcadas en la planificación.

Este proyecto se ha realizado siguiendo un esquema que se encuentra dividido en varios pasos que se han ido complementando de forma paulatina a medida que se trabajaba en él para lograr terminarlo de forma correcta. Estos pasos son los siguientes:

- 1- Elección del tema a trabajar: En esta primera parte del proyecto, se decide la temática a trabajar durante el desarrollo de este trabajo. Para ello el alumno deberá observar algún tema de carácter relevante o una situación problemática existente con el fin de trabajar sobre ella con el objetivo de intentar de subsanarlo.
- 2- Fundamentar y planificar el proyecto: Tras la elección del tema que se pretende abordar, deberán plantearse una serie de objetivos generales y específicos que marcaran la dirección que debe de tomar el proyecto y comenzar a recopilar

información que formará parte del marco teórico de trasfondo que ayudará a elaborar la planificación del proyecto.

- 3- Elaboración del proyecto: Durante esta fase se deberá ir copilando los datos que se van obteniendo a medida que se avanza con la realización del proyecto. Para ello se deberá poner en práctica todo lo diseñado con anterioridad con el objetivo de analizar los datos que se obtengan.
- 4- Redacción y corrección: Cada cierto tiempo se deberá entregar los avances que se vayan realizando con el objetivo de ir evaluándolos y mejorando paulatinamente para que finalmente se encuentre todo ultimado para la entrega y defensa frente al tribunal.
- 5- Conclusión final: esta es la última parte del proyecto en la que se deberá realizar una reflexión final donde aparezcan las conclusiones y aprendizajes obtenidos tras la realización de este proyecto.

DESARROLLO DEL TRABAJO

1. INTRODUCCIÓN.

La creación de la empresa “Galletita Deportes” busca ofrecer a los distintos centros educativos (colegios públicos, privados o concertados) la posibilidad de que puedan brindar a sus alumnos/as actividades deportivas extraescolares durante las tardes.

Estas actividades serán impartidas en las instalaciones deportivas del propio centro y se buscará fomentar la práctica deportiva, correctos hábitos de alimentación e higiene y aprender practicando deporte gracias al fomento de los valores de respeto, educación y compañerismo.

La empresa “Galletita Deportes” estará formado por dos socios igualitarios (Iván Manrique Márquez y Oscar Pérez Bermúdez). Para la constitución de esta entidad se ha optado por la forma jurídica Sociedad Limitada (SL) debido a las numerosas ventajas que ésta ofrece respecto a las demás formas jurídicas existentes en el territorio Español.

Las funciones de los socios promotores serán las de impartir algunas clases deportivas, funciones administrativas, publicitarias, de captación de nuevos clientes etc. También desempeñarán todas las tareas encargadas a mantener el correcto funcionamiento de ésta con el objetivo de garantizar el éxito y su reconocimiento a nivel local como provincial ofreciendo una visión positiva gracias a su excelente funcionamiento y la sobresaliente calidad de sus actividades.

La empresa “Galletita deportes” comenzará su actividad empresarial en el colegio C.E.I.P Puerta de Alcalá, perteneciente a la localidad de Alcalá de Guadaíra. El haber realizado las practicas docentes de Educación Primaria durante el curso de tercero y cuarto unido a la excelente reputación y amistad surgida con todos los profesores y directora del centro ha influido de forma positiva en la contratación por parte del colegio de los servicios que ofrece nuestra empresa.

“Galletita Deportes” ofertará actividades extraescolares de carácter deportivo a los alumnos/as de toda la localidad en las instalaciones que dicho colegio posee (pistas polideportivas y gimnasio). Dichas actividades han sido programadas tras la recolección de los datos obtenidos de una encuesta que con anterioridad se facilitó al centro para que fueran rellenadas por los padres y madres de los alumnos/as.

Con los datos obtenidos se ha elaborado una lista donde aparecen los deportes que más se demandan, así como el precio que los padres y madres de los alumnos/as están dispuestos a abonar por estos servicios. Los deportes más populares que se ofertarán en un primer momento son el baloncesto, fútbol sala, voleibol, bádminton, gimnasia rítmica y bailes populares y latinos.

En las encuestas aparecieron el nombre de otros deportes con un porcentaje menor de popularidad y que podrían ofertarse si se consigue un número mayor de interesados/as en su práctica. Estos deportes fueron el hockey, ajedrez, tenis, pádel y ping-pong.

Una vez la empresa vaya adquiriendo de forma progresiva un mayor éxito, se podrá ampliar el territorio de actuación hacia un mayor número de colegios de Alcalá de Guadaíra o localidades cercanas que deseen contratar nuestros servicios, lo que brindará la posibilidad de expandirnos progresivamente hasta afianzarnos en el mercado.

En un primer momento, la empresa “Galletita Deportes” no contará con una sede fija u oficina fija, con lo que el domicilio social se sitúa en el domicilio de uno de los promotores. La dirección es Urbanización Las Encinas, calle Laurel número 15 en Alcalá de Guadaíra, provincia de Sevilla. Esta ubicación es de forma provisional hasta que la empresa pueda contar con una oficina propia.

Se tiene previsto un programa de estrategias publicitarias con el objetivo de dar a conocer la empresa y conseguir una mayor captación de clientes buscando la viabilidad del proyecto. Destacamos la creación del perfil de “Galletita Deportes” en las distintas redes sociales pretendiendo llegar al mayor número de personas posibles, habilitar una página web donde se informará sobre noticias, datos de interés, fotos etc., colgar carteles publicitarios y incluir anunciarnos publicitarios en los medios de comunicación locales (radio, prensa y televisión local).

2. JUSTIFICACIÓN

La empresa Galletita Deportes se dedica a impartir en los distintos colegios, actividades extraescolares deportivas con el objetivo de promover la práctica de actividad física y deportiva educando a los niños/as en valores tan importantes como el compañerismo entre alumnos/as, el respeto, colaboración y el compañerismo.



Figura 1. Logo de la empresa “Galletita Deportes”.

El logo escogido para la empresa es una galleta de jengibre superpuesta sobre un balón que representa dividido en tres partes donde aparecen los esféricos de los deportes de voleibol, baloncesto y futbol. Este logo representa adecuadamente la finalidad de los productos ofertados por la empresa dándole al mismo tiempo un toque cercano y entrañable, lo cual representa un atractivo para los alumnos/as y sus padres y madres.

La idea de crear esta empresa viene motivada por el deseo de ofrecer a los niños/as de los distintos centros educativos la posibilidad de realizar actividades deportivas extraescolares con el objetivo de que practiquen deporte de forma sana y divertida, ya que la sociedad actual tiende cada vez más al sedentarismo y es importante que los niños/as se habitúen a la práctica deportiva desde edades muy tempranas con el fin de que adquieran unos hábitos deportivos y de higiene saludables al mismo tiempo que son educados en valores necesarios para su vida futura.

Otro factor positivo con el nacimiento de esta empresa es la creación de varios puestos de trabajo para profesionales de la docencia deportiva, siendo esto un factor importante para el futuro empresarial de la entidad ya que garantiza unos estándares de calidad de los productos que se ofertarán.

Económicamente, esta empresa se sustentará con las cuotas mensuales que los padres y madres abonen por la participación de sus hijos/as en las diferentes actividades deportivas extraescolares. No obstante, se intentará buscar las mayores ayudas posibles en temas económicos (subvenciones, ayudas, sorteos etc.).

En un primer momento, esta empresa no requerirá un gran esfuerzo económico debido a que no cuenta con una oficina fija que deba mantener. Tampoco desembolsará una cantidad monetaria para adquirir los diversos materiales para la práctica de las actividades deportivas ya que serán cedidos por el colegio.

Esto no significa que la empresa carezca de liquidez económica ya que cuenta con un capital de reserva destinado a comprar materiales propios en un futuro, reparar o sustituir el material desgastado del centro por nuestra actividad, guardar un fondo destinado al sueldo de los monitores y una pequeña reserva para imprevistos que pudieran surgir.

Los precios ofertados para nuestros servicios han sido ajustados según la información obtenida de una encuesta que se repartió con antelación a los padres y madres. Tras analizar el entorno (empresas o entidades cercanas que ofrecen servicios parecidos) y con la información obtenida de las encuestas, los servicios que ofertamos rondarán los 15€ mensuales por niño/a y deporte. En esta cuota está incluido un reconocimiento médico inicial, la equipación deportiva y las diferentes fiestas que se realizarán a lo largo del curso. Estos precios no son fijos y pueden variar dependiendo de las necesidades de la empresa.

Destacar que se realizarán unos descuentos especiales si un niño/a participa en más de una actividad, se inscriben más niños/as que pertenezcan a una misma familia, por estar matriculado en el propio centro etc.

Tras analizar el mercado, se detectó que en Alcalá de Guadaíra existía una carencia no satisfecha de actividades físicas y deportivas extraescolares para los niños/as de educación primaria. En dicha localidad casi no existen este tipo de empresas y hay muy pocos colegios que lo ofertan este tipo de actividades e incluso muchas de ellas llegan a ofertarlas con un precio excesivamente alto, razón de más por la que se ha decidió emprender la actividad empresarial en esa zona.

Otro factor importante que se tuvo en cuenta a la hora de elegir la localidad de Alcalá de Guadaíra para iniciar la actividad empresarial es que se trata de un pueblo que tiene un gran número de habitantes y que experimenta un crecimiento continuo de población año tras año con lo que las expectativas sobre futuros clientes son muy aragüeñas.

En cuanto a la política de marketing que la empresa tiene previsto realizar, destacamos la realización de visitas a los distintos centros de la localidad para ofrecerles el plan de actividades por si estuvieran interesados contratarlos. También se tiene previsto realizar una campaña publicitaria en los diferentes barrios de la localidad en los que se colgarán carteles, folletos, tarjetas de visitas etc.

Finalmente, no hay que olvidarse de las características que posee la sociedad actual en la que vivimos donde los soportes informáticos son muy importantes en la vida cotidiana. Para ello se creará el perfil de la empresa en las diferentes redes sociales con el objetivo de aumentar la posibilidad de llegar a un mayor número de clientes potenciales. Además se creará una página web donde aparecerá toda la información la información necesaria sobre todos servicios los servicios que se ofertan, fotos de las diferentes actividades y más información importante que podrían facilitar la captación de nuevos clientes.

3. PROMOTORES DEL PROYECTO.

Acto seguido se expondrán los datos personales más relevantes de los promotores de este proyecto para hacernos una idea de la cualificación y la experiencia profesional que poseen en el campo de impartir actividad física y deportiva.

Datos personales

- Nombre: Óscar Manuel Pérez Bermúdez
- NIF: 15412661-Q
- Domicilio: Urb. Las Encinas, C/Laurel N°15
- Localidad: Alcalá de Guadaíra
- Fecha nacimiento: 26/09/1987
- Teléfono: 647 215 614
- Email: goshnight@hotmail.es

Formación académica:

- 2010-Presente: **Grado en Educación Primaria.** Cursando en la **Universidad de Sevilla.**
- 2008-2010: **Técnico superior en Actividades Físicas y Deportivas.** Realizado en el I.E.S Virgen de Valme de Dos Hermanas.
- 2004-2008: **Bachillerato Ciencias Sociales.** Realizado en el I.E.S. Al-Guadaira de Alcalá de Guadaira.
- 2000-2004: **Educación Secundaria Obligatoria (ESO).** Realizado en el I.E.S. Al-Guadaira en Alcalá de Guadaira.

Formación extra académica:

- 2009-2010: **Curso de Instructor regional de tenis.** Otorgado por la F.A.T y cursado en la escuela de tenis la Motilla (Dos hermanas).
- 2009-2010: **Título para el desarrollo de actividades de salvamento y socorrismo acuático en piscinas de uso colectivo.** Servicio de Salud de la Delegación Provincial de la Consejería de Salud de Sevilla. 2010.
- Octubre-Noviembre 2008: **Curso de formación básica docente de patinaje en línea.** Impartido por el Club de patinadores de Sevilla.

Experiencia profesional:

- Marzo-Junio 2010: **Prácticas Grado superior actividades físicas y deportivas** realizadas en el gimnasio Galisport y en la delegación de deportes del ayuntamiento de Alcalá de Guadaíra.
- Verano 2012-Presente: **Monitor de tenis** para niños/as a través de la AAVV Las Encinas.
2010-Presente: **Monitor actividades deportivas** para niños/as y jóvenes a través de la AAVV Las encinas.
- 2006-2009: **Monitor de fútbol sala** en el equipo Peña Bética de Alcalá (2006) y Rosabus F.S. (2007-2009).

Habilidades para llevar a cabo este proyecto: Gracias a mi cualificación en actividades deportivas, unido a mi carácter trabajador y entregado con los niños/as, apporto a este proyecto toda mi experiencia profesional en el ámbito educativo y de las actividades físicas y deportivas.

Destacar que no solo seremos monitores deportivos ya que al mismo tiempo le enseñaremos hábitos correctos de higiene y alimentación y sobre todo, las aptitudes y valores necesarios para la vida de los alumnos/as en un futuro. Valores tan importantes como el compañerismo, la tolerancia, la convivencia y el respeto hacia todos los compañeros/as que están realizando la actividad con ellos.

Datos personales

- Nombre: Iván Manrique Márquez
- NIF: 15.439.402-P
- Domicilio: Avenida Cauchil, N°2.
- Localidad: Bornos (Cádiz)
- Fecha nacimiento: 10/01/1991
- Teléfono: 699 896 130
- Email: ivanmanriquemarquez@hotmailcom

Formación académica:

- 2010-Presente: **Grado en Educación Primaria** cursando en la **Universidad de Sevilla**.
- 2007-2009: **Bachillerato Ciencias Sociales**, realizado en el I.E.S. “El Convento” (Bornos).
- 2003-2007: **Educación Secundaria Obligatoria (ESO)**, realizado en el I.E.S. “El Convento” (Bornos).

Formación complementaria:

- 2010-2012: **Curso de monitor deportivo**. Realizado a distancia a través de cursos-inem.com con certificado oficial.

Experiencia profesional:

- 2010-Presente: Monitor de actividades deportivas de verano en Bornos (Cádiz).
- Septiembre 2012-Diciembre 2013: Entrenador de Fútbol sala del equipo Las Casitas F.S. de Bornos.

Habilidades para llevar a cabo el proyecto: Gracias a la cualificación de Iván Manrique Márquez en actividades deportivas, así como su carácter trabajador y entregado con los niños/as forma el complemento ideal para la realización de este proyecto. Iván aporta toda su experiencia profesional y su calidad como monitor deportivo para que los niños/as obtengan una formación física de calidad.

Grado de dedicación futura al proyecto: La implicación que los dos promotores darán a la empresa será lo más perfecta y completa posible. La actividad estará repartida al cincuenta por ciento entre ambos promotores para aunar esfuerzos, lo que será una señal de éxito garantizando unos servicios de excelente calidad.

Los dos promotores serán los encargados de gestionar todos los ámbitos de la empresa, (cuentas, situación actual, toma de decisiones etc.), aunque podrán ser ayudados en el momento que fuera necesario por profesionales externos que posean gran experiencia en el mundo empresarial con el fin de que puedan aportar una ayuda válida con este proyecto.

4. ANÁLISIS DEL ENTORNO.

4.1. Situación geográfica.

Este proyecto está enfocado para la puesta en práctica en la localidad de Alcalá de Guadaíra, también conocida como “Alcalá de los panaderos”, pues es en dicha localidad donde se ha detectado la situación relevante a resolver. Este municipio está en la provincia de Sevilla y perteneciente a la comunidad autónoma de Andalucía.

Cuenta con una población empadronada de 73.675 habitantes. Su superficie tiene una extensión de 287 km² y una densidad de 240,51 hab/km². Sus coordenadas geográficas son 37° 20' N, 5° 51' O. Tiene una altitud de 46 metros y está separada de la capital de provincia solo por 16 km.

Aunque pertenece oficialmente a la comarca Metropolitana de Sevilla, geográficamente está situada en Los Alcores (plataforma amesetada que se levanta sobre la depresión del Guadalquivir donde se encuentran los pueblos de Carmona, El Viso y Mairena del Alcor). Alcalá es la de mayor población de Los Alcores y la tercera de toda la provincia, tras la propia capital y la vecina Dos Hermanas.

La empresa comenzará a desarrollar su actividad empresarial en el barrio alcalaense de Nueva Alcalá, concretamente en el CEIP Puerta de Alcalá. En un primer momento las actividades se localizarán exclusivamente en dicho colegio aunque en un futuro se intentará expandir hasta más colegios de la misma localidad o hacia localidades vecinas.



Figura 2. Localización de la localidad de Alcalá de Guadaíra

4.2. Análisis demográfico

Se analizarán todos los aspectos de la población de Alcalá de Guadaíra con el objetivo de obtener una visión lo más detallada sobre las características de sus habitantes. Se focalizará el estudio prestando especial atención sobre la población infantil ya que este proyecto va dirigido hacia este colectivo.

