

Estudio de viabilidad

EXPLOTACION DE SERVICIOS PARA PASEOS EN BARCO SOLAR Y ALQUILER DE BARCAS DE REMO EN EL LAGO ESPERANZA (ALCUDIA)



Alumno : Juan Nadal Zanoguera

Tutor: Carles Mulet Forteza

INDICE

CAPITULO 1 : INTRODUCCION	4
1.1 RESUMEN	4
1.2 OBJETO	5
CAPITULO 2 : MOTIVACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO	6
2.1 ORIGEN DE LA IDEA. PARQUE DEL RETIRO (MADRID).....	6
2.2 IDEA PROYECTO INICIAL IMPLANTACIÓN PARC DE LA MAR (PALMA).	6
2.3 IDEA PROYECTO DEFINITIVO IMPLANTACIÓN LAGO ESPERANZA (ALCUDIA).	7
CAPITULO 3 CONDICIONANTES GENERALES Y ESPECIALES DEL PROYECTO.....	9
3.1 ALTERNATIVAS PARA LA EXPLOTACIÓN DEL PROYECTO.....	9
3.1.2 Gestión de los servicios públicos.....	10
3.1.2 Modelo de gestión elegido para el proyecto.	11
3.2 CONDICIONANTES ESPECIALES CONCESIÓN LAGO ESPERANZA.	12
3.3 FORMA DE EMPRESA ELEGIDA PARA EL PROYECTO.	13
CAPITULO 4 : DATOS GENERALES DEL PROYECTO.	14
4.1 FINALIDAD	14
4.2 LOCALIZACION.....	14
4.3 PROGRAMA DE USOS.	15
CAPITULO 5 : PLAN DE MARKETING	16
5.1 ANÁLISIS DAFO	16
5.2 ANÁLISIS DE LOS SERVICIOS OFRECIDOS.....	17
5.2.1 Paseos por el lago en Barco solar.....	17
5.2.2 Alquiler de barcas de remo	18
5.2.3 Aula Solar.....	19
5.2.4 Vending - merchandising.....	20
5.3 PRECIO.....	21
5.3.1 Precio de los paseos en Barco Solar	21
5.3.2 Precio del alquiler de barcas de remo.....	22
5.4 DISTRIBUCIÓN	23
5.5 PROMOCION Y PUBLICIDAD	24

5.5.1 Promoción	24
5.5.1 Publicidad	25
CAPITULO 6 : PLANIFICACION DE LOS RECURSOS HUMANOS.	27
6.1 NECESIDADES DE RECURSOS HUMANOS	27
6.2 DESCRIPCIÓN DE LOS PUESTOS DE TRABAJO	27
6.2.1) Director gerente.....	27
6.2.2) Recepcionista	27
6.2.3) Técnico especialista.....	28
6.2.4) Empleados de mantenimiento.....	28
CAPITULO 7 ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN	29
7.1 BARCO SOLAR SOLEMAR	29
7.2 BARCAS A REMO – SAMAR.....	31
7.3 EMBARCADERO PARA BARCAS - AMILIBIA.....	32
7.4 QUIOSKO VENTA DE TIQUETS Y ALMACEN	33
7.5 OTRO INMOVILIZADO.....	34
7.5.1 Máquinas de vending.	34
7.5.2 Equipo informático.....	34
7.5.3 Mobiliario	35
7.5.4 Utillaje.	35
CAPITULO 8 : ANÁLISIS DE VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA.	36
8.1 PLAN DE INVERSIONES	36
8.2 GASTOS.....	37
8.2.1 Dotaciones a la amortización	37
8.2.2 Gastos de constitución y primer establecimiento.....	37
8.2.3 Gastos de personal	38
8.2.4 Canon de la concesión.....	39
8.2.5 Gastos de distribución y promoción.....	40
8.2.5 Otros gastos de explotación.....	43
8.3 INGRESOS	44
8.3.1 Ingresos de paseos por el lago en Barco Solar	45
8.3.2 Ingresos de alquiler de Barcas de remo	48
8.3.3 Ingresos de vending y merchandising	51
8.4 PLAN DE FINANCIACIÓN DEL PROYECTO.....	52
8.5 PROYECCION CUENTA DE RESULTADOS.....	54

8.6 PROYECCIÓN BALANCE DE SITUACIÓN	55
8.7 ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD DE LA INVERSIÓN	56
8.7.1 Previsiones de los flujos de caja	56
8.7.2 Tasa de descuento del coste de oportunidad del dinero (k).....	56
8.7.3 Valor Actual Neto (VAN).....	57
8.7.4 Tasa Interna de Retorno (TIR).....	58
BIBLIOGRAFIA.....	59
INFORMES Y PUBLICACIONES.....	59
WEBGRAFIA.....	59

CAPITULO 1 : INTRODUCCION

1.1 RESUMEN

El presente Trabajo Final de Master consta de un plan de viabilidad para la creación de una empresa de servicios en el Lago Esperanza (Alcudia). Los servicios que ofertará serán los paseos por el Lago en un Barco Solar y el alquiler de barcas de remo, estos servicios serán las principales líneas de negocio que a su vez nos permitirán ofrecer unos servicios adicionales como son la explotación de máquinas de vending . venta de merchandising y un servicio de recogida de residuos en el lago.

El motivo que me ha llevado a realizar este proyecto es el interés del Ayuntamiento de Alcudia para optimizar el lago Esperanza al que le considera un recurso muy adecuado para este tipo de prácticas y con gran potencial desestacionalizador.

Para describir y desarrollar esta idea de negocio se realizará este plan de empresa, que trata de planificar y definir todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la idea en realidad. El plan de empresa estudiará de manera exhaustiva todas las variables que puedan afectar al proyecto que se quiere llevar a cabo, de manera que se pueda examinar su viabilidad técnica, económica y financiera.

Empezaremos analizando los diferentes condicionantes generales y especiales que va a tener el proyecto como serán la relación que tendrá con Demarcación de Costas de Illes Balears así como sus alternativas para la explotación, modelo de gestión y forma de empresa elegida.

Posteriormente en los datos generales del proyecto , se determinará el lugar idóneo para ubicar nuestras instalaciones, se realizará el diseño de la distribución de los servicios ofertados y se definirán las actividades a realizar de cada uno de los procesos que se llevan a cabo en la empresa.

Se detallará el plan de marketing que seguirá la empresa para darse a conocer, analizando las debilidades y fortalezas de sus características internas junto con las amenazas y oportunidades de su situación externa y se pasará a describir detenidamente los servicios ofrecidos , como se va a llevar a cabo la política de precios relacionándolos con referentes en el sector , y finalmente veremos de qué forma se llevarán a cabo las fases de distribución, promoción y publicidad de los servicios.

También será necesario un estudio de los Recursos Humanos, número de personas a contratar, descripción de las actividades o tareas que deben desarrollar, un

organigrama de la empresa así como la política retributiva en función de la tarea desarrollada por cada empleado.

En el estudio de la inversión explicaremos detalladamente todos los elementos e instalaciones que la van a componer, indicando las características técnicas, coste de las mismas y vida útil estimada.

Detallaremos y cuantificaremos las amortizaciones, gastos de constitución y de explotación junto con las estimaciones de ingresos que se van a generar. Veremos el plan de financiación y cuáles son los porcentajes de fondos propios y recursos ajenos que se van a proponer. Confeccionaremos para los diez años que va a durar la concesión una proyección de la cuenta de resultados y del Balance de situación y finalmente evaluaremos la rentabilidad y la viabilidad de la inversión mediante los métodos del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

1.2 OBJETO

El objeto principal de este trabajo es elaborar con los conocimientos adquiridos en el Master de Contabilidad y Auditoría un plan de viabilidad para la construcción y posterior explotación de unas instalaciones en el Lago Esperanza (Alcudia) en la que obtengan beneficios tanto la empresa concesionaria como el Ayuntamiento.

Todas las inversiones que se realizarán correrán por cuenta de la empresa adjudicataria así como todos los costes operativos de los servicios. Todo ello dentro del principio de riesgo y ventura que dura la concesión que estableceremos dentro de este estudio de viabilidad en 10 años.

La empresa concesionaria obtendrá la rentabilidad de la inversión realizada entre los costes operativos y los ingresos de alquiler de barcas de remo y paseos en barco solar.

El Ayuntamiento de Alcudia obtendrá en propiedad las instalaciones y todo el inmovilizado, incluido el Barco Solar, a la finalización del contrato para volver a licitarlas y además percibirá un canon anual que será coherente con la rentabilidad prevista para la concesión y los riesgos inherentes a la explotación del servicio.

CAPITULO 2 : MOTIVACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

2.1 ORIGEN DE LA IDEA. PARQUE DEL RETIRO (MADRID)

En unas pasadas vacaciones en Madrid con la familia visitamos el Parque del Retiro que es el rincón verde más emblemático con sus estatuas, fuentes, vegetación y su famoso estanque, disfrutamos de un paseo en las barcas de remo lo que nos permitió ver el entorno desde una perspectiva completamente diferente.

Me llamó la atención de que los usuarios fueran personas de todas las edades, turistas o no , y que enlazaran al mismo tiempo una actividad lúdica , ejercicio físico, relax y ocio que complementaba y realizaba el ya de por sí privilegiado entorno del Parque del Retiro.

De ahí surgió la idea de implantar en el Parc de la Mar un servicio de alquiler de barcas a remo que podrían darle un aspecto más alegre y participativo.

2.2 IDEA PROYECTO INICIAL IMPLANTACIÓN PARC DE LA MAR (PALMA).

Así que presenté como TFM originariamente este proyecto con la intención de estudiar su viabilidad a partir de una inversión tal como había visto en el Parque del Retiro (embarcadero, barcas, horarios , precios etc.)

Resulta que recabando información acerca del Parc de la Mar descubro que en el año 2013 se presentó en el Consistorio Palmesano por parte de la Fundació Turisme Palma de Mallorca 365 un proyecto que pretendía autorizar la *implantación de “entre 10 a 20 botes a remo cuya inversión debía correr a cargo íntegramente del concesionario. Inicialmente los botes debían parecer a las embarcaciones tradicionales de Mallorca tipo LLaut. No se contemplaba la construcción de instalaciones complementarias, ya que el quiosco para la expedición de tiquets, por ejemplo, debía montarse y desmontarse diariamente. Tampoco se preveía la construcción de ninguna instalación para el amarre de las embarcaciones puesto que éstas quedarían atracadas en una de las orillas del lago.*

Entre las opiniones que se mostraron contrarias al proyecto destaco las del arquitecto del Parc de la Mar , Pere Nicolau que explicó su postura contraria a la implantación del servicio de alquiler de barcas a remo porque recordó “*el lago se*

proyectó como un espacio de respeto enfrente de la Catedral para aislarla de la autopista “ y las del grupo de la oposición en aquel momento que solicitaron a los responsables de la Fundació Turisme Palma de Mallorca 365 “que promuevan el debate sobre propuestas de desestacionalización de mayor peso que la implantación de barquitas en el lago del Parc de la Mar”.

Desde mi particular punto de vista y respetando al máximo las opiniones de los profesionales y políticos considero que si bien es cierto que el Parc de la Mar se proyectó como un espacio de respeto enfrente de la Catedral no es menos cierto que podría ser perfectamente compatible con una zona de remanso lúdico para paseo y entretenimiento algo de que ahora carece y la implantación de estas actividades no solo deberían entenderse como propuestas de desestacionalización de turismo sino como respeto a los ciudadanos tanto de Palma como de Mallorca para que tanto niños como ancianos pudieran disfrutar de estos espacios públicos.

2.3 IDEA PROYECTO DEFINITIVO IMPLANTACIÓN LAGO ESPERANZA (ALCUDIA).

A tenor de que mi idea originaria ya hubiera sido presentada hizo que tuviera que buscar otro entorno donde pudiera tener más posibilidades de realización y enfocarla desde otra óptica y nuevos condicionantes.

Fue así como me centré en el Lago Esperanza situado en el término de Alcudia para estudiar la viabilidad de la implantación del proyecto que voy a presentar .

Revisando el PLAN DE DESARROLLO TURISTICO MUNICIPAL (ALCUDIA) 2014-2015 al analizar el eje estratégico del territorio menciona, **“de entre los recursos naturales se encuentra el lago Esperanza, lago menor y canales que no está suficientemente valorado, ya que permitirían crear nuevas zonas y atractivos turísticos más allá del puerto y el casco antiguo, pero no hay inversión. Están degradados y en abandono especialmente los canales”.**

Este plan busca diagnosticar el grado de madurez de las zonas turísticas que se encuentran en el municipio y determinar sistemas para una mejora de la competitividad del territorio y así en su TACTICA 4 – Lago Esperanza (Dirección General de Costas) destaca las siguientes acciones:

ACCION 4.1 Adecuar el lago . *Un recurso que no está suficientemente optimizado es el lago Esperanza y su perímetro, muy adecuado para realizar prácticas deportivas acuáticas, con gran potencial desestacionalizador.*

ACCION 4.2 Crear zona lúdica en los alrededores del lago Esperanza.

Completar el embellecimiento del perímetro y dotar de nuevas zonas de paseo y poner en valor esta zona que no están en primera línea pero que tiene gran atractivo. La continuidad del paseo permitiría una zona lúdica con múltiples usos.

ACCION 4.3. Crear nuevos atractivos turísticos con los espacios del lago Menor y canales. *La red de canales correctamente habilitada, restaurando las deficiencias en los muros de contención, mejorando la circulación y oxigenación del agua, sustituyendo los puentes en mal estado y haciéndolos accesibles permitiría un uso lúdico con embarcaciones de remo y mejoraría la seguridad y el deficiente impacto estético actual.*

El plan de Desarrollo continúa en su TACTICA 5 – Turismo náutico y de cruceros haciendo referencia al lago Esperanza en su:

ACCION 5.2 Crear un centro de tecnificación y piragüismo del lago Esperanza (Federación Balear de Piragüismo). *Con una mínima inversión en elementos flotantes e instalaciones se podría aprovechar mejor este recurso en coordinación con la Federación Balear de Piragüismo.*

El punto de partida estaba hecho , era importante que el municipio tuviera la inquietud de revitalizar una zona y apostar por la mejora de sus recursos. El plan de desarrollo turístico deja claro que es consciente que el Lago Esperanza y su perímetro son óptimos para actividades acuáticas y que no están suficientemente optimizados.

En consecuencia el proyecto que presento consiste en la viabilidad de la explotación de un servicio de barcas a remo y paseos ecológicos en barco solar en el Lago Esperanza.

CAPITULO 3 CONDICIONANTES GENERALES Y ESPECIALES DEL PROYECTO.

Este proyecto de viabilidad sería trasladado al Ayuntamiento como una señal de compromiso con Alcudia para continuar su plan de desarrollo turístico, ser una propuesta de desestacionalización, mejorar las instalaciones deportivas y de ocio municipales al servicio del ciudadano y su promoción como municipio que apuesta al máximo por la ecología y energías renovables.

La ilusión puesta en este proyecto debe ser compatible con la responsabilidad de llevar a cabo el compromiso de ejecución del mismo en la forma, contenido e inversión mínima propuesta de 400.000 euros.

