



FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA COMUNICACIÓN

TRABAJO FIN DE GRADO ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS



**ECO GREEN
PADEL**

**PROYECTO DE NEGOCIO:
CLUB DE PÁDEL “ECO GREEN PADEL”**

Autores: Jaume Martí

Sergi Garcia

René Álvarez

Khushi Shivnani

Tutor: Dr. Eugenio Miguel Laguna

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	7
RESUMEN EJECUTIVO	8
1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.....	10
1.1. Denominación de la empresa	10
1.2. Socios promotores.....	12
1.2.1. Posibles colaboradores.....	17
1.3. Origen de la idea, razones y motivos	20
1.4. Objetivos y propuestas del proyecto empresarial.	21
1.4.1. Propuesta de valor: Innovación y creatividad - Buscando la ventaja competitiva	22
1.4.2. Objetivos de Eco Green Pádel.	24
2. LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA. SUS PRODUCTOS Y SERVICIOS	25
2.1. Definición de las características del producto, servicio, negocio, que va a ser objeto de la actividad de la empresa. “KILIMANJARO PORTFOLIO”	25
2.2. Mercado al que va dirigido	36
2.3. Características diferenciadoras respecto de los productos o servicios de la competencia, e innovación aportada.	37
2.4. Normas que regulan la fabricación o comercialización del producto o servicio.	42
2.5. Necesidades tecnológicas para la explotación del negocio.....	43
2.6. Protección jurídica, patentes y marcas registradas	47
2.6.1. Primera fase - Comprobación de nuestras marcas	47
2.6.2. Segunda fase - Registros patentes y marcas de Eco Green Padel.....	48
3. IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADO	51
3.1. Definición del mercado al que se dirigirá el producto o el servicio.	51
3.2. Situación del sector y previsiones de evolución del mercado. PESTEL	52
3.3. Análisis de las 5 fuerzas de PORTER.....	56
3.4. Análisis DAFO.....	58

3.5. Análisis método CANVAS	61
3.6. La competencia: identificación de las empresas competidoras, características de esta, posición en el mercado, ventajas e inconvenientes del producto o servicio con los de la competencia.	62
3.6.1. Estrategias a seguir	63
3.7. Participación prevista en el mercado	64
4. MÁRKETING Y COMERCIALIZACIÓN.....	66
4.1. Decisiones sobre el producto o servicio y políticas de marca	66
4.1.1. Presentación de los productos y servicios que ofrece Eco Green Padel	66
4.1.2. Políticas de marca	77
4.2. Decisiones sobre precio de venta y política de precios.....	79
4.2.1. Determinación del precio de venta y política de precios	79
4.2.2. Cálculo de márgenes de los servicios de Eco Green Pádel.....	82
4.3. Estrategia de precios para nuevos productos o servicios	89
4.4. Decisiones sobre comunicación y distribución.....	90
4.5.1. Canales de distribución	90
4.5.2. Comunicación e imagen. Presupuesto de comunicación año 1.	91
4.5. Política de Ventas	99
4.6. Previsión de ventas. Los tres escenarios.	99
4.7. Soporte al cliente.....	106
4.7.1. Atención al cliente y servicio postventa.	106
4.8. Matriz BCG.....	107
5. PLAN DE OPERACIONES	109
5.1. La logística de la empresa: Instalaciones, medios y equipos.....	109
5.1.1 Instalaciones, pistas y contenedores	109
5.1.2. Proceso del cambio de localización	113
5.1.3. Cálculo del volumen para el transporte y medio utilizados.....	114
5.2. Aprovisionamiento y gestión de stocks	115

5.3. Cálculo de costes de producción Relación y cálculo de los costes fijos, costes variables.	116
5.4. Las certificaciones y homologaciones obligatorias de los servicios	118
6. LOCALIZACIÓN	119
6.1. Localización y criterios de localización	119
6.1.1. Introducción de la localización	120
6.1.2. Descripción de la zona y justificación de la elección.	121
6.1.3. La competencia de la zona	121
6.1.4. Otros aspectos: Información demográfica, económica y de inmuebles en Alcorcón	122
6.2. Terrenos, edificios e instalaciones	125
6.2.1. Características, condiciones y gastos derivados.	127
6.3. Comunicaciones, puntos de interés del entorno e infraestructura	129
6.3.1. Comunicaciones y transporte	129
6.3.2. El entorno: Puntos de interés cercanos y áreas verdes	132
6.4. Ayudas públicas para localización	133
7. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS	134
7.1. Diseño de puestos de trabajo	134
7.2. Organización y comunicación interna	138
7.3. Selección del personal y contratación	139
7.3.1. Proceso de contratación.	140
7.3.2. Perfiles de las personas a contratar.	140
7.4. Gestión de los recursos humanos	144
7.4.1. Costes laborales estimados	145
7.5. “Externalización” de actividades	147
8. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	151
8.1. Financiación	152
8.2. Cuadro de inversión y financiación	153

8.3. Cuadro de amortización de los activos no corrientes.....	153
8.4. Cuadro de financiación bancaria.....	154
8.5. Cuadro de IVA.....	156
8.6. Cuenta provisional de tesorería del primer año de la compañía.	157
8.7. Cuenta de tesorería anual a tres años.	158
8.8. Cuenta provisional de resultados a 3 años vista.....	159
8.9. Balance de situación provisional a tres años.....	160
8.10. Ratios financieros.....	160
8.10.1. Ratios de liquidez.....	160
8.10.2. Ratios de endeudamiento	160
8.10.3. Ratios de rentabilidad	161
8.10.4. Interpretación de los ratios financieros	161
8.11. Indicadores de viabilidad	164
9. ASPECTOS FORMALES Y JURÍDICOS DEL PROYECTO.....	167
9.1. Elección de la forma jurídica y justificación	167
9.2. Constitución de la sociedad y trámites a seguir	168
9.3 Reparto Accionarial	174
9.4 Régimen Fiscal Aplicable	175
9.5 Seguros, Licencias y Contratos Mercantiles	176
9.6 Obligaciones de la empresa	177
9.6.1. Obligaciones Fiscales.....	177
9.6.2. Obligaciones Contables	178
9.6.3 Obligaciones Laborales.....	178
10. IMAGEN CORPORATIVA.....	178
10.1. Página web.....	179
10.2. Redes sociales	182
10.3. Branding.....	182

10.4. Gestión de la calidad	185
10.4.1 Política de calidad	186
10.4.2 Procedimientos de Calidad	186
10.5 Responsabilidad Social	187
11. PLAN DE EXPANSIÓN	187
12. CONCLUSIONES	189
13. BIBLIOGRAFÍA	192
ANEXO I. PREVISIÓN DE VENTAS – ESCENARIO ESPERADO	197
ANEXO II – MARCAS REGISTRADAS	200
ANEXO III – FOTOGRAFÍA DE LA PÁGINA WEB DEL ALQUILER DEL TERRENO	201
ANEXO IV – IMÁGENES DE LAS REDES SOCIALES ECO GREEN PADEL, MERCHANDISING Y FOLLETOS INFORMATIVOS	202
ANEXO V – FOTOGRAFÍAS PISTAS DE PÁDEL	205
ANEXO VI – LOCALIZACIÓN Y OPCIONES DE RUTAS.....	208
ANEXO VII – INGRESOS DESGLOSADOS AÑO I, II & III.....	210

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo final de grado tiene como objetivo desarrollar y presentar un proyecto disruptivo que combina deporte, innovación, sostenibilidad y una oferta de servicios única: Eco Green Pádel. Esto responde al reto principal de dicha actividad, crear un plan de empresa que fuera innovador y tuviera un carácter diferencial respecto a lo ya establecido en los diferentes sectores industriales.

Eco Green Pádel se distingue por su característica innovadora y disruptiva de ser el primer club de pádel transportable y movable a cualquier ubicación que contenga las medidas necesarias. Además, tiene un fuerte enfoque en la sostenibilidad y en la creación de instalaciones deportivas de alta calidad utilizando materiales reciclados y ecológicos. A todo esto, se le suma la gran variedad de oferta de servicios de deporte, ocio y tiempo libre que oferta el club para sus clientes y socios. Estos tres rasgos son un carácter diferenciador respecto de la oferta actual en los clubes de pádel.