Alcalá de Guadaíra es el tercer núcleo urbano más importante de la provincia de Sevilla, justo por detrás de la propia capital (Sevilla) y de la localidad de Dos Hermanas. Tiene una amplia red de infraestructuras modernas (carreteras, tranvía, red de autobuses etc.) que permiten una comunicación fluida con Sevilla y el resto de localidades vecinas.

Por su proximidad a la capital (separada por 16 km) y encontrarse en continuo crecimiento demográfico, es el marco fundamental para implantar este proyecto ya que está garantizado el aumento de su población, siendo esto un factor a positivo a tener en cuenta.

Tabla 1. Porcentaje poblacional de Sevilla y Alcalá respecto al total de la provincia.

Municipio	Población	Porcentaje provincia
Sevilla (2013)	700.179	36.02%
Alcalá de Guadaíra (2013)	73.876	3.81%

En la tabla anterior se puede observar una comparativa entre la población de Alcalá de Guadaíra y Sevilla perteneciente al año 2013. Se puede observar que Alcalá de Guadaíra tiene una amplia población que representa un porcentaje considerable respecto a la totalidad de la provincia, ofreciendo una imagen general del número de personas a las que este proyecto les podría interesar.

El gráfico que podemos observar a continuación pertenece al crecimiento demográfico que ha experimentado la localidad de Alcalá de Guadaíra durante el último siglo. Los datos con los que se han elaborado este gráfico han sido obtenidos directamente de los archivos históricos de Alcalá de Guadaíra, que están ubicados en la Universidad popular de la localidad.

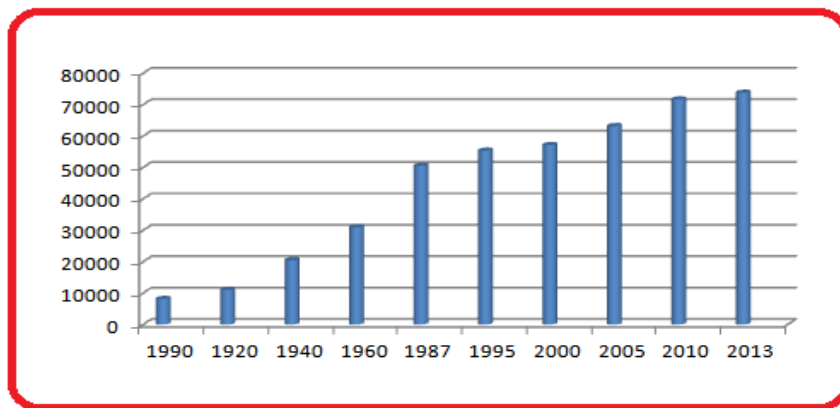


Gráfico 1. Crecimiento demográfico de Alcalá de Guadaíra durante el último siglo

Se puede observar que existe un claro aumento de la población con el transcurso de los años con lo que nos hace pensar que esta tendencia continuará durante los próximos años, siendo un factor importante a tener en cuenta para la viabilidad futura de este proyecto.

Ahora se puede observar los datos más importantes que se deben tener en cuenta sobre la localidad de Alcalá de Guadaíra. Estos datos han sido obtenidos del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Tabla 2. Características relevantes de Alcalá de Guadaíra del año 2013

Población total 2013	73.876
Población hombres 2013	36.762
Población mujeres 2013	37.114
Población en núcleo 2013	70.997
Población en diseminado 2013	2.879
Porcentaje de población menor de 20 años 2013	24,79%
Porcentaje de población mayor de 65 años 2013	11,94%
Incremento relativo de la población 2013	26,26%
Nacidos vivos por residencia materna 2013	900
Fallecidos por lugar de residencia 2013	511
Matrimonios por lugar dónde fijan la residencia 2013	318

El primer dato en el que hay que centrarse a la hora de poner en práctica este proyecto es la tasa de natalidad de la provincia (nacidos por cada 1.000 habitantes). Según el INE, en Sevilla este valor se encuentra en 12,27 puntos (cifra superior a la de España “10,53 puntos” y a la de Andalucía “11,19 puntos”). Se encuentra en tercer lugar de las provincias andaluzas por detrás Almería y Cádiz, lo que proporciona un elevado número de niños/as a los que ofertar nuestros productos.

Luego hay que centrarse en la tasa de mortalidad infantil. Esta es la segunda más baja de toda Andalucía con 2,97 puntos. Esta cifra es inferior a la andaluza (3,77 puntos) y a la española (3,78).

Tras analizar estos datos podemos afirmar que en esta localidad siempre tendremos la oportunidad de conseguir nuevos niños para que consuman nuestros productos, ya que el aumento poblacional aumenta cada año al igual que el número de niños en edad escolar.

En la siguiente imagen se puede observar la pirámide poblacional perteneciente a Alcalá en el año 2013. A la izquierda y pintadas de color azul se encuentran las barras del género masculino. A la Derecha y pintadas de rosa encontramos las barras del género femenino.

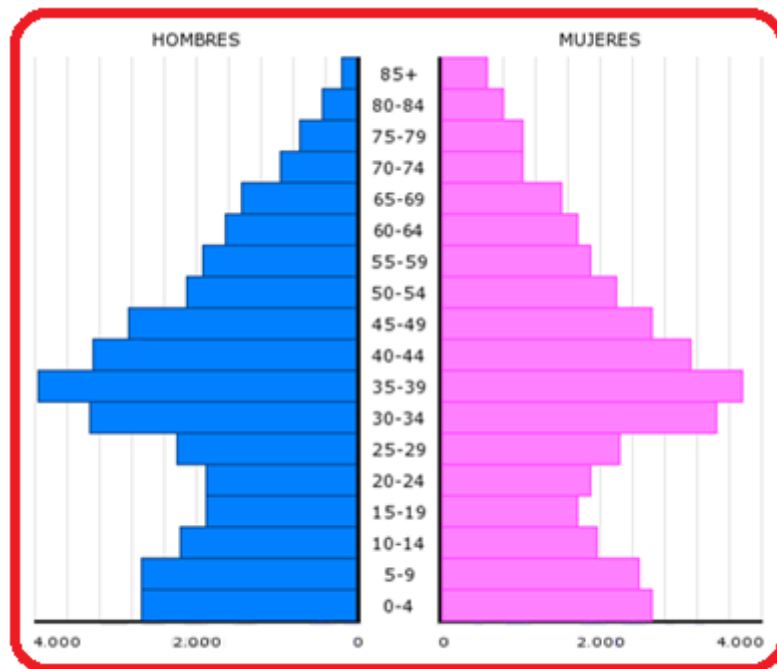


Figura 3. Pirámide poblacional de Alcalá de Guadaíra del año 2013

Al ser una empresa dedicada a ofrecer actividades físicas y deportivas en edad escolar, hay que centrarse en los alumnos/as cuyo intervalo de edad está comprendido entre los 5 hasta los 15 años. Se observa que en Alcalá existe un gran número de niños/as dentro de ese intervalo, ofreciendo una buena base de fondo con la que sustentar esta empresa y conseguir que tenga un relevo de alumnos/as a medida que van creciendo de edad.

La tabla que aparece a continuación se puede observar el número total de alumnos/as matriculados este curso en los distintos tipos de centros educativos de la localidad. Con estos datos se puede obtener de forma general, el número de clientes potenciales que esta empresa puede tener y sus posibilidades reales.

Tabla 3. Alumnos/as matriculados en los centros educativos de Alcalá de Guadaíra

Total de alumnos matriculados	11700
Matriculados en educación Infantil.	1900
Matriculados en educación Primaria.	7300
Matriculados en educación Secundaria	2500

El colegio donde comenzara este proyecto solo tiene alumnos/as de educación infantil y primaria, pero no se prohíbe el acceso a estas actividades de alumnos/as mayores que pertenezcan a otros colegios e institutos ya que no existen este tipo de servicios en los centros de la zona, con lo que constituye un atractivo favorable y aumenta la posibilidad de tener más alumnos/as a los que ofertar los productos.

Otro aspecto a tener en cuenta es la evolución que ha sufrido la sociedad española en los últimos años. Mejoras sociales como la reducción de las jornadas laborales ha contribuido a aumentar el tiempo de ocio de los españoles/as, el cual lo utilizan para la práctica de actividades físicas y deportivas.

A continuación se expondrá una tabla donde muestra la evolución del interés de la población española en la práctica deportiva. Esta tendencia constituye un factor importante para la empresa ya que los padres y madres querrán que sus hijos/as practiquen actividad física de forma habitual y continuada con lo que genera para la empresa una gran oportunidad de crecer y ofrecer a los futuros clientes unos servicios de calidad.

Tabla 4. Evolución del interés de la población por el deporte

INTERÉS	2010	2005	2000	1990	1980
Mucho	21	18	18	23	15
Bastante	42	43	42	42	33
Poco	25	27	25	23	27
Nada	12	12	15	11	22
NC	—	—	—	1	2
N	(8.925)	(8.170)	(5.160)	(4.625)	(4.493)

Los datos que aparecen en la tabla anterior se han obtenido de un estudio realizado en el año 2010 por García Ferrando y Ramón Llopis Goig, donde concluye diciendo que más de la mitad de los encuestados en el año 2010 tienen bastante interés por la práctica deportiva, con lo que favorece encontrar núcleos familiares con una tendencia favorable a practicar deporte. También observamos que esta tendencia va en aumento con el paso de los años con lo que habrá más interesados en practicar actividad física.

El siguiente gráfico se ha elaborado a partir de datos obtenidos del P.E.G.O.U de Alcalá de Guadaíra y se muestran los resultados finales de un estudio de la distribución familiar en el barrio de “Nueva Alcalá” realizado durante el año 2012.

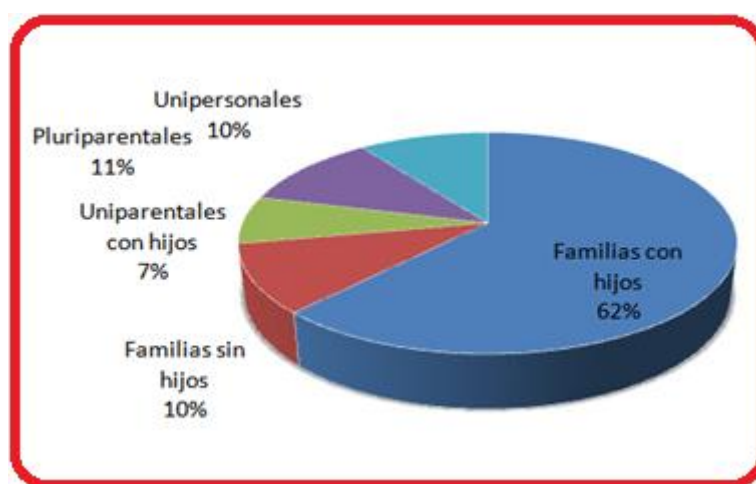


Gráfico 2. Población del barrio alcalaense de Nueva Alcalá.

Tras el análisis de los datos observamos que el 80% de las personas que viven en el barrio tienen hijos/as en su núcleo familiar y el 90% de esos niños/as estudia en el CEIP “Puerta de Alcalá” ya que el resto de colegios están bastante alejados. Esto constituye un factor positivo para este proyecto ya que no existen lugares cercanos donde se impartan los mismos servicios, lo cual favorece considerablemente la viabilidad de la empresa.

4.3. Análisis económico.

Los españoles/as gozan cada vez de más tiempo libre para dedicarlo al ocio personal o familiar, mejorando considerablemente el bien estar de la sociedad. Este bien estar es un factor a tener en cuenta a la hora de realizar este proyecto debido a que la mayor parte de ese tiempo será invertido en la práctica de actividad física y deportiva.

Este fenómeno incita a los niños/as a practicar actividades deportivas al igual que sus padres y madres, con lo que al observar lo acontecido se planteó la creación de una empresa que oferte actividades físicas y deportivas dentro del marco de actuación de la educación física orientadas a los más pequeños/as de los hogares.

Aclarado el marco en el que se moverá la empresa se analizará la realidad económica de los habitantes de Alcalá de Guadaíra. Este punto es fundamental a la hora de ver si el proyecto es viable ya que mostrará el poder adquisitivo que tienen las distintas familias que viven en la zona donde la empresa comenzara su actividad empresarial.

La tabla que se observa a continuación muestra la evolución de la renta de los habitantes de Alcalá de Guadaíra en los últimos 100 años.

Tabla 5. Evolución renta por habitante en Alcalá de Guadaíra

Renta por habitante Alcalá de Guadaíra						
1990	1995	2000	2004	2008	2010	2013
3.675€	5.748€	7.354€	7.890€	8.047€	7.847€	8.255€

Tras analizar la tabla se observa que la renta por habitante en la localidad en Alcalá de Guadaíra ha ido aumentando con el paso de los años hasta el punto de casi triplicarse en el año 2008. A partir de ese año este valor cayó volvió a cifras de años anteriores a consecuencia de la crisis económica que azota a España.

En la actualidad este indicador comienza a recuperarse con lo que se prevé que se está volviendo a tiempos económicos favorables para las familias españolas. Esto es de vital importancia ya que si no existiera crecimiento económico sería muy difícil que esta empresa fuese viable desde el punto de vista económico y fracasaría al poco tiempo.

Tras analizar todos los datos se puede afirmar que este proyecto es viable desde el punto de vista económico y que con el paso del tiempo, podría generar un crecimiento positivo buscando la expansión hacia nuevos lugares con el objetivo de que se convierta en una de las más importantes a nivel local como provincial.

En materia empresarial, Alcalá de Guadaíra es la segunda ciudad española con mayor índice por detrás de la capital de España (Madrid). Cuenta con una media de 82,3 empresas por cada 1.000 habitantes y en el municipio hay casi 6.000 empresas instaladas, generando "el 8,1% (PIB) de Andalucía. La media de empresas industriales certificadas en normas de calidad asciende al 48,3%, 31 puntos superior a la media. Además, Alcalá tiene uno de los mayores accesos a banda ancha de España con un 4,8, mientras que la media del país se sitúa en 2,7".

Recientemente ha sido designada como “*Ciudad de la Innovación y Tecnología*” por parte del Ministerio de Innovación y Ciencia abriendo un amplio abanico de posibilidades a las empresas ubicadas en sus parques empresariales y al mismo Ayuntamiento de la ciudad.

A continuación se presenta un gráfico donde se puede observar el tramo de edades de la población local donde se registra mayor índice de paro y así poder estudiar si existe una gran cantidad de familias que carecen actualmente de empleo.

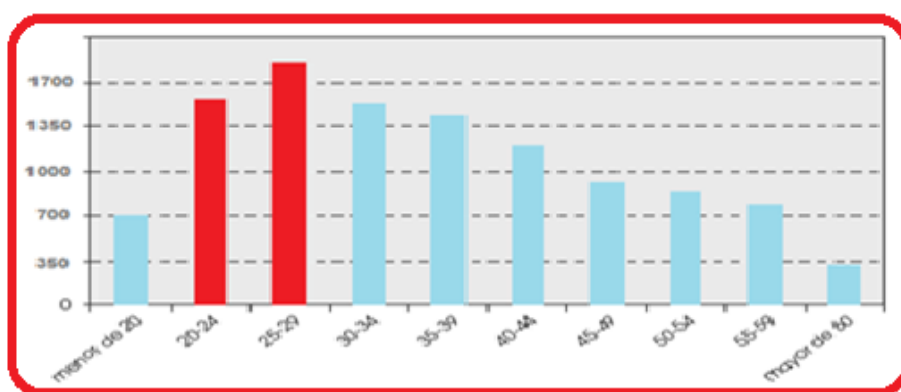


Gráfico 3. Gráfica de paro por edades en Alcalá de Guadaíra.

Se puede observar que el tramo que presenta mayor índice de paro está comprendido en el intervalo de los 20 hasta los 30 años. Estos datos son positivos para el proyecto ya que evidencia que la mayoría de padres y madres están trabajando y tienen un poder adquisitivo medio, con lo que es implantar esta empresa en la localidad.

4.4 Análisis del clima

El estudio de este factor es muy importante a la hora de llevar a la práctica este proyecto en una determinada zona ya que al ofertar actividades extraescolares al aire libre, dependen de la climatología existente en el lugar donde se llevarán a cabo. En el siguiente gráfico se puede observar el climograma de de Alcalá de Guadaíra.

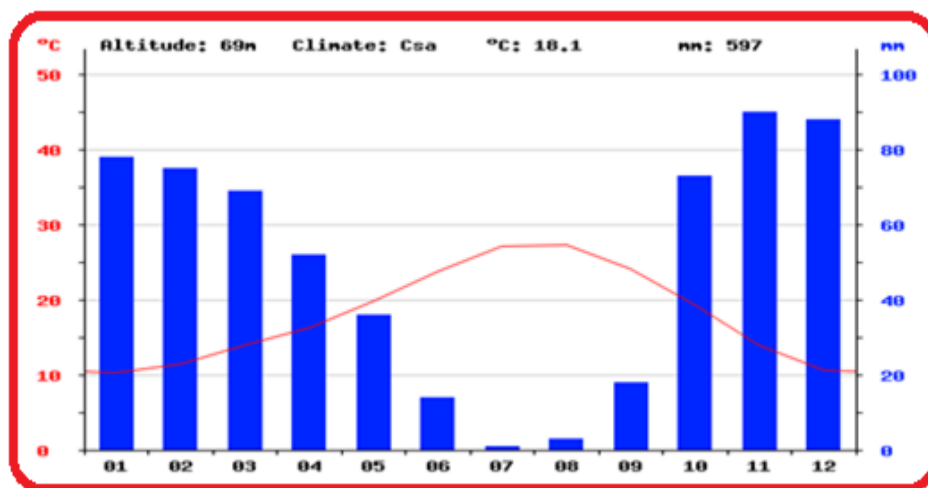


Gráfico 4. Climograma de la localidad de Alcalá de Guadaíra.