Este estudio intenta promover un eventual **contrato de obra y explotación** en los términos que se recogen en el TRLCSP

El objeto principal consiste en la construcción y posterior explotación de un **quiosco, pequeño almacén, embarcadero para barcas a remo y Barco Solar**, y cuyas características esenciales se exponen más adelante, **en la orilla del Lago Esperanza (Puerto de Alcudia) concretamente en la zona de la Plazuela del Paseo del Lago situada en la calle Mollet de l'Albufera.**

La finalidad de este proyecto lo encontramos en el desarrollo de unas instalaciones que permitan el disfrute lúdico y deportivo para todos tanto como los ciudadanos de Alcudia como los turistas que nos visitan.

Debe consistir en tres áreas de actuación:

- Instalaciones. Deben permitir el acceso al número de usuarios que permitan mantener el servicio y su inversión con unos precios asequibles-
- Servicios y usos, variedad de actividades y servicios accesibles a todos que permitan el atractivo para el disfrute del ocio y el deporte.
- Cumplimiento de toda la normativa en temas de contratación, legalidad y seguridad.

3.1 ALTERNATIVAS PARA LA EXPLOTACIÓN DEL PROYECTO.

Una vez decidido el proyecto, el Ayuntamiento necesita establecer, en primer lugar, el tipo de gestión que aplicará para el funcionamiento de esta explotación, y en segundo lugar, si fuera necesario crear una persona jurídica, por cual se decantaría.

El Ayuntamiento de Alcuia se clasifica como una administraci3n local, constituyendo el 3rgano de gobierno del municipio.

La organizaci3n del Ayuntamiento está compuesta por el Alcalde, un Pleno, las comisiones, y la Junta de Gobierno Local.

El Alcalde es la figura que preside el Ayuntamiento siendo además el presidente del pleno y el gestor de la mayor parte de asuntos.

El pleno está compuesto por los concejales elegidos por el pueblo cada cuatro años, tiene una funci3n representativa ya que es la cámara de representaci3n de los vecinos , y quien redacta las ordenanzas locales, aprueba los presupuestos y ejerce el control del gobierno local; y la funci3n gestora administrativa a través de la cual aprueba la plantilla de personal, el Plan General, adjudicaci3n de contratos administrativos por encima de un precio fijado y la elecci3n del tipo de gesti3n de los servicios públicos.

En tercer lugar existen varios tipos de comisiones, entre las que encontramos la Comisi3n informativa que es la encargada de preparar las sesiones del pleno.

Por último está la Junta de Gobierno Local que está formada por el Alcalde y un determinado número de concejales nombrados por él.

3.1.2 Gesti3n de los servicios públicos.

Las funciones públicas son aquellas actividades que implican el ejercicio de autoridad y solo pueden ser realizadas por funcionarios de las Administraciones o Poderes Públicos, y nunca por empresas o particulares.

Los servicios públicos, por su lado, son el resto de actividades que lleva a cargo el Sector Público, persiguen el interés general, aunque cada ciudadano es libre de ser usuario no del mismo , lo cual no ocurría con las funciones públicas.

La ley 7/1985 2 de abril , Reguladora de las bases de Régimen Local en sus art. 25 y 26 nos especifica que los municipios deben suministrar unos servicios mínimos obligatorios como pueden ser la educaci3n, sanidad o el transporte (dependiendo del número de habitantes) pero no establece ningún límite máximo, pudiendo prestar cualquier servicio que consideren necesario para mejorar la calidad de vida de sus vecinos (ejemplo promoci3n deporte, instalaciones deportivas y ocupaci3n del tiempo libre).

Según el art.85 de la citada ley en su punto 2 :

“ Los servicios públicos de competencia local habrán de gestionarse de la forma más sostenible y eficiente de entre las enumeradas a continuaci3n:

A) Gesti3n directa:

a) Gesti3n por la propia Entidad Local.

b) Organismo aut3nomo local.

c) Entidad pública empresarial local.

d) Sociedad mercantil local, cuyo capital social sea de titularidad pública.

B) Gestión indirecta, mediante las distintas formas previstas para el contrato de gestión de servicios públicos en el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, aprobado por Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre”

Por tanto en **la gestión directa** , el servicio lo presta la Administración Pública directamente o a través de una persona jurídica, pública o privada, dependiente únicamente de ella. De este modo la Administración asume todos los riesgos económicos derivados del mismo.

En el texto refundido de la Ley de Contratos con el Sector Público, aprobado por el Real Decreto Legislativo 3/2011 de 14 de noviembre , en su artículo 277 nos enumera las diferentes **modalidades de gestión indirecta**:

- a) **Concesión:** Por la que el empresario gestionará el servicio a su propio riesgo y ventura.
- b) **Gestión interesada:** en cuya virtud la Administración y el empresario participarán en los resultados de la explotación del servicio en la proporción que se establezca en el contrato.
- c) **Concierto :** con una persona natural o jurídica que venga realizando prestaciones análogas a las que constituyen el servicio público de que se trate.
- d) **Sociedad de economía mixta:** en la que la Administración participe, por si o por medio de una entidad pública, en concurrencia con personas naturales o jurídicas.

3.1.2 Modelo de gestión elegido para el proyecto.

Descartado el modelo de gestión directa por razones de efectividad , las dos opciones más adecuadas para llevar a cabo el funcionamiento del embarcadero y las nuevas instalaciones serían la concesión y la sociedad de economía mixta.

En el caso de la sociedad de economía mixta el servicio se prestaría a través de una sociedad mercantil cuyo capital sería público (Ayuntamiento de Alcudia) y privado (inversores privados) consiguiendo de esta manera la flexibilidad propia de las empresas privadas y la protección de los intereses públicos del Ayuntamiento. Como en este caso la constitución de la sociedad de economía mixta tendría como finalidad la adjudicación del contrato, la selección del socio privado debería respetar la normativa sobre contratación pública tal y como figura en la D.A. 29ª TRLCSP :

“Los contratos públicos y concesiones podrán adjudicarse directamente a una sociedad de economía mixta en la que concurra capital público y privado, siempre que la elección del socio privado se haya efectuado de conformidad con las normas establecidas en esta Ley para la adjudicación del contrato cuya ejecución constituya su objeto, y en su caso, las relativas al contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado, y siempre que no se introduzcan modificaciones en el objeto y las condiciones del contrato que se tuvieron en cuenta en la selección del socio privado”

Considero que con la sociedad de economía mixta podría darse el caso de que el Ayuntamiento de Alcudia ya fuera por su mayoría accionaria o por la titularidad pública del servicio llegara a tener una influencia decisiva en la sociedad podría alcanzarle la responsabilidad por daños ocasionados a terceros bajo la consideración de haber procedido como verdadero administrador de hecho de la sociedad mercantil.

Por esta razón y junto a la coyuntura actual y alineándome con los principios de control y determinación de los niveles de déficit y deuda pública considero que la transferencia de riesgos debe ser el factor principal de determinación del modelo de gestión y en consecuencia he estimado que la concesión es la opción más adecuada para este proyecto.

La empresa concesionaria será quien asuma el riesgo de la explotación del servicio a cambio de una remuneración pactada.

Cabe resaltar que la concesión es el método de gestión indirecta más utilizado en las administraciones locales y, por tanto, el más regulado legalmente.

El contrato de concesión establece los derechos y obligaciones de las partes contratantes, así como el régimen sancionador aplicable.

Las concesiones se otorgarán garantizando que se *“ajustan a los principios de libertad de acceso a las licitaciones, publicidad y transparencia de los procedimientos y no discriminación e igualdad de trato entre los candidatos” (art. 1 Texto Refundido LCSP)*.

La comprobación que los procesos de contratación se adecuan a la normativa vigente será el objetivo general dentro del “área de contratación” en la ejecución de la auditoria de la cuenta general de las Administraciones públicas o de los entes que conforman el sector público instrumental (*Auditoria del Sector Público,, Miquel Francesc Gelabert Morro*)

3.2 CONDICIONANTES ESPECIALES CONCESIÓN LAGO ESPERANZA.

La zona del Lago Esperanza se considera bien de dominio público marítimo-terrestre estatal (art. 3 y 4 Ley 22/1988 de 28 de julio, de Costas) por tanto para poderse ocupar se debe obtener una autorización o concesión otorgada por la Administración del Estado, en nuestro caso (Demarcación de Costas en Illes Balears).

En la propia web de Medio Marino del Ministerio de Agricultura, Pesca y medio ambiente nos aclara *“que **las autorizaciones** se prevén para las actividades en las que, o bien concurren circunstancias especiales de intensidad, peligrosidad o rentabilidad, o bien requieren la ocupación de dominio público marítimo-terrestre con instalaciones desmontables o con bienes muebles. Su plazo de vencimiento será el que se determine en el título correspondiente y no podrá exceder de 4 años.*

***Por su parte las concesiones** se prevén para los casos de ocupaciones del dominio público marítimo-terrestre estatal con obras e instalaciones no desmontables, así como para su ocupación con instalaciones desmontables que, aunque tengan este carácter, se solicite un plazo superior a 4 años. Su regulación se recoge en los artículos 64 y siguientes de la Ley 22/1988 de 28 de julio de Costas así como en los artículos 131 y siguientes del Reglamento General de Costas”.*

En nuestro caso basamos **nuestro proyecto en una concesión para 10 años** por lo que, independientemente de que las instalaciones tengan o no la consideración

de desmontables, no nos bastará con solo la autorización de Demarcación de Costas de Illes Balears sino que se tendrá que solicitar la concesión de esta ocupación,

A nuestros efectos entiendo que la solicitud a Demarcación de Costas sería el Ayuntamiento quien la solicitara por un período de tiempo de 30 años y posteriormente adjudicarla en períodos de 10 años como requiere nuestro proyecto (de hecho en marzo de este año una delegación del Ayuntamiento de Alcudia tuvo una reunión en Madrid con varios dirigentes del Ministerio de Medio Ambiente para tratar un proyecto para otorgar la concesión al Ajuntament para gestionar los balnearios de las playas del municipio durante 25 años en lugar de las autorizaciones de 4 años que viene pidiendo a Costas en la actualidad.

3.3 FORMA DE EMPRESA ELEGIDA PARA EL PROYECTO.

Podemos distinguir entre empresas individuales y empresas societarias. En las primeras, el riesgo lo soporta en exclusiva una sola persona mientras que en las segundas lo soportan varias. Entre las empresas societarias, por su lado, nos encontramos las sociedades colectivas, las sociedades de capital (Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima), y las sociedades mixtas (sociedad comanditaria, cooperativa, sociedad laboral).

De entre todas estas formas he optado por la forma de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L ó S.L.)

Se trata del sistema societario más utilizado en empresas de tamaño medio. Su capital no puede ser inferior a 3.000 € y estará dividido en participaciones acumulables de igual valor, todas las participaciones tendrán el mismo derecho a participar en las ganancias sociales y en los resultados positivos de la liquidación, podrán asistir y votar en la junta general, así como tendrán derecho de información y de suscripción preferente en caso de ampliación de capital.

Esta forma jurídica resulta muy ventajosa ante pequeñas empresas con pocos socios, ya que se consigue una gestión sencilla y flexible. Además al no ser muy elevado el capital mínimo necesario para su creación, es perfecta para emprendedores que no disponen de mucho capital líquido para invertir pero tampoco quieren comprometer su patrimonio personal.

CAPITULO 4 : DATOS GENERALES DEL PROYECTO.

4.1 FINALIDAD

Como ya he explicado la finalidad de este proyecto lo encontramos en el desarrollo de unas instalaciones que permitan el disfrute lúdico y deportivo para todos tanto como los ciudadanos de Alcudia como los turistas que nos visitan, y que estas infraestructuras redunden en el beneficio tanto del concesionario como del Ayuntamiento.

Debe consistir en tres áreas de actuación:

- Instalaciones. Deben permitir el acceso al número de usuarios que permitan mantener el servicio y su inversión con unos precios asequibles-
- Servicios y usos, variedad de actividades y servicios accesibles a todos que permitan el atractivo para el disfrute del ocio y el deporte.
- Cumplimiento de toda la normativa en temas de contratación, legalidad y seguridad.

4.2 LOCALIZACION

La Platja d'Alcúdia es la zona que más rápidamente ha prosperado y la que cuenta potencialmente con más posibilidades de seguir esta trayectoria. Hace apenas cuatro décadas esta zona estaba prácticamente deshabitada, ocupada por la playa, una zona de dunas y fincas de labranza. Con el desarrollo turístico e inmobiliario se ha ido desarrollando una fuerte industria hotelera que a día de hoy da cabida a cerca de 30.000 plazas turísticas. Este distrito comienza al principio de la Platja d'Alcúdia y llega hasta la Platja de Muro.

Además de la línea de costa, integra las zonas de Maristany, Lago Menor y Lago Esperanza. Es precisamente en estas dos últimas zonas donde comenzó el boom turístico y también donde se construyeron los primeros chalets del distrito. Un auge que aún hoy sigue y que aglutina a hoteles, oferta complementaria y viviendas unifamiliares.

Para la realización de este proyecto me desplacé hasta el Lago Esperanza y recorrí su perímetro, allí barajé las dos opciones que se me plantearon, utilizar la parte hasta donde llega el paseo que bordea el lago o la zona colindante en la que todavía no se ha realizado. Por razones de acceso, economicidad y logística me decante por la zona del paseo concretamente en una plazuela a la que se accede por la calle Mollet de l'Albufera desde la Carretera de Arta. Esta placeta consta de 850 m² peatonales más una zona de 600 m² asfaltada hasta donde llegan los vehículos. La zona peatonal está pavimentada con losetas rectangulares y es la continuación del paseo, en ella se ubican una veintena de árboles y 6 farolas. Sería precisamente en esta zona donde se ubicaría el quiosco donde se despacharían los tiquets y se venderían refrescos y merchandising.

Los pantalanes que formarían la zona de amarre para las barcas de remo y el barco solar estarían sujetos a los muros que de esta placeta por lo que el acceso sería plano sin necesidad de ninguna pasarela.



4.3 PROGRAMA DE USOS.

El programa de usos está pensado y diseñado para atender las necesidades y circunstancias de los clientes potenciales. Desde esta idea los servicios que se ofertaran son los siguientes.

- Alquiler de barcas a remo.
- Paseos ecológicos en barco solar.
- Aula solar .
- Quiosko : venta de bebidas , picnics y recuerdos.
- Paseo diario sin pasajeros con accesorio de aluminio para la limpieza y recogida de residuos sólidos flotantes.

CAPITULO 5 : PLAN DE MARKETING

5.1 ANÁLISIS DAFO

El **análisis DAFO**, es una herramienta de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades) en una matriz cuadrada. Es una herramienta para conocer la situación real en que se encuentra una organización, empresa o proyecto, y planear una estrategia de futuro.

El objetivo del análisis DAFO es determinar las ventajas competitivas de la empresa bajo análisis y la estrategia genérica a emplear por la misma que más le convenga en función de sus características propias y de las del mercado en que se mueve.