El mercado objetivo de Eco Green Pádel se centra en jóvenes y adultos de todas las edades, apasionados por el deporte y comprometidos con la sostenibilidad. Este segmento incluye tanto profesionales del como aficionados al pádel. Nuestra misión es que nuestros consumidores reciban el valor diferencial que queremos aportar y nos escojan por encima de la competencia, creando así una comunidad fidelizada de socios impulsados por la vida saludable, la sostenibilidad y una oferta de servicios completa y de calidad.

La idea de este plan de empresa nace de una lluvia de ideas que realizamos los cuatro socios fundadores del club donde las premisas para crear el plan de empresa eran claras, combinar innovación, sostenibilidad, calidad y diferenciación en el servicio. Nos decantamos por investigar este sector debido a que la industria del deporte del pádel nos apasiona, nos despierta un gran interés y detectamos una oportunidad en un sector con una demanda en fuerte crecimiento durante los últimos años. Todo esto nos llevó a aceptar el reto de elaborar un plan de empresa que pudiese rediseñar el concepto de club de pádel convencional y aportar un valor diferencial a los consumidores.

Este plan de empresa ha sido realizado durante todo el curso académico 2023-2024, empezando en septiembre de 2023 y finalizando en junio de 2024. Durante este período de tiempo hemos entregado tres porciones del trabajo a nuestro tutor asignado: Dr. Eugenio Miguel Laguna. Dicho profesor nos ha asesorado y nos ha ofrecido recomendaciones durante todo el curso sobre los puntos que debían mejorarse y prestar mayor atención, con el objetivo de entregar un trabajo de fin de grado de mayor calidad.

Para realizar esta empresa de nueva creación hemos basado nuestra metodología en intentar analizar profundamente todos los aspectos relacionados con el pádel, mercado, segmento de clientes, precios, servicios a ofrecer, aspectos económicos, con el objetivo de afinar al máximo y poder realizar una entrega lo más auténtica y afín a la realidad posible. El proyecto se ha diseñado a partir de la consulta y búsqueda de diferentes fuentes que se pueden hallar en la bibliografía del trabajo, recopilación de datos y posterior tratamiento con herramientas como Excel. Con toda la información obtenida, hemos filtrado y seleccionado la mejor para sacar resultados, justificaciones, gráficas, estudios y tablas que nos han permitido tener una visión más clara del trabajo y poder sacar conclusiones significativas.

Como propósito del plan de empresa, hemos detallado los siguientes:

- Aproximar al máximo el proyecto a la realidad de crear una empresa desde cero.
- Detallar todos los aspectos necesarios con la mayor claridad y justificación posible.
- Crear una empresa de nueva creación que fuese disruptiva e innovadora en un sector en auge.
- Lógica en nuestras previsiones financieras.
- Realizar un proyecto ligado a la sostenibilidad para concienciar y promover el cambio en la sociedad.
- Ofrecer un servicio diferencial respecto a la competencia para aportar valor en la industria
- Tener un crecimiento financiero año sobre año y unos resultados positivos acordes con las previsiones de ingresos y gastos anuales del club.

En este trabajo de fin de grado se tocarán todos los puntos necesarios para la creación de una empresa, desde la presentación inicial del proyecto hasta las conclusiones, pasando por puntos clave como el análisis de mercado, márketing y comercialización, plan financiero, organización y recursos humanos, y muchos más que se pueden hallar durante la lectura del trabajo.

Eco Green Padel, "Cada partido, un paso más hacia la sostenibilidad"

RESUMEN EJECUTIVO

Eco Green Pádel se erige como un proyecto revolucionario que fusiona la pasión por el deporte con un compromiso inquebrantable hacia la sostenibilidad y la responsabilidad social. A través de la creación de instalaciones deportivas de vanguardia, este proyecto aspira a establecer un nuevo estándar en la industria del entretenimiento deportivo, priorizando tanto el bienestar de los usuarios como el respeto por el medio ambiente.

La misión de Eco Green Pádel de ser el primer club de pádel transportable y contribuir en la lucha contra el cambio climático, redefiniendo así el término de “club de pádel” se materializa en la construcción de pistas de pádel innovadoras, cuya característica principal es su movilidad y sostenibilidad. Estas pistas están diseñadas utilizando materiales reciclados y sostenibles, y su portabilidad permite una flexibilidad única en términos de ubicación y aprovechamiento del espacio. Este enfoque innovador no solo ofrece una experiencia deportiva de alta calidad, sino que también demuestra el potencial de la industria del deporte para liderar el camino hacia un futuro más sostenible.

En cuanto al análisis financiero, Eco Green Pádel presenta una sólida salud financiera respaldada por indicadores financieros positivos. Esto se puede reflejar en los tres estados financieros más importantes de una compañía: la hoja de balance, la cuenta de resultados y los flujos de caja de la tesorería. Para los tres años Eco Green Padel muestra un resultado positivo en la cuenta de resultados que se incrementa en el período analizado, desde el primer resultado de 16.720,82€ hasta 215.785,12€ al cierre del tercer año. Esto es posible gracias a unos flujos de caja positivos donde cabe destacar los ingresos recurrentes en aumento, la estabilización y control de gastos y la gran gestión para aumentar y aportar valor a los clientes y accionistas. El margen del EBITDA contra las ventas es un dato que también queremos destacar ya que pasa del 6,5% en el primer año hasta el 31% al cierre del tercer año. El fondo de maniobra, que mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo con activos corrientes, ha sido consistentemente positivo a lo largo de los años analizados. Esto indica que la empresa cuenta con suficiente liquidez para cubrir sus deudas financieras a corto plazo, lo que se traduce en una posición financiera estable y saludable.

Además, los ratios de liquidez y tesorería han mostrado una tendencia al alza, lo que indica que la empresa posee activos corrientes y efectivo suficientes para cubrir sus obligaciones financieras a corto plazo con creces. Este aumento en la liquidez y la capacidad de tesorería refleja una gestión financiera eficiente y responsable, que permite a Eco Green Pádel operar de manera fluida y sin contratiempos.

En cuanto al endeudamiento, los ratios de endeudamiento muestran una disminución gradual a lo largo de los años, lo que sugiere una reducción en la dependencia de la financiación externa y una mayor estabilidad financiera. Esta disminución en el endeudamiento está en línea con la estrategia de la empresa de fortalecer su posición financiera y minimizar los riesgos asociados con el endeudamiento excesivo.

Por último, los ratios de rentabilidad, como el retorno sobre el patrimonio neto (ROE) y el retorno sobre los activos (ROA), muestran una mejora significativa a lo largo del período analizado. Esto indica que la empresa está generando ganancias sólidas en relación con su capital invertido y sus activos totales, lo que refleja una gestión eficiente de los recursos y un potencial de crecimiento prometedor para el futuro.

Eco Green Pádel no solo irrumpe en la industria del entretenimiento deportivo como un avance significativo, sino que también cuestiona las bases del mercado sobre cómo debe ser un club de pádel. Este proyecto innovador sienta las nuevas bases para la combinación de un club deportivo disruptivo con un compromiso social y ambiental sin precedentes. En definitiva, Eco Green Pádel no es solo un club de pádel, es un paradigma de cambio. Con una sólida base financiera y un enfoque centrado en el bienestar de sus usuarios y el respeto por el medio ambiente, Eco Green Pádel está bien posicionado para seguir prosperando y liderando el camino hacia un futuro apasionante y prometedor.

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

1.1. Denominación de la empresa

En este plan de empresa se va a exponer toda la creación y desarrollo del club de pádel Eco Green Padel. Esta entidad está registrada bajo el nombre comercial de Eco Green Pádel, S.L. y actúa bajo el código CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas) 9311 - Gestión de Instalaciones deportivas, que se ubica dentro del grupo de 931. Actividades deportivas.

Imagen 1. Logotipo de la empresa



(Fuente: Elaboración propia 01/05/2024)

Denominación social: Eco Green Padel, S.L.

Nombre comercial: Eco Green Padel, S.L.

CIF/NIF: B 57896547

Web: www.ecogreenpadel.es

Fecha de creación: 18/04/2024

Objetivo social: Actividades deportivas y ocio

Código SIC: 7941 - Clubes deportivos - Servicios para el entretenimiento y el ocio

Teléfono: +34 622690624 // 937762646

Dirección de correo electrónico: ecogreenpadel@outlook.es

Marcas en solicitud de registro: Eco Green Padel®, Kilimanjaro Portfolio®, La Volea Perfecta®, Drive&Revés®, “Cada partido, un paso más hacia la sostenibilidad”®.