Tras el análisis detallado del climograma anterior, encontramos unas condiciones climáticas bastante favorables durante todo el año debido a su agradable temperatura anual unida a unas precipitaciones bastante bajas.

Alcalá de Guadaíra se caracteriza por tener una alternancia anual de un período seco (primavera y verano) en las que existen temperaturas medio-altas con otro húmedo (Otoño-Invierno) donde las temperaturas son suaves. Esto hace que en esta localidad, como la mayoría de pueblos de la provincia, no exista una estación intermedia pasando del calor al frío sucesivamente. El clima de esta localidad es cálido y templado, perteneciente al clima Mediterráneo subtropical o Seco subhúmedo Mesotérmico.

En la siguiente imagen se puede ver reflejado las diferentes características climáticas que posee la localidad de Alcalá de Guadaíra. Su estudio es de vital importancia para ofrecernos una imagen general y precisa de todas las condiciones climáticas que existen en esta localidad

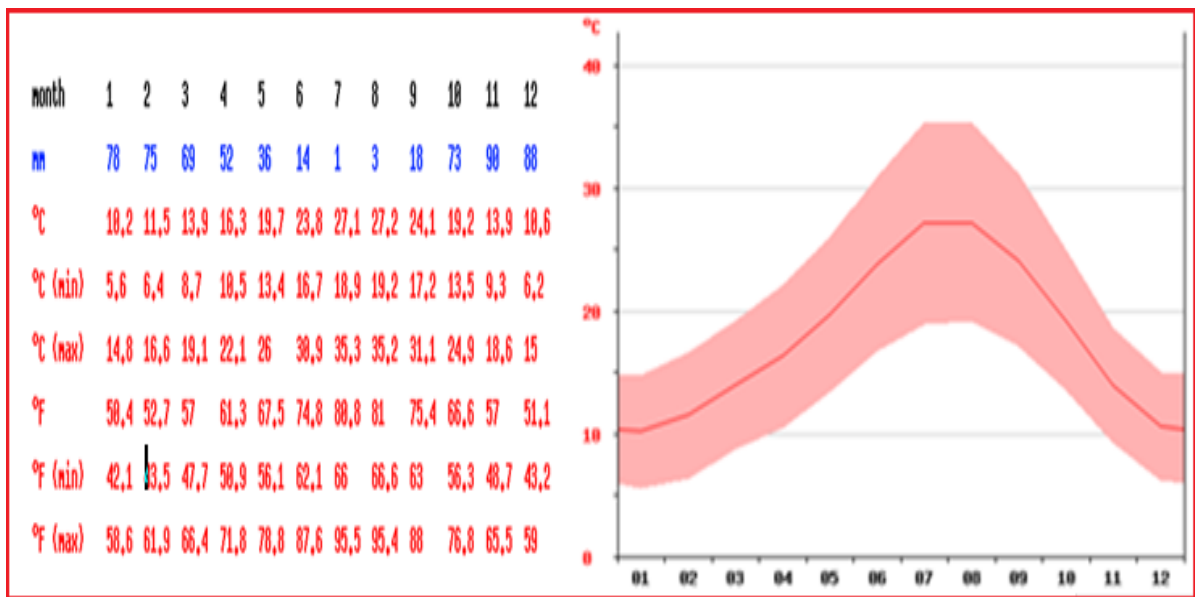


Figura 4. Temperatura anual de la localidad de Alcalá de Guadaira.

La distribución mensual de las lluvias responde a las pautas mediterráneas, alcanzando sus máximas en la temporada de otoño e invierno (42% del total ascendiendo a 597mm/año).

La temperatura anual media asciende a los 18,4°C. La media de las máximas absolutas se sitúa en los 37,8 °C, destacando los meses de junio y julio que son los más calurosos. También existen unas mínimas muy acusadas en los meses estivales donde el mes más frío es enero llegando a temperaturas mínimas de 0°C.

4.5 Análisis del entorno específico.

4.5.1 Vista general.

Los habitantes de la localidad de Alcalá de Guadaira practican actividad física o deportiva de forma continuada durante su tiempo de ocio. Este fenómeno se puede observar cuando acudimos a los numerosos parques y zonas verdes del pueblo y vemos la multitud de personas que diariamente están practicando deporte acompañados de sus familiares o amigos.

En cuanto a actividades deportivas a nivel profesional, localizamos la existencia de numerosos clubes deportivos que poseen una gran importancia a nivel andaluz y nacional. Ejemplo de ello es la “Escuela Deportiva Alcalá Fútbol Base”, que cuenta aproximadamente con 400 niños/as al año, la escuela de baloncesto Qalat, cuya cifra de niños/as asciende a 100 niños/as y la nueva escuela de gimnasia rítmica Alcalá, que con tan solo 3 años de antigüedad ha logrado triplicar el número de niñas interesadas en la práctica de este deporte.

A la hora de hablar de actividades deportivas extraescolares en la escuela, hay que destacar que Alcalá de Guadaira no cuenta en la actualidad con suficientes empresas con las que satisfacer la creciente demanda de este tipo de productos.

Tras realizar una investigación de las diferentes empresas que ofertan este tipo de actividades en un enclave cercano al que se instaurara nuestro proyecto, podemos destacar que partimos con ventaja respecto a las demás, debido a las siguientes características:

- Muchos de los centros donde se ofertan este tipo de servicios no se presta especial atención a las necesidades y motivaciones individuales de los niños/as.
- Algunos centros ofertan estas actividades deportivas para niños/as cuya edad es mayor a la de educación primaria (IES Al-Guadaira oferta para mayores de 15 años).
- Otros centros niegan la participación en sus actividades a niños/as que no son alumnos/as matriculados en dicho centro (Colegio concertado de Los Salesianos).

En la siguiente imagen se podrá observar el mapa aéreo del barrio de Nueva Alcalá, lugar donde se implantará este proyecto, para ofrecer una visión general sobre la demanda existente en la zona y la ventaja que supondrá para la empresa instaurarse en este enclave privilegiado que carece de competencia directa.



Figura 5. Mapa aéreo del barrio de Nueva Alcalá.

Tras analizar el mapa observamos que la zona de Nueva Alcalá presenta un déficit en cuanto a actividades físicas y deportivas extraescolares. Es cierto que existen varios centros de educación infantil y primaria en la zona pero ninguno de ellos oferta este tipo de actividades.

Este será en enclave escogido para comenzar la actividad empresarial de nuestra empresa. En este lugar se trabajará con el objetivo de intentar solventar las deficiencias existentes en la zona al mismo tiempo que se labra una reputación y un hueco en el sector para que paulatinamente se vaya generando un crecimiento progresivo.

4.5.2 Análisis del lugar concreto donde se llevará a cabo este proyecto.

Para la puesta en práctica de este nuestro proyecto se necesitará tener acceso a una serie de instalaciones deportivas en las que poder impartir las diferentes actividades. Las instalaciones necesarias serán principalmente pistas polideportivas (cubiertas o al aire libre), pabellones de deportes y salas amplias y habilitadas para la práctica deportiva.

Actualmente nuestra empresa carece de instalaciones deportivas propias, con lo que trabajaremos principalmente con las instalaciones deportivas que posean los diferentes centros escolares que contraten nuestros servicios.

Si algún por alguna circunstancia especial, la empresa necesitara hacer uso de algún espacio complementario en las que poder desempeñar alguna actividad puntual, se intentaría pedir prestada alguna de las numerosas instalaciones municipales que posee la localidad de Alcalá de Guadaíra (siete campos de fútbol sala al aire libre, tres complejos polideportivos, cuatro campos de baloncesto y minibasket y quince salas habilitadas para la práctica deportiva).

Como se ha citado con anterioridad, este proyecto se llevará a la práctica en el C.E.I.P. Puerta de Alcalá. Este centro está ubicado dentro del barrio de Nueva Alcalá, más concretamente en la calle Escultora la roldada, donde sus coordenadas geográficas son 37°20'27.66 longitud Norte y 5°49'20.60 latitud Oeste. Es una tranquila y de fácil acceso.

El centro se creó con el ánimo de dar respuesta a la masificación que los centros de los alrededores sufrían y para que los niños/as del barrio tuvieran un centro cercano en el que formarse. Este centro posee dos líneas, pero con variedad en algunos cursos debido al crecimiento demográfico de la zona ya que es una zona con familias jóvenes.

Es muy importante conocer los espacios deportivos que posee este centro, ya que nos ofrecerá una visión general sobre las posibilidades que éstas nos ofrecen a la hora de poner en práctica este proyecto:

1. Gimnasio cubierto: Se encuentra en la planta baja entre el edificio principal del centro y el pasillo del recreo. Sus dimensiones son 22 m. de largo por 12 m. de ancho, con una altura de 8 m. en el punto central y 6 m. en los laterales. El suelo está

forrado con goma antideslizante, con lo que está habilitado para la práctica de actividades deportivas de interior (voleibol, bádminton, bailes etc.).

2. La pista polideportiva: Se encuentra en la parte baja del centro y está rodeada completamente por una valla metálica de dos metros de altura que dificulta la pérdida de material deportivo. Es de cemento antideslizante con una dimensión de 45 m. de largo por 30 m. de ancho. Sobre su superficie están marcados los diferentes campos de fútbol sala, baloncesto, tenis y voleibol con sus respectivos implementos deportivos (porterías de fútbol sala anclada al suelo para darle mayor seguridad, canastas de baloncesto etc.). En sus extremos existen 4 torres de luz artificial para iluminar por completo la pista una vez oscurecido.

4.6 Análisis de los competidores y sus características generales.

A pesar de que Alcalá de Guadaíra posee numerosos centros de educación infantil y primaria, solo una minoría de ellos se oferta actividades físicas y deportivas extraescolares con lo que la competencia con este tipo de empresas es casi nula. Por otro lado encontramos una serie de entidades deportivas que tienen más veteranía y renombre dentro de la localidad y que sí podrían ser una competencia directa para esta empresa.

Con la idea de conocer de forma más exhaustiva las diferentes empresas o entidades deportivas que podrían formar la competencia directa de este proyecto, se procederá a diferenciar y analizar sus características.

En primer lugar se analizará las distintas empresas que ofertan los mismos productos que oferta nuestra empresa, es decir, actividades físicas y deportivas extraescolares impartidas en los centros educativos.

Tras analizar el entorno y recopilar datos llegamos a la conclusión de que prácticamente no existe una competencia seria y real con este tipo de empresas en la localidad con la que entrar en disputa por el número de clientes potenciales ya que la mayoría están ubicadas bastante lejos del lugar donde comenzará nuestra actividad empresarial, siendo esto un factor favorable para la empresa.

En las zonas cercanas al lugar donde se iniciará este proyecto existen varios centros de educación infantil, primaria y secundaria como son el C.E.I.P Blas Infante, C.E.I.P Federico García Lorca, Colegio Concertado Salesianos de Alcalá y el I.E.S Al-Guadaíra, abarcando entre todos extensión radial bastante amplio respecto del total de la localidad (28% extensión urbana).

De todos los centros citados, se analizará el colegio concertado Salesianos de Alcalá y el I.E.S Al-Guadaira que son los centros cercanos que ofertan este tipo de servicios.

El colegio concertado Salesianos es una institución que imparte clases desde Primero de Primaria hasta segundo de E.S.O. y posee un amplio número de alumnos/as. Esta institución oferta este tipo de actividades físicas y deportivas extraescolares solo para los alumnos/as que se encuentran matriculados en dicho colegio, excluyendo al resto de

niños/as que por condiciones económicas familiares menos favorables no se pueden permitir matricular a sus hijos/as en este tipo de colegio, dejándolos sin posibilidad de practicar estas actividades.

El I.E.S. Al-Guadaíra imparte clases desde Primero de E.S.O hasta Bachillerato y Formación Profesional. Esta institución también oferta este tipo de actividades para todos los niños/as de la localidad con la particularidad de que solo pueden optar a ella los que sobrepasen los 15 años de edad, quedando excluidos la totalidad de niños/as de Educación Primaria que viven por los alrededores.

Del resto de centros educativos de la localidad que se ofertan este tipo de servicios hay que destacar que se encuentran muy alejados de la zona en la que esta empresa comenzara su actividad económica, llegando a la conclusión de que actualmente no existe una competencia real y sería por parte de estas empresas por la venta de nuestros productos, cosa que generará beneficio ya que el proyecto será implantado en una zona que cuenta numerosos clientes potenciales a los que ofertar nuestro amplio catálogo de productos.

La competencia real para la empresa viene de los diferentes clubes deportivos privados y escuelas deportivas municipales que ofertan actividades deportivas concretas para niños/as. Por su cercanía destacamos el C.D. Peña Bética de Alcalá y la Escuela Deportiva de Fútbol Sala Ferretería Puri.

El C.D. Peña Bética de Alcalá imparte fútbol en el campo de césped artificial del barrio. Este club goza de un gran renombre en el fútbol sevillano ya que proporcionan numerosos jugadores a los escalafones inferiores del Real Betis Balompié. El C.D Peña Bética mueve al año unos 300 niños/as de todas las edades y cuenta con uno o dos equipos de fútbol de cada división del futbol sevillano y andaluz.

Por otro lado encontramos la escuela deportiva municipal Ferretería Puri, que bajo la dirección del ayuntamiento de la localidad goza de una gran importancia a nivel local ya que es filial del equipo de futbol sala de Alcalá que milita actualmente en segunda división de la Liga Nacional de Fútbol Sala (LNFS). Esta escuela lleva formando a niños/as durante más de 45 años, lo que le ha otorgado un estatus privilegiado.

Una vez analizado lo anterior se puede observar que si la atención se focaliza sobre las empresas que ofertan un servicio similar al de nuestro proyecto, gozamos de una gran ventaja sobre ellas ya que se ofrecerá una serie actividades deportivas orientadas a todos los niños/as de educación Primaria de la localidad sin excluir a ninguna persona por cualquier motivo ya que serán adaptadas en función de las exigencias de los futuros clientes.

Si nos comparamos con los distintos clubes deportivos y escuelas municipales cercanas, observamos que nuestro proyecto parte también con cierta ventaja respecto a ellos ya que ofertan un catálogo de actividades bastante escueto, siendo esto un factor positivo a nuestro favor ya que los padres y madres podrían optar por apuntar a sus hijos/as a nuestra empresa debido a la diversidad de actividades que se ofertan y a nuestro amplio catálogo de servicios disponibles únicamente en esta zona.

A modo de conclusión, podemos afirmar que tras analizar las diferentes empresas cercanas que ofertan este tipo de servicios en los diferentes centros educativos cercanos, nuestro proyecto tendrá mucho éxito en la zona con lo que partiremos con una clara ventaja respecto ellos ya que en la mayoría de centros donde se oferta este tipo de servicios se encuentran limitados a la edad o excluyen a los niños/as que no pertenezcan a ese centro. Nuestro proyecto se basa en el compañerismo y no habrá impedimento alguno para todo aquel que desee practicar deporte.

En contraposición, las dos entidades deportivas analizadas podrían ser un posible foco de competencia para nuestro proyecto, pero gracias a que contamos con un amplio catálogo de actividades deportivas que ofertar en la zona, nos da cierta ventaja respecto a ellos con lo que podríamos conseguir un mayor número clientes potenciales para nuestro proyecto empresarial.

5. ANÁLISIS DAFO Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO

Acto seguido se relatará el análisis DAFO de la empresa. En él se expondrán todas las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que se presentan a la hora de su puesta en práctica con el objetivo de brindar una perspectiva real sobre la viabilidad de este proyecto.

<u>Debilidades</u>
<ul style="list-style-type: none">• La empresa cuenta con pocos recursos económicos durante los primeros instantes de la puesta en práctica.• Al ser una empresa nueva, no tiene prestigio ni fama con lo que puede pasar desapercibida en los primeros instantes.• Los promotores tienen al principio muy poca experiencia empresarial, con lo que podrían aparecer algunos problemas.
<u>Amenazas</u>
<ul style="list-style-type: none">• La principal amenaza para cualquier empresa a día de hoy, es la actual crisis económica que sufre el país.• Que en un futuro los centros cercanos contraten a otras empresas y que nos realicen la competencia, con precios más bajos que los nuestros.• Los clubes deportivos cercanos que ofrecen actividades deportivas desde hace mucho tiempo y gozan de un renombre y una fama dentro de la localidad.
<u>Fortalezas</u>
<ul style="list-style-type: none">• El proyecto será implantado en el colegio Puerta de Alcalá cuya directora tiene amistad con uno de los promotores, lo que ha facilitado su puesta en práctica.• Contará con monitores altamente cualificados y con muchas ganas de trabajar, favoreciendo el correcto funcionamiento de la empresa.