Tabla 6.1. Análisis DAFO

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ANÁLISIS INTERNO	<p>Excelente Ubicación</p> <p>Cercanía a gran cantidad de recursos naturales y turísticos</p> <p>Capacidad de atraer a colectivos en temporada baja. Jornada medioambiental aula solar</p> <p>Cooperar con el ayuntamiento en la limpieza diaria del lago, recolección de residuos sólidos flotantes</p>	<p>fuerte inversión inicial</p> <p>necesidad de promoción inicial para entrar en el mercado y conocer los servicios</p> <p>Autorizaciones y permisos administrativos</p> <p>Inexperiencia en el sector</p>
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
ANÁLISIS EXTERNO	<p>Apuesta y sensibilización del Ayuntamiento y de la sociedad en materia de energías renovables</p> <p>Necesidad de dotar al Ayuntamiento de Alcudia de fuentes de ingresos para adecuar la zona y que no sea mediante contribuciones especiales</p>	<p>Desatención municipal de las zonas de paseo del lago</p> <p>Colapso de las instalaciones en momentos de afluencia turística</p> <p>Limpieza y dragado del Lago</p> <p>fuerte estacionalización</p>

Fuente : Elaboración propia

De la combinación de fortalezas con oportunidades surgen las potencialidades, las cuales señalan las líneas de acción más prometedoras para la organización o empresa. Las limitaciones, determinadas por una combinación de debilidades y amenazas, colocan una seria advertencia. Mientras que los riesgos (combinación de fortalezas y amenazas) y los desafíos (combinación de debilidades y oportunidades),

determinados por su correspondiente combinación de factores, exigirán una cuidadosa consideración a la hora de marcar el rumbo que la empresa deberá asumir hacia el futuro deseable que es la explotación de estos servicios.

De esta tabla se desprende que mediante estrategias con la competencia como sería llegar a acuerdos con las empresas con servicios similares y salvando las amenazas técnicas (calado, limpieza de fondo) y burocráticas (autorizaciones) este proyecto podría gozar de una ventaja competitiva sostenible. El producto que ofrece está dotado de un alto valor añadido, y podría generar más novedades mediante la utilización de nuevos medios de publicidad, gestión y comunicación, aplicación y enseñanza de nuevas tecnologías medioambientales, convenios con órganos competentes en educación e investigación.

5.2 ANÁLISIS DE LOS SERVICIOS OFRECIDOS

5.2.1 Paseos por el lago en Barco solar

Serán paseos ecológicos por el lago con una duración de 45 minutos y que se convertirán en un atractivo lúdico y turístico más para el municipio. Se podrá contemplar la zona turística desde una perspectiva totalmente distinta sin ningún tipo de contaminación acústica ya que el motor apenas se oye y no hay vibración dará la sensación de navegar en un barco de vela, respetando la flora y la fauna existente.

En temporada alta (verano) el barco efectuará ocho salidas diarias por lo que permitirá que un día suban 480 personas mientras que en temporada baja realizará seis salidas con un máximo diario de 360 personas.

Tabla 5.2.1 Horarios barco solar			
hora salida	hora llegada	maximo pasajeros	pasajeros
10:00	10:45	60	
11:00	11:45	60	
12:00	12:45	60	
13:00	13:45	60	
16:00	16:45	60	
17:00	17:45	60	
18:00	18:45	60	(solo temporada verano)
19:00	19:45	60	(solo temporada verano)

Fuente : Elaboración propia

5.2.2 Alquiler de barcas de remo

Será otra alternativa para descubrir el Lago Esperanza de una manera tranquila y relajante.

Se empezará el paseo en barca de remo en el pantalán donde estarán amarradas. La zona navegable será la que estará señalizada formando un amplio perímetro, estará prohibido el desembarco en cualquier otro punto que no sea el embarcadero.

Se podrá disfrutar del día en familia, con la pareja o amigos remando por las orillas. Es una actividad perfecta para desconectar y relajarse.

Aparte de esta faceta lúdica que tiene este servicio me gustaría hacer incapié en su faceta deportiva de cara a la captación de potenciales clientes. Hay que recordar que el remo fue en la antigüedad uno de los medios fundamentales para la propulsión de las embarcaciones por el agua y el mecanismo con el que podemos desplazarnos en el agua utilizando la fuerza física del hombre, si bien ha sido superado como motor de los barcos, se ha mantenido como elemento recreativo, utilizándose para el entrenamiento, el ocio y la competición, formando parte incluso del calendario olímpico, aclarando que el gesto utilizado en el remo es diferente a la técnica utilizada en el desplazamiento con piragua y que dada la utilidad de este ejercicio para el desarrollo de la resistencia y la fuerza física se ha conseguido una adaptación para introducirlo en gimnasios.

Hecho este inciso y ciñiéndonos al proyecto definir que este servicio tendrá una duración de 60 minutos, el horario de alquiler variará según la época del año pero en principio será el siguiente.

Tabla 5.2.2 Horarios barcas de remo

invierno	de 10 h a 18 h
verano	de 10 h a 20 h

Fuente : Elaboración propia

Las barcas tienen una capacidad máxima para 3 personas y es imprescindible que todos los ocupantes sepan nadar.

Teniendo en cuenta que disponemos de 30 barcas y considerando que únicamente fueran utilizadas por una persona podríamos llegar a un máximo diario de ocupación de 240 personas en invierno y 300 personas en verano.

5.2.3 Aula Solar

Será un servicio adicional que se dará en los meses de temporada baja y que irá desde el mes de octubre hasta el mes de mayo, básicamente cubrirá los meses del calendario escolar.

La finalidad que tiene es poder crear un atractivo para atraer a grupos de escolares y a grupos de personas de la tercera edad en la temporada baja que aprovechando una visita cultural al municipio puedan acercarse al lago para asistir a una clase sobre energías renovables.

Dependiendo de la climatología esta clase se dará al aire libre en la plazuela junto al chiringuito y si no se daría bajo una carpa desmontable destinada a ese fin.

Se concertará la organización de esta aula con el Centro Tecnológico Electro-solar que es una entidad sin ánimo de lucro y que se dedica a la investigación de las energías renovables.

Como ya veremos el coste de este servicio estaría incluido el precio del pack (billete+aula solar) que se ofrecerían a estos colectivos.

OBJETIVO DEL AULA SOLAR : Divulgación de la necesidad de utilizar las energías renovables y básicamente la energía solar como algo que es un futuro inmediato, que es necesario y que es muy desconocido para la gran mayoría de personas. Conservar el medio ambiente a través de unas energías que no se agotan y no contaminan.

ACTIVIDAD: Consistirá en una charla donde se le haga ver a los chicos la importancia del medio ambiente para que puedan saber que es la energía, cómo la utilizamos y cómo la desperdiciamos.

Posteriormente se les enseñará como se fabrican las placas solares (la obtención del sílice a través de la arena y como éste se procesa en silicio su posterior laminación y colocación en placas formando primeramente las células solares y después las placas solares propiamente dichas. Seguidamente se les enseñarán unos juguetes donde básicamente los más pequeños ven como se produce la causa y el efecto de la energía solar. A continuación se pasará a otra parte donde verán como con el sol se puede cocinar y como se puede guardar la energía en pilas de gel para poder utilizarla cuando no haya sol.

Como colofón a todas estas explicaciones se terminará la clase dando un paseo por el Lago Esperanza en un barco movido exclusivamente por la energía solar.

5.2.4 Vending - merchandising

Es un servicio complementario con muy buenas expectativas tiene una barrera de entrada baja, una inversión moderada, un ingreso de dinero diaria y que es conocido por la práctica totalidad de la población, además las nuevas tecnologías de pago permiten hoy en día una accesibilidad total al consumo.

De las diversas categorías de vending existentes nos decantaremos por las de bebidas frías y snacks que funcionan muy bien en este tipo de instalaciones-.

Estarían ubicadas en el quiosco donde se efectúan las ventas de los tiquets.

El personal estaría optimizado ya que efectuaría por una parte directamente la línea de merchandising (camisetas y suvenirs del lago) y por otra controlaría la línea de vending compuesta por dos máquinas expendedoras (bebidas frias, snacks y sándwichs).

La ubicación del negocio y la competencia tienen mucha importancia para considerar esta opción como muy interesante. Hemos de recordar que la ubicación del negocio estará en una plaza situada en un paseo que rodea el lago y que por tanto además los usuarios directos (clientes de barcas a remo y barco solar) tendremos unos clientes que efectúan el recorrido de forma habitual y que podrán parar y tomar algo, no existe en el perímetro del paseo otro punto de servicio como éste.

La cantidad de stock bloqueado es pequeña, un margen aceptable con unos costos controlados, nos permite mucha flexibilidad y el hecho de formar parte de la concesión nos sirve de barrera de entrada frente a nuevos competidores.

5.3 PRECIO

Para la determinación de los precios y entendiendo que si bien es cierto que podemos encontrar unos servicios similares en la Isla como paseos marítimos en barca o el alquiler de piraguas y embarcaciones hidropedales, que ya de entrada son más caros que los vamos determinar, me he inclinado analizar como punto de partida y referencia los precios que se aplican en diversos lugares con aguas interiores o pantanos y posteriormente ajustarlos de acuerdo con nuestro proyecto.

5.3.1 Precio de los paseos en Barco Solar

A continuación detallo en esta tabla los precios que se aplican en explotaciones similares a los paseos en barco en aguas interiores. La duración del recorrido y los precios fluctúan dependiendo del lugar donde nos encontremos.

Tabla 5.3.1 Horarios barcas de remo

NOMBRE	UBICACIÓN	PROVINCIA	DURACION TRAYECTO	TARIFA
Barca Tirona	Lago de Banyoles	Girona	40 minutos	8 euros
Barco Solar Retiro	Parque del Retiro	Madrid	15 minutos	2 euros
Barco Solar Arcos	Embalse Arcos de la Frontera	Cádiz	30 minutos	3,5 euros
Barca motor	Plaza España	Sevilla	15 minutos	12 euros
Barco Solar Tranco	Embalse del Tranco	Jaén	60 minutos	6 euros

Fuente : Elaboración propia

En cuanto a la duración vemos que hay recorridos cortos como el del Parque del Retiro (Madrid) y la plaza de España (Sevilla) de únicamente 15 minutos, considero que es muy poco tiempo para realizar una actividad que nos permita conseguir los objetivos de desconectar y gozar de tranquilidad por este motivo he optado por realizar un trayecto de 45 minutos en los que podremos ver con todo detalle el entorno y paisaje de la zona.

En cuanto al precio también hay disparidad desde los 2 euros en el Parque del Retiro y los 12 euros de la Plaza de España, ambos situados en pleno centro de la ciudad. Por la similitud de entornos la Barca Tirona en el Lago Banyoles (Girona) y el Barco Solar del Embalse del Tranco (Jaén), ocho y seis euros respectivamente pueden ser perfectos referentes.

He considerado por tanto que el precio de 6 euros por 45 minutos es razonable y coherente, teniendo en cuenta que los precios llevan el IVA INCLUIDO el precio que generará la base imponible es 4,96 euros .

En el período comprendido entre octubre- mayo y aprovechando el calendario escolar , para los colectivos de grupos de estudiantes y tercera edad este precio llevará incluido el coste del Aula Solar que será de un 20% sobre el mismo y que se pagará a los monitores que la impartan así mismo sobre las reservas que se hagan a través de los portales específicos en internet se pagará una comisión de un 15% sobre la venta.

Estos descuentos figurarán desglosados en las partidas de la cuenta 623 como ya veremos al analizar los gastos de distribución.

En nuestro proyecto mantendremos constante el precio durante los cuatro primeros años hasta que se haya estabilizado la ocupación y a partir del quinto año aplicaremos la misma tasa del 2% de incremento que hemos aplicado para los gastos.

5.3.2 Precio del alquiler de barcas de remo

Al igual que hemos hecho en la determinación del precio para los paseos en barco solar ahora en la tabla siguiente vemos los precios de referencia que se aplican en las instalaciones de referencia.

Tabla 5.3.2 duración y precios alquiler barcas de remo

NOMBRE	UBICACIÓN	PROVINCIA	DURACION	TARIFA
barcas a remo	Lago de Banyoles	Girona	60 minutos	5 euros/persona
barcas a remo	Parque del Retiro	Madrid	45 minutos	6 euros/persona L a V 8 euros/persona S y D
barcas a remo	Plaza España	Sevilla	35 minutos 70 minutos	6 euros/persona 8 euros/persona
barcas a remo	Embalse del Tranco	Jaén	60 minutos	10 euros/persona

Fuente : Elaboración propia

El precio del alquiler de las barcas en el Embalse del Tranco (Jaén) con 10 euros/persona sale ligeramente de la media de precios aplicada en las otras

instalaciones, en nuestro caso y con la finalidad de introducir este hábito en la población aplicaremos un precio de 4,5 euros /persona con una duración de 60 minutos. Al llevar este precio el IVA incluido hemos de considerar la cantidad 3,72 euros como Base imponible y la generadora de la cifra de ventas de esta línea de negocio.

En nuestro modelo aplicaremos un descuento de un 20% para los colectivos de tercera edad (el remo es una buena opción para personas mayores) y para los usuarios de gimnasios deportivos (rutinas de diversificación) al producirse directamente, en el momento de la emisión del billete a estos colectivos se generará el descuento que, para facilitar el estudio, lo llevaremos a la cuenta (7070) denominada “*descuento directo a colectivos*” que figurará en negativo restando al importe de la cifra de negocios.

Al igual que en los paseos en Barco Solar se pagará una comisión de un 15% por las reservas hechas a través de los portales de internet.

Tal y como hemos explicado para los precios de los paseos en barco solar mantendremos constante el precio del alquiler de las barcas de remo durante los cuatro primeros años hasta que se haya estabilizado la ocupación y a partir del quinto año aplicaremos la misma tasa del 2% de incremento que hemos aplicado para los gastos.

5.4 DISTRIBUCIÓN

La distribución dentro del marketing tiene como objeto trasladar el producto desde el punto de fabricación hasta las manos del consumidor, es esencial que el producto sea accesible a los clientes ya que si no el éxito del negocio no llegará a fraguarse.

Sin embargo en este caso particular, no se trata de un producto sino de un servicio y además, se presta en unas instalaciones, por tanto no podemos trasladar el servicio a los clientes sino que son ellos los que deben acudir en busca de información sobre la empresa o sobre sus servicios para que pueda llegar a existir una relación entre el cliente y la empresa.

La mayor parte de la distribución que realizará la empresa tendrá **naturaleza directa** existiendo en esta línea 3 modalidades de reserva:

- Reserva en el propio embarcadero, cualquier cliente que lo desee y tenga la posibilidad de acercarse podrá reservar su plaza o cuantas quiera en el quiosco ubicado a tal fin.

- Mediante vía telefónica. El cliente que telefonee tendrá la posibilidad de realizar la reserva de esta forma. El recepcionista que esté trabajando en el momento de la llamada disipará las dudas que tenga el cliente.
- A través de la página web de la empresa. Todo aquel cliente que tenga acceso a internet podrá tramitar su reserva mediante la página web corporativa. En ella dispondrá de todo tipo de información sobre el establecimiento y sus instalaciones.

El proyecto contempla ofrecer también una **distribución indirecta** mediante los portales de reserva online específicos. Estas páginas web están especializadas en ofrecer al cliente una búsqueda de actividades o servicios que se adapte a sus características, para poder realizarlo se nutren de sistemas de información que permiten el acceso a extensas bases de datos .