CNAE: 9311 - Gestión de Instalaciones deportivas

Domicilio social actual: Carretera Extremadura Kilómetro 14

Código postal: 28922

Municipio: Alcorcón

Provincia: Madrid, España

Equipo personal: 10 trabajadores

La empresa de la cual realizaremos este trabajo de fin de grado se denomina Eco Green Pádel, S.L. La razón por la cual nos hemos decantado por este nombre se refleja en la propia denominación de la empresa “Eco Green Pádel”. Al ser una empresa que apoya las prácticas ecológicas, consideramos que es imprescindible que la palabra ecológica esté incluida en la denominación de la empresa, ya que nuestra empresa tiene un enfoque sostenible y con este nombre pretendemos llegar a nuestro público objetivo de manera inmediata y sencilla.

Es cierto, que la preocupación por el medioambiente y la sostenibilidad ha crecido en los últimos años de manera significativa, esto ha implicado que el ámbito deportivo incorpore prácticas sostenibles y se involucre en la causa.

Eco Green Pádel pertenece a la industria deportiva y se caracteriza fundamentalmente por la no localización fija, un club de pádel que pueda ser transportado a nuevas localidades y que se involucre en la sostenibilidad, desde el material de las pistas, hasta los artículos de las tiendas. Sin embargo, a través de este proyecto, queremos que nuestra empresa vaya mucho más allá de un simple club de pádel. A diferencia de la competencia, pretendemos ofrecer distintos planes de ocio: restaurantes, bares, áreas de descanso, tiendas deportivas y talleres de los que la gente podrá disfrutar junto con el deporte en cuestión, pudiendo ser esto una base de ventaja competitiva si se hace correctamente.

1.2. Socios promotores

Socio Número 1 – René Álvarez González

- Edad. 24 años
- DNI: 02413729V
- Lugar de nacimiento: Ciudad de México
- Domicilio actual: calle Romero Robledo 1, Madrid 28008, Madrid, España



El primer socio que presentaremos a continuación es René. Es un estudiante de último año de Administración y Dirección de Empresas en la Universidad Europea. Empezó sus estudios en México, en la Universidad Iberoamericana de Santa Fe en el grado de Finanzas, en tercer año tuvo que cambiar de País y Universidad, debido a la Pandemia, por lo que decidió venir a Madrid. En busca de un sueño, retrasando sus estudios 1 año debido a la pandemia, se dedicó a realizar estudios de mercado en el sector de hostelería, entrando a la Universidad Europea en septiembre de 2021. Actualmente lleva casi 4 años viviendo en Madrid y lleva 2 años con su restaurante mexicano La Cosecha ubicado en calle limón 21, y está por abrir su segundo restaurante en Zurbano 45, llamado Elemento.

Se considera una persona con capacidad de adaptación, esfuerzo, trabajo en equipo y dedicación, Dentro de sus negocios principales ha desarrollado capacidades de dirección general del restaurante, por lo que con el tiempo decidió abrir una empresa de tecnología que se dedica al sector educativo, y otra empresa que se dedica a la alimentación para perros.

Es un chico que le encanta el deporte y el ocio, por lo que el golf y el pádel son los deportes que más le gustan, es un apasionado en la gastronomía y disfruta mucho conociendo nuevos lugares originales e innovadores.

Socio Numero 2 - Jaume Martí Modesto

- Edad: 21 años
- DNI: 41616781-Y
- Lugar de Nacimiento: Santo Domingo, República Dominicana.
- Domicilio Actual: Calle de Argumosa 10, Madrid, 28012, Madrid España



El segundo socio que presentaremos es Jaime Martí Modesto, estudiante de 4 año en la Universidad Europea de Madrid, nacido en República Dominicana y criado en Cancún México, cuenta con un enfoque internacional gracias a sus experiencias en el extranjero. Comenzó sus estudios en el Instituto Tepeyac Campus Xcaret, un colegio enfocado en la sostenibilidad medioambiental y brindando este enfoque a sus alumnos desde el día 1 de sus estudios, aquí aprendió la importancia de preservar nuestro ambiente, aparte Jaime ha realizado intercambios internacionales en Vancouver, British Columbia y visitado varias ciudades de México como estudiante de intercambio.

En México igualmente nace su pasión por la natación y comienza a entrenar en alto rendimiento y se federa nacionalmente para poder competir en competencias a nivel nacional.

En agosto de 2020 decide cursar sus estudios en España, comenzando su carrera de ADE en la Universidad Europea de Madrid. Aquí descubre su pasión por los mercados financieros y las finanzas, en 3 año de la carrera comienza sus primeras prácticas profesionales en ING Bank en el departamento de Daily Banking & Payments en donde aprende y descubre el mundo de los pagos y la banca comercial, estuvo en ING Bank por un periodo de 5 meses, al finalizar estas prácticas comienza su nueva posición de Market Data Analyst en CACEIS Bank (Credit Agricole y Santander) dando un salto de la banca comercial a la banca corporativa brindando servicio a clientes institucionales y gestoras de capital. Aquí

Jaume se encargaba de valorar y sacar el NAV (net asset value) de los fondos de inversión de las grandes gestoras de capital de Europa, también se encargaba de realizar la manutención y la actualización de la base de datos de todos los activos custodiados en el banco y contabilizando las Corporate Actions de los activos.

Esta combinación del mundo empresarial y del mundo deportivo hacen que nuestros socios tengan ese enfoque amplio y así poder llegar y cumplir nuestros objetivos.

Socio número 3 - Khushi Shivnani

- Edad. 21 años
- DNI: 47127146-P
- Lugar de nacimiento: Avenida San Borondón, Pueblo Fañabe, 38670, Santa Cruz de Tenerife, España.
- Domicilio actual: Avenida de Odón 12, Villaviciosa de Odón, 28670, Madrid, España



El siguiente socio que se presentará es Khushi. Es un estudiante de último curso de Administración y Dirección de Empresas en la Universidad Europea de Madrid. Ha pasado toda su infancia en Fañabé, una localidad situada en el municipio de Adeje, en la isla de Tenerife, España. Inició su carrera universitaria en 2020 en el grado de ADE y, posteriormente, se mudó a Madrid en el año 2021 para continuar sus estudios. Actualmente, lleva tres años viviendo en Madrid.

En la actualidad, combina sus estudios con prácticas profesionales en el departamento de Administración de TamiTrip en Villaviciosa de Odón, Madrid. Sus funciones incluyen la contabilización de las transacciones financieras de la empresa. TamiTrip es una agencia de viajes que requiere que sus practicantes colaboren activamente en la asistencia administrativa, ofreciendo apoyo administrativo, como puede ser el manejo de correos electrónicos, organización de archivos... Khushi

Shivnani se encarga de la compensación de solicitudes de anticipo con facturas con el fin de asegurar una conciliación adecuada de los pagos anticipados con los gastos facturados y esto permite mejorar los flujos de efectivo de la empresa, lo cual es sumamente importante en el ámbito de una agencia de viajes ya que dicha agencia incorpora una gran cantidad de transacciones financieras que guardan relación con los costos de viaje, como pueden ser las reservas de vuelo, alojamiento, transporte y actividades.

El curso pasado, realizó sus prácticas profesionales en la Gestoría Dorta Castellano donde se encargaba de las actividades de contabilidad mediante la realización de tareas que incluyen la reconciliación de cuentas y el análisis de los estados financieros. Durante todo este tiempo, adquirió conocimientos acerca de la gestión administrativa y contable que sustentan el funcionamiento de la empresa por otro lado, en cuanto a la organización y gestión del tiempo, Khushi se enfrentó a un entorno dinámico y lleno de desafíos que le demandaba gestionar una gran variedad de tareas y responsabilidad con la mayor eficiencia posible.

Estas experiencias contribuyeron de manera significativa al desarrollo profesional de Khushi, ya que no solo le permitió adquirir los conocimientos prácticos en relación con la gestión administrativa y contable de una Gestoría, sino que también desarrolló habilidades clave en una organización, como la gestión del tiempo y la resolución de problemas que son forman parte de cualquier entorno laboral.