- Ofertaremos un amplio catalogo de actividades que han sido diseñadas siguiendo las necesidades que los padres y madres manifestaron en la encuesta.
- Los precios de nuestras actividades son bastante asequibles para la población de la zona y han sido fijados siguiendo según los resultados obtenidos sobre un estudio preliminar (encuesta).
- Los alumnos podrán participar en los juegos deportivos municipales junto a sus compañeros.

Oportunidades

- Al haber muchos centros educativos en la localidad que actualmente no ofrecen estos servicios, podemos intentar expandirnos para abarcar un mayor número de clientes y hacer que nuestra empresa crezca.
- Nuestra empresa se ubicará en un entorno privilegiado donde no existe la oferta estos servicios en los centros educativos cercanos de esta localidad.
- La población potencial podrá ser muy amplia al no tener que estar los niños matriculados en el centro para participar
- Al prestarnos los materiales en un principio y las instalaciones deportivas, podremos ir creciendo económicamente de forma paulatina

Las grandes fortalezas que harán de esta empresa una entidad seria, solida y consolidada en el sector son unos monitores/as cualificados, un amplio catalogo de actividades y unos precios adaptados a las exigencias de los. Sin embargo, la falta de experiencia empresarial de los promotores, pocos recursos económicos iniciales y la ausencia de fama y prestigio a nivel local son las principales debilidades a solventar, que con trabajo y esfuerzo diario por parte de todas las personas implicadas se conseguirá subsanar.

La empresa comenzará su actividad económica en un entorno privilegiado, ya que en los alrededores no existen competidores directos. Esto hace que este proyecto es ventajoso, pero eso no significa que esta situación continúe igual en el futuro ya que la empresa deberá innovar de forma continua para mantenerla en lo alto del sector y garantizar el éxito.

6. OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS BÁSICAS DE LA EMPRESA

6.1. Misión

Nuestra empresa intentará brindar a todos los niños/as de Alcalá de Guadaíra la oportunidad de poder practicar distintas modalidades deportivas al mismo tiempo que son educados en valores tan importantes como el respeto a los demás, la tolerancia, el compañerismo, la no competitividad y colaboración.

6.2. Visión

La principal visión de nuestra empresa a largo plazo es la consolidación de está dentro de la localidad de Alcalá de Guadaira hasta llegar a afianzarse y adquirir un papel más trascendente e importante dentro del ámbito local, lo que nos ofrecerá la oportunidad de expandirnos hacia otros centros educativos de la misma localidad o incluso de localidades vecinas. En este apartado no se debe olvidar de la continua mejora de nuestros productos con el fin de hacerlos más atractivos para nuestros clientes.

6.3. Objetivos generales

De la empresa
<ul style="list-style-type: none">• Ofertar actividades físicas y deportivas extraescolares en los centros educativos para que los niños/as que viven en Alcalá de Guadaíra puedan practicarlos.• Fomentar la práctica de actividades físicas y deportivas en los niños/as buscando que tengan una buena predisposición a la práctica deportiva en el futuro.• Educar en valores y actitudes tan importantes para la vida como son el respeto, el compañerismo, la tolerancia al mismo tiempo que se divierten practicando deporte.

De los promotores.

- Permanecer en contacto de forma continua con padres y madres, monitores/as y personal del centro docente con el fin de intercambiar impresiones, soluciones a los problemas surgidos y demás aspectos que afecten al funcionamiento de la empresa.
- Comunicar a los monitores/as la información y documentación necesaria para que puedan desarrollar su actividad con la máxima calidad y de una forma correcta.
- Gestionar todos los recursos materiales, económicos y personales que formen parte de la empresa, garantizando un control claro y preciso de todo lo que acontece en ella y actuar de forma correcta donde precise su actuación

De los monitores.

- Inculcar y motivar a todos los alumnos/as una práctica deportiva sana haciendo especial hincapié en transmitir valores tan importantes como la tolerancia, el compañerismo y el respeto hacia el resto de compañeros/as de su alrededor.
- Intentar fomentar un buen ambiente de clase que sea sano, divertido y cooperativo.
- Cuidar de forma correcta el material que poseemos al mismo tiempo que las instalaciones cedidas por parte del centro mostrando así, un ejemplo a seguir para todos los niños/as evitando posibles problemas con el centro u otra autoridad.

De los Alumnos.

- Afrontar la práctica deportiva de forma positiva, con ilusión y con ganas de aprender y divertirse junto al resto de compañeros/as.

- Aprender de los monitores los valores de tolerancia, respeto, compañerismo y educación que tan importantes serán para su futuro personal.
- Practicar actividad física y deportiva con el resto de compañeros/as de forma conjunta, favoreciendo así un intercambio de aprendizaje mutuo, lo cual dará como resultado la mejora de sus propias capacidades y actitudes hacia la práctica deportiva.

De los padres.

- Motivar a sus hijos/as para que practiquen actividad física y deportiva de forma saludable, prestando especial atención a lo que les ocurre en las diferentes sesiones.
- Mostrar una actitud de total respeto hacia los diferentes monitores/as y personas encargadas del proyecto con el fin de inculcar en sus hijos/as un comportamiento positivo basado en el respeto hacia las personas que les rodean.
- Transmitir a sus hijos/as un estilo de vida saludable en el hogar, haciendo especial hincapié en unos correctos hábitos de higiene, alimentación y estilo de vida.

7. MARKETING ESTRATÉGICO EMPRESARIAL.

7.1 Líneas estratégicas.

Todo producto nuevo necesita un excelente plan de marketing que sea lo más detallado posible ya que su principal objetivo es dar a conocer a un sector de la sociedad lo que se está intentando vender, buscando llegar al máximo número de posibles clientes.

Todo plan de marketing busca captar el máximo número de clientes para garantizar que el producto que intenta vender consiga un estatus privilegiado dentro del mercado al mismo tiempo que intenta generar los máximos beneficios posibles y produzca un éxito empresarial que ayude a prosperar la empresa que la puso en marcha.

Tras detectar una carencia deportiva dentro del pueblo de Alcalá de Guadaira que involucra a los más pequeños/as de la localidad, se realizó este proyecto con el objetivo de satisfacer la demanda de este tipo de productos que existe en este sector.

Nuestra empresa pretende ofertar para los niños/as de Alcalá la práctica de actividades físicas y deportivas en los centros escolares como actividad de carácter extraescolar, es decir, actividades deportivas para los niños/as de esta población que serán impartidas en un horario no lectivo durante el turno de tarde.

Al crear una empresa nueva en Alcalá y no contar allí con un mayor número de empresas que ofrezcan este mismo tipo de servicios de una forma habitual y abierta para todo los niños/as de la localidad, se han establecido varias líneas estratégicas con las que lograr el cumplimiento de los objetivos generales marcados la nuestra empresa y garantizar así el éxito empresarial. Los objetivos a cumplir serán los siguientes:

- Intentar captar algún socio/a que colabore con este proyecto económicamente durante los primeros momentos, ya que se deberán sufragar algunos costes como los necesarios para constituir la empresa de forma legal (forma jurídica) y las posteriores campañas de marketing necesarias para darse a conocer.
- Presentar la empresa en el lugar donde realizará la actividad empresarial. Este objetivo es uno de los más importantes que se deberá alcanzar con la estrategia de marketing ya que a pesar de existir una carencia evidente en la zona a la que

intentaremos dar respuesta, si no logramos llegar a la población y dar a conocer los productos para que sean consumidos, difícilmente generará éxito este proyecto.

- Conseguir el máximo número de clientes para nuestra empresa. Este objetivo junto al anterior son los más importantes para la viabilidad del proyecto. Con el plan de marketing hay que intentar satisfacer este objetivo ya que de su consecución depende el éxito empresarial de la empresa dentro de la localidad.

Si con el plan de marketing logramos satisfacer estos objetivos marcados se conseguirá obtener beneficios para la empresa y una mayor reputación y reconocimiento dentro y fuera de la localidad, otorgándole la posibilidad de permanecer durante más tiempo ofertando sus productos a los niños/as de Alcalá de Guadaíra.

7.2. Plan de marketing.

Para intentar alcanzar los objetivos marcados anteriormente serán necesarias una serie de estrategias de marketing que nuestra pondrá en práctica. Para lograr tal meta se tiene previsto ejecutar una serie de tareas que facilitarán la concepción de dichos objetivos al mismo tiempo que ayuda a que el proyecto salga hacia adelante y genere éxito empresarial.

Las estrategias de marketing que se han diseñado y se pondrán en práctica seguirán cuatro vertientes diferenciadas entre sí, pero todas ellas están relacionadas e interactúan internamente buscando un objetivo común a todas ellas; generar un beneficio para la empresa con el fin de que prospere y genere éxito empresarial durante un largo periodo de tiempo.



Figura 6. Estrategias del plan de marketing

Estrategias para el producto.

Han sido diseñadas con el objetivo de intentar vender nuestros productos (actividades físicas y deportivas extraescolares) al mayor número de clientes potenciales (padres y madres), es decir, se busca captar el mayor número de clientes para conseguir el máximo beneficio empresarial. Para lograr este objetivo se han planteado las siguientes fórmulas estrategias:

- 1) Poner a la venta nuestros productos en la localidad y éstos estén al alcance de todos los niños/as sin que exista impedimento en cuanto a la edad o el centro de matriculación de los niños/as, con lo que se garantizaría la no exclusión.
- 2) Lanzar algunas actividades complementarias para los padres y madres como la salida a algún evento deportivo, actividades en las que participen etc., para que se diviertan junto al resto de padres y madres.
- 3) Intentar ofertar con el paso del tiempo nuestros productos a otros centros educativos que no dispongan de ellos con el objetivo hacer llegar la actividad física y deportiva al máximo número de niños/as en la localidad e intentar alcanzar un mayor crecimiento dentro del sector.
- 4) Ofreceremos a los niños/as que gozan de nuestros servicios la posibilidad de participar en los juegos deportivos municipales representando al colegio, fomentando así la participación de los niños/as en esta competición deportiva con el objetivo de que progresen y sean mejores deportistas.

Estrategias para el precio.

Han sido diseñadas con el objetivo de obtener una ventaja respecto a los competidores existentes y conseguir que los clientes opten por consumir nuestros productos. Nuestros precios han sido ajustados en función de las exigencias de nuestros clientes, buscando ofrecer unos productos de gran calidad y con la máxima profesionalidad. Las formulas estratégicas que se usarán serán:

- 1) Nuestros productos se lanzaran al mercado a un precio inferior al del resto de empresas y entidades deportivas de la zona. Tras realizar el estudio de la competencia se observo que las empresas que ofertan este tipo de actividades en la localidad, tiene precios que superan los 15€/mes por niño/a por modalidad deportiva. Ese precio es elevado con lo que nuestros productos se ofertarán a un precio de 12€/mes la modalidad deportiva por niño/a con opción a descuentos especiales.
- 2) Se ofrecerán descuentos al contratar diversos productos, por ejemplo al contratan con nosotros más niños/as de una misma familia, más modalidades deportivas, etc.

- 3) Podrán reducirse los precios que pagan nuestros clientes al producirse algunos casos excepcionales, como la pérdida de empleo por parte de uno o varios miembros del núcleo familiar o por la pérdida de algún miembro de ésta. Así intentaríamos conseguir que los niños/as implicados en estos desagradables acontecimientos, no tengan mermada la posibilidad de seguir con la práctica deportiva.

Estrategias para la plaza o distribución.

Son diseñadas con el objetivo de vender nuestros productos usando utilizando otras formulas alternativas a la habitual, buscando acceder a un mayor número de población al que exponerles nuestros productos y e intentar hacerlos atractivos buscando un mayor número de clientes. Las estrategias diseñadas para la concesión de este objetivo son:

- 1) Se creará una tienda virtual para que los clientes puedan contratar nuestros servicios de forma online sin tener que desplazarse. Con el auge de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación ha aumentado el número de personas que adquieren servicios a través de internet para evitar que nuestra empresa se quede rezagada en este sector del mercado, demostrando ser una empresa innovadora, fresca y a la última en cuanto a tecnología se refiere.
- 2) También se intentará vender nuestros productos mediante llamadas telefónicas, correos electrónicos o a través de un perfil empresarial en las diferentes redes sociales, ya que con el auge de internet es más fácil llegar a un mayor número de clientes potenciales en un tiempo mucho menor que si usamos métodos tradicionales.
- 3) Utilizaremos la estrategia de distribución intensiva, basada en la ubicación de nuestros productos en todos los puntos de venta habidos y por haber. Con esto garantizamos mayor vistosidad de la empresa y llegar a más número de personas.

Estrategias para la promoción o comunicación.

Es la estrategia más utilizada ya que consiste en dar a conocer la empresa y los productos usando métodos tradicionales. Con estas estrategias buscamos una promoción

positiva de nuestros productos, hacerlos más atractivos que los de la competencia y conseguir que sean reconocidos en el entorno. Las estrategias que utilizaremos serán:

- 1) Ofrecer determinados descuentos especiales en determinadas fechas para conseguir captar más clientes. Por ejemplo en año nuevo, en verano o durante las primeras semanas de curso escolar. Este tipo de promociones son muy populares y podrían ser un atractivo bastante goloso para algunos padres y madres que se encuentren indecisos, con el fin de atraerlos hacia nuestra empresa.
- 2) La celebración de sorteos especiales o concursos para nuestros clientes en determinadas fechas son una excelente estrategia con la que atraer más clientes. Un ejemplo serian sorteos de una cesta de navidad o la camiseta de tu equipo favorito.
- 3) Anunciar la empresa en diarios, revistas especializadas, internet, radio o televisión local son otras de las estrategias que se pretenden realizar. Esto está diseñado para que un amplio colectivo de personas sepan de la existencia de nuestro proyecto y sientan curiosidad por él y por nuestros servicios.
- 4) También colocaremos numerosos carteles publicitarios sobre las paredes de los sitios habilitados para colgar publicidad, en octavillas que se colocarán en los coches e incluso, en papeles publicitarios repartidos por las calles y en los centros educativos.

Todo este plan de marketing ha sido diseñado con el único objetivo de conseguir que nuestra empresa sea conocida a nivel local, conseguir una ventaja clara respecto a nuestros rivales ya existentes en el pueblo, intentar captar el máximo número de clientes para conseguir que nuestra empresa genere un crecimiento económico positivo y logre afianzarse y hacerse un hueco en el sector deportivo local.

8. PLAN DE ACTIVIDADES.

Tras analizar los datos obtenidos de las encuestas repartidas a los padres y madres a principios de curso se observó que existía varios deportes muy populares entre los niños/as y que formaran parte del catalogo de deportes que se ofertarán. También aparecieron una serie de deportes que no han sido muy populares en cuanto al número de alumnos/as interesados en su práctica y que no se podrán ofertar en un primer momento pero si en un futuro si se consiguen un número mayor de alumnos/as.

Los niños/as que se apunten a un determinado deporte serán agrupados en categorías en función de la edad que posean en el año escolar vigente. Estas categorías serán las de prebenjamín (6 y 7 años, pertenecientes a 1º y 2º de primaria), benjamín (8 y 9 años, pertenecientes a 3º y 4º de primaria) y benjamín (10 y 11 años, pertenecientes a 5º y 6 de primaria).

El catálogo de actividades está dividido en tres grandes grupos, que son deportes de equipo (fútbol sala, el baloncesto y el voleibol), deportes en pareja (bádminton y bailes) y deportes individuales (gimnasia rítmica). Con el tiempo este catalogo podría aumentar si los niños/as estuviesen interesados en practicar otras actividades deportivas.



Figura 7. Esquema de los deportes que se ofertarán.

Aparte de los días de entrenamiento en el centro educativo, los niños/as que practiquen algunos deportes tendrán la oportunidad de participar a partir del mes de Noviembre en los Juegos Deportivo Municipales, donde podrán medirse a equipos de otros centros de la localidad y fomentar así el compañerismo, el juego limpio y el respeto.

8.1 Deportes colectivos.

- Fútbol sala: Fue el deporte más popular en las encuestas con un 29%. Los niños/as serán encuadrados en equipos según las categorías a las que pertenezcan. Cada equipo tendrá un mínimo de 8 jugadores y un máximo de 12, haciéndose tantos equipos como niños/as haya apuntados.

Los entrenamientos tendrán una duración de una hora por sesión repartidas en dos horas de entrenamiento semanales en el centro educativo. Los viernes a partir del mes de noviembre, los niños/as que practiquen la modalidad de Fútbol Sala y Baloncesto participarán en los juegos deportivos municipales con lo que tendrán un día más de actividad física. Todos los niños/as de la misma categoría entrenaran juntos sin importar el equipo en el que estén encuadrados con el objetivo de fomentar el compañerismo, la convivencia y el respeto hacia todos los compañeros/as.



Figura 8. Niños jugando al fútbol sala

- Baloncesto: Fue el segundo deporte más votado en las encuestas con un porcentaje del 24%. Como en el fútbol sala, los niños/as serán encuadrados en sus respectivas en función de la edad. Los equipos serán mixtos y tendrá un mínimo de 7 jugadores y un máximo de 10, haciéndose tantos equipos como niños/as haya apuntados.