Estas páginas contarán con un resumen de información sobre la empresa y sobre la disponibilidad de plazas permitiendo la realización de la reserva. A cambio de ofrecer este servicio , estas empresas cobran un porcentaje de las reservas efectuadas a través de su página que en este caso como ya hemos visto estimamos en un 15% del precio de la reserva.

5.5 PROMOCION Y PUBLICIDAD

5.5.1 Promoción

LA PROMOCIÓN de una empresa es transmitir la información desde el vendedor al comprador, cuyo contenido se refiere al servicio que la empresa presta , se realiza a través de varios medios y cuyo fin consiste en incitar a la demanda.

Es uno de los puntos más importantes y por tanto clave para el éxito de la empresa, ya que si no hacemos llegar las características a los clientes el esfuerzo será en vano.

Los pasos que vamos a seguir para que nos ayuden a centrarnos en cómo utilizar la promoción para que el resultado sea lo más satisfactorio posible:

- **Público objetivo: Temporada alta :** Turismo familiar extranjero, nacional y local (Alcudia particular, Mallorca general) que pueda alternar los alicientes de sol y playa con relax y tranquilidad. **Temporada baja:** turismo tercera edad (nacional y grupos locales); estudiantes (visitas guiadas); deportistas (diversificación de preparación).
- **Objetivo de comunicación:** Dado que la empresa es de nueva creación el objetivo principal será el de darse a conocer a través de internet para llegar al mayor público posible. A estos clientes se les debe transmitir una sensación de profesionalidad junto a la de que van a tener una experiencia placentera, y que disfrutarán y vivirán la ecología inmersos en un ambiente muy turístico.
- **Diseño del mensaje:** “Venid a vivir el LAGO, veniu a viure el LLAC” este slogan quiere llamar la atención de los nuevos clientes sobre la

existencia del Lago Esperanza y su enormes posibilidades y para los antiguos clientes atraerles para que comprendan que no terminaron de disfrutar de su estancia en Alcudia como se merecen .

- **Promoción** : Se debe presentar el proyecto al público objetivo como un tipo de actividades diferentes a las que se pueden encontrar en la zona y que a su vez complementen a éstas. Que quede muy marcado el guiño ecológico que se hace y que el cliente sepa verlo y valorarlo, actividades sencillas alejadas del ajetreo y que generan tranquilidad y desasosiego.

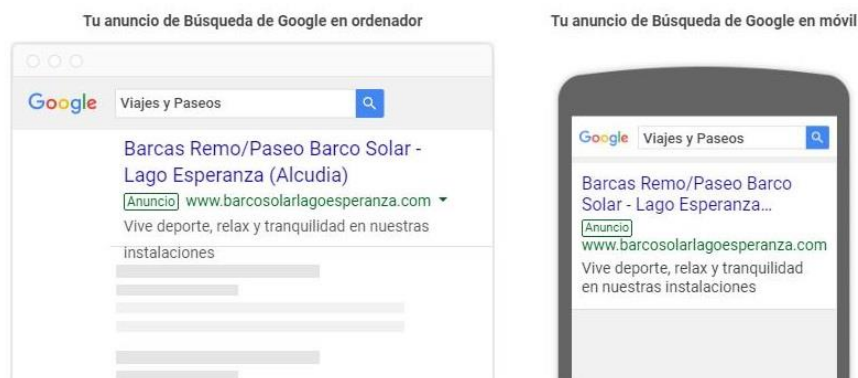
5.5.1 Publicidad

Consecuentes con los principios que hemos visto en la promoción y aunque en un principio focalicemos la publicidad directa en el público objetivo (centros escolares, asociaciones tercera edad, deportistas) para que éste consiga un efecto multiplicador consideramos el principal medio para llegar al cliente será la inserción de todo tipo publicidad en internet.

5.5.1.1 Buscadores

El hecho de que muchos clientes potenciales son turistas que accederán a buscar que actividades pueden realizar en su estancia hace que sea imprescindible mantenerse presente en internet existiendo diversidad de formas de aparecer en los buscadores más conocidos.

Para este proyecto se ha decidido realizar una campaña de publicidad mediante la herramienta de Google Adwords. Este tipo de campaña publicitaria se basa en la búsqueda por palabras que han sido seleccionadas previamente para que al ser buscadas aparezca el anuncio que se quiera. Dentro de este servicio los precios vienen dados por palabras que se incluyan. A modo de ejemplo y entrando en Google Adwords y eligiendo la palabras viajes y paseos aparecerá este anuncio.



Fuente : Google Adwords

En la página de esta herramienta te permite decidir la cantidad que se quiera invertir, por lo que en un principio empezariamos con un presupuesto mensual de 150 euros y si fuera necesario ya lo iríamos ajustando más adelante.

5.5.1.2 Posicionamiento en páginas especializadas y redes sociales

Existen páginas especializadas y guías que permiten con el pago de una cuota mensual posicionar nuestro proyecto y que se encuentre entre los más visibles dentro de la oferta que el cliente puede encontrar en la búsqueda de actividades que se realizan en Alcudia.

En cuanto a las redes sociales hay miles de estudios que explican de su importancia en la actualidad, hemos elegido en este caso la guía sobre la publicidad en redes sociales del blog Hootsuite escrita por Christina Newberry 08-02-17, en ella se nos informa que la publicidad digital se ha convertido en una gran parte de las campañas de marketing y que desde el 2013 los mercadólogos han invertido más anuncios por internet que en los periódicos y predicen que esta cantidad sobrepasará la cantidad que se gasta en anuncios de televisión. En términos de retorno sobre la inversión el 95,8% de administradores de redes sociales dicen que Facebook ofrece el mejor beneficio seguido de Twitter 63,5% e Instagram 40,1%.

De todos estos datos se deduce la importancia con que cuentan este tipo de medios en la actualidad para las empresas y se decide utilizar al máximo estas herramientas para nuestro proyecto en el Lago Esperanza.

En este caso se llevará a cabo una creación de perfiles en Facebook y Twitter donde se encontrará toda la información relacionada con la empresa. Se explicarán todos los servicios y características de las que disponen nuestras instalaciones, incluyendo fotografías, videos, horarios. La conexión con clientes a través de nuestro perfil, que comentando sus experiencias y recomendando a otros amigos es una de las mejores herramientas de marketing, y además gratuito.

Examinando nuestras publicaciones pasadas podemos descubrir que posts han tenido mayor número de clics, me gusta, compartir o comentarios, estos comunicados seleccionados serán los mejores candidatos en convertirse en anuncios publicitarios

A modo de cuantificar el gasto insertaremos un anuncio en Facebook con el cual la red hará que se visualice el anuncio que se quiera y al público objetivo que se quiera estableciendo un presupuesto cerrado. En su página FB nos da a elegir entre un presupuesto diario (importe que decides gastar por día en una campaña concreta) y el presupuesto por campaña (tiempo en que estará activa), el precio de los anuncios se basa en un sistema de subasta por el cual éstos anuncios de Facebook no tienen un coste establecido y solo cobran por el número de clics recibidos o por el número de impresiones del anuncio que se muestren.

Destinaremos un presupuesto inicial de 100 euros mensuales para evaluar la eficacia de la acción se contabilizarán dentro de la cuenta de gastos de publicidad (6270).

CAPITULO 6 : PLANIFICACION DE LOS RECURSOS HUMANOS.

6.1 NECESIDADES DE RECURSOS HUMANOS

Para iniciar la actividad del se prevé la contratación de ocho trabajadores, que de acuerdo con la tipificación de categorías que establece el convenio colectivo del sector ocio educativo y animación sociocultural quedarían distribuidos de las siguiente forma:

- 1 director gerente
- 2 recepcionistas (uno a jornada completa y el otro a media jornada)
- 2 técnicos especialistas (uno a jornada completa y el otro a media jornada).
- 3 empleados de mantenimiento (dos a jornada completa y uno a media jornada).

6.2 DESCRIPCIÓN DE LOS PUESTOS DE TRABAJO

6.2.1) Director gerente

La dirección general estará compuesta por el socio capitalista y promotor . Se encargará de la administración general de la empresa con el objetivo de garantizar el correcto funcionamiento . Llevará a cargo las tareas de la dirección de recursos humanos (contratación y despidos) , publicidad y promoción (resolución de quejas, revisión de datos históricos para predecir ventas futuras), contabilidad (control de los estados financieros).

6.2.2) Recepcionista

Estará ubicado en el quiosco-chiringuito, se encarga de la expedición de los tickets de los servicios tanto del alquiler de las barcas como de los paseos en barco solar, responderá al teléfono, gestionará las ventas de merchandising y control de las máquinas expendedoras de vending, y realizará apoyo en las tareas de administración ayudando al director gerente. Se estima uno a jornada completa y otro a tiempo parcial para cubrir las vacaciones y refuerzos en temporada alta.

6.2.3) Técnico especialista

Será el responsable del funcionamiento del barco solar, dirigiendo , coordinando y controlando todas actividades que se realizan a bordo (maniobras de atracar y desatracar, etc., se estima un trabajador a tiempo parcial para cubrir vacaciones.

6.2.4) Empleados de mantenimiento

Uno estará en el barco solar junto al técnico especialista ayudará al pasaje, realizará las labores de mantenimiento del barco , colocará el accesorio de aluminio para el paseo sin pasajeros en los que se recogerá la basura flotante que pueda aparecer en el lago. El otro estará en la zona de embarcadero y ayudará a subir a las barcas de recreo y realizará el mantenimiento de las mismas y del pantalán, en la dependencia ubicada para ello en el quiosco guardarán su utillaje Se estima un trabajador a tiempo parcial para cubrir vacaciones y reforzar la temporada alta.

CAPITULO 7 ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN

La inversión consiste en intercambiar una satisfacción inmediata y cierta, a la que se renuncia, por la esperanza de adquirir una satisfacción mayor, pero futura e incierta. Por tanto, la inversión siempre se hará con la perspectiva de obtener una recompensa mayor en el futuro. Los elementos básicos que se tienen que dar necesariamente para que pueda tener lugar una inversión son:

- Una persona física o jurídica que hace la inversión. En nuestro proyecto será la empresa concesionaria.
- Un objeto en que se invierte, el cual será la creación de un embarcadero para la explotación del servicio de alquiler de barcas a remo y paseos en barco solar junto con el montaje de un quiosko prefabricado para la venta de tiquets, venta de bebidas y picnics y almacén de utillaje.
- El coste de adquisición del objeto, que será el valor de dichas instalaciones hasta la puesta en funcionamiento de las mismas.
- La esperanza de obtener una contrapartida futura superior al coste del bien adquirido, es decir con la intención de obtener unos beneficios superiores al valor del capital invertido.

A continuación voy a explicar detalladamente los elementos e instalaciones que componen la inversión , indicando sus características técnicas, coste de las mismas y su vida útil estimada.

7.1 BARCO SOLAR SOLEMAR

1. CARACTERÍSTICAS.

Está destinado a convertirse en la estrella de nuestro proyecto. **Es un catamarán de 12 metros de eslora, con capacidad para 60 pasajeros**, insumergible al estar rellenos sus dos cascos de espuma expandida.

Está construido con poliéster reforzado con fibra de vidrio.

Alcanza una velocidad máxima de 6 nudos gracias a sus generadores solares con paneles de última generación que le proporcionaran una portencia de 4.650 Wp, cuarenta y ocho baterías de 1000 Ah de capacidad y dos motores eléctricos con 4.600 w de potencia cada uno.

Su autonomía es indefinida con sol y hasta 150 horas sin sol. La energía utilizada es totalmente gratuita e inagotable, al no utilizar ninguna fuente de apoyo exterior.

Fabricado en el astillero Seaclener Trawlwer ubicando en Campos (Baleares), que es el primer astillero en el mundo que fabrica barcos de pasajeros 100% autónomos, propulsados única y exclusivamente por la energía solar captada mediante paneles solares instalados en los barcos.

Comparándolo con un barco similar con motores de gasóleo, a lo largo de su vida útil de 25 años, dejará de emitir aproximadamente 7.214 Tm de CO2 a la atmósfera y dejará de consumir más de 1.000.000 de litros de gasóleo.

Aparte de no contaminar la atmósfera tampoco genera ningún tipo de contaminación acústica .

Resumen de características:

Plazas : 60 pasajeros
Eslora: 12 metros
Manga: 4,25 metros
Desplazamiento en vacío: 8.000 kg.
Calado: 0,60 a 0,90 metros
Velocidad de crucero: 4 nudos
Velocidad máxima: 6 nudos
Motores: 2 x4800 W
Paneles solares: 4625 Wp
Baterías: 48x490 Ah
Propulsión de emergencia: 150 horas
Sistema automático anti-incendio
Insumergible por espuma expandida
Tripulación : 2 personas

2. VIDA ÚTIL.

Al igual que los otros tipos de embarcaciones con estructura realizada a base de poliuretano y fibra de vidrio es de unos 25 años.

Por su parte a las baterías de gel de 490 Ah se les estima una vida útil de 10 años.

3. COSTE Y MANTENIMIENTO

El coste de este nuevo barco solar de 60 pasajeros es de 300.000 euros (Iva no incluido) . Se conseguiría que en este precio se incluyera también el accesorio de aluminio y sus enganches para realizar simultáneamente las labores de limpieza de los residuos sólidos flotantes que pudieran aparecer por el lago.

La cuantía anual de los gastos de mantenimiento del barco solar en el Parque del Retiro correspondientes al año 2016 fue de 3115,20 euros si bien en esta cantidad han efectuado la previsión de la sustitución de las baterías que tienen una vida de 10 años (información suministrada por el responsable de mantenimiento del barco solar)

7.2 BARCAS A REMO – SAMAR



El modelo de barca de remo elegido es el DORADA fabricado con un compuesto plástico reforzado con fibra de vidrio por la empresa SAMAR (Polonia) y distribuido en la CEE a través de la empresa Killermann & Partner GbR de Eberswalde (Alemania) que es quien nos ha enviado el presupuesto.

El barco de remos “Dorada” tiene las siguientes características:

- Es un barco universal de doble casco, muy estable, ergonómico y fácil de dirigir.
- Tiene dos compartimentos, si bien el banco interior puede ser desmontado lo que permite liberar espacio en medio del barco.
- Sus medidas L x w = 3,10 x 1,30 m.
- Para 3 personas máximo. 300 kigs.
- 2 fijadores y cierre de remos de acero inoxidable, rodapié de goma.
- 3 ojales de acero inoxidable para la fijación de la barca al embarcadero.

El precio unitario aplicando el descuento por cantidad es de 820 euros barca, ha este precio hay que sumarle 60 euros por el par de remos, y 300 euros de extras y portes hasta destino.

La inversión final de las barcas asciende a 29.500 euros (25 x1180).

La vida útil de esta embarcación con su debido mantenimiento es de 25 años

7.3 EMBARCADERO PARA BARCAS - AMILIBIA

El pantalán es el elemento principal del embarcadero está construido con una estructura resistente elaborada con perfiles de aluminio , calidad marina 6005, soldado bajo gas neutro Argón por sistema MIG y una superficie pisable de madera, sirve como muelle de amarre para las embarcaciones.

Astilleros Amilibia S.L.U. en Orio (Guipuzkoa) proyecta distintas estructuras en función del esfuerzo a soportar, las ventajas más importantes son las siguientes: menor coste y mayor duración, instalación rápida , mantenimiento económico, fácil acceso a los servicios (luz , agua) y respeto al medio ambiente.