Las habilidades y las experiencias adquiridas por Khushi pueden contribuir en el crecimiento y éxito de la empresa. Su amplia experiencia en la gestión de tareas financieras y manejo de las tareas en un entorno dinámico se consideran útiles para poder enfrentar con mayor agilidad los posibles desafíos que puedan surgir dentro del contexto de Eco Green Padel debido a que se encuentra en sus fases iniciales de desarrollo.

Su interés en colaborar con Eco Green Padel radica principalmente en que es un proyecto innovador y sostenible, cabe destacar que ella estaba en busca de proyectos innovadores como el de Eco Green Padel que permitieran transformar la experiencia del juego al mismo tiempo que se contribuye a la sostenibilidad.

Socio número 4 - Sergi García Bescós

- Edad. 23 años
- DNI: 47127146-P
- Lugar de nacimiento: C.M.Cinto Verdaguer 3-A, Piera, 08784, Barcelona, España
- Domicilio actual: C. Beatriz Galindo 12, Rivas-Vaciamadrid, 28521, Madrid, España



El cuarto socio que presentaremos a continuación es Sergi. Este último, es un estudiante de último año de Administración y Dirección de Empresas en la Universidad Europea. Empezó sus estudios en Barcelona, en la escuela de negocios EAE Business School, pero finalizando el segundo año de carrera tuvo que cambiar de Universidad por motivos deportivos. Ha vivido en Piera, una localidad de la provincia de Barcelona, durante toda su infancia. Más tarde se mudó a Barcelona para iniciar la carrera universitaria. Actualmente lleva 3 años viviendo en Madrid y se ha adaptado perfectamente.

Se considera una persona extremadamente analítica, creativa y proactiva. Complementa sus estudios realizando prácticas en el departamento de Ventas de LASER Indirect Channel en Hewlett Packard Enterprise (HPE) en Las Rozas, Madrid. Allí, desempeña funciones de Partner Business Analyst y de Alliance Manager con Telefónica Group. Al final, HPE es una empresa que necesita de sus partners/socios para hacer llegar el producto al cliente final. Estas son empresas intermediarias, más grandes o menos, en el proceso de venta que actúan de Road to market para HPE. Sergi Garcia analiza detenidamente el comportamiento de dichos partners, acciones, cierres de trimestre, análisis de venta de las distintas unidades de negocio de HPE, cómputo, almacenamiento, IA, Data, Servicios de soporte y busca nuevas oportunidades de crecimiento y cumplimiento de KPI's y OKRs de la entidad. Estas tareas de "back office" se combinan con otras de "front office" de asistir a eventos con partners y mayoristas, formaciones de equipos de ventas, visitas de socios, presentación de resultados y rendimiento de cara a los partners... Es un trabajo dinámico en el que hay mucha demanda y es crucial actuar con rapidez ya que es un sector muy competitivo. Actualmente, ha entrado en el equipo dentro de HPE que se encarga de la alianza con Telefónica Group España. Anteriormente cursó prácticas en ING Spain en el departamento de inversión de banca retail del banco. Tuvo funciones de Data analyst, en las que media la producción, el comportamiento de los consumidores y los proveedores de servicios.

Desde los 3 años, Sergi lleva combinando sus estudios con el deporte profesional. Tiene una trayectoria intachable en el mundo del Hockey sobre patines, habiendo jugado en clubes como: HC Piera, CE Noia Freixenet, categorías inferiores del FC Barcelona, selección SUB-17 española y, por último, el Adiss Hockey Rivas. Siempre ha sido un chico muy deportista y en distintas ocasiones ha realizado campamentos deportivos de tenis y pádel en el club de su pueblo. Siempre que tiene tiempo, agarra una pala de pádel y se va a jugar con sus amigos. Es un amante del pádel y de los deportes y apoya el proyecto para que tenga un enfoque disruptivo, innovador y sostenible. Desempeñará funciones destinadas a las áreas estratégicas de comercialización, operaciones y financieras.



La combinación de experiencias y bagaje laboral de los distintos perfiles de nuestros socios formarán un equipo directivo muy eficaz y completo que pretende encaminar la compañía hacia lograr objetivos de crecimiento, rentabilidad e impacto positivo en el medio ambiente.

1.2.1. Posibles colaboradores

En esta parte del trabajo presentaremos los que serán posibles colaboradores del proyecto que ya han mostrado cierto interés y creemos que pueden aportar ciertos conocimientos y valor en muchos términos. A parte de los socios promotores de la empresa presentaremos también de forma breve a los colaboradores siguientes:

- **Inversiones o entidades financieras:** nos aportarán capacidad financiera traducida en préstamos y crédito para poder financiar la actividad de la compañía. Es fundamental contar con respaldo económico al inicio de un proyecto por parte de los bancos. Queremos trabajar con BBVA ya que ofrece buenas condiciones de tipos de interés para solicitar préstamos. El BBVA es una entidad que apuesta por el emprendimiento profesional de las personas y hace más ameno el trámite. Queremos tener buena relación con el banco porque si en algún momento de nuestra existencia necesitamos capital por cualquier motivo, poder hacer la transacción rápida y eficaz con nuestra entidad. Los inversores como socios promotores son los que se jugarán y pondrán su capital a disposición del proyecto.

- **Capital privado:** Eco Green Padel es una empresa que piensa en el futuro, y el futuro es expansión. Para que una empresa se expanda y entre en nuevos mercados y se deba enfrentar a nuevas legislaciones y competencias, necesita de un buen apoyo. Este apoyo debe ser financiero y sobre todo estratégico. Si el crecimiento de la compañía es el óptimo y el esperado, estaríamos dispuestos a vender parte de la compañía a fondos de capital riesgo para que nos ayudasen a crecer y expandirnos. Introduciremos nuevos socios al equipo directivo que tendrían mucho que decir en las nuevas estrategias y operaciones de la compañía, siempre con la mente puesta en el crecimiento sostenible y con impacto positivo.
- **Amigos y familiares de los socios promotores:** Muchos integrantes del grupo involucrarán a sus amigos y familiares cercanos de confianza que quieran formar parte del proyecto, siempre con el objetivo de ayudar y optimizar el negocio. No queremos que tengan una gran influencia pero sí presten apoyo en términos de tareas más simples, sobre todo para despejar carga de trabajo a los socios. Ejemplos básicos podrían ser camareros de restaurantes, chefs de cocina, gestión y mantenimiento de instalaciones, gestiones burocráticas y de administración.
- **Clientes:** Los clientes son una parte fundamental del negocio que marcará todos nuestros resultados empresariales. Son colaboradores porque forman parte de nuestro ecosistema global. Esperamos poder ofrecer valor de calidad y labrar una relación cercana, transparente y sólida que se traduzca en una fidelización a largo plazo.
- **Famosos del sector, jugadores profesionales e influencers:** el equipo intentará rodearse de grandes profesionales que puedan aportar más valor a la marca y subir la calidad de nuestro servicio. Para ello tenemos pensado contactar con personas que han escrito su historia en el mundo del pádel como pueden ser exjugadores o jugadores en activo y entrenadores de jugadores profesionales. Este grupo puede participar en actos y eventos formativos que se ofrecerán al público e incrementar nuestra buena imagen y reputación. Los influencers es un grupo que no descartamos y por el que también apostaremos. Sabemos de la creciente influencia que han tenido estos últimos años en las redes sociales. Estos profesionales han entrado con fuerza para incrementar las ventas y el márketing de marcas de sectores de moda, belleza, hostelería, ocio..., y creemos que pueden ser vitales para nuestra campaña de publicidad y márketing.
- **Servicios externalizados:** Queremos externalizar servicios de mantenimiento y limpieza de las instalaciones. Para ello, contrataremos empresas que ofrezcan estos tipos de servicios y que estén alineados con nuestra visión y compromiso con el medio ambiente. Otros servicios que externalizaremos serán los asuntos fiscales y legales en los que tenemos pensado delegar la gestión legal y fiscal de la empresa. Los servicios de bar y restaurante de las instalaciones también serán externos ya que se ocupan otras empresas que alquilan nuestros locales.
- **Proveedores:** Este grupo tendrá mucha influencia en distintas áreas. Necesitaremos de proveedores para que suministren material deportivo para la tienda del club, pelotas y palas de

pádel para realizar las clases de pádel, material de recambios de red y vallas para las pistas, mobiliario para las zonas de descanso y un buen equipo y servicio informático y tecnológico para nuestra página web y aplicación, ya que deben controlar toda la parte de reservas, torneos, ligas internas...