Habrán dos días de entrenamiento a la semana repartidos en sesiones de una hora para cada categoría. A partir de Noviembre, los viernes se disputarán los juegos deportivos municipales con lo que tendrán una hora más de actividad física y deportiva a la semana.



Figura 9. Niños jugando al baloncesto

- Voleibol: En las encuestas realizadas a los padres obtuvo un interés del 15%. Los niños/as que practiquen esta modalidad deportiva serán encuadrados en sus respectivas categorías según su edad. Los equipos serán mixtos y estarán constituidos con un mínimo de 6 jugadores/as y un máximo de 10 haciéndose tantos equipos como niños/as haya apuntados.

Cada categoría de niños/as tendrá dos sesiones de una hora de entrenamiento a la semana. A partir de Noviembre disputaran los viernes los juegos deportivos municipales, teniendo así, un día más de actividad física a la semana.



Figura 10. Niños jugando al voleibol.

8.2. Deportes en pareja

- Bádminton: Esta práctica deportiva obtuvo en las encuestas un 14% de popularidad. Hay que matizar que esta modalidad deportiva cuenta con un interés bastante elevado debido a que existe una liga escolar de bádminton en el centro durante los recreos.

Los niños/as inscritos serán encuadrados en sus respectivas categorías en función de la edad. Los equipos estarán compuestos por parejas de niños/as mixtos, haciéndose tantos equipos como niños/as haya apuntados.

Cada categoría tendrá dos días de entrenamiento a la semana repartidas en sesiones de una hora de duración. Los viernes se realizarán competiciones en el centro escolar ya que este deporte no se incluye en el catalogo de actividades ofertadas por los juegos municipales.



Figura 10. Niños/as jugando al bádminton.

- Bailes: Esta actividad física obtuvo en las encuestas un interés del 10%. La diferencia con el resto de deportes ofertados es que en esta actividad los niños/as no serán repartidos por edades ni por categorías, si no que todos participaran de forma conjunta durante las sesiones.

Esta actividad será impartida en tres sesiones semanales con una hora de duración, dividiéndose en tres bloques (bailes latinos, sevillanas y bailes modernos) que coincidirán con los 3 trimestres del periodo escolar.

En esta modalidad carece del componente competitivo con lo que los niños/as realizarán varias exhibiciones que coincidirán con las distintas fiestas deportivas que se tiene previsto realizar.



Figura 11. Niños/as practicando los diferentes tipos de bailes.

8.3. Deportes individuales

- Gimnasia rítmica: Esta actividad obtuvo un interés del 7% en las encuestas. Esta modalidad deportiva cuenta cada día con más simpatizantes en el pueblo, con lo que también se decidió su oferta una vez que vimos el interés por su práctica de los diferentes niños/as del centro.

No habrá distintas categorías de edad ya que se trabajará con todos los niños/as al unísono buscando así, la cohesión grupal y fomentar el compañerismo. Los días de entrenamiento se dividirán en tres días a la semana con sesiones de una hora de duración.

Al final de cada trimestre escolar y coincidiendo con las fiestas deportivas que se realizaran en el centro, los niños/as que hayan realizado una exhibición para el resto de compañeros/as, padres y madres presentes en estas fiestas.



Figura 12. Niños/as practicando gimnasia rítmica.

8.4. Temporalización de las actividades.

Una vez analizadas todas las actividades que formarán parte del catálogo de deportes que se pretende ofertar, se procederá a analizar su temporalización. Para ello se ha organizado un horario de actividades donde se puede observar cómo están encuadradas durante la semana.

El programa de actividades deportivas dará comienzo en el mes de septiembre y concluirán en junio. Tendrá duración de 9 meses y estará dividido en tres trimestres separados por las correspondientes vacaciones de Navidad, Semana Santa y Verano.

Como se ha descrito anteriormente, cada actividad está dividida en distintas categorías según la edad que tengan los niños/as que en ellas participen, a excepción de la actividad de bailes y gimnasia rítmica ya que la diferencia de edad entre los diferentes niños/as no es importante ya que no hay componente competitivo.

El plan de actividades de esta empresa ha sido diseñado para que cada una de las actividades sean practicadas en el centro educativo durante tres horas semanales, a excepción de las competiciones que participen en los juegos deportivos municipales que estarán entrenando dos horas semanales en el centro y una hora de competición fuera de este los viernes para participar en dicha competición.

El espacio destinado para realizar las actividades deportivas será la pista polideportiva y el gimnasio que nos ha cedido el centro. Al ser instalaciones prestadas hay que inculcar a los niños/as un correcto uso de ellas y del material. A continuación se puede observar los distintos horarios de cada espacio deportivo.

<u>Horario de la pista polideportiva</u>					
	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
16:00 17:00	Fútbol sala (Prebenjamín)	Baloncesto (Prebenjamín)	Fútbol sala (Prebenjamín)	Baloncesto (Prebenjamín)	Competición de Bádminton
17:00 18:00	Fútbol sala (Benjamín)	Baloncesto (Benjamín)	Fútbol sala (Benjamín)	Baloncesto (Benjamín)	
18:00 19:00	Fútbol sala (Infantil)	Baloncesto (Infantil)	Fútbol sala (Infantil)	Baloncesto (Infantil)	

Figura 13. Horario de las actividades de la pista polideportiva

<u>Horario del gimnasio</u>					
	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
16:00 17:00	Voleibol (Prebenjamín)	Bádminton (Prebenjamín)	voleibol (Prebenjamín)	Bádminton (Prebenjamín)	Bailes
17:00 18:00	Voleibol (Benjamín)	Bádminton (Benjamín)	Voleibol (Benjamín)	Bádminton (Benjamín)	Gimnasia rítmica
18:00 19:00	Voleibol (Infantil)	Bádminton (Infantil)	Voleibol (Infantil)	Bádminton (Infantil)	
19:00 20:00	Bailes	Gimnasia rítmica	Bailes	Gimnasia rítmica	

Figura 14. Horario de las actividades del gimnasio

9. PLAN DE PRECIOS.

Antes de ahondar en este tema, se realizó un estudio preliminar enfocado en una serie de pasos con el objetivo de tener una base de datos sólida sobre la que poder trabajar antes de ofertar nuestros productos a unos determinados precios. A continuación se detalla con exactitud todos los pasos seguidos en este estudio preliminar, así como la información obtenida tras estudiar detenidamente los datos y las conclusiones a las que se han llegado con el fin de proporcionar una base sólida sobre la que marcar nuestra estrategia de precios.

El primer paso del informe preliminar consistía en el estudio de las diferentes empresas y clubes deportivos rivales que forman nuestra competencia más directa. Para ello se visitó en persona todas estas entidades donde se iba recopilando información. Una vez concluida todas las visitas se obtuvieron una serie de datos donde se reflejan que la mayoría de estas entidades ofertan servicios deportivos a unos precios que suelen rondar entre los 17€/mes los más económicos (I.E.S. Al-Guadaíra) y los 25€/mes los más caros (Salesianos de Alcalá).

Tras finalizar esta parte del estudio se tiene una idea bastante clara sobre los precios de mercado que tienen estas actividades, ofreciéndonos una visión generalizada y una idea base de por la que se debe empezar a enfocar los precios a los que ofertaremos nuestros productos.

El segundo paso de este estudio se centra en la recolección y el análisis de los datos obtenidos de las encuestas que realizaron los padres y madres de los alumnos/as del C.E.I.P Puerta de Alcalá.

En dicha encuesta había una pregunta encaminada al apartado de precios donde se debía tachar el precio que consideraban oportuno pagar por las actividades físicas y deportivas de sus hijos/as. Los resultados obtenidos fueron bastante significativos ya que la mayoría (79%), marcaron la casilla con el intervalo de precios entre 10-15€ con lo que nos muestra que existe un amplio colectivo que estaría dispuesto a pagar dicha cantidad por las actividades de sus hijos/as. A este colectivo se le podría sumar otro grupo de padres/madres (12% de los encuestados) que marcaron unas casillas con precios superiores al citado anteriormente, con lo que probablemente también apunten a sus

hijos/as a nuestras actividades si el precio es algo inferior a lo que marcaron. Si sumamos estos datos obtenemos que el 91% de los encuestados/as apuntarían a sus hijos/as a practicar deporte con nuestra empresa.

La última parte del estudio preliminar consistió realizar una simulación de un ejercicio anual en la que aparezcan detallados todos los gastos y beneficios que se generan con el desempeño de la actividad empresarial. Se realizaron varias simulaciones teniendo en cuenta todos los datos anteriores hasta llegar a perfilar el precio final al que ofertaremos nuestros servicios garantizando que cumplen todas las exigencias de los consumidores al mismo tiempo que observamos si la empresa es viable o no a largo plazo.

Tras acabar este estudio preliminar se llegó a la conclusión de que nuestros productos saldrán al mercado a un precio de 15€/mes por niño/as y por modalidad deportiva. Tras realizar varias simulaciones se observó que a este precio, la empresa es completamente viable a largo plazo, generando beneficios empresariales y ser además, una fuerte competidora de los distintos clubes y empresas existentes en la zona ya que nuestros precios son inferiores a los suyos y han sido ofertados en función de las expectativas de los futuros clientes.

9.1. Descuentos y situaciones especiales.

Esta empresa busca que todos los niños/as de la localidad de Alcalá de Guadaíra tengan la posibilidad de practicar deporte. Para llegar a ese punto, se han realizados estudios y simulaciones para llegar a perfilar unos precios de mercado que sean competitivos y atractivo para los futuros clientes. Por eso se realizarán varios descuentos y ofertas especiales que serán descritas a continuación.

- Se realizará un descuento para todos los alumnos/as matriculados en el C.E.I.P Puerta de Alcalá, ya que este centro nos cede de forma gratuita sus instalaciones y el material deportivo con lo que es una forma de agradecer el comportamiento tan favorable que tiene hacia este proyecto.
- Otro descuento especial irá destinado a familias que tengan más de un hijo/a apuntados a nuestras actividades o practiquen más de un deporte distinto con esta

empresa, favoreciendo así que la práctica de actividad física con sus compañeros/as.

- Este descuento irá destinado a familias que están siendo azotadas por la crisis económica. Es posible que los precios ofertados sean un poco elevados para las familias que tiene algún miembro en paro y que por desgracia no pueden desembolsar cierta cantidad monetaria para que sus hijos/as practiquen actividades deportivas. Por eso también se ha pensado en estas familias al elaborar una lista de precios con carácter especial.

Acto seguido se describirá de forma detallada todos los descuentos y tarifas especiales mencionadas anteriormente para que el lector los conozca a la perfección y sepa en qué consisten cada uno de ellos.

- 1) Los precios de nuestros productos para todos los niños/as que no estén matriculados en el C.E.I.P Puerta de Alcalá será de 15€/mes donde solo se le aplicará. un descuento a partir del cuarto deporte inscrito pasando a costar 10€/mes por cada uno.
- 2) Si un niño/a pertenece al C.E.I.P Puerta de Alcalá se le aplicaran los siguientes descuentos: Si el niño/a participa en dos deportes pagará 25€/mes por ambas modalidades obteniendo un descuento de un 16% de la tarifa estándar. Si decide practicar tres deportes el precio final por las tres sería de 38€/mes. A partir de aquí, cada actividad extra tendrá un precio de 10€.
- 3) Si una familia tiene dos o más hijos/as y los apunta a nuestras actividades, el precio se le reduce un 20% quedándose en 12 €/mes por cada actividad. Si desean practicar dos actividades el precio final por ambas sería de 20€/mes por niño/a. Si practican tres su precio total ascendería a 28 €/mes por niño. A partir de este momento, cada actividad extra tendrá un coste de 9€ más.
- 4) Las familias que tengan algún miembro en paro, las actividades tendrán un precio especial que asciende a 8€/mes por actividad. Si estos niño/as quieren practicar dos actividades el precio total será de 12€/mes. Si desean practicar tres, pagarían 18€/mes y de ahí hacia adelante el precio por cada actividad extra será de 5€.

Tabla 6. Precios y descuentos de las actividades de la empresa Galletita Deportes

	Tarifa normal no matriculados "Puerta de Alcalá".	Tarifa niños/as matriculados "Puerta de Alcalá"	Tarifas familias apunten más de un niño/a	Tarifas familias con padres desempleados
1 deporte	15€	15€	12€	8€
2 deportes	30€	25€	20€	12€
3 deportes	45€	38€	28€	18€
4 o más deportes.	10€ más por deporte	10€ más por deporte	8€ más por deporte	5€ más por deporte

Hay que destacar que este plan de precios puede ir variando a lo largo de los años en función de la subida del IPC.

10. PLAN DE COMUNICACIÓN.

Para garantizar que esta empresa ofrezca a nuestros clientes unos servicios de calidad es necesario dedicar un apartado a esta parte fundamental. Esta empresa trabajará mediante dos vías para que las diferentes personas puedan intercambiar información, impresiones, inquietudes y demás aspectos que se deben tener en cuenta para satisfacer todas las necesidades surgidas con el desarrollo de la actividad empresarial. Estas vías son la comunicación interna y la comunicación externa.

Comunicación Interna

Este tipo de comunicación está destinada al intercambio de impresiones, ideas, sugerencias y demás aspectos importantes para la empresa por parte de todas las personas que pertenecen a ella. Para lograr una buena comunicación interna se realizarán varias pautas para poder garantizar el flujo de información por parte de todos/as los trabajadores/as. Estas pautas serán:

- **Contacto permanente con los trabajadores/as:** Para ello, los promotores de la empresa mantendrán reuniones de forma continua con todos sus trabajadores/as donde se analizarán las diferentes posibilidades de mejoras, obtener información sobre los problemas surgidos durante el desarrollo de las sesiones y escuchar las quejas y observaciones de nuestros monitores/as intentando solucionarlas para que se sientan cómodos y motivados con nuestra empresa y sigan ofreciendo su máxima profesionalidad.
- **Tablones de anuncios:** Existen una serie de tablones de corcho informativos que han sido cedidos por el centro educativo donde se colgará material informativo. Con esto tendremos la posibilidad de poner anuncios dirigidos a los distintos monitores/as para que estén informados sobre diversos aspectos que pudieran interesarles para el desarrollo de sus actividades (anuncios, cambios de horarios etc.).
- **Buzón de sugerencias On-line:** Se encuentra en la página web de la empresa para que los diferentes monitores/as puedan enviar correos electrónicos con sus dudas, opiniones, sugerencias y demás aspectos relacionados con el desarrollo de su labor.

Comunicación externa

Este tipo de comunicación está destinada al intercambio de impresiones, ideas, sugerencias y demás aspectos que guarden relación con la empresa para todas las personas ajenas a ella. Para lograr que esta comunicación sea de calidad se realizarán varias pautas buscando un flujo continuo de comunicación hacia personas externas a la empresa. Estas pautas serán:

- **Relación con medios de comunicación:** Durante los primeros momentos se publicará en el periódico local varios anuncios sobre nuestra empresa con el objetivo de intentar llegar al máximo número de posibles clientes. También se realizará un anuncio para la televisión local y un spot publicitario que se difundirá en la radio.
- **Reuniones con asociaciones de vecinos cercanas:** Las reuniones serán de carácter informativo, donde se presentará la empresa a las diferentes asociaciones con el objetivo de colaborar de forma conjunta en actividades en un futuro y conseguir así que ayuden en la difusión de la empresa para conseguir nuevos clientes.
- **Página Web:** Nuestra empresa contará con una página web donde aparecerán todas las novedades que vayan surgiendo con el desarrollo de nuestra actividad, información sobre nuestras actividades, precios etc. Además existirá un apartado donde se pueden poner en contacto con nosotros y resolver cualquier tipo de dudas.

11. PLAN DE CONTROL.

Aquí expondremos de forma breve cómo será el control de la comunicación externa e interna de nuestra empresa. Para ello se han planteado tres formas diversas para organizar y controlar el flujo de información.

- Encuestas a monitores: En cada reunión que los monitores/as de la empresa tengan con los promotores se les entregará una encuesta para que evalúen el flujo comunicativo existente hasta el momento. El objetivo es evaluar si realmente se está realizando bien ese intercambio de información y mejorar los aspectos menos favorables para conseguir una comunicación fluida y de calidad de todas las partes.
- Encuestas para el usuario: Estas encuestas serán entregadas a los diferentes usuarios de nuestra empresa para que evalúen los diferentes sistemas de comunicación existentes y tener así, una idea de cuáles son los que están funcionando mejor y solventar las deficiencias existentes en los demás para que nuestra empresa oferte servicios de calidad en función de las necesidades de los clientes.
- Encuesta para los usuarios Web: Para todos aquellos navegantes que entren en nuestra página web, le saltará una pequeña encuesta antes de que cambien de página en la que pediremos su colaboración. En esta breve encuesta tendrán que evaluar el estado de la página web mediante un pequeño comentario. Con esto conoceremos la calidad de nuestra página web y las cosas que menos gusten para ir mejorándola.