A continuación nos detalla el presupuesto total con todos los gastos hasta su puesta en funcionamiento del pantalán, la pasarela, muerto de hormigón, etc.



Presupuesto nº 1 INSTALACIONES

Nº	Ud	Descripción	Medición	Precio	Importe
1.1	Ml	Ml de pantalán flotante de 2,50 m. de anchura entre perfiles, formado por un bastidor de perfiles de aleación de aluminio 6005 T8 (calidad marina), perfiles principales tipo ASE-900 (5,11 Kg/ml—lx=1175 cmf; ly=594 cmf; Wz=127,5 cm3; Wy=75,3 cm3) , con canaleta de aluminio para formación de galería técnica con su tapa desmontable correspondiente, superficie pisable de madera TECNOLÓGICA ECODECK o defensa plástica de Color. Incluso parte proporcional de tacos elastómeros de alta resistencia para unión entre módulos (cuando proceda) con su tornillería correspondiente en acero inoxidable AISI 316. P.p de flotador constituido por carcasa exterior de polietileno por rotomoldeo y relleno interior de poliestireno expandido de densidad mayor de 15 Kg/m3 con las medidas siguientes: Largo 1.55 Ancho 0.72 Alto 0.55 m.			
		Total ML	36,000	512,74 €	18.458,54 €
1.2	Ud	Pasarela de 6x1.50 mts (INTERIOR) para acceso a los pantalanes flotantes realizada en periferia de aluminio calidad naval anticorrosivo 6005 T8 con superficie pisable de madera TECNOLÓGICA ECODECK sobre durmiente de Aluminio especialmente diseñado para anclaje oculto de la tabla, con bemoillos antideslizante , incluso pieza de conexión de pasarela a tierra, rampilla para salvar desnivel en final, guía para deslizamiento y tornillería de acero Inco.			
		Total UD	1,000	2.808,27 €	2.808,27 €
1.3	Ud	Muerto de hormigón de 2,5 tn con anilla para manipulación.			
		Total UD	5,000	456,76 €	2.284,08 €
1.4	Ml	CADENA DE ACERO DE 16mm Galvanizado para conexión de pantalán a muerto de hormigón.			
		Total ML	96,000	10,29 €	987,84 €
1.5	Ud	Comanusa de fundición de aluminio anticorrosivo naval, de resistencia a tracción 4 Tn, para instalar en perfil lateral mediante tornillo especial de acero inoxidable M16 AISI 316 con sus correspondientes tuercas y arandelas			
		Total UD	40,000	23,66 €	946,40 €
1.6	Ud	P.a para transporte y montaje de elementos ofertados incluyendo: • Servicio de grúa para descarga de materiales • Transporte de elementos a obra. • Mano de obra especializada • Medios auxiliares.			
		Total UD	1,000	12.196,67 €	12.196,67 €
Total presupuesto nº 1 INSTALACIONES :					39.051,90 €

7.4 QUIOSKO VENTA DE TIQUETS Y ALMACEN

Esta instalación es primordial ya que se convertirá en el punto neurálgico del desarrollo del proyecto he elegido el modelo Mojácar de 20 m² fabricado por la empresa Pérgolas Almería Navarro Olivier puesto que su diseño encaja en el entorno y porque separa los tipos de actividades que en él se desarrollarán, por una parte los 10 metros de con tarima donde se atenderá al público, expedición de tiquets, venta de merchandising y control de las máquinas de vending y por otra la parte de almacén donde se dará cobijo al utillaje y materiales necesarios para el mantenimiento de las instalaciones.

El presupuesto ofertado con las características de la instalación es el siguiente:



Chiringuito Modular modelo Mojácar



Tipo de construcción: Estructura modular transportable
Tipo de cubierta: a 4 aguas, con lucernario de ventilación
Superficie construida: 20 m²

Detalle de construcción

Cubierta: Tablero contrachapado fenólico de 15 mm de espesor y ranurado por su cara interior, sobre el que se fija la lámina asfáltica autoprottegida por una capa de pizarra. Todo el perímetro se adhiere a la base de contrachapado y se refuerza con masilla de poliuretano y remate de madera maciza. • : Compuesta por vigas principales de madera laminadas certificadas para la construcción GL24 de 160x80 mm y de madera de pino maciza certificadas para la construcción C24 de 140x70 mm, en vigas principales y vigas auxiliares. • ..

Lucernario: Estructura de madera de pino macizo C24 de 100x100 mm y tablero contrachapado fenólico de 15 mm de espesor. Para facilitar la ventilación del chiringuito el perímetro del lucernario se cierra con una celosía de seguridad de 3 mm de grosor troquelada •

Estructura del chiringuito: Esta compuesta por pilares y vigas de madera laminada GL24. Pilares de 140x140 mm y vigas de 160x80 mm. •

Muros exteriores: De 100 mm de espesor. Estructura realizada con entramado madera maciza C24, de 70x35 mm ó de 60x40 mm, revestido por la cara exterior con tablero contrachapado fenólico ranurado de 16 mm r. .

Muros interiores: De 100 mm de espesor. Estructura realizada con entramado madera maciza C24, de 70x35 mm ó de 60x40 mm, revestido por ambas caras con tablero aglomerado hidrófugo con recubrimiento de melamina plastificada de 10 mm de espesor.

Suelo: Tablero contrachapado fenólico WBP 100% abedul de 18 mm de espesor, con tratamiento antideslizante y resistente a la erosión en su cara superior y plastificado liso en su cara inferior para evitar la humedad.

Entramado de vigas de madera maciza de pino C24,

Postigos: Construidos con tablero fenólico ranurado de 16 mm en su cara exterior, tablero fenólico marino liso de 16 mm por el interior. Por fuera y en todo el contorno lleva un marco de tablero fenólico de 100x20 mm.

Todas las capas van unidas mediante cola de poliuretano. Cada postigo lleva 2 pistones de gas para facilitar su apertura y cierre. Incluye los cerrojos de seguridad en acero galvanizado y bisagras en acero inoxidable AISI 316 (acero náutico).

Instalación eléctrica: Instalación eléctrica oculta en el interior de los muros, ejecutada con tubo corrugado libre de halógenos de policloruro de vinilo y cable eléctrico unipolar libre de halógenos. Incluye cuadro eléctrico completo, iluminación con 4 downlight LED de 18W de 1650 lúmenes clasificación energética A++, y luminarias de emergencia, cumpliendo con normativa vigente.

Puerta de acceso: Construida con 2 capas de tableros marinos fenólicos, unidos mediante cola de poliuretano. En su cara exterior tablero ranurado de 16 mm y por el interior tablero liso de 16 mm. En todo el contorno exterior

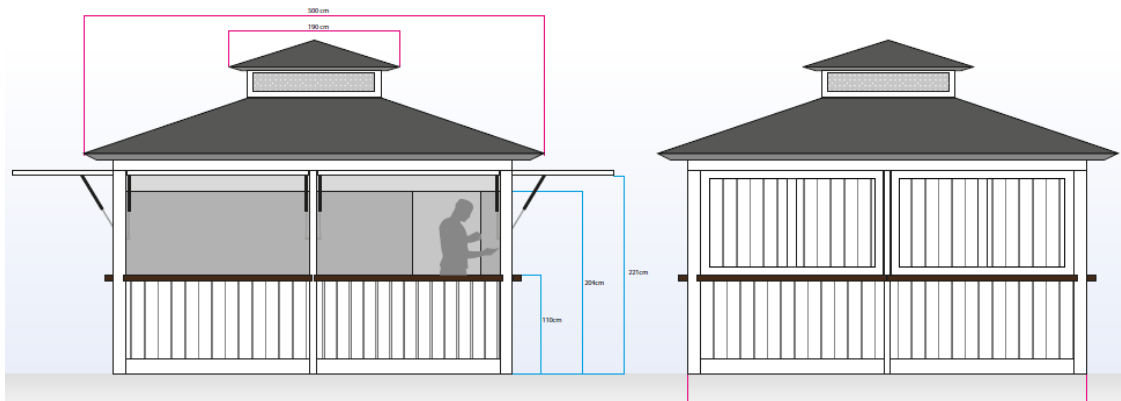
Tarima: Lamas de madera tratada en autoclave riesgo IV con superficie ranurada antideslizante con cantos romos en color marrón de 27 mm de espesor, fijada mediante tornillos preparados para ambiente marino.

Precio: Instalacion , montaje y portes **18.000 euros (IVA no incluido)**



687 031 565
950 396 267
info@navarrolivier.com
Ctra. Nac. 332 - Los Lobos - 04619
Cuevas del Almanzora - Almería

NavarroOlivier.com
by Pérgolas Almería



7.5 OTRO INMOVILIZADO.

En este apartado recogeremos aquellas partidas de inmovilizado que terminarán de configurar nuestro proyecto .

7.5.1 Máquinas de vending.

Las dos elegidas para esta actividad suplementaria son la máquina marca Saeco expendedora multiproducto para snacks y refrescos y la máquina de bebidas calientes marca Jofemar para café y otras variedades de bebidas calientes.

Máquina expendedora Saeco para espacios reducidos. Todo en uno.

Disponibilidad: **En existencia**

Precio (sin IVA): € 2.397,00
 Precio (con IVA): € 2.900,37



máquina de bebidas calientes Jofemar G-500

máquina de café en grano, y todo tipo de descafeinados y otras variedades de bebidas calientes. Modelo Jofemar G-500

Disponibilidad: **En existencia**

Precio (sin IVA): € 674,38
 Precio (con IVA): € 816,00



El precio de ambas asciende 3.071 euros con una vida estimada de cinco años

7.5.2 Equipo informático.

Estaría compuesto por dos ordenadores, dos impresora , más S.A.I y se estima su coste en 3.500 euros y una vida útil de 5 años.

7.5.3 Mobiliario.

Sería el que se distribuiría dentro del chiringuito (mesa, sillas, estanterías) para el que se presupuestan 2.000 euros con una vida estimada de 10 años.

7.5.4 Utillaje.

Lo formarían todas aquellos útiles y herramientas necesarias para el mantenimiento tanto de las barcas como de las instalaciones y se presupuestan 2.000 euros con una vida útil de 5 años.

CAPITULO 8 : ANÁLISIS DE VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA.

En este capítulo se pretende realizar un profundo análisis de viabilidad que determine si realmente el proyecto planteado tiene posibilidad de llevarse a cabo. Para ejecutarlo se realizarán un conjunto de técnicas que nos permitirán comprender la estructura y la situación de la empresa y nos ayudarán en el proceso de toma de decisiones.

Estudiaremos primeramente las inversiones a realizar, los gastos reconocidos y previstos y los ingresos estimados, para seguidamente establecer el método de financiación y un análisis de la inversión en general.

8.1 PLAN DE INVERSIONES

Después del exhaustivo análisis que realizamos en el capítulo 7 el desglose de las inversiones a realizar es el siguiente.

Tabla 9.1 Plan de INVERSIONES E INMOVILIZADO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INVERSIONES										
Software Gestion	1.500				1.656					
Quiosco	18.000									
Embarcadero	39.052									
Maquinas vending	3.071				3.391					
Utillaje	2.000				2.208					
Mobiliario	2.000									
Eq. Informaticos	3.500				3.864					
Barco solar	300.000									
Barcas de remo	29.500									
Total Inversión	398.623				11.119					

Fuente : Elaboración propia

Hemos determinado el valor actualizado de las partidas que vamos a reinvertir y que en este caso al tener una vida útil similar estimamos que se procederá en el año

5, las demás partidas no sufrirán reinversión puesto que su vida útil es superior al período de concesión..

8.2 GASTOS

En este apartado desglosaremos atendiendo a su naturaleza los distintos tipos de gastos que irá incurriendo nuestro proyecto desde su inicio

8.2.1 Dotaciones a la amortización

De acuerdo con la normativa del PGC debemos realizar la amortización en el período de 10 años para aquellos elementos que su vida útil los exceda, teniendo en cuenta que una vez finalizada la misma deberemos entregar los bienes al ayuntamiento con lo que no tendrá valor residual.

Así pues teniendo en cuenta que el valor de la inversión inicial es de 398.623 euros y que las reinversiones ascienden a 11.119 euros, las dotaciones a las amortizaciones que realizaremos anualmente son las siguientes.

Tabla 9.2 Dotaciones amortización

AÑO	DOTACION
1	40.869
2	40.869
3	40.869
4	40.869
5	40.869
6	41.079
7	41.079
8	41.079
9	41.079
10	41.081
TOTAL	409.742

8.2.2 Gastos de constitución y primer establecimiento

Nos referimos a los primeros gastos que tendrá la sociedad para empezar a trabajar y que en el Plan General Contable se diferencian entre los gastos de constitución y los gastos de primer establecimiento.

Tabla 9.2 Gastos de Constitución y de primer establecimiento

cuenta contable	gasto	IMPORTE
(113)	gastos constitución	1.500,00
(631)	gastos primer establec.	2.500,00

Fuente : Elaboración propia

8.2.2.1 Gastos constitución.

Tienen carácter obligatorio y son indispensables para la creación de la empresa incluyen los gastos notariales (escritura, estatutos); reserva de denominación social ante el registro mercantil central, inscripción en el registro mercantil, impuestos, trámites de alta en Seg.Social y Agencia Tributaria , etc.

Estos gastos se imputarán directamente al patrimonio neto de la empresa sin pasar por la cuenta de Pérdidas y Ganancias, estarán en el estado de cambios de patrimonio neto tala formando parte del conjunto de variaciones del patrimonio neto del ejercicio.

En nuestro supuesto los estimamos en 1.500 euros.

8.2.2.2 Gastos de primer establecimiento.

Son aquellos gastos necesarios para iniciar la actividad de la empresa. Estos gastos deberán contabilizarse en la cuenta de Pérdidas y Ganancias como gastos del ejercicio en que incurran y no generan diferencias entre la contabilidad y la fiscalidad.

En nuestro caso los ceñiremos a las tasas de licencias de obra , plan de seguridad y licencia de apertura y los estimaremos en 2.500 euros.

8.2.3 Gastos de personal

En el capítulo 7 sobre la planificación de los recursos humanos detallamos las características de los diferentes puestos de trabajo de la empresa.

La siguiente tabla recoge el personal, categoría y retribución de los empleados adscritos al proyecto, según tablas salariales Convenio Colectivo del sector de ocio educativo y animación sociocultural 21-05-2015.

Los costes de seguridad social están estimados en un 33,5 % sobre los salarios brutos.

Tabla 7 relación de trabajadores y costes salariales

TRABAJADOR	Nº TRABAJADORES	MESES/AÑO	SALARIO BRUTO	SEG.SOCIAL EMPRESA	COSTES TOTALES
Director Gerente	1	12	20.092,15	6.730,87	26.823,02
Recepcionista	1,5	12	17.805,56	5.964,86	23.770,42
Tecnico especialista	1,1	12	17.867,48	5.985,60	23.853,08
Empleado mantenimiento	2,5	12	26.864,58	8.999,63	35.864,21
TOTAL			82.629,76	27.680,97	110.310,72

Fuente : Elaboración propia

8.2.4 Canon de la concesión

En el capítulo 2.1.3 hicimos incapie en el condicionante de este proyecto en el sentido de que la realización de este proyecto lleva implícito el tener que solicitar la concesión de la ocupación del dominio público marítimo-terrestre a Demarcación de Costas y que por tanto sería el propio Ayuntamiento de Alcutia quien la solicitara y en su caso liquidara. Por tanto el importe que vamos a considerar sería el que la empresa adjudicataria liquidaría directamente frente al Ayuntamiento.