- **Empleados:** Los empleados son un grupo muy valioso para la empresa. Este grupo debe ser muy profesional y ofrecer un servicio de alta calidad para el cliente. El grado de su profesionalidad marcará el éxito de la compañía a largo plazo. Un cliente que quiere clases de pádel valora mucho el trato humano y la calidad del servicio que se le ofrece. Debe estar justificado el precio con lo que recibe por parte del club. Si no es así, en un momento determinado, buscará otras alternativas y rescindirá su compromiso con nosotros. Esto puede generar mala reputación dentro del mercado que haga disminuir los ingresos del club. Es muy importante tener en mente que cada día debemos dar el máximo de nosotros, mejor que ayer y peor que mañana. Este grupo estará formado por empleados externos de los servicios externalizados y empleados internos que, mayoritariamente, serán profesores de pádel, socios fundadores y personal de la tienda.
- **Medios de comunicación:** Los medios de comunicación es un grupo muy relevante en la empresa. Como destacábamos hace un momento con los influencers, es un grupo que tiene un gran poder de influir en la sociedad con lo que publican y dejan de publicar en las redes, periódicos, páginas web... Queremos brindar una imagen limpia y transparente que solo incite a los medios de comunicación a publicar información y artículos que dejen en buen lugar al club. Sabemos que cualquier fallo o mala praxis puede ser muy castigada por este grupo y puede influir drásticamente en nuestras ganancias.
- **Otras empresas u organizaciones que colaboren con nosotros:** Como empresa deportiva, las alianzas con otras entidades del sector del deporte o sostenibles nos parecen muy interesantes. Nunca es fácil crecer solo y siempre hay que vigilar con quién estableces tratos o alianzas porque cualquier error de tu socio te puede dañar o salpicar negativamente. Independientemente de esto, creemos que juntarnos con socios adecuados que permitan añadir valor al servicio y poder crecer juntos, puede ser muy beneficioso para ambos. Hemos pensado en hacer colaboraciones con alguna empresa dedicada a los eventos deportivos que use nuestras instalaciones para realizar un evento especial, colaboraciones con marcas deportivas, alianzas con otros clubes de pádel para fomentar el networking de los socios mediante torneos y actividades... Esto se irá definiendo según el rendimiento y el arranque de la empresa.

1.3. Origen de la idea, razones y motivos

La idea nace a partir de nuestra pasión por el pádel y por el deporte. Decidimos hacer este proyecto juntos porque los 4 integrantes del grupo somos aficionados al pádel y queríamos juntarnos para rediseñar el concepto de club de pádel tradicional. Una de las razones más importantes por las que decidimos hacer el proyecto es porque vimos una oportunidad en el mundo del pádel. Queremos que nuestro proyecto sea innovador y sostenible, y basándonos en la investigación, ha habido ciertos problemas con las pistas de pádel, ya que están hechas de micro plásticos que contaminan mucho. Queremos promover la creación del primer club de pádel transportable y movable a cualquier localidad. Esta innovación creemos que es disruptiva ya que permite al club libertad de escoger localización y no depende de un único sitio fijo para la eternidad. Gracias a esto, el club puede hacerse más conocido, hacer llegar el pádel a un número de clientes más amplio y no tener que lidiar con contratiempos de subidas de alquiler, problemas de localización, cualquier contratiempo que frene la actividad del club. Si, queremos hacer un club de pádel transportable y que apoye la sostenibilidad, en el cual dispondremos de contenedores industriales para poder realizar toda la logística de transporte. Al mismo tiempo, nuestro proyecto está basado en un servicio 360, en las cuales nuestro cliente podrá disfrutar de restaurantes, la práctica del pádel, eventos, torneos, bares, tiendas deportivas, e incluso podrá disfrutar de zonas verdes y aprender de los talleres que habrá incorporados.

En definitiva, queremos redefinir el concepto de club de pádel, aportando valor a la sociedad y apostando por un futuro mejor y más sostenible.

Otra gran clave por la que iniciamos este proyecto fue, sin duda, la detección de la creciente demanda de pádel que hay en la actualidad. El pádel ha experimentado un crecimiento sin precedentes en los últimos años, convirtiéndose en uno de los deportes de raqueta más jugados en todo el mundo. El número de jugadores está en constante aumento, el número de países que adoptan este deporte también crece. El número de pistas construidas en España, según datos de Expansión, han superado las 12.000 pistas, construidas con un promedio de 1.500 pistas construidas cada año. En un artículo de Expansión sobre el pádel del que adjuntamos el enlace en la bibliografía, según Deloitte y Playtomic, el volumen de negocio del deporte se triplicará en cuatro años y alcanzará una cifra de 6.000 millones de euros para 2026. Se estima con una proyección optimista que para el año 2026 habrá alrededor de 85.000 pistas de pádel en todo el mundo, esto doblará y superará la cifra actual de casi 40.000. Las cifras y estimaciones de crecimiento del sector del pádel son innegables y extraordinarias por lo que tenemos razones justificables por las cuales emprender nuestro propio camino dentro de este prometedor sector. A todo esto, se le suma nuestro amor y pasión por el pádel. Los cuatro socios promotores hemos tenido alguna relación con el pádel, más intensa o menos, pero todos hemos visto este deporte pasar por nuestras vidas en algún momento. Queremos volcarnos en cuerpo y alma en este proyecto para fomentar el deporte, el

pádel en particular y redefinir las reglas del club de pádel tradicional con nuestra aportación y compromiso con la sostenibilidad.

Nuestra motivación fue fundar un club de pádel distinto de los convencionales, con caracteres diferenciadores como la sostenibilidad y la gestión de las pistas y actividades complementarias del pádel. El punto que más nos diferencia respecto a los competidores es la posibilidad de transportar el club de pádel a otra localización, por motivos de detección de oportunidades en otros puntos del país, giras, posibles problemas de alquiler... Queremos ofrecer una oferta muy personalizada y adaptable al consumidor, con el objetivo de fidelizar y comprometer a nuestros clientes con nuestros valores de marca. Nuestro emblema fue crear: “Cada partido, un paso más hacia la sostenibilidad”.

Como hemos dicho, este deporte está en auge y queremos unirnos al movimiento. Nuestro objetivo es crear un club de pádel sostenible que vaya más allá. Tenemos pensado ofrecer un espacio de ocio formado por distintos establecimientos para que la experiencia sea enriquecedora al 100%.

El alquiler de nuestras pistas de pádel junto a clases profesionales técnicas y físicas formarán nuestra actividad económica principal. Ofreceremos también eventos de ocio como talleres sobre conocimiento del pádel, formación sobre las normas o cuestiones que vayan surgiendo para enriquecer de conocimiento a nuestros socios. Apostaremos fuerte por la oferta de ocio y restauración con bares, restaurantes y zonas de descanso repartidas por el recinto. Tenemos pensado fidelizar a los clientes con un programa de membresía de socios con el que podrán disfrutar de muchas ventajas a partir de una cuota anual. Nuestro plan para expandirnos y darnos a conocer pasa por organizar distintos torneos y giras al cabo del año donde queremos realizar distintas paradas alrededor del país. Estas giras se comprenderán de distintas ligas de pádel por rangos de edades y niveles donde la gente pueda disfrutar, dentro de un ambiente en el cuál todos encuentren distintos planes que se puedan realizar.

1.4. Objetivos y propuestas del proyecto empresarial.

Una de las razones por las que nos juntamos para realizar este proyecto fue la gran oportunidad de crecimiento que teníamos delante, pero nos planteamos crecer sin una hoja de ruta clara y concisa y, aún menos sin una misión, una visión y unos valores transparentes y comprometidos con nuestros ideales.

¿Qué proponemos? Misión, visión y valores de la compañía

Misión de Eco Green Pádel.

Ser el primer club de pádel transportable y contribuir en la lucha contra el cambio climático, redefiniendo así el término de “club de pádel”.

Visión de Eco Green Pádel.

Lograr penetrar exitosamente en el mercado y fidelizar a nuestros clientes con una expansión y crecimiento rápido y eficaz, pero siempre comprometidos y alineados con nuestros valores de sostenibilidad, deporte y ocio.