12. PLAN DE OPERACIONES

Oficina: Durante los primeros momentos de esta nueva empresa no se tendrá un flujo de liquidez monetario suficiente como para poder tener una oficina fija donde desempeñar nuestra labor. Por esa razón, durante los primeros momentos meses el domicilio de la empresa será la residencia de unos de sus promotores. Este se encuentra en la urbanización las encinas, Calle Laurel numero 15, en la localidad de Alcalá de Guadaíra.

A medida que avance el tiempo y la empresa se consolide en el sector, se pretende alquilar una oficina en Alcalá de Guadaira y tener un emplazamiento fijo donde tener las reuniones con nuestros trabajadores y desempeñar las labores burocráticas. Con el paso de los años, si conseguimos que la empresa haya crecido lo suficiente como para expandirse a diferentes localidades, se irán instaurando nuevas oficinas en cada localidad donde se oferten nuestras actividades económicas.

Material propio: Como se ha citado anteriormente, se tiene un acuerdo con el C.E.I.P Puerta de Alcalá donde nos ceden sin coste adicional el material y sus instalaciones deportivas necesarias para poder desempeñar nuestra labor empresarial.

A medida que la tenga liquidez económica se comprará material deportivo propio de la empresa y evitar que se deterioren y se desgasten aun más los materiales cedidos por el centro educativo. No obstante, si el material del colegio se desgasta mucho y empieza a deteriorarse con el desempeño de nuestra actividad, se comprarán nuevos materiales para el colegio con los fondos de la empresa y se les renovará ese material a modo de agradecimiento por dejarnos utilizar sus instalaciones y su material deportivo durante los primeros meses.

13. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.

Esta empresa tendrá una estructura organizativa bastante simple durante sus inicios ya que no contará con en su organigrama excesivamente poblado debido a que muchas personas desempeñan varias labores al mismo tiempo.

La empresa la encabezan dos promotores. Ellos son las máximas figuras representativas dentro de ella y ejercerán las labores de administración, secretaría, contabilidad y monitores de algunas actividades físicas. El resto de personas que forman parte de la empresa serán los distintos monitores encargados de impartir las sesiones deportivas.

13.1 Recursos humanos

Los puestos de trabajo que se ofertarán en un primer momento será el de monitor/a deportivo/a. Para que los candidatos puedan acceder a este puesto deben estar en posesión del título de animación en actividades físicas y deportivas (T.S.A.A.F.D) o tener el Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte (INEF), ya que con esa formación estarán lo suficientemente preparados y cualificados para desempeñar con la máxima calidad y profesionalidad su trabajo.

Los monitores/as impartirán la modalidad deportiva correspondiente en sus diferentes categorías. Los monitores/as de fútbol sala, baloncesto, voleibol y bádminton tendrán una jornada laboral de 9 horas semanales mientras que los de bailes y gimnasia rítmica solo tendrán 3 horas semanales ya que no existe distinción de categorías.

Todos los monitores/as que trabajen para la empresa estarán dados de alta en la seguridad social durante los meses que desempeñen su labor y al comienzo del nuevo curso se volverá a contactar con ellos por si desean continuar desempeñando su labor dentro de la empresa.

A medida que la empresa crezca, evolucione y se expanda hacia nuevos centros educativos, se contratarán mas monitores/as deportivos e incluso, a diferentes personas que se encarguen de realizar las tareas de gestión económica, organización de los recursos humanos, materiales, gestoría y secretaria.

13.2. Perfiles de los monitores.

Los monitores/as que trabajen en la empresa deberán cumplir una serie de tareas durante su desempeño laboral para garantizar que los productos ofertados sean de calidad.

- Deberán participar activamente durante el transcurso de la actividad ya que estarán continuamente observados por los niños/as y serán su referente.
- Deberán impartir las sesiones de forma creando un ambiente sano de clase y fomentando los valores de respeto, compañerismo y juego limpio.
- Planificar las sesiones en función de los alumnos/as evitando que sean monótonas o imposibles para ciertos niños/as.
- Cuidar de las instalaciones escolares y el material deportivo y hacer que los niños/as que estén a su cargo también lo cuiden.
- Estar con los alumnos/as hasta que los padres y madres los recojan y evitar que se pierdan o les pase algo.

Los perfiles de los monitores/as que actualmente tiene la empresa, así como la función que en ella desempeñan serán las siguientes:

Oscar Manuel Pérez Bermúdez
Técnico Superior de Actividades Físico y deportivas (T.S.A.A.F.D), Grado en Educación Primaria.
Monitor de Baloncesto.

Iván Manrique Márquez
Curso de monitor deportivo, Grado en Educación Primaria.
Monitor fútbol.

Eduardo Bernal Muñoz
Ciencias de la actividad física y del deporte
Monitor de Bádminton.

Amanda Suarez Pérez
Técnico Superior de Actividades Físico y deportivas (T.S.A.A.F.D).
Monitora de gimnasia rítmica.

Mónica Santos Lériða
Técnico Superior de Actividades Físico y deportivas (T.S.A.A.F.D), Ciencias de la actividad física y del deporte.
Monitora de Voleibol.

Belén Jaramillo Esteban
Técnico Superior de Actividades Físico y deportivas (T.S.A.A.F.D).
Monitora de bailes.

13.3 Organigrama.

En la imagen que se muestra a continuación, podemos observar el organigrama que presenta la empresa Galletita Deportes. En él se puede distinguir las diferentes áreas que existen dentro de la empresa y el nombre de las personas que se encuentran dentro de cada una de ellas.



Figura 15. Organigrama de la empresa Galletita deportes

14. PLAN DE SEGURIDAD.

Al ser una empresa que ofrece a sus clientes unos productos encaminados a la práctica deportiva, es muy probable que durante el transcurso de dichas actividades los niños/as pueden sufrir algún tipo accidente deportivo. Por esa razón se tendrán en cuenta una serie de preparativos que se deberán tener antes del inicio de la temporada deportiva por si ocurre cualquier incidencia, la empresa sepa actuar de forma correcta y evitar daños mayores.

Los elementos que forman parte del plan de seguridad se detallaran a continuación:

- 1) Seguro de responsabilidad civil: Al ofertar actividades deportivas es obligatorio estar en posesión de un seguro ya que si pasara cualquier accidente grave, la empresa está protegida de posibles problemas al mismo tiempo que ofrece una serie de coberturas para los clientes y para los propios promotores de la empresa.

Tras analizar diversas agencias de seguros se opto por contratar este servicio con la empresa “*Suidos seguros*”, ya que fue el que ofreció presupuesto más económico y con mejores coberturas y prestaciones para la empresa y los futuros clientes.

- 2) Cuestionarios de salud: Es un pequeño cuestionario con una serie de ítems que los padres y madres de los alumnos/as deberán rellenar. Es muy importante que los padres y madres contesten de forma veraz acerca de las peculiaridades que puedan padecer sus hijos/as, de forma de que si ocurre cualquier tipo de accidente pueda ser atendido de forma correcta.
- 3) Reconocimientos médicos: Aparte del cuestionario de salud facilitado a padres y madres, es importante que todos/as los niños/as pasen un pequeño reconocimiento básico efectuado por un médico para garantizar que no hay problemas para la práctica de actividades físicas.

Para ello se contratará un servicio de reconocimientos médico que estará a cargo de dos especialistas en la materia que evaluarán a los niños/as durante el primer día de actividades físicas con el fin de garantizar que todo está en orden y que no hay problemas a la hora de practicar deporte.

- 4) Disposición de botiquines: A la hora de que nuestros clientes estén practicando actividades físicas y deportivas con los diferentes monitores/as, habrá varios botiquines disponibles para atender a los niños/as que sean necesarios.
- 5) Listado de teléfonos de emergencia: Existirá un listado telefónico de emergencia al alcance de los monitores/as por si llegado el caso, es necesario llamar a estos servicios. También se contará con un listín telefónico en poder del monitor/a donde aparecen los números de teléfono de los padres y madres de los alumnos/as con el fin de poder avisarles si el niño/a sufre algún accidente durante la práctica deportiva.

Antes de finalizar con este apartado, hay que recalcar que todos los monitores/as que formarán parte de esta empresa están en posesión del título de Técnico Superior en Animación Física y Deportiva (T.S.A.A.F.D) o son licenciados en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte (I.N.E.F), conocen perfectamente todos los procedimientos a realizar en caso de tener que ejecutar los primeros auxilios a los niños/as que los necesiten, pues están preparados para solventar ese tipo de situaciones de forma eficaz.

15. CONTROL DE LA CALIDAD

Es cierto que esta empresa es nueva y como tal, se busca mejorar de forma continua con el paso días con el único objetivo de ofrecer a los clientes interesados por nuestros servicios, unos productos a la altura de sus expectativas donde se le ofrece la mejor calidad del mercado.

Para conseguir ese objetivo, tenemos la suerte de contar con un equipo de profesionales que se han formado de una forma extraordinaria en el mundo de la actividad física y deportiva y que están dispuestos a trabajar arduamente durante todos los días para mejorar su nivel personal y profesional de forma individual y en equipo con el resto de sus compañeros/as y alzar esta empresa a un nivel de calidad superior.

Una vez que la empresa se encuentre asentada en el sector se intentará obtener el certificado de calidad con las normas ISO, EFQM, etc., ya que con esos reconocimientos, la empresa adquirirá una reputación y un estatus de calidad superior, ofreciéndoles a los futuros la garantía de calidad internacional de nuestros productos.

Esto sería muy importante a nivel personal ya que es la consagración de que todo el trabajo y todo el esfuerzo que se ha realizado durante ese tiempo, empiezan a dar sus frutos. No hay nada mejor de que reconozcan la calidad de tus servicios y eso es lo que buscara nuestra empresa, llegar a la cima en cuanto a la calidad que es ofertada con nuestros productos.

16. PLAN DE EVALUACIÓN.

Para garantizar que los servicios que se ofertan sean de calidad, hay que estar continuamente evaluando los diferentes componentes que forman la empresa. Para conseguir una excelente evolución se puede trabajar mediante dos vías:

- Para la primera vía de evaluación se toma en consideración las experiencias vividas por los monitores/as en el desempeño de su labor diaria. Estas vivencias son transmitidas oralmente entre los distintos compañeros/as o en las diferentes reuniones periódicas que se concertarán con los componentes de la empresa.
 - La segunda vía será a través encuestas evaluativas donde se deberá analizar y evaluar los tres componentes básicos de este proyecto, que son los alumnos, los monitores y la empresa.
- 1) Evaluación de los alumnos/as: Estas encuestas evaluativas las realizará el monitor/a durante el curso para conocer el estado y la evolución de las aptitudes de los niños/as.

Al principio del curso escolar se realizará una evaluación inicial que le servirá al monitor/a para conocer el estado de cada niño/a. En la mitad de curso se realizará otra evaluación para observar la evolución del alumno/a y encaminar la actuación sobre aquellos aspectos que no domina bien. En la parte final del curso se volverá a evaluar para observar el recorrido presentado por el alumno/a durante este tiempo.

Este tipo de evaluación tiene un doble sentido. Por un lado ofrece al monitor/a una visión del nivel y progresión que poseen los niños/as mientras que también, es un instrumento de autoevaluación personal, ya que cada monitor/a puede ver cómo han evolucionado los niños/as a su cargo y sabrá si su labor ha sido la correcta.

- 2) Evaluación de los monitores/as: Para evaluar a nuestros profesionales deportivos, hay que centrarse en las personas que están constantemente en contacto con ellos. Estas personas son los diferentes niños/as a los que han impartido las sesiones deportivas con lo que serán ellos los encargados de evaluar el trabajo y la calidad de sus monitores/as.

Para ello se les entregara una hoja de evaluación durante los últimos días de cada trimestre y la deberán rellenar en casa con ayuda de los padres y madres. Con esto los hacemos participes en el proceso de evaluación para que sepan cómo se sienten sus hijos/as cuando practican las diversas modalidades deportivas y cuál es la calidad relacional con el monitor/a.

- 3) Evaluación de la empresa: Esto se realiza mediante una doble vertiente. Por un lado encontramos la evaluación que realizan los monitores/as sobre el desempeño de su actuación en la empresa y por otro lado, la evaluación que realizarán los padres y madres sobre la empresa.

Los monitores evaluarán a la empresa a través de unas encuestas que serán repartidas en cada una de las reuniones. Con los datos obtenidos de ellas se trabajará para mejorar los fallos para conseguir que los servicios sean de calidad.

Por otro lado encontramos la evaluación que realizan los padres y madres sobre la empresa. Esta evaluación es muy importante ya que el éxito o el fracaso de la empresa dependen de los datos obtenidos de ellas. El futuro de la empresa depende de la fidelidad y la confianza que depositen en la empresa estas personas.

Para ofertar unos servicios de calidad hay que garantizar que estos cumplan todas las expectativas que nuestros clientes exigen y esperan por nuestra parte, ya que se pretende que continúen adquiriendo lo que se les está ofertando y convertirlos en clientes fieles a largo plazo.

Por último destacar que nuestra empresa dispone de hojas de quejas o reclamaciones a servicio de nuestros clientes para que ejerzan su derecho a quejarse si se les trata como no es debido.

17. ESTRUCTURA LEGAL.

Llegado a este momento, el estudio se centrará en los distintos elementos que forman parte de la estructura legal de la empresa.

17.1. Forma jurídica de la empresa.

Lo primero que hay que pensar a la hora de fundar una empresa es saber qué forma jurídica le daremos a la misma. Este aspecto es muy importante ya que nos va a identificar legalmente ante la administración, clientes, proveedores y repercute en el patrimonio particular de los socios o del empresario.

Tras un estudio minucioso de todas las formas jurídicas existentes en España, junto con sus características, obligaciones y beneficios que puede aportarnos, se ha decidido constituir la empresa como una sociedad Limitada (S.L). Las razones principales por la que se ha decidido esta forma jurídica son las siguientes:

- 1) El número mínimo de socios es uno y no existe un límite máximo. Al ser dos socios los que fundaremos esta empresa nos viene perfecto.
- 2) La responsabilidad de los socios está delimitada entre ellos al capital aportado con lo que los socios no responden ante las deudas con su patrimonio personal. Esto constituye un factor importante ya que si la empresa tuviera deudas, no embargarían al patrimonio personal de los fundadores.
- 3) La clase de socios que pueden fundar esta sociedad puede ser socios trabajadores y/o socios capitalistas. Este apartado también nos favorece ya que ambos seremos socios y al mismo tiempo trabajadores.
- 4) El capital social mínimo legal es de 3.006€ que deberá ser desembolsado totalmente antes de la constitución de esta. Esta característica también es favorable ya que de todas las formas jurídicas, esta es la más económica. Además, el capital no tiene por qué ser exclusivamente dinero ya que puede estar formado por especie (ordenadores, furgoneta o cualquier bien que en su computo alcance los 3006€).

- 5) Las obligaciones fiscales que una sociedad limitada está obligada a tributar son el impuesto de sociedades (1%) y el IVA. Además, los socios tributarán en régimen de autónomos.

17.2. Trámites para la constitución.

- 1) Solicitud del certificado de denominación social: Es una certificación que acredita que el nombre elegido para la sociedad no coincide con otra existente. Se presentará un documento con cinco nombres elegidos.
- 2) Apertura de la cuenta bancaria: Con el certificado de denominación hay que acudir a una entidad bancaria y abrir una cuenta a nombre de la sociedad donde se deberá ingresar el capital mínimo inicial (3.006€). El banco entregará un certificado para el notario.
- 3) Elaboración de los estatutos y firma de la escritura de constitución: Se elaboran los estatutos y se firman ante notario junto con la escritura de constitución de la sociedad.
- 4) Pago del impuesto de Transmisiones Patrimoniales: Este impuesto grava la constitución y se debe abonar el 1% del capital inicial.
- 5) Inscripción en el Registro Mercantil: Debe inscribirse en el registro mercantil en el plazo de 1 mes desde que se otorga la escritura de constitución por el notario.
- 6) Solicitud del Código de Identificación Fiscal (CIF), alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) y declaración censal (IVA).
- 7) Alta en el Régimen de Autónomos: Es un régimen especial de la Seguridad Social obligatorio para los trabajadores por cuenta propia.
- 8) Solicitud del Libro de Visita: El libro de Visita es obligatorio y debe presentarse ante una posible inspección de trabajo.