La estimación real que he podido encontrar para un servicio similar ha sido la salida a concurso del servicio de barcas a remo en la Plaza de España para 10 años por un canon de 33.402,50 euros (22-05-2010)

EL MUNDO en ORBYT. Hemeroteca Clasificados

EL MUNDO | Andalucía Sevilla

Lider mundial en español | Sábado 22/05/2010. Actualizado 18:11h.

Portada España Mundo Europa Op-Blogs Deportes Economía Vivienda Cultura Toros Ciencia Sa

Edición ESPAÑA Madrid Barcelona Baleares C. Valenciana Castilla y León País Vasco Andalucía

OCIO | Por un canon anual de 33.402,50 euros

Sale a concurso el servicio de barcas a remo en la Plaza de España para 10 años

Enviar a un amigo
Valorar
Imprimir
En tu móvil

Para este proyecto hemos establecido un canon mínimo de 40.000 euros anuales que será objeto de revisión anual , en nuestro caso fijamos tal y como estableceremos para los otros gastos un incremento anual del 2%.

Establecemos que el devengo del canon se producirá el primer día de cada año natural, excepto en el primer año, en el que se prorrateará por meses.

Tabla 9.2.2 Propuesta canon concesión

CANON ANUAL	
AÑO 1	40.000
AÑO 2	40.800
AÑO 3	41.616
AÑO 4	42.448
AÑO 5	43.297
AÑO 6	44.163
AÑO 7	45.046
AÑO 8	45.947
AÑO 9	46.866
AÑO 10	47.804
TOTAL	437.989

Fuente : Elaboración propia

8.2.5 Gastos de distribución y promoción.

Para calcular los gastos de distribución y promoción se deberán tener en cuenta las variables que hemos explicado en los puntos 5.3 (precio) y 5.5.1 (promoción) consistentes en :

Portales de reserva on line específicos : Consistente en una comisión del 15% sobre las reservas que a través de ellos se realicen en concepto de coste de la distribución indirecta y afectará a las dos líneas de negocio, paseos en barco solar y alquiler de barcas de remo vendrá reflejada en la cuenta 6232. *Comisiones portal internet*

Aula Solar: Este servicio vendrá incluido en el precio del tiquet de los paseos en Barco Solar cuando se realice a los colectivos de grupos de estudiantes y grupos de la tercera edad en el período comprendido entre octubre y mayo. Su coste será de un 20% sobre las ventas a estos colectivos y en las fechas referidas, se liquidará a los monitores que los impartan y figurarán reflejados en la cuenta 6231. *Aula Solar.*

Descuentos colectivos deportistas y tercera edad: Se aplicará un descuento directo de un 20% sobre el precio de los billetes de alquiler de barcas que se realicen

a estos colectivos. Al ser un descuento directo figurará disminuyendo la cifra de negocios en la cuenta (7070) *descuento tercera edad y deportistas*.

Para calcular los gastos de distribución correspondientes a los Paseos en Barco Solar, desglosaremos el total de ventas en los porcentajes de venta a colectivos y lugar donde se ha realizado la reserva y a ese lo multiplicaremos por el tanto por cien de comisión que le aplicamos. De esta manera podremos calcular los gastos de distribución a partir de las ventas anuales.

Tabla 6,1 porcentajes gastos de distribución paseos en barco solar sobre ventas totales

COLECTIVO	PERIODO	% VENTAS	%GASTO DIST.	% DTO SOBRE VENTA TOTAL
TERCERA EDAD	OCT-MAYO	9,50%	20,00%	1,90%
GRUPOS ESCOLARES	OCT-MAYO	13,50%	20,00%	2,70%
RESERVA PORTAL INTERNET	OCT-MAYO	7,50%	15,00%	1,13%
VENTA DIRECTA QUIOSCO	OCT-MAYO	7,50%	0,00%	0,00%
RESERVA PORTAL INTERNET	JUNIO-SEPT	31,00%	15,00%	4,65%
VENTA DIRECTA QUIOSCO	JUNIO-SEPT	31,00%	0,00%	0,00%
TOTALES		100,00%		10,38%

Fuente : Elaboración propia

Aplicando los porcentajes resultantes sobre las ventas de Paseos en Barco solar de los diez años obtendremos la proyección de los gastos totales de Aular solar y gastos de los portales on line en los dos escenarios que hemos supuesto.

Tabla 6,2 gastos de distribución totales paseos en barco solar escenario optimista

año	ventas	aula solar 4,60% s/ventas	gastos portal internet 5'78% s/ventas
AÑO 1	240.580	11.067	13.906
AÑO 2	279.536	12.859	16.157
AÑO 3	318.492	14.651	18.409
AÑO 4	357.447	16.443	20.660
AÑO 5	364.596	16.771	21.074
AÑO 6	371.888	17.107	21.495
AÑO 7	379.326	17.449	21.925
AÑO 8	386.913	17.798	22.364
AÑO 9	394.651	18.154	22.811
AÑO 10	402.544	18.517	23.267

Fuente : Elaboración propia

Tabla 6,3 gastos de distribución totales paseos en barco solar escenario pesimista

año	ventas	aula solar 4,60% s/ventas	gastos portal internet 5'78% s/ventas
AÑO 1	141.479	6.508	8.177
AÑO 2	180.435	8.300	10.429
AÑO 3	219.391	10.092	12.681
AÑO 4	258.347	11.884	14.932
AÑO 5	263.513	12.122	15.231
AÑO 6	268.784	12.364	15.536
AÑO 7	274.159	12.611	15.846
AÑO 8	279.643	12.864	16.163
AÑO 9	285.235	13.121	16.487
AÑO 10	290.940	13.383	16.816

Fuente : Elaboración propia

Procederemos de igual forma para calcular los gastos de distribución correspondiente al alquiler de barcas de remo. Vemos el desglose de las ventas totales en porcentajes de venta a colectivos y lugar de realización de la reserva, sobre este porcentaje le aplicamos el tanto de descuento para ver su incidencia sobre el total de ventas.

Tabla 6,1 porcentajes gastos de distribución alquiler de barcas de remo

COLECTIVO	PERIODO	% VENTAS	%GASTO DIST.	% DTO SOBRE VENTA TOTAL
TERCERA EDAD	ENERO-DICIEMBRE	15,00%	20,00%	3,00%
COLECTIVO DEPORTISTAS	ENERO-DICIEMBRE	20,00%	20,00%	4,00%
RESERVA PORTAL INTERNET	ENERO-DICIEMBRE	15,00%	15,00%	2,25%
VENTA DIRECTA QUIOSCO	OCT-MAYO	50,00%	0,00%	0,00%
TOTALES		100,00%		9,25%

Fuente : Elaboración propia

Asignando estos porcentajes resultante sobre la proyección de ingresos del servicio de alquiler de barcas de remo para los diez años de la concesión obtendremos los descuentos directos totales para colectivos y las comisiones a liquidar por las reservas en portales on line, en los dos escenarios que nos podemos encontrar.

Tabla 6,2 gastos de distribución y rappels alquiler barcas a remo escenario optimista

año	ventas	rappels 7%/ventas	gastos portal internet 2,5% s/ventas
AÑO 1	90.809	6.357	2.270
AÑO 2	109.491	7.664	2.737
AÑO 3	128.173	8.972	3.204
AÑO 4	146.854	10.280	3.671
AÑO 5	149.792	10.485	3.745
AÑO 6	152.787	10.695	3.820
AÑO 7	155.843	10.909	3.896
AÑO 8	158.960	11.127	3.974
AÑO 9	162.139	11.350	4.053
AÑO 10	165.382	11.577	4.135

Fuente : Elaboración propia

Tabla 6,3 gastos de distribución y rappels alquiler barcas a remo, escenario pesimista

año	ventas	rappels 7%/ventas	gastos portal internet 2,5% s/ventas
AÑO 1	67.161	4.701	1.679
AÑO 2	85.843	6.009	2.146
AÑO 3	104.525	7.317	2.613
AÑO 4	123.206	8.624	3.080
AÑO 5	125.671	8.797	3.142
AÑO 6	128.184	8.973	3.205
AÑO 7	130.748	9.152	3.269
AÑO 8	133.363	9.335	3.334
AÑO 9	136.030	9.522	3.401
AÑO 10	138.750	9.713	3.469

Fuente : Elaboración propia

8.2.5 Otros gastos de explotación

Aparte de los gastos examinados hasta ahora existen otros que desglosamos en la tabla siguiente y que hemos de tener en cuenta a la hora de hacer los cálculos para que la hipótesis sea lo más real posible.

Tabla 9.2.3 Otros gastos estimados

cuenta contable	Gasto	IMPORTE ANUAL
(600)	compras vending	8.400,00
(600)	compras merchandising	3.000,00
(622)	reparación y conservación	4.115,20
(623)	servicios profesionales	7.200,00
(625)	seguros	5.800,00
(627)	publicidad y propaganda	3.000,00
(628)	agua y electricidad	3.480,00
(629)	comunicaciones	1.200,00
(6295)	gastos varios	6.000,00
	TOTAL	42.195,20

Fuente : Elaboración propia

Detalle de los gastos:

- Compras vending-merchandising; Los hemos estimado en un 35% de la facturación, y aunque hemos considerado el importe anual habrá diferencias entre los meses de temporada alta con los de la baja. Suponemos que trabajaremos contra stock porque los proveedores nos pueden abastecer en 24 horas ahorrando almacén.
- Conservación y mantenimiento: Según la información proporcionada por el responsable del barco solar del retiro en Madrid los costes de mantenimiento anuales habían ascendido en el 2016 a 3.115,20 euros teniendo en cuenta que en ellos ya se tenía en cuenta la previsión de la sustitución de las baterías, teniendo en cuenta que en la partida de gastos de personal tenemos a dos personas en calidad de mantenimiento únicamente nos quedaría incluir en la cuenta de mantenimiento los costes de los materiales que se pudieran adquirir para la conservación del embarcadero, quiosco y barcas de remo, que los estimamos en 1000 euros anuales.
- Servicios profesionales: Estimamos la contratación de asesores en los campos laboral, jurídico y fiscal con una cuota mensual de 600 euros.
- Seguros: Se optará por una póliza multiseguro que cubra por una parte los bienes y por otra la responsabilidad civil de la explotación.

- Publicidad y propaganda: En el punto 5.5.1 publicidad hemos analizado las diferentes opciones para dar a conocer nuestro proyecto y hemos optado por la inserción de publicidad en internet como medio principal de difusión a través de buscadores (150 euros/mes), posicionamiento en páginas especializadas y redes sociales (100 euros/mes) ..
- Suministros agua y electricidad: El gasto de electricidad incluiría el consumo de las máquinas de vending y el realizado en el quiosco, se estima una totalidad de 260 euros mensuales mientras que el agua se emplearía básicamente en la zona del embarcadero con un consumo mensual estimado de 30 euros.
- Comunicaciones: Se contempla la adquisición de una línea fija con cuota de internet y dos líneas de móvil estimando para estos servicios 100 euros mensuales.

8.3 INGRESOS

Al tener varias fuentes de ingresos la previsión de estos se obtendrá segregando las diversas líneas de negocio. Estos ingresos dependerán del grado de ocupación , la temporalidad y los años que lleve en funcionamiento.

Otra característica a tener en cuenta es que las estimaciones podrían contener datos que después fuesen totalmente diferentes o que variasen de la realidad. Por esto vamos a tener en cuenta dos escenarios diferentes , optimista y pesimista, que nos ayudarán a crear las distintas situaciones que se puedan dar en la realidad.

Tabla 1.1. Ocupación estimada en escenario optimista

	TEMPORADA BAJA	TEMPORADA ALTA
Año 1	20%	60%
Año 2	25%	65%
Año 3	30%	70%
Año 4	35%	75%
Año 5	35%	75%

Fuente : Elaboración propia

Esperamos se produzcan aumentos en la ocupación de un 5% anuales hasta el 4º año en que se estabilizará el uso llegando en el escenario optimista la temporada baja a un máximo del 35% y alta al 75% .

Tabla 1.2. Ocupación estimada en escenario pesimista

	TEMPORADA BAJA	TEMPORADA ALTA
Año 1	10%	40%
Año 2	15%	45%
Año 3	20%	50%
Año 4	25%	55%
Año 5	25%	55%

En el escenario pesimista y ante los aumentos de ocupación anuales previstos se llegará al 4º año con una ocupación del 25% en temporada baja mientras que en temporada alta se estabilizará en el 55%.

Ahora vamos a ir desglosando los ingresos por las diferentes líneas de negocio.

8.3.1 Ingresos de paseos por el lago en Barco Solar

Para calcular estos ingresos tenemos que tener en cuenta las variables de precio que explicamos en el punto 6.4.1 junto con el porcentaje de ocupación estimados para temporada alta y baja. La ocupación máxima en que estimamos estos paseos por duración del mismo y la limitación del horario queda establecida la establecemos en 360 personas/día en horario de invierno y 480 personas/día en horaria de verano, de acuerdo con los siguientes horarios previstos.

ocupación barco solar Hor. invier 360 plazas/día
 ocupación barco solar Hor. veran 480 plazas/día

hora salida	hora llegada	maximo pasajeros	pasajeros
10:00	10:45	60	
11:00	11:45	60	
12:00	12:45	60	
13:00	13:45	60	
16:00	16:45	60	
17:00	17:45	60	
18:00	18:45	60	(solo temporada verano)
19:00	19:45	60	(solo temporada verano)

Fuente : Elaboración propia

De esta manera los dos escenarios para el primer año son los siguientes:

Tabla 9.3.1.2 Ingresos totales estimados servicio de Paseos en Barco solar año 1, escenario optimista

	días temp.baja	días temp.alta	pasajeros/mes	ingresos paseos barca
ENERO	31	0	2.232	7.812
FEBRERO	28	0	2.016	7.056
MARZO	31	0	2.232	7.812
ABRIL	23	7	4.224	14.784
MAYO	31	0	2.976	10.416
JUNIO	20	10	4.800	16.800
JULIO	0	31	8.928	31.248
AGOSTO	0	31	8.928	31.248
SEPTIEM	20	10	4.800	16.800
OCTUBRE	31	0	2.976	10.416
NOVIEM	30	0	2.160	7.560
DICIEMBRE	31	0	2.232	7.812
INGRESOS TOTALES PASEOS BARCA SOLAR AÑO 1				169.764

Fuente : Elaboración propia

Tabla 9.3.1.3 Ingresos totales estimados servicio de Paseos en Barco solar año 1, escenario pesimista

	días temp.baja	días temp.alta	pasajeros	ingresos paseos barca
ENERO	31	0	1.116	3.906
FEBRERO	28	0	1.008	3.528
MARZO	31	0	1.116	3.906
ABRIL	23	7	2.448	8.568
MAYO	31	0	1.488	5.208
JUNIO	20	10	2.880	10.080
JULIO	0	31	5.952	20.832
AGOSTO	0	31	5.952	20.832
SEPTIEM	20	10	2.880	10.080
OCTUBRE	31	0	1.488	5.208
NOVIEM	30	0	1.080	3.780
DICIEMBRE	31	0	1.116	3.906
INGRESOS TOTALES PASEOS BARCA SOLAR AÑO 1				99.834

Fuente : Elaboración propia

Explicación de los cálculos realizados :

- Teniendo en cuenta el horario de invierno o verano se podrán realizar más paseos de esta manera en el período comprendido entre el 1 de noviembre y el 31 de marzo se realizaran 6 paseos diarios de 60 personas mientras que del 01 de abril al 31 de octubre serán 8 paseos.
- Multiplicando el máximo de pasajeros diarios de cada mes por el porcentaje de ocupación en temporada baja (20 de septiembre hasta el 20 de junio) o temporada alta (del 21 de junio hasta el 19 de septiembre) obtendremos el número de pasajeros por mes.
- Si a estos los multiplicamos por el precio que hemos estimado (3,5 euros) obtendremos los ingresos mensuales de los paseos en barco solar dependiendo del tipo de escenario en el año 1.