Valores compartidos de Eco Green Pádel: somos sinónimo de deporte, ocio, experiencia y sostenibilidad.

Para tener un crecimiento óptimo y ganar la fidelización y confianza de nuestros clientes, solo hay un camino, el de la transparencia.

Transparencia, el ADN de la marca. Queremos ofrecer una imagen clara de nuestras actividades y compromisos, por lo que todas nuestras actividades y acciones irán alineadas con nuestros valores de sostenibilidad. La transparencia debe llegar a todos los ámbitos, fiscales, financieros, legales, deportivos...

La salud y el bienestar de la población. Queremos incentivar, promover y animar a la sociedad a que se una a nuestro proyecto. No nos identificamos con actividades lucrativas que no beneficien o no generen un impacto positivo a nuestros clientes. El pádel, como cualquier deporte, es sinónimo de salud, deporte y bienestar.

Más que un simple deporte: queremos que los clientes que piensen en Eco Green Pádel, piensen en la experiencia completa, no sólo en el pádel.

Excelencia y calidad: adquirimos el compromiso de la excelencia y la calidad en todas las áreas del club, incluyendo toda la infraestructura y los servicios ofrecidos, la formación de los empleados y la experiencia del cliente.

1.4.1. Propuesta de valor: Innovación y creatividad - Buscando la ventaja competitiva

Hoy en día, una de las ventajas que tenemos es que no existe ningún proyecto parecido, por lo que hemos identificado nuestra competencia directa como tradicionales clubes de pádel, ya que muchos de éstos ya tienen incorporados ciertos restaurantes y tiendas. Dentro de las innovaciones y aportaciones de valor que pretendemos aportar son:

1. La logística del proyecto

Este punto es el que creemos más diferenciador, ya que hemos decidido hacer el club transportable en contenedores. La idea es que todo el club quepa en los contenedores para su fácil transporte. Los

restaurantes y bares serán de material prefabricado desmontable o contruidos en el mismo contenedor, igual que la tienda, recepción y demás servicios. Creemos que este rasgo nos da un carácter diferenciador sin igual ya que tenemos la libertad de escoger la ubicación que creamos conveniente y poder jugar con cambiar de localización según convenga. Esto puede generar un valor añadido al cliente en ser el primer club de pádel que logra esto. Adjuntamos fotos más abajo de la idea de los contenedores restaurantes. Lo mismo sucede con nuestras pistas de pádel, se podrán desmontar y transportar en los contenedores que adquiriremos.

2. Apuesta por la sostenibilidad: Moqueta de césped artificial fabricada con materiales reciclados. Este, es un tipo de césped artificial fabricado con materiales reciclados, como botellas de plástico o redes de pesca. Estas moquetas ofrecen un buen rendimiento deportivo y son más sostenibles que las moquetas tradicionales. Esta innovadora moqueta ofrece un excelente rendimiento deportivo, garantizando la comodidad y el agarre necesarios para disfrutar al máximo de cada partido, al mismo tiempo que minimizamos nuestro impacto ambiental. En nuestro club, la sostenibilidad no es solo un concepto, es una realidad. Por ello, hemos decidido ir más allá y equipar nuestras instalaciones con **mobiliario fabricado íntegramente con materiales reciclados**. Bancos de madera reciclada, palets de obra reconvertidos en espacios chill out, mesas y sillas de diseño minimalista... Cada elemento de nuestro club ha sido cuidadosamente seleccionado para ofrecer un ambiente acogedor y moderno, sin comprometer nuestro compromiso con el planeta. La tienda deportiva comercializará material comprometido con el medio ambiente. En nuestra tienda deportiva, encontrarás una amplia selección de material de pádel y deportivo de impacto ambiental 0. Desde palas y zapatillas fabricadas con materiales reciclados hasta ropa deportiva confeccionada con algodón orgánico, te ofrecemos la oportunidad de equiparte con productos de alta calidad que respetan el medio ambiente.

3. Servicios 360 y múltiples opciones de ocio. Miles de servicios como alquiler de pistas, clases de pádel con los mejores profesionales, talleres de todas las temáticas, ligas, torneos, bares..., y muchos servicios más que esperan satisfacer y capturar al consumidor. También dispondremos de áreas verdes para que puedan jugar los niños y que todos puedan disfrutar de la experiencia. Implementaremos estrategias de negocio disruptivas con miles de torneos y actividades para despertar el apetito del consumidor. Nos comprometemos a buscar constantemente nuevas formas de mejorar y optimizar la gestión y operaciones del club en línea con sus valores y objetivos.

4. Educación y conciencia

Fomentar la conciencia sobre la sostenibilidad entre los miembros del club, empleados y la comunidad en general. Queremos llegar al máximo número de miembros posibles e influir en ellos a través de

programas de sensibilización y divulgación sobre temas ambientales y sociales relacionados con el pádel y el deporte en general.

1.4.2. Objetivos de Eco Green Pádel.

En esta parte del proyecto intentaremos 4 objetivos que podamos medir en cierto modo y que nos den una hoja de ruta clara hacia dónde queremos llegar y qué queremos conseguir. A partir de aquí, tocará tomar acciones sobre cómo llegar a los objetivos fijados.

Objetivo Comercial/Ventas:

1r año: Conseguir más de 80 socios fidelizados y un ebitda positivo

3r año: Conseguir más de 250 socios fidelizados. Crecer en cuanto a ingresos generados en un 25% respecto al año anterior.

Objetivo Financiero:

1r año: Obtener un resultado del ejercicio positivo con un margen bruto de más de un 8% y un flujo de caja positivo.

3r año: Obtener un resultado del ejercicio positivo con un margen bruto de más de un 20% y ratios de solvencia positivos.

Objetivo Operacional/estratégico:

1r año: Asentarnos en el mercado y ofrecer todo nuestro portafolio de actividades: liga tour de pádel, alquiler, clases de pádel, talleres, restauración, formaciones, con el objetivo de realizar un mínimo de 6 tours por todo el país

3r año: Incrementar el rendimiento de nuestras actividades como las clases de pádel, la reserva de las pistas y los talleres inscribiendo más participantes.

Objetivo sostenibilidad RSC:

1r año: Haber realizado un mínimo de 3 talleres y formaciones sobre sostenibilidad y responsabilidad social

3r año: Haber realizado un mínimo de 5 talleres y formaciones sobre sostenibilidad y responsabilidad social.

Objetivo infraestructura y plantilla (expansión):

1r año: Tener terminada la construcción de las instalaciones e incorporar 2 profesores de pádel a la plantilla en carácter de internos. Subcontratar servicios como limpieza, mantenimiento...

3r año: Mejorar y ampliar alguna de las instalaciones y disponer de 6 empleados internos.

2. LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA. SUS PRODUCTOS Y SERVICIOS

A continuación, pasaremos a explicar nuestro portafolio de productos y servicios que ofreceremos al mercado y que han sido cuidadosamente analizados para poder brindar la mejor experiencia posible al consumidor final. La actividad principal de la empresa se basará en un proyecto llamado “Kilimanjaro Portfolio”, inspirado en la montaña de Tanzania. Este abanico de servicios permite al grupo diversificar la actividad y agrandar la “customer experience”.

2.1. Definición de las características del producto, servicio, negocio, que va a ser objeto de la actividad de la empresa. “KILIMANJARO PORTFOLIO”

“Divide y vencerás” es una histórica frase estratégica sobre cómo hay que afrontar los problemas y su gestión. Se basa en dividir un problema grande en partes más pequeñas y así, poder enfrentarlo y manejarlo con mayor facilidad. Nosotros hemos aplicado este concepto con la frase: “Diversifica y vencerás”. La razón por la cual creemos en la diversificación es, ni más ni menos, que poder llegar al cliente con una oferta lo más amplia posible. Descartamos la posibilidad de centrarnos en una única línea de negocio ya que, si esta fracasa, no tendremos margen de maniobra ni podremos revertir la situación. Al diversificar la actividad, podremos compensar posibles daños en alguna área del negocio, identificar cuáles son las tendencias, qué áreas son más productivas, que líneas de negocio se deben eliminar o modificar. La adaptación es fundamental para llegar al cliente de la forma más eficiente posible y poder ajustarnos a sus necesidades y preferencias.