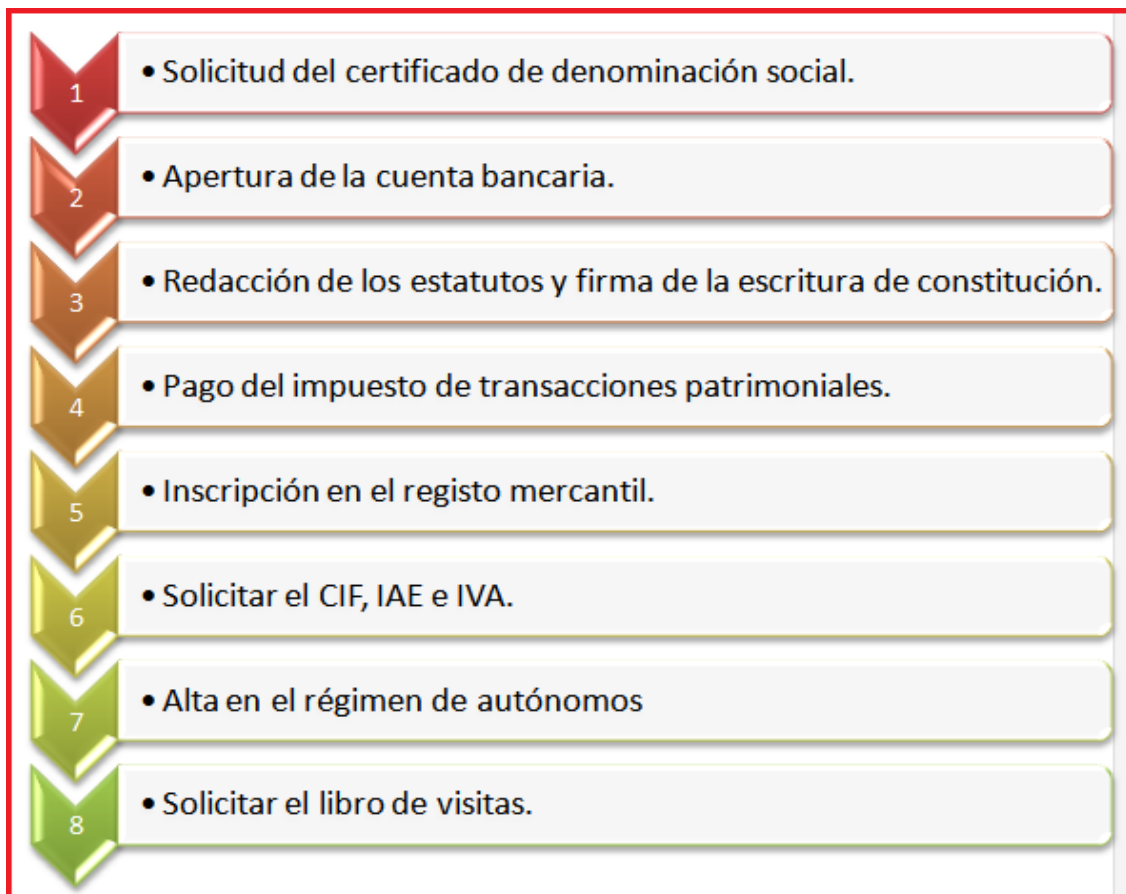


Figura 16. Esquema de los pasos a seguir para fundar una Sociedad Limitada.

18. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO.

Ahora se realizará un estudio económico-financiero basado en unas simulaciones a partir de los diferentes estudios y datos que se han ido obteniendo con anterioridad ya por el momento la empresa no se ha llevado a la práctica. Destacar que todos los datos sobre ingresos y gastos que se han obtenido de los diferentes estudios se pueden ver un poco más abajo en el balance anual de la empresa.

Antes del comienzo actividad financiera se debe constituir la empresa. Se opto por una Sociedad limitada (S.L.) así que se depositarán los 3.006€ en forma de inversión. Luego hay sufragar los gastos de escritura de constitución y el impuesto de transacciones y de sociedades que asciende en su totalidad a 440,09€ que le restará al dinero existente tras la inversión al fundar la sociedad.

Acto seguido se realizará una simulación sobre los gastos y beneficios que podría tener la empresa a lo largo de un curso escolar. Esta simulación se ha intentando aproximar al máximo a la realidad.

18.1. Ingresos

La principal fuente de financiación que posee la empresa proviene por parte de los padres y madres de los alumnos/as que consumen nuestros servicios.

Según los datos obtenidos de las encuestas, el 85% de los encuestados estarían interesados que sus hijos practicasen actividades físicas y deportivas con nuestra empresa, pero al hacer una estimación a la baja para ponerse en el peor de los casos, el estudio se realizará tomando como referencia a 280 alumnos/as pertenecientes al C.E.I.P Puerta de Alcalá.

Tras encuadrar a los niños/as en la diferentes categorías de precios según el numero de deporte que practique y demás situaciones especiales que pudiera existir, se llega a la conclusión de que el beneficio mensual por este tipo de niños asciende de forma aproximada a los 5020€ al mes.

Como se ha descrito durante todo el proyecto, la empresa está situada en un entorno privilegiado donde existe una gran demanda de actividades físicas y deportivas en los centros escolares. Tras consultar en el padrón municipal se observó que el número total de niños/as en edad escolar de los barrios cercanos a Nueva Alcalá asciende a 1000 niños/as. Se simulará que solo el 10% del total está interesado en nuestros productos con lo que al consumirlos nos ofrece unos beneficios de 1500€ al mes por parte de los niños/as de los barrios de los alrededores.

Otros ingresos que la empresa pueda obtener proceden de las diferentes subvenciones que ofrece la delegación de deportes del ayuntamiento de Alcalá de Guadaíra. Estas subvenciones ascienden a 2500€ al año que y serán abonadas en el mes de octubre.

18.2. Gastos

En este apartado se tendrán en cuenta los principales gastos que pudieran surgir durante el desempeño de nuestra labor empresarial, los cuales hay que ir subsanándolos de forma eficiente para que la empresa genere crecimiento y sea viable.

El primer gasto que nos encontramos pertenece a la publicidad. Nuestra empresa tiene previsto poner varios anuncios en el periódico, radio y televisor local, con lo que los gastos ascienden aproximadamente a 650€ que deberá desembolsarse antes del comienzo del curso escolar si queremos que en la localidad se sepa de nuestra existencia.

El segundo gasto que hay que cubrir es la contratación de un seguro de responsabilidad civil. Tras analizar diversas agencias de aseguradoras se ha optado por contratar el seguro de responsabilidad civil con la empresa “*Suidos seguros*”. La cuantía económica de este servicio asciende a 420€/año.

El siguiente gasto será el reconocimiento médico que será realizado por un profesional especializado. Cada reconocimiento médico cuesta 5€ por niño/a con lo que la cuantía total asciende a 1900€.

Otro gasto que hay que sufragar mensualmente es el sueldo de los cuatro monitores/as y los dos promotores que trabajan en la empresa. Cada monitor/a trabaja una serie de horas al mes dependiendo de la actividad deportiva que realicen. El sueldo de cada monitor es de 10€/hora con lo que los gastos mensuales derivados a sueldos ascienden a 1680€ al mes.

Otro gasto derivado de los trabajadores es el alta en la Seguridad Social de nuestros empleados. Al tener un contrato parcial deberemos abonar el 30% del total del sueldo de cada trabajador, con lo que hacen 512€ mensuales que hay que abonar en concepto de alta en la seguridad social.

El siguiente gasto que aparece es la compra de las diferentes equipaciones para los niños/as. Tras sondear el mercado se comprarán las equipaciones de la marca deportiva “ROLY”, que ofrece conjuntos deportivos a 9.95€ la unidad. El gasto en equipaciones será de 3781€ que se dividirán en tres pagos mensuales.

Cada tres meses se realizará una fiesta para todos los alumnos/as. Cada fiesta podría costar aproximadamente unos 600€ en concepto de gastos.

También se ha tenido en consideración unos 100€ mensuales aproximados en conceptos de material deportivo, de oficina etc.

El último gasto que deberá pagar la empresa es abonar el IVA al final de su actividad empresarial al acabar el año. A los beneficios finales obtenidos por la empresa hay desembolsar el 21% y pagar a la agencia tributaria en concepto del IVA final de las ganancias de la empresa de ese año.

A continuación podremos ver el balance general detallado mes a mes donde aparecen los diferentes flujos de ingresos y gastos que posee la empresa. Este balance sirve para ofrecernos una idea general sobre esta empresa y saber si es económicamente factible o es inviable.

Hay que destacar que esto es una simulación y los datos que de ella emanen no son 100% reales ya que es imposible calcular los beneficios reales que nos ofrece una empresa si no realizar su actividad empresarial de forma real.

Tabla 7. Balance anual de la empresa

	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
Saldo disponible	0	2466	1296	2124	6092	7560	8528	11256	13984	16212	18940	21668
INGRESOS												
Aportaciones de los socios	3006	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Venta de servicios	0	0	5020	5020	5020	5020	5020	5020	5020	5020	5020	5020
Subvenciones	0	0	0	2500	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros ingresos	0	0	0	0	0	100	0	0	100	0	0	100
GASTOS												
Gastos de constitución	440	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Publicidad	0	650	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seguro de responsabilidad	0	420	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Reconocimientos médicos	0	0	1900	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sueldos a los trabajadores	0	0	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680
Cuota a la Seguridad Social	0	0	512	512	512	512	512	512	512	512	512	512
Equipaciones	0	0	0	1260	1260	1260	0	0	0	0	0	0
Gastos derivados de la fiesta	0	0	0	0	0	600	0	0	600	0	0	600
Gastos material y demás	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Liquidación del IVA anual	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5018
BENEFICIOS: INGRESOS - GASTOS												
Beneficios final de mes	2466	1296	2124	6092	7560	8528	11256	13984	16212	18940	21668	18878

RESULTADOS Y CONCLUSIONES.

En esta parte final del trabajo, transcribiremos las diferentes conclusiones a la que hemos llegado tras la realización de este proyecto. Comenzaremos con la descripción de los principales problemas con los que nos hemos encontrado para llegar a la conclusión final a la que se ha llegado tras la realización de este proyecto.

Durante los primeros momentos en los que se planteó la creación de este tipo de empresa, se han cruzado por el camino algunas dificultades que se han tenido que ir subsanando de forma progresiva para continuar realizando este trabajo.

El primer problema con el que me tropecé en un primer instante fue la elección de una forma jurídica adecuada con la que poder llevar a la práctica este proyecto. Actualmente existen multitud de formas jurídicas por las que una persona puede optar, lo cual requirió una ardua tarea donde finalmente, se pudo conocer las diferentes ventajas e inconvenientes que presenta modelo jurídico y poder elegir la más conveniente en función de las exigencias del proyecto.

El problema principal con el que me he tropezado a la hora de realizar este proyecto, y el más complicado de solucionar, cuando llegó el momento de realizar la viabilidad de la empresas en función a la previsión de ingresos, ya que esta debería ser lo más real posible a la que nos podremos encontrar en el futuro cuando este proyecto se haga realidad y si no se realiza de forma correcta se corre el riesgo de que la empresa fracase.

Otro problema con el que nos podamos topar a la hora de ponerla en práctica es que no se cumplan con total exactitud algunos de los objetivos marcados para nuestro proyecto, ya que el entorno es cambiante y no se puede controlar con exactitud lo que acontecerá en un espacio de tiempo.

El peor problema con los que nos podemos tropezar es que en el momento de llevar a la práctica este proyecto, se instauren al unísono en los colegios de los alrededores algunas empresas que oferten los mismos servicios que nosotros, con lo podría estropearía por completo todas las previsiones previstas.

Una vez concluido este proyecto se ha llegado a una conclusión final que es respaldada mediante una justificación seria y veraz que ofrece credibilidad a todo este estudio.

Tras haber trabajado durante un periodo prolongado en este proyecto, me ha brindado la oportunidad de conocer de primera mano todas las características existentes en el barrio de Nueva Alcalá. Esto ha hecho posible que haya podido realizar un profundo estudio sobre todas las características existentes del entorno, donde se incluyen las diferentes características que presentan todas las empresas y entidades deportivas de la zona que podrían conformar nuestra competencia directa.

Con todos estos datos se puede decir que la empresa que pretendemos crear ofrecerá dentro del barrio de Nueva Alcalá, así como en los barrios venideros, un producto novedoso, de enorme atractivo para los posibles clientes y sobre todo, ofertado a partir del deseo y las necesidades personales de los habitantes de la zona.

Con todo lo citado anteriormente, tengo que reconocer que este proyecto de empresa es completamente factible y viable desde el punto de vista económico y social ya que en el lugar donde se pondrá en práctica, existe una creciente necesidad de actividades físicas y deportivas de carácter extraescolar para los diferentes niños/as de la localidad que a día de hoy, no solo no está cubierta sino que parece que no es importante por el poco interés que se ha mostrado en la localidad por esta problemática.

Si nos centramos en los objetivos que se han marcado al principio para elaborar este proyecto, tengo que reconocer que con la realización de este proyecto se han ido cumpliendo todos ya que el resultado final de este trabajo así lo demuestra.

En cuanto a las conclusiones finales de carácter personal basado en los aprendizajes que he sido capaz de adquirir para la realización de este Trabajo de Fin de Grado, quiero reconocer que esta manera de evaluación es la mejor forma de saber a título personal, que aprendizajes he ido adquiriendo durante estos cuatro años en los que he estado estudiando Educación Primaria.

A medida que iba avanzando en la realización de este proyecto, se han puesto en marcha varios mecanismos adquiridos durante mi formación como docente de educación primaria, como son el análisis de la información, el entendimiento de la mente de los distintos niños/as, sus relaciones familiares y aspectos relacionados con la educación física que me han ayudado a que este trabajo sea a día de hoy una realidad.

Pienso que el poder realizar un Trabajo de Fin de Grado que sea de libre elección, hace que los diferentes alumnos/as expresen al máximo sus capacidades para lograr dar solución a un tipo de problema existente y que por desgracia, nadie se ha parado en ver la mejor manera de solucionarlo.

Además, creo que en mi caso, el haber realizado de forma completa un plan de empresas me podría ayudar en un futuro por si no pudiera ejercer mi profesión por falta de empleo, ya que al crear y gestionar una empresa deportiva encaminada a la formación deportiva de los niños/as, podría ser otra de las salidas por la que podría optar gracias a la formación recibida.

Es por esa razón me gustaría destacar que durante todo este tiempo de duro trabajo he podido vislumbrar la dificultad y el trabajo que entraña el poder realizar una empresa deportiva encaminada a ponerla en práctica. Todo ese tiempo de trabajo me ha hecho cambiar mi punto de vista sobre las diferentes empresas y sobre el duro trabajo que realizan para poder ponerlas en práctica.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

Garridi, S. (1999). *Manual de gestión de empresa*. Madrid: Editorial Universitas S.A.

Spencer, J. (1998). *¿Quién se ha llevado mi queso?*. Madrid: Editorial Empresa activa.

Soucie, D. (2002). *Administración, organización y gestión deportiva*. Barcelona: Editorial Inde.

García, S. (2007). *Recursos humanos aplicados a la gestión deportiva*: Barcelona: Editorial Inde.

Dorado, A. (2005). *Gestión del deporte a través de la calidad*. Barcelona: Editorial Inde

PÁGINAS WEBS

Alcalá de Guadaira. (s.f.) En Wikipedia. Recuperado el 21 de Junio del 2014 de http://es.wikipedia.org/wiki/Alcal%C3%A1_de_Guada%C3%ADra

Población de Alcalá de Guadaíra (s. f.). En SevillaPedia. Recuperado el 21 de Junio del 2014 de http://sevillapedia.wikanda.es/wiki/Poblaci%C3%B3n:Alcal%C3%A1_de_Guada%C3%ADra

Ficha municipal de Alcalá de Guadaíra (s. f.). En Instituto de Estadística y Cartografía Española, (SIMA) de la Consejería de economía, innovación, ciencia y empleo. Recuperado el 21 de Junio del 2014 de <http://www.juntadeandalucia.es/institutodeestadisticaycartografia/sima/htm/sm41004.htm>

Pirámide poblacional de Alcalá de Guadaíra (s. f.). En Foro-ciudad. Recuperado el 21 de Junio del 2014 de <http://www.foro-ciudad.com/sevilla/alcala-de-guadaira/mensaje-9445855.html>

Tiempo libre, actividades de ocio y deporte (s. f.). en Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. Recuperado el 21 de Junio del 2014 de <http://www.csd.gob.es/csd/sociedad/encuesta-de-habitos-deportivos/encuesta-de-habitos-deportivos-2005/2-tiempo-libre-actividades-de-ocio-y-deporte>

Plan Urbanístico de Alcalá de Guadaíra (s. f.). ciudadalcala.org. Recuperado el 20 de Mayo de 2014 de <http://www.ciudadalcala.org/pdf/Proyecto-URBAN.pdf>

Trámites para construir una Sociedad Limitada (s.f.). Crear-empresas. Recuperado el 20 de Mayo de 2014 de <http://www.crear-empresas.com/tramites-constituir-una-sociedad-limitada-anonima>

ANEXOS

Nombre: _____

Edad: _____

Nombre y curso hijos/as: _____

Instrucciones: Esta encuesta es de carácter informativo. Los datos obtenidos de esta encuesta serán utilizados para un estudio de una empresa deportiva que busca conocer el interés existente por parte de los alumnos/as de este centro educativo por la práctica deportiva, así como conocer los intereses y opiniones de sus padres y madres sobre este tema.

Muchas Gracias por su colaboración

1. **¿Practica su hijo/a alguna actividad física?** (Marcar con X)

SI

NO

2. **¿Tiene su hijo/a interés por la práctica deportiva en el centro escolar?** (Marcar con X).