Ejemplo: ingresos abril escenario pesimista

$(23 \text{ días temp baja} \times 480 \text{ plazas/día} \times 10\% \text{ ocupación} + 7 \text{ días} \times 480 \text{ plazas/día} \times 40\% \text{ ocupación}) \times 3,5 = 8568 \text{ euros}$

Ahora que ya hemos visto el año 1 haremos la proyección para los diez años en que se estima la duración de la concesión teniendo en cuenta la variación de los porcentajes de ocupación y en los dos escenarios previstos.

- ESCENARIO OPTIMISTA

Tabla 9.3.1.4 Ingresos totales estimados para el servicio de paseos en barco periodo concesión escenario optimista

	Tasa ocup. Baja	Tasa ocup. Alta	total pasajeros	precio	total ingresos año
AÑO 1	20%	60%	48.504	3,50	169.764
AÑO 2	25%	65%	56.358	3,50	197.253
AÑO 3	30%	70%	64.212	3,50	224.742
AÑO 4	35%	75%	72.066	3,50	252.231
AÑO 5	35%	75%	72.066	3,57	257.276
AÑO 6	35%	75%	72.066	3,64	262.421
AÑO 7	35%	75%	72.066	3,71	267.670
AÑO 8	35%	75%	72.066	3,79	273.023
AÑO 9	35%	75%	72.066	3,86	278.483
AÑO 10	35%	75%	72.066	3,94	284.053
INGRESOS TOTALES BARCA SOLAR					2.466.916

Fuente : Elaboración propia

- ESCENARIO PESIMISTA
-

Tabla 9.3.1.5 Ingresos totales estimados para el servicio de paseos en barco período concesión escenario pesimista

	Tasa ocup. Baja	Tasa ocup. Alta	total pasajeros	precio	total ingresos año
AÑO 1	10%	40%	28.524	3,50	99.834
AÑO 2	15%	45%	36.378	3,50	127.323
AÑO 3	20%	50%	44.232	3,50	154.812
AÑO 4	25%	55%	52.086	3,50	182.301
AÑO 5	25%	55%	52.086	3,57	185.947
AÑO 6	25%	55%	52.086	3,64	189.666
AÑO 7	25%	55%	52.086	3,71	193.459
AÑO 8	25%	55%	52.086	3,79	197.328
AÑO 9	25%	55%	52.086	3,86	201.275
AÑO 10	25%	55%	52.086	3,94	205.301
INGRESOS TOTALES BARCA SOLAR					1.737.246

Fuente : Elaboración propia

8.3.2 Ingresos de alquiler de Barcas de remo

Como ya explicamos en el punto 6.2.2 el servicio de alquiler de barcas de remo va a ser la segunda línea básica de negocio.

Para estimar los ingresos totales necesitaremos el nivel máximo de ocupación, la tasa de ocupación que tendrá el servicio dependiendo de los tipos de escenario que preveamos y el precio aplicable.

El horario de invierno (01 de noviembre a 31 de marzo) es de 10.00 a 18,00 que nos generará 8 horas de servicio/día mientras que con el horario de verano de 01 de abril a 31 de octubre de 10,00 a 20,00 generaremos 10 horas de servicio/hora.

Si bien disponemos de 30 barcas con capacidad para tres personas a nuestros efectos estimaremos que únicamente irá una persona en cada barca quedando de esta manera un tope máximo de ocupación del servicio de 240 personas/día (8x30) en horario de invierno y 300 personas/día en horario de verano (10x30). La tasa de ocupación es la que fijamos en el punto 8.3, distinguiendo los tipos de escenario optimista y pesimista.

El precio fijado en el punto 6.4.2 inicialmente en 5 euros persona/hora , teniendo en cuenta los posibles descuentos que apliquemos a diversos colectivos (jubilados, deportistas, grupos, etc) lo promediamos en 3,5 euros persona/hora.

Calculamos los ingresos del servicio de alquiler de barcas de remo para el AÑO 1 en los dos escenarios previstos.

**Tabla 9.3.2.1 Ingresos totales estimados alquiler de barcas de remo
AÑO 1, escenario OPTIMISTA**

	días temp.baja	días temp.alta	usuarios	ingresos alquiler barcas
ENERO	31	0	1.116	4.129
FEBRERO	28	0	1.008	3.730
MARZO	31	0	1.116	4.129
ABRIL	23	7	2.085	7.715
MAYO	31	0	1.395	5.162
JUNIO	20	10	2.400	8.880
JULIO	0	31	4.650	17.205
AGOSTO	0	31	4.650	17.205
SEPTIEM	20	10	2.400	8.880
OCTUBRE	31	0	1.395	5.162
NOVIEM	30	0	1.080	3.996
DICIEMBRE	31	0	1.116	4.129
INGRESOS ALQUILER BARCAS REMO AÑO 1				90.321

Fuente : Elaboración propia

Tabla 9.3.2.2 Ingresos totales estimados alquiler de barcas de remo AÑO 1, escenario PESIMISTA

	días temp.baja	días temp.alta	usuarios	ingresos alquiler barcas
ENERO	31	0	744	2.753
FEBRERO	28	0	672	2.486
MARZO	31	0	744	2.753
ABRIL	23	7	1.320	4.884
MAYO	31	0	930	3.441
JUNIO	20	10	1.500	5.550
JULIO	0	31	2.790	10.323
AGOSTO	0	31	2.790	10.323
SEPTIEM	20	10	1.500	5.550
OCTUBRE	31	0	930	3.441
NOVIEM	30	0	720	2.664
DICIEMBRE	31	0	744	2.753
INGRESOS ALQUILER BARCAS REMO AÑO 1				56.921

Fuente : Elaboración propia

Proyectando los ingresos anuales del servicio alquiler de barcas a remo hasta los diez años en que estimamos la concesión y teniendo en cuenta la variación de los porcentajes de ocupación en los dos escenarios previstos nos queda como sigue:

Tabla 9.3.2.3 Ingresos totales estimados para el servicio alquiler barcas de remos escenario OPTIMISTA

	Tasa ocup. Baja	Tasa ocup. Alta	total pasajeros	precio	total ingresos año
AÑO 1	15%	50%	24.411	3,70	90.321
AÑO 2	20%	55%	29.433	3,70	108.902
AÑO 3	25%	60%	34.455	3,70	127.484
AÑO 4	30%	65%	39.477	3,70	146.065
AÑO 5	30%	65%	39.477	3,77	148.986
AÑO 6	30%	65%	39.477	3,85	151.966
AÑO 7	30%	65%	39.477	3,93	155.005
AÑO 8	30%	65%	39.477	4,00	158.105
AÑO 9	30%	65%	39.477	4,09	161.267
AÑO 10	30%	65%	39.477	4,17	164.493
INGRESOS TOTALES SERVICIO ALQUILER BARCAS DE REMOS					1.412.594

Fuente : Elaboración propia

Tabla 9.3.2.4 Ingresos totales estimados para el servicio alquiler barcas de remos escenario PESIMISTA

	Tasa ocup. Baja	Tasa ocup. Alta	total pasajeros	precio	total ingresos año
AÑO 1	10%	30%	15.384	3,70	56.921
AÑO 2	15%	35%	20.406	3,70	75.502
AÑO 3	20%	40%	25.428	3,70	94.084
AÑO 4	25%	45%	30.450	3,70	112.665
AÑO 5	25%	45%	30.450	3,77	114.918
AÑO 6	25%	55%	33.120	3,85	127.495
AÑO 7	25%	55%	33.120	3,93	130.045
AÑO 8	25%	55%	33.120	4,00	132.646
AÑO 9	25%	55%	33.120	4,09	135.298
AÑO 10	25%	55%	33.120	4,17	138.004
INGRESOS TOTALES SERVICIO ALQUILER BARCAS DE REMOS					1.117.578

Fuente : Elaboración propia

8.3.3 Ingresos de vending y merchandising

En el caso de los ingresos por vending de las dos máquinas expendedoras, hemos de considerar que aparte de los usuarios de los servicios que ofrecemos, dispondremos como clientes potenciales a aquellas personas que se dediquen a caminar por el paseo que rodea el lago ya que es el único establecimiento ubicado a tal fin en este recorrido, por este motivo de ubicación estratégica y atendiendo a las informaciones que nos dan los estudios sobre el sector consultadas establecemos como ingresos mensuales la cantidad de 1.000 euros por máquina en el escenario optimista y 800 euros en el pesimista.

Los gastos de consumo que hemos establecido los hemos tenido en cuenta para el escenario optimista (30% sobre la facturación) y los mantendremos iguales en el escenario pesimista asumiendo en esta situación que los importes de los consumos han aumentado hasta el 41% de la facturación.

Tabla 8.3.3.1 Ingresos 2 máquinas vending
AÑO 1, escenario OPTIMISTA

	ingresos vending
ENERO	989
FEBRERO	893
MARZO	989
ABRIL	2.034
MAYO	1.236
JUNIO	2.393
JULIO	4.945
AGOSTO	4.945
SEPTIEM	2.393
OCTUBRE	1.236
NOVIEM	957
DICIEMBRE	989
TOTAL	24.000

Fuente : Elaboración propia

Tabla 8.3.3.2 Ingresos 2 máquinas vending
AÑO 1, escenario PESIMISTA

	ingresos vending
ENERO	791
FEBRERO	715
MARZO	791
ABRIL	1.627
MAYO	989
JUNIO	1.914
JULIO	3.956
AGOSTO	3.956
SEPTIEM	1.914
OCTUBRE	989
NOVIEM	766
DICIEMBRE	791
TOTAL	19.200

Fuente : Elaboración propia

Para el cálculo de los ingresos por merchandising aplicamos el mismo método que para el vending y al haber estimado inicialmente sus consumos en 3000 euros anuales proyectamos unos ingresos anuales en el escenario optimista de 8.600 euros y de 6900 euros en el pesimista

8.4 PLAN DE FINANCIACIÓN DEL PROYECTO

El sistema que se propone es un modelo mixto en el que concurren la aportación de fondos propios que serán elevados a capital con la financiación bancaria que se desdoblará en dos métodos: un préstamo bancario y un préstamo leasing.

- **Fondos propios a capital**

Propuesta de aportación de fondos propios por un importe total de 60.000 euros lo que supondrá un 14% que en extremo irán destinados a soportar una parte de la inversión del embarcadero y quiosco además de otros gastos del proyecto. Elevados estos fondos a capital quedan exentos de devolución e intereses.

- **Préstamo**

Se constituirá un préstamo del 14% de la inversión (60.000 euros) . Se conseguirá a través de una Sociedad de garantía recíproca (ejemplo ISBA) que centran su análisis en la viabilidad del proyecto o a través de la entidad bancaria con la garantía de los socios. El coste será superior al del préstamo hipotecario, se ajustará a la realidad del mercado a los siguientes parámetros:

- Plazo : 7 años
- Comisión de apertura: 0,5%
- Intereses: 5,75%
- Período de carencia: 2 años

De las 84 cuotas resultantes habrá las 24 iniciales de 287,50 euros compuestas exclusivamente por los intereses y las 60 restantes de 1153,01 euros que comprenderán amortización de capital e intereses.

- **Leasing**

Se constituirá un préstamo leasing por valor de 300.000 euros destinado a la adquisición del barco solar, supondrá un 72% de la inversión total. De cara a los condicionantes de nuestro proyecto nos mitigará el efecto del pago del IVA inicial que asumirá la entidad bancaria en su totalidad y nos lo repercutirá en la emisión de cada cuota consiguiendo el efecto neutro pretendido del impuesto. Una de las ventajas de este método es que nos permite una financiación del 100%.

El leasing será contabilizado como vehículo financiero y no como arrendamiento, conforme a lo establecido en el P.G.C. de forma y manera que será activado en el balance de la sociedad y amortizado conforme a lo mencionado plan, no existen dudas razonables de que se vaya a ejercitar la opción de compra ya que el valor de ésta es sensiblemente inferior al valor de elemento de transporte (vida útil estimada 25 años) y el valor que figurará en el balance serán los 300.000 euros ya que es su valor razonable y coincide con el valor actual de los pagos mínimos.

Se concertará ajustándose a la realidad del mercado a los siguientes parámetros:

- Plazo : 10 años
- Comisión de apertura: 0,5%
- Intereses: 4,75%

Con estos datos obtendremos 120 cuotas mensuales de 3112,45 euros mensuales (+ IVA que no tendremos en cuenta por el efecto neutro que le suponemos) y una última de este mismo importe en concepto de opción de compra que se ejercerá..