La diversificación de nuestra oferta quedará recogida en nuestro “Kilimanjaro Portfolio”, un manual en el cual se explicará con profundidad la oferta de la compañía. El nombre está inspirado en la montaña de Tanzania y la más alta del continente africano, de casi 6.000 metros.

Eco Green Padel - Kilimanjaro Portfolio:

(Para un resumen más visual y sencillo del portafolio, se puede consultar los distintos servicios y actividades en el apartado 4 - Marketing y Comercialización, a partir de la página XX)

Alquiler de pistas de pádel

Esta es la actividad principal de nuestro negocio y la que nos tiene que generar mayores ingresos y márgenes. Tendremos un total de 12 pistas, 9 para reservas y 3 para clases de pádel. Ofreceremos nuestras instalaciones para que la gente pueda reservar y jugar. Las reservas se podrán ejecutar viniendo a nuestras instalaciones, mediante llamada a nuestro número telefónico o a través de nuestros portales digitales: aplicación móvil y página web. Remarca que se puede acceder a jugar a la pista sin reserva previa si nadie tiene cogida la pista. Los trámites de reserva por la web son de 2€ por la gestión de la plataforma. El precio de nuestras pistas por cada hora de juego será de 25€ para los no socios. Si se reserva por aplicaciones digitales, el precio ascendería a 27€. Ofreceremos un programa de "Los Locos Jueves" donde habrá precios más asequibles, al 50%. A los socios se les cobrará 20€ la hora de juego. Se podrá ver detallado en el Excel del plan financiero de la empresa.

Liga Eco Green Tour

Esta modalidad se basa en realizar una liga interna del club entre los socios y no socios inscritos donde competirán entre ellos en una competición en formato liga regular más partidos de play-off por el título. Habrá divisiones de liga de las cuales se puede pasar de una liga a otra ascendiendo o descendiendo de categoría según tus puntos logrados durante el año. La liga se llamará Eco Green Tour y tendrá una duración de 9 meses, desde septiembre hasta finales de mayo e inicios de junio. **Para inscribirse a la competición se deberá pagar una cuota de 50€ si no eres socio.** Si eres socio tendrás la entrada gratuita. Para los no socios, la cuota mensual para jugar el torneo será de 60€ mensuales y para los socios de 30€ mensuales. Las pistas que se reserven para jugar partidos de competición saldrán a mitad de precio, costando 12,5€ la hora. No diferenciamos entre sexos por lo que los equipos pueden ser mixtos. La competición será de 40 parejas en la Green Pro-League, de 34 parejas en la Eco Mid League y de 22 en la Sustain Soft League. El máximo de inscripciones será de 46 parejas. Los partidos se jugarán los fines de semana. Habrá un seguimiento de las ligas en la aplicación del móvil y la página web. Los premios por ganar la competición serán desde material deportivo como raquetas, pelotas o bambas hasta cantidades monetarias. Habrá muchas sorpresas para los integrantes de la liga, como sorteos, comidas, eventos, descuentos, bonificaciones... Esto conlleva restar los gastos de los ingresos obtenidos y suprimir un poco el margen neto de la actividad.

Twelve Forest Championship

La directiva quiere ofrecer torneos abiertos mensuales. De los 12 torneos que quiere hacer, 3 de ellos quiere que sean 50% benéficos y que las ganancias vayan destinadas a la inversión y el avance en la investigación de nuevas energías, reducir el impacto ambiental e invertir en la conservación de recursos

naturales... Con estos torneos se pretende recoger reputación y fama de club prestigioso, ya que los premios para incentivar a los participantes a jugar queremos que sean motivadores, como material deportivo o compensaciones económicas. Los 12 torneos tendrán nombre de bosque: Amazonas, Negro, Monteverde, Teutoburgo, Chapultepec, Hambach, Tongass, Sian Ka'an, Ardenas, Yosemite, Sherwood, La Gomera. Estos torneos tendrán un máximo de 30 parejas por nivel, dividiendo la competición en tres niveles: profesional, amateur y sub-14 (para niños y niñas menores de 14 años. Los precios serán de 150€ por pareja en la categoría profesional, 120€ en amateur y 70€ en niños. Los premios irán variando en función del torneo, pero esperemos que sean material deportivo y compensaciones económicas y bonificaciones como próximas competiciones gratis o descuentos en pistas por un período de tiempo, clases gratis...

Bares y restaurantes

Esta parte del negocio la externalizamos. La primera idea que tuvimos fue que el club se encargase del restaurante, pero decidimos que debíamos centrarnos en la parte principal del negocio y operativa. Tenemos pensado ofrecer a diferentes bares y restaurantes la posibilidad de poder vender en nuestros locales. Dispondremos de 7 contenedores perfectamente adaptados y preparados para que se instale cualquier tipo de bar o restaurante. Haremos 3 rondas de negociación en la que ofreceremos los locales a diferentes grupos de hostelería y restauración para que, valorando sus ofertas, decidamos qué empresa es la más idónea para vender en nuestras instalaciones. Se valorará cada proyecto que nos ofrezcan con mucho detalle y se decidirá firmar un contrato de como mínimo 3 años para tener una estabilidad financiera sólida de ingresos mensuales. La idea es ofrecer al público un bar más simple y más informal, llamado "Bar Drive & Revés", pensado para tomar bebidas y picoteo de platos y tapas para compartir. El otro local, "La Volea Perfecta", está pensado para destinar a restaurantes con una oferta gastronómica más extensa, de más calidad y con temáticas diferentes y comidas de varias culturas. La idea es que el cliente pueda escoger entre los distintos locales e ir cambiando de establecimiento según sus preferencias y gustos. Nuestra propuesta principal es brindar un restaurante de estilo italiano/mediterráneo pero que pueda ofrecer también una alternativa de cocina japonesa "sushi", dos estilos muy diferentes que pueden aportar diferencias significativas con ofertas convencionales de otras competidoras del sector. Los precios mensuales de alquiler serán de 3.500€ mensuales por el restaurante que tendrá un espacio y terraza superior y unas condiciones de local más favorables. Para el bar, un local más humilde y con recursos más limitados, hemos decidido fijar un precio de 1.500€ al mes. Se prevé que si las ganancias del restaurante o el bar son elevadas, haya subidas del precio del alquiler para que el club también se beneficie del éxito. Una cosa es cierta y es que, si el club crece y tiene éxito, los establecimientos de comida también lo tendrán, por lo que, tanto el uno como el otro, están motivados a hacer las cosas bien.

Imagen 2. Ronda de negociación Drive&Revés

RONDA DE NEGOCIACIÓN – DRIVE & REVÉS



OFERTA GASTRONÓMICA: COMIDA TRADICIONAL ESPAÑOLA, MENÚ DIARIO, BEBIDAS REFRESCANTES, TAPAS Y RACIONES.

PRESENTAR OBLIGATORIAMENTE

- REQUISITOS SANITARIOS Y ESTANDARES DE CALIDAD, MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS...
- SE VALORARÁ UNA BUENA PRESENTACIÓN DEL PROYECTO CON PREVISIÓN DE VENTAS, ANÁLISIS DE MERCADO Y ESCENARIOS A LARGO PLAZO POR PARTE DE LOS INTERESADOS



Fuente: Elaboración propia (05/05/2024)

Imagen 3. Ronda de negociación La Volea Perfecta

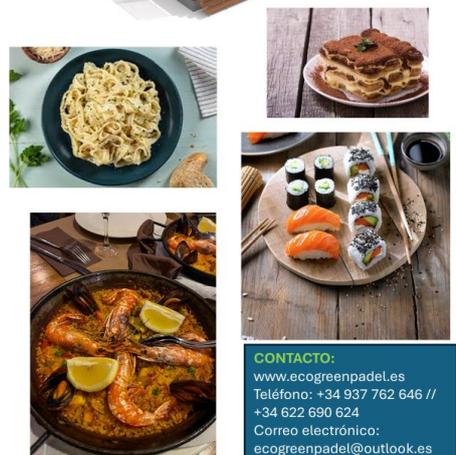
RONDA DE NEGOCIACIÓN – LA VOLEA PERFECTA



OFERTA GASTRONÓMICA: MEDITERRÁNEA - ITALIANA - SUSHI
ALTA CALIDAD Y VARIEDAD

PRESENTAR OBLIGATORIAMENTE

- REQUISITOS SANITARIOS Y ESTANDARES DE CALIDAD, MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS...
- SE VALORARÁ UNA BUENA PRESENTACIÓN DEL PROYECTO CON PREVISIÓN DE VENTAS, ANÁLISIS DE MERCADO Y ESCENARIOS A LARGO PLAZO POR PARTE DE LOS INTERESADOS



Fuente: Elaboración propia (05/05/2024)

En el apartado 4, se mostrará con más detalle diferentes prototipos de contenedores para el uso de los restaurantes.