SI

NO

3. **¿Qué deportes le gustaría que practicase su hijo/a en el centro escolar?**

A) _____

B) _____

C) _____

D) _____

E) _____

4. **¿Qué precios consideraría pagar para que su hijo/a realice actividades extraescolares en la escuela?** (Marque con X)

NADA

5-10€ MES

10-15€ MES

15-20€ MES

MAS de 20€ MES

A continuación expondremos los datos obtenidos tras la recogida y el análisis de las 600 encuestas que fueron repartidas a los padres y madres de los alumnos/as del centro “Puerta de Alcalá” y que han sido estudiadas por los promotores del proyecto con el objetivo de mirar la viabilidad de este.

Realizar un correcto análisis de los datos que nos aportan todas las encuestas es de vital importancia ya están formuladas para que nos ofrezcan una visión real sobre el número de personas a las que les interesa verdaderamente nuestro producto, la impresión que tienen los padres y madres sobre la práctica deportiva en el centro escolar, el precio que estarían dispuestos a pagar por contratar nuestras actividades y cuales les gustaría practicar en el entorno educativo. Con estos datos se ha podido realizar un análisis donde se han obtenido una serie de valores que nos han ofrecido una visión bastante amplia, clara y real del potencial que tiene nuestro proyecto y cuáles son las pautas a seguir para que sea un éxito.

A continuación expondré las conclusiones a la que hemos llegado tras la recopilación e interpretación de los datos que nos han ofrecido las encuestas que han sido contestadas por los padres y madres de los alumnos/as matriculados en el centro:

Pregunta N°1 ¿Practica su hijo/a alguna actividad física?

Con esta pregunta pretendíamos saber la cantidad de alumnos/as que practican alguna actividad deportiva ya sea en algún club o jugando con sus amigos/as en la calle etc. Esta primera pregunta nos da una la base total acerca del número niños/as que practican actividad física de forma continuada y saber así si el proyecto está bien situado a nivel de centro escolar.

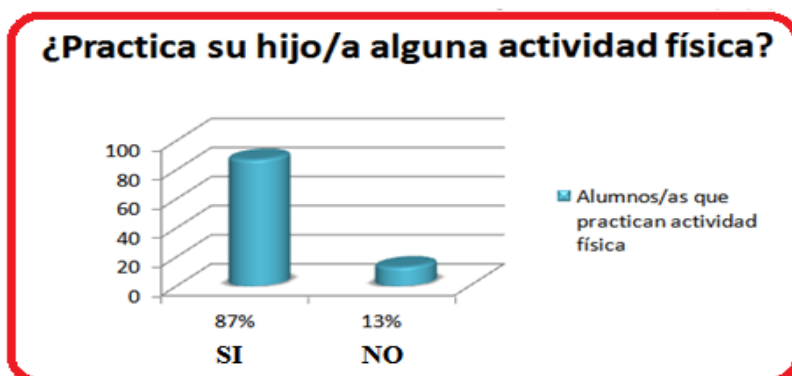


Grafico1. Análisis de los datos de la primer pregunta del cuestionario.

Tras recolectar todos los resultados obtenemos que el 87% de los encuestados/as tienen hijos/as que practican actividad física frente al 13% de los alumnos/as que no.

Esto es un porcentaje bastante elevado y constituye un factor favorable que juega a nuestro favor ya que nos ofrecería grandes expectativas de éxito para que nuestro proyecto sea un éxito en el lugar donde queremos implantarlo.

Pregunta N°2 ¿Tiene su hijo/a interés por la práctica deportiva en el centro?:

Cuando planteamos esta pregunta pretendíamos saber si existe realmente un amplio colectivo de alumnos/as que esté verdaderamente interesado en realizar actividades de carácter físico y deportivo en el centro escolar.

Esta pregunta nos ofrece el dato sobre los alumnos/as del centro educativo que están verdaderamente interesados en practicar deporte en la escuela, dándonos una visión clara sobre el posible interés de este colectivo hacia nuestra empresa:

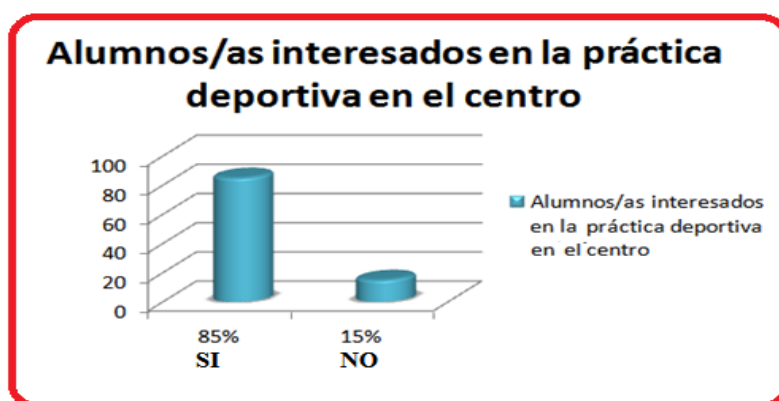


Grafico2. Análisis de los datos de la segunda pregunta del cuestionario

Tras la recopilación y el estudio de los datos hemos obtenido que el 85% de los padres y madres encuestados tienen hijos/as que están muy interesados en la práctica deportiva en el centro escolar contrastando con el 15% del total que no les interesa casi nada.

Estos datos son muy positivos para la empresa ya que nos ofrecen una muy buena perspectiva a la que poder agarrarnos a la hora de poner en práctica nuestro proyecto ya que podríamos tener numerosos clientes potenciales y hacer que nuestra empresa tenga éxito y crezca de forma positiva.

Pregunta N°3: ¿Qué deportes les gustaría que practique su hijo/a en el centro?:

Es quizás una de las preguntas más importantes que se les pueden realizar a los padres y madres en este tipo de encuesta ya que de los resultados que obtengamos de esta pregunta saldrán los deportes más populares y los que tendrán más éxito cuando se impartan por parte de nuestros monitores/as.

Tras concluir la recolección de los datos obtendremos un listado con el nombre de las actividades más populares para los niños/as del colegio y que formarán parte de nuestra oferta final.



Grafico3. Análisis de los datos de la tercera pregunta del cuestionario

Como podemos observar en el diagrama, el futbol sala obtiene un 29% de los resultados convirtiéndolo en el deporte más popular. Lo sigue el baloncesto con un 24% y tras él el voleibol con un 15%. Lo sigue muy de cerca el bádminton con un 14% y poco más abajo encontramos la gimnasia rítmica con 10%. El último deporte que ha sacado un porcentaje importantes son los bailes con un 7%.

Hay que destacar que en encuesta también se obtuvo datos sobre otros deportes como son el hockey, ping-pong etc., pero solo representan el 1% del total. Nuestra idea es ofertarlos en un futuro si conseguimos que un mayor número de alumnos/as estén interesados por su práctica.

Pregunta N°4: ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por las actividades de su hijo/a?:

Con esta pregunta nos haremos una idea general sobre el precio que están dispuestos a pagar los padres y madres de los alumnos/as por las actividades físicas y deportivas que practiquen sus hijos/as en el centro escolar.

Hay que destacar que esta pregunta es muy importante a la hora de saber el precio al que debemos lanzar nuestro producto ya que si el precio es excesivamente caro muchas familias no podrán permitírselo con lo que se perderá futuros clientes corriendo el riesgo de fracasar nuestro proyecto. Por el contrario, si el precio del producto está muy por debajo de lo normal, corremos el peligro de que los padres y madres creen que las actividades son de mala calidad o incluso quedarnos cortos con la simulación de beneficios lo que favorecería que fracasase al poco tiempo.

De esta manera tenemos una visión bastante clara sobre el precio que los padres y madres estarían dispuestos/as a pagar por nuestras actividades y de los datos obtenidos nos deberemos de mover.

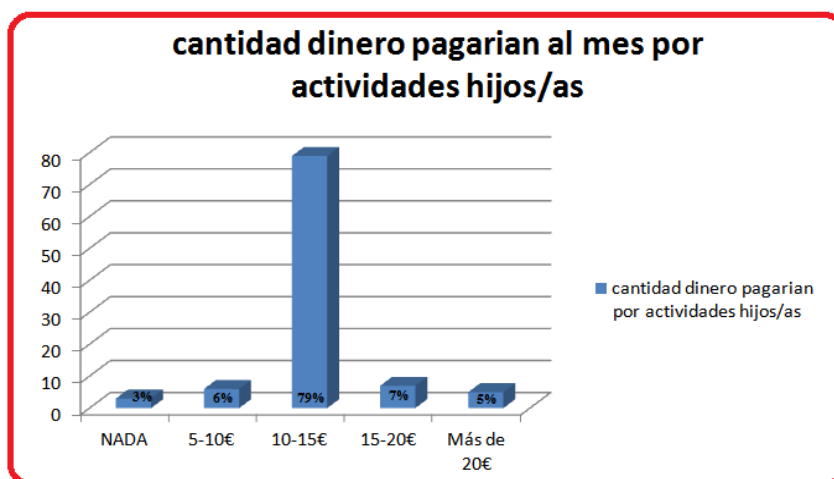


Gráfico 4. Análisis de los datos de la cuarta pregunta del cuestionario

Como podemos observar en el diagrama anterior, el 79% de los padres y madres encuestados considerarían pagar de 10 a 15 euros al mes por las actividades deportivas que realicen sus hijos/as.

Por encima de este gran porcentaje encontramos dos grupos de padres y madres que estarían dispuestos a pagar más por la realización de este tipo de actividades. Por un lado encontramos que un 7% del total estarían dispuestos a pagar de 15 a 20€ al mes y por otro lado, con un 5% encontramos padres y madres que estarían dispuestos a pagar más de 20€ al mes.

Por debajo de la mayoría se encuentran dos grupos. El 6% optó por marcar la casilla del intervalo que pertenece 5-10€ al mes. Hay otro grupo pequeño de personas que representa un 3% que no pagaría nada por las actividades.

A modo de conclusión, podemos decir que nuestra empresa ofertará sus productos en torno al máximo porcentaje obtenido en las encuestas y es de 10 a 15€ al mes. A esto se le podría sumar la suma de los padres y madres que han decidido marcar una cantidad mayor a la que el resto y que forma un 12%, con lo que podríamos tener el 91% del total de los encuestados interesados en contratar los servicios de nuestra empresa.

El 9% resultante pertenece a un grupo de personas que ha considerado por debajo de los 10€ al mes para las actividades físicas y deportivas para sus hijos. Hay que destacar que en nuestros precios habrá ofertas especiales para intentar captar al máximo de clientes y conseguir que algunos de los que en un principio no estaría interesado, finalmente opte por que sus hijos/as practique actividad física y deportiva con nuestra empresa.

Encuesta médica para la práctica deportiva.

Nombre alumnos/a: _____

Sexo: _____ Fecha de nacimiento: __ / __ / ____ Teléfono: _____

Los padres y madres deberán responder a este cuestionario con el fin de tener una visión más clara acerca de la condición física del alumno/a y poder actuar en caso necesario.

- 1) ¿Ha tenido su hijo/a alguna enfermedad o lesión últimamente?
¿Cuál? _____
- 2) ¿Ha sido hospitalizado su hijo/as más de una noche?
¿Por qué? _____
- 3) ¿Ha sido su hijo/as intervenido quirúrgicamente?
¿Por qué motivo? _____
- 4) ¿Esta su hijo/a tomando actualmente alguna medicación?
¿Cuál y para qué? _____
- 5) ¿Padece su Hijo/a alguna alergia?
¿Cuál? _____
- 6) Indica si ha tenido alguno de los siguientes problemas o síntomas.
Pérdida de conocimiento _____
Mareo durante o después ejercicio _____
Dolor torácico antes ejercicio _____
Dolor torácico después del ejercicio _____
Fatiga antes que el resto compañeros/as _____
Taquicardias o convulsiones _____
Miembro familia muerto por muerte súbita _____
Infecciones últimamente _____
- 7) ¿Tiene su hijo/a algún problema de piel?
¿Cuál? _____
- 8) ¿Ha tenido su hijo/a algún traumatismo craneal?
¿Qué ocurrió? _____
- 9) ¿Se ha sentido s hijo/a enfermo durante el ejercicio a causa del calor?
- 10) ¿Ha tenido su hijo/a falta de fuerzas repentina u hormigueos durante el ejercicio?
- 11) ¿Tiene tos o pitidos en el pecho durante la práctica deportiva?
- 12) ¿Tiene algún problema de visión?
¿Cuál? _____
- 13) ¿Usa su hijo/a algún complemento protector para el desarrollo de actividad física?
¿Cuál? _____

Encuesta calidad de los monitores con los alumnos/as

Nombre del alumno/a: _____

Edad: _____ Fecha de nacimiento __ / __ / ____

Deporte que practica: _____

Nombre del monitor/a deportivo: _____

Esta encuesta deberán realizarlas los alumnos/as con la ayuda de los padres y madres ya que es muy importante que conozcan el trato que nuestros monitores/as han tenido con sus hijos/as. Se deberá marcar con una X para en cada pregunta según lo que piense el alumno/a.

Preguntas	Nunca	Casi nunca	A veces	Siempre
El monitor/a hace que me sienta bien en la sesión.				
El monitor/a me trata de manera adecuada.				
El monitor/a explica los ejercicios con claridad.				
El monitor/a se dirige a nosotros/as con respeto.				
Se puede hablar con el monitor/a.				
El monitor/a se preocupa por nosotros/as.				
El monitor/a nos anima durante las actividades.				
El monitor/a muestra entusiasmo durante la sesión.				
El monitor/a tiene normas claras para la sesión.				
El monitor/a participa con nosotros/as en las actividades.				
El monitor/a es muy estricto/a o muy rígido/a.				
El monitor/a atiende a nuestras propuestas y las valora.				
El monitor/a nos corrige cuando actuamos de manera inapropiada				
El monitor/a pregunta si entendemos lo que se está explicando.				
El monitor/a actúa de forma correcta.				
El monitor/a ayuda a realizar las actividades a quien lo necesita.				
Cuando el monitor/a castiga lo hace con razón				

Que es lo que más te ha gustado de tu monitor: _____

Que nota le pondrías a tu monitor/a:

Encuesta para evaluar a la empresa por parte de los monitores/as

Nombre: _____

Edad: _____ Fecha de nacimiento __ / __ / ____ Teléfono: _____

Puesto que desempeña: _____

Le rogamos que se tome su tiempo en completar esta encuesta pues, los datos que usted aporte serán muy útiles para lograr que la empresa mejore su actuación y los usuarios estén más contentos con nuestra empresa.

1) Valora del 1 al 10 cada una de las preguntas que se realizan en este test, marcando con un círculo la casilla que usted elija:

¿Qué le está pareciendo el curso?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Cómo está siendo la actitud de los grupos en general?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Valore el estado de las instalaciones

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Cuál está siendo la implicación de los padres y madres?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Valore el estado de los materiales.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Valore la relación con el resto de monitores/as.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Valore la relación con los promotores del proyecto.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Sé objetivo y valora tu trabajo hasta el momento

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2) Comenta los aspectos que bajo tu opinión se debe mejorar. _____

Cuestionario de satisfacción sobre la empresa para padres y madres.

Nombre: _____

Edad: _____ Sexo _____ Fecha de nacimiento: __ / __ / ____

Nombre hijo/a apuntado con nosotros: _____

Deporte/es que estuvo matriculado: _____

Pedimos su colaboración a la hora de poder responder a nuestro cuestionario con el fin de ayudar a mejorar la acción de nuestra empresa y poder ofrecerles nuestros productos con una mayor calidad. Este cuestionario deberán rellenarlo los padres y madres de los alumnos matriculados en el presente curso escolar con nuestra empresa. Rogamos que plasmen fielmente todo lo que les ha parecido nuestra empresa con el objetivo de ir mejorando los fallos existentes.

1) ¿Qué le ha aparecido el trabajo realizado por nuestra empresa? _____

2) ¿Cree que lo ha pasado bien su hijo/a con nosotros? ¿Por qué?: _____

3) ¿Qué es lo que más le ha gustado de nuestra empresa? _____

4) ¿Qué es lo que menos les ha gustado de nuestra empresa? _____

5) ¿Apuntaría a su hijo el año que viene? _____

En caso de haber puesto que no, ¿podría decirnos porque motivo? _____

6) Valora del 0 al 10 los siguientes ítems.

Nuestra empresa ofrece lo que estaba buscando.	
Son nuestros productos de buena calidad.	

Ha cumplido las expectativas que tenía pensada.	
El trato con usted por parte del monitor/a ha sido correcto.	
Los monitores/as han actuado bien con sus hijos/as.	
Son imparciales los monitores/as.	
Qué nivel de responsabilidad ha mostrado los monitores/as con su hijo/a.	
Nivel de satisfacción tiene su hijo/a con nuestras actividades.	
Nivel de satisfacción tiene usted con nuestra empresa.	

7) **¿Qué cosas cambiaría usted para que nuestros productos mejorasen?** _____

8) **¿Qué cosas mejoraría usted para el siguiente año?** _____

9) **¿le recomendaría nuestra empresa a familiares, amigos y vecinos? ¿Por qué?** _____

10) **Por último nos gustaría que nos contara sus impresiones sobre todo el conjunto en total de nuestra empresa.** _____