Tabla 9.4 Plan de financiación del proyecto

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
préstamo proyecto										
Importe préstamo	60.000,00									
interes nominal	5,75%									
carencia	2									
comisión apertura	0,50%	300								
capital amortizado	0		10.664	11.294	11.961	12.667	13.415			
Interes (669)	3.450	3.450	3.172	2.542	1.875	1.169	421			
total deuda pend.	60.000	60.000	49.336	38.042	26.081	13.415	0	0	0	0
Leasing barco										
importe	300.000,00									
int.nominal	4,75%									
comision apertura	0,50%	1.500								
Pagos acr.finac.		23.762	24.915	26.125	27.393	28.723	30.118	31.580	33.113	34.720
intereses (662)		13.588	12.434	11.225	9.956	8.626	7.232	5.770	4.237	2.629
total acred.pend.		276.238	251.323	225.198	197.805	169.082	138.964	107.385	74.272	39.551

Fuente : Elaboración propia

Tabla 8.5 proyección de la cuenta de resultados

cuenta de resultados	AÑO									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos barco solar	141.479	180.435	219.391	258.347	263.513	268.784	274.159	279.643	285.235	290.940
Ingresos alquiler barcas	67.161	85.843	104.525	123.206	125.671	128.184	130.748	133.363	136.030	138.750
Ingresos vending	19.200	19.584	19.976	20.375	20.783	21.198	21.622	22.055	22.496	22.946
Ingresos merchandis	6.900	7.038	7.179	7.322	7.469	7.618	7.771	7.926	8.084	8.246
Descuentos colectivos	(4.701)	(6.009)	(7.317)	(8.624)	(8.797)	(8.973)	(9.152)	(9.335)	(9.522)	(9.713)
Total ingresos	230.039	286.891	343.754	400.626	408.639	416.811	425.148	433.652	442.323	451.169
Consumos vending	(8.400)	(8.568)	(8.739)	(8.914)	(9.092)	(9.274)	(9.460)	(9.649)	(9.842)	(10.039)
Consumos merchandising	(3.000)	(3.060)	(3.121)	(3.184)	(3.247)	(3.312)	(3.378)	(3.446)	(3.515)	(3.585)
Canon	(40.000)	(40.800)	(41.616)	(42.448)	(43.297)	(44.163)	(45.046)	(45.947)	(46.866)	(47.804)
Reparaciones	(4.115)	(4.197)	(4.281)	(4.367)	(4.454)	(4.543)	(4.634)	(4.727)	(4.821)	(4.918)
Servicios profesionales	(7.200)	(7.344)	(7.491)	(7.641)	(7.794)	(7.949)	(8.108)	(8.271)	(8.436)	(8.605)
Aula Solar	(6.508)	(8.300)	(10.092)	(11.884)	(12.122)	(12.364)	(12.611)	(12.864)	(13.121)	(13.383)
Comisiones portal on line	(9.856)	(12.575)	(15.294)	(18.012)	(18.373)	(18.741)	(19.115)	(19.497)	(19.888)	(20.285)
Seguros	(5.800)	(5.916)	(6.034)	(6.155)	(6.278)	(6.404)	(6.532)	(6.662)	(6.796)	(6.932)
Comisiones bancos	(1.800)									
Publicidad	(3.000)	(3.060)	(3.121)	(3.184)	(3.247)	(3.312)	(3.378)	(3.446)	(3.515)	(3.585)
Suministros	(3.480)	(3.550)	(3.621)	(3.693)	(3.767)	(3.842)	(3.919)	(3.997)	(4.077)	(4.159)
Comunicaciones	(1.200)	(1.224)	(1.248)	(1.273)	(1.299)	(1.325)	(1.351)	(1.378)	(1.406)	(1.434)
Varios	(6.000)	(6.120)	(6.242)	(6.367)	(6.495)	(6.624)	(6.757)	(6.892)	(7.030)	(7.171)
Otros tributos	(2.700)	(204)	(208)	(212)	(216)	(221)	(225)	(230)	(234)	(239)
Sueldos y salarios	(82.630)	(84.282)	(85.968)	(87.687)	(89.441)	(91.230)	(93.055)	(94.916)	(96.814)	(98.750)
Seguridad Social	(27.681)	(28.235)	(28.799)	(29.375)	(29.963)	(30.562)	(31.173)	(31.797)	(32.433)	(33.081)
Total gastos	(213.370)	(217.435)	(225.875)	(234.396)	(239.085)	(243.866)	(248.742)	(253.719)	(258.794)	(263.970)
EBITDA	16.669	69.456	117.879	166.230	169.554	172.945	176.406	179.933	183.529	187.199
Dotaciones amortización	(40.869)	(40.869)	(40.869)	(40.869)	(40.869)	(41.079)	(41.079)	(41.079)	(41.079)	(41.081)
EBIT	(24.200)	28.587	77.010	125.361	128.685	131.866	135.327	138.854	142.450	146.118
Gastos financieros	(17.038)	(15.884)	(14.397)	(12.498)	(10.501)	(8.401)	(6.191)	(4.237)	(2.629)	(943)
Resultado bruto antes impuestos	(41.238)	12.703	62.613	112.863	118.184	123.465	129.136	134.617	139.821	145.175
Impuesto sobre beneficios	9.934	(3.176)	(15.653)	(28.216)	(29.546)	(30.866)	(32.284)	(33.654)	(34.955)	(36.294)
Resultado Neto	(31.304)	9.527	46.960	84.647	88.638	92.599	96.852	100.963	104.866	108.881

Fuente : Elaboración propia

Tabla 8.6 proyección del balance de situación

Balance de situación	AÑO									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Aplicaciones informáticas	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.656	1.656	1.656	1.656	1.656
Instalaciones	57.052	57.052	57.052	57.052	57.052	57.052	57.052	57.052	57.052	57.052
Maquinaria	3.071	3.071	3.071	3.071	3.071	3.391	3.391	3.391	3.391	3.391
Ustillaje	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.208	2.208	2.208	2.208	2.208
Mobiliario	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Equipos informáticos	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.864	3.864	3.864	3.864	3.864
Elementos de transporte	329.500	329.500	329.500	329.500	329.500	329.500	329.500	329.500	329.500	329.500
(-) Amortización Acumulada	(40.869)	(81.738)	(122.607)	(163.476)	(204.345)	(235.353)	(276.432)	(317.511)	(358.590)	(399.671)
Activos por impuesto diferido	10.309	7.133								
ACTIVO NO CORRIENTE	368.063	324.018	276.016	235.147	194.278	164.318	123.239	82.160	41.081	0
Tesorería	8.997	48.556	116.526	223.315	313.738	395.107	489.743	600.329	713.148	825.194
ACTIVO CORRIENTE	8.997	48.556	116.526	223.315	313.738	395.107	489.743	600.329	713.148	825.194
TOTAL ACTIVO	377.060	372.574	392.542	458.462	508.016	559.425	612.982	682.489	754.229	825.194
Capital	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
Reservas	(1.125)	(1.125)	(1.125)	24.058	108.705	197.343	289.942	386.794	487.757	592.623
Resultados ejercicios anteriores		(31.304)	(21.777)	0						
Resultados del ejercicio	(31.304)	9.527	46.960	84.647	88.638	92.599	96.852	100.963	104.866	108.881
Fondos propios	27.571	37.098	84.058	168.705	257.343	349.942	446.794	547.757	652.623	761.504
PATRIMONIO NETO	27.571	37.098	84.058	168.705	257.343	349.942	446.794	547.757	652.623	761.504
Deudas L/p entid.credito	60.000	49.336	38.042	26.081	13.414	0	0	0	0	0
Acreeed.arrend.financ.L/p	251.323	225.198	197.805	169.082	138.964	107.384	74.271	39.551	0	0
Deudas a largo plazo	311.323	274.534	235.847	195.163	152.378	107.384	74.271	39.551	0	0
PASIVO NO CORRIENTE	311.323	274.534	235.847	195.163	152.378	107.384	74.271	39.551	0	0
Deudas c/p entidades cred	0	10.664	11.294	11.961	12.667	13.414	0	0	0	
Acreeed.arrend.financiero c/p	24.915	26.125	27.393	28.723	30.118	31.580	33.113	34.720	39.551	0
Deudas a corto plazo	24.915	36.789	38.687	40.684	42.785	44.994	33.113	34.720	39.551	0
Proveedores	950	969	990	1.009	1.029	1.049	1.070	1.092	1.114	1.135
Acreeedores	3.109	13.807	14.876	14.929	14.984	15.040	15.097	15.155	15.215	15.275
Remuneraciones.pdtes pago	6.885	7.024	7.164	7.308	7.454	7.603	7.755	7.910	8.068	8.229
Hacienda pub.acreeedora			8.520	28.216	29.546	30.866	32.284	33.654	34.955	36.294
Organismos Seg.Social acreeedor	2.307	2.353	2.400	2.448	2.497	2.547	2.598	2.650	2.703	2.757
Acreeed.comerc.y otras c/p	13.251	24.153	33.950	53.910	55.510	57.105	58.804	60.461	62.055	63.690
PASIVO CORRIENTE	38.166	60.942	72.637	94.594	98.295	102.099	91.917	95.181	101.606	63.690
TOTAL PASIVO	377.060	372.574	392.542	458.462	508.016	559.425	612.982	682.489	754.229	825.194

Fuente : Elaboración propia

8.7 ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD DE LA INVERSIÓN

A través de las proyecciones para los diez años de la concesión tanto de la cuenta de resultados como del balance de situación obtendremos los datos iniciales para la gestión de nuestro estudio.

Para observar la rentabilidad y viabilidad de la inversión vamos a tener en cuenta todos los flujos de caja de la inversión y el descuento de éstos al coste de oportunidad del capital apropiado y vamos a proceder a cálculo de las magnitudes Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)

8.7.1 Previsiones de los flujos de caja

En el supuesto de que la totalidad de gastos e ingresos son pagados y cobrados respectivamente, al contado, por entender que el plazo de pago/cobro no ocasiona repercusiones financieras importantes, de los datos resultantes en la proyección de la cuenta de resultados solo tendremos en cuenta aquellos gastos representan flujo de efectivo, es decir, salidas reales de dinero, por lo que no incluiremos las dotaciones a la amortización obteniendo así los flujos de caja de explotación (Q*) a los que les extraeremos los importes pagados en concepto de cuotas de capital del préstamo bancario y del leasing para tener los flujos de caja netos (Q**)

proyección de los flujos de caja

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Resultado Neto	(31.304)	9.527	46.960	84.647	88.638	92.599	96.852	100.963	104.866	108.881
dot.amortización	(40.869)	(40.869)	(40.869)	(40.869)	(40.869)	(41.079)	(41.079)	(41.079)	(41.079)	(41.081)
flujo caja explot Q*	9.565	50.396	87.829	125.516	129.507	133.678	137.931	142.042	145.945	149.962
Devol. Préstamo	(23.762)	(24.915)	(36.769)	(38.687)	(40.684)	(42.785)	(44.995)	(33.133)	(34.720)	(39.551)
re inversion					(11.119)					
flujo caja neto Q**	(14.197)	25.481	51.060	86.829	77.704	90.893	92.936	108.909	111.225	110.411

8.7.2 Tasa de descuento del coste de oportunidad del dinero (k)

La del proyecto nos ha resultado de un 5'10% , para su determinación hemos procedido a ponderar el coste de los recursos totales (propios y ajenos).

El coste de los recursos propios corresponde a la tasa de interés que esperamos que nos haga el proyecto, en nuestro caso hemos establecido en un 15% .

El coste de los recursos ajenos se ha calculado teniendo en cuenta inicialmente

las comisiones de apertura y la actualización de los pagos realizados (intereses y capital) para a éstos deducirle el porcentaje del ahorro fiscal que hemos considerado del 25% y de esta manera obtener el coste neto que nos ha quedado finalmente en el 4'05 para el préstamo y 3,33% para el leasing.

prestamo	-59700	3450	3450	13836	13836	13836	13836	13836			
	TIR	5,40%									
leasing	-298500	37350	37349	37350	37350	37350	37350	37350	37350	37350	40494
	TIR	4,44%									

CALCULO K

		Tasa	Comisión						
RRPP	60000	15%						Coste	15%
PRÉSTAMO	60000	5,75%	0,50%	Coste préstamo antes ahorro fiscal	5,40%			Coste neto	4,05%
LEASING	300000	4,75%	0,50%	Coste leasing antes ahorro fiscal	4,44%			Coste neto	3,33%
TOTAL	420000								

8.7.3 Valor Actual Neto (VAN)

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja (Q) y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Se trata por tanto de capitalizar los flujos de caja estimados durante el período, traerlos al momento inicial y restarlos a la inversión inicial, con el fin de obtener el **valor actual neto**. Dicho valor es muy importante para la valoración de inversiones en activos fijos, a pesar de sus limitaciones en considerar circunstancias imprevistas o excepcionales de mercado. Si su valor es mayor a cero, el proyecto es rentable, produce un rendimiento superior al mínimo requerido y ese exceso irá a parar a los accionistas de la empresa

$$VAN = -A + \sum_{1}^n \frac{Qn}{(1+k)^n}$$

Q0	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10
-60000	(14.197)	25.481	51.060	86.829	77.704	90.893	92.936	108.909	111.225	110.411
VAN	469.775,94									

En nuestro caso el VAN = 469.775,94 euros > 0 **La inversión es rentable.**

8.7.4 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Se denomina Tasa Interna de Retorno (TIR) a la tasa de descuento para la que un proyecto de inversión tendría un VAN igual a cero. La TIR es, pues, una medida de la rentabilidad relativa de una inversión. Matemáticamente su expresión vendrá dada por la ecuación siguiente en la que deberemos despejar el valor de r

$$0 = -A + \sum_1^n \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

Una inversión será efectuable según este criterio cuando su TIR sea superior al coste de oportunidad del capital, es decir $r > k$.

En nuestro caso :

Q0	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10
-60000	(14.197)	25.481	51.060	86.829	77.704	90.893	92.936	108.909	111.225	110.411
TIR	53%									

Como TIR 53% > 5,10% **La inversión es rentable.**

BIBLIOGRAFIA

INFORMES Y PUBLICACIONES

Plan de desarrollo turístico municipal Alcudia 2014-2015

http://www.alcudia.net/export/sites/default/ajuntament/ca/documentos/documents_d_interes/documents_d_interes/PLAN-DESARROLLO-TURISTICO.doc.pdf

La controvertida supresión del contrato de gestión de servicios públicos

HERNÁNDEZ GONZÁLEZ, Francisco Lorenzo. La controvertida supresión del contrato de gestión de servicios públicos. El Cronista del Estado Social y Democrático de Derecho nº 60, 2016

La valoración de proyectos de inversión productivos

MASCAREÑAS Juan Monografías sobre Finanzas Corporativas U.C.M. ver.marzo 2008

Preguntas frecuentes sobre la ley de costas y su

aplicaciónhttp://www.mapama.gob.es/es/costas/preguntas-frecuentes/index2010-10-29_22.56.32.8360.aspx#para22

Costes constitución sociedad limitada

<https://www.billage.es/blog/cuanto-cuesta-crear-una-sociedad-limitada/>

<http://www.iberinform.es/Noticias/informes-comerciales/FormasJuridicas.htm>

Introducción en el negocio del vending

<http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/introduccion-en-el-negocio-del-vending>

Ventajas y desventajas leasing

<http://gestionpyme.com/ventajas-y-desventajas-del-leasing/>

WEBGRAFIA

Web de publicidad en buscadores

<http://www.cyberclick.es/numerical-blog/que-es-el-sem-marketing-en-buscadores>

como funciona google-adwords

<https://www.kolau.es/adwords/como-funciona-google-adwords>

<http://www.google.es/adwords/>

publicidad redes sociales

<http://www.estrelladigital.es/articulo/la-red/ventajas-desventajas-publicidad-redes-sociales>

<https://blog.hootsuite.com/es/publicidad-en-redes-sociales/>

[precio anuncio facebook](#)

<https://es-es.facebook.com/notes/facebook-para-empresas/cu%C3%A1nto-cuesta-un-anuncio-de-facebook/280849158636859/>

Sociedades mercantiles municipales “regreso al derecho”

http://www.elderecho.com/administrativo/sociedades_mercantiles_municipales-sector_publico_local-empresas_publicas

tipos de empresas que puedes crear al emprender

<http://www.expansion.com/ahorro/2015/09/11/55f2caa7ca4741da168b4596>

Formas jurídicas en España

<http://www.iberinform.es/Noticias/informes-comerciales/FormasJuridicas>

costes seguridad social

<http://www.pymesyautonomos.com/actualidad/calculo-de-costes-de-personal-seguridad-social>

CONTRATO DE LEASING

<http://www.mirelasolucion.es/blog/contrato-de-leasing/>