Clases de pádel y acondicionamiento físico

Esta parte del negocio se basará en ofrecer clases de pádel y acondicionamiento físico para profesionales y jugadores amateurs o principiantes. Los planes de entrenamiento y preparación física están diseñados para proporcionar a los alumnos una formación integral. Queremos cubrir aspectos técnicos, tácticos, físicos y mentales. Dichas clases irán de la mano de unas clases de preparación física y plan de entrenamiento con calendarios y dietas personalizadas para hacer más enriquecedora la preparación del alumno. Las clases de pádel se comprenderán de una estructura bastante generalizada, aunque se podrá adaptar según el criterio del entrenador y el consumidor. La estructura de las clases será:

- **1a fase:** Calentamiento y estiramiento. La clase dará comienzo con un calentamiento para elevar preparar al deportista, evitar lesiones, elevar la temperatura corporal y preparar los músculos para la actividad física. Los ejercicios más útiles son los de movilidad articular, cardiovasculares y estiramientos dinámicos. Se trabajan también aspectos de prevención de lesiones. Después del calentamiento viene la explicación de los fundamentos técnicos. El profesor repasará los fundamentos técnicos previos y explica sobre qué irá la sesión y los temas que se llevarán a cabo.
- **2a fase:** Táctica y estrategia volcados en ejercicios específicos. Según lo que el profesor y el alumno hayan acordado, se harán ejercicios en función del movimiento o temática específica que se quiera mejorar. Juego en parejas: Se organizan ejercicios y partidos prácticos en los que los alumnos aplican los conceptos técnicos y tácticos aprendidos.
- **3a fase:** Entrenamiento físico. Se dedica parte de la clase al entrenamiento físico específico para el pádel, que incluye ejercicios de fuerza, resistencia, velocidad, agilidad y flexibilidad. Se quiere hacer llegar el cansancio al jugador para que aprenda a gestionar el cansancio, el esfuerzo y, a jugar cansado. Estos tres conceptos son claves para ser competitivo y obtener buenos resultados en los partidos y torneos.
- **4a fase:** Aspectos mentales, estiramientos y Feedback y correcciones. Queremos incluir charlas o ejercicios para trabajar la concentración y la motivación del jugador. Es muy importante trabajar la gestión emocional durante el juego para preparar al jugador para la competición del mañana. Se van a entrenar estrategias para mantener la calma bajo presión y tomar decisiones acertadas en los momentos clave. Cuando acabe la sesión, el profesor va a proporcionar feedback individualizado a cada alumno, identificando áreas de mejora y dando recomendaciones específicas, con el objetivo de corregir errores técnicos o tácticos. La sesión se cerrará con los estiramientos. Esta última parte de la fase 4 tendrá el objetivo de reducir la frecuencia cardíaca, la temperatura corporal y, sobre todo, prevenir lesiones.

Nuestro sistema de clases se basará en 4 grupos de clientes distintos según su nivel, enfoque o edad:

- a) **Professional Green Experience:** 25€ la hora. Pensado para llevar al deportista al máximo nivel, este paquete de clases está incluyendo entrenamientos físicos y de conceptos técnicos donde el profesor hará un seguimiento y un plan de entrenamiento personalizado a gusto del consumidor. La gestión se hará por parte de las dos personas implicadas mediante un chat entre el cliente y el profesor en la que podrán comunicarse y hablar sobre todo lo relacionado con las clases, como la disponibilidad, temática del entrenamiento, consejos, anulaciones... Queremos ofrecer al cliente la posibilidad de escoger la exigencia que él quiera, los días de las clases, la posibilidad de obtener dieta personalizada, consejos específicos de competición y preparación física. Queremos adaptarnos al cliente para que encuentre un entrenamiento hecho a su medida y conecte con el profesor que está impartiendo la clase. Este plan de entrenamientos se basará al cien por cien en el acondicionamiento físico y plan de dieta adaptable a cada cliente acorde con sus objetivos de rendimiento. Se impartirán por parte de Antonio, uno de nuestros socios promotores. Antonio ha estado jugando bajo presión y ha tenido que manejar la parte física durante toda su carrera. Antonio cuenta con certificaciones oficiales y con más de 20 años de experiencia en el sector del pádel y, estamos seguros de que proporcionará un servicio de calidad y preparará idóneamente a todos los deportistas que quieran mejorar su estado físico, enfocado al pádel. Se ofrecerá el paquete: BIG Professional Green Experience de 10 clases a 220€. Tendremos un equipo de 6 profesores más nuestro socio promotor Antonio que cubrirán todas las clases de forma completa.
- b) **Amateur Green Experience:** 20€ la hora. La diferencia respecto de la anterior, la versión profesional, sobre todo es la exigencia y la intensidad. Los objetivos del cliente que escoge este tipo de sesiones no son los mismos que un cliente que busca tener resultados en la competición profesional y está federado en ligas locales o nacionales. Este tipo de sesiones, orientado a personas que buscan un equilibrio entre el aprendizaje y la diversión, sin tener una presión encima de la competición, busca la excelencia en el servicio y la fidelización de nuestros clientes. Las clases de pádel para amateurs incluirán un proceso estructurado que abarca todas las áreas más relevantes del juego. Comenzarán con un calentamiento dinámico para preparar las articulaciones y los músculos. Luego, se discuten los fundamentos técnicos, como la empuñadura adecuada y los golpes fundamentales. Entrando en materia, se empezarán a trabajar los ejercicios destinados a perfeccionar el área trabajada objetivo de la sesión. Se harán clases de táctica y estrategias del juego para inculcar los movimientos a la perfección. Se realizarán ejercicios físicos para mejorar la forma física de nuestros clientes. También

se quiere hacer hincapié en mejorar las habilidades mentales, como la capacidad de concentración y la confianza. Para aplicar lo aprendido en situaciones reales, las clases también incluyen partidos de práctica y comentarios individualizados. Finalmente, se completará con estiramientos y enfriamiento para evitar lesiones. Se aplican los descuentos de paquetes de 10 clases por 175€

- c) **Kids Green Learning:** 12€ la hora. Estas sesiones irán totalmente encaminadas a los niños menores de 14 años. Estas clases tendrán un carácter muy dinámico y se realizarán grupos por nivel y edad. Se pretende así, ajustar al máximo el aprendizaje y la diversión de los niños. La estructura de las clases estará formada por un calentamiento divertido para realizar la activación previa a la clase. Se realizarán juegos dinámicos y en equipo para fomentar la inclusión y la participación de todos los miembros del grupo. La clase irá seguida de ejercicios de movilidad y explicación de fundamentos técnicos para que el alumno vaya interiorizando los conceptos mientras va aprendiendo los diferentes movimientos. Se hará un fuerte hincapié en educar a los alumnos con las reglas del juego y el Fair Play. Creemos que es una parte fundamental que no debe ser olvidada en el proceso de aprendizaje de nuestros jugadores más menudos. La clase acabará con mini partidos y competiciones para fomentar el espíritu competitivo y con una ronda de estiramientos para que cojan la costumbre o rutina de cuidar su cuerpo después del entrenamiento. Nos gusta fomentar el deporte si va acompañado de los valores en los que creemos y en los que nos identificamos. En este paquete no se incluyen las ofertas de precio por 10 clases.

Cuota de socio del club

230€ al año. El precio mensual sale a menos de 20€ al mes y creemos que tiene muchas ventajas. Esta cuota se pagará de forma anual y permitirá a nuestros socios tener ciertos beneficios como descuentos en bares y restaurantes del club, descuentos en reservar pistas y acceso a muchos sorteos y sorpresas que irán surgiendo durante el año. Cabe mencionar que el socio dispondrá de un 15% de descuento en clases. La tienda del club también ofrecerá ciertos descuentos en algunos productos como raquetas o material deportivo. A continuación, se adjunta un diseño del carnet de socio del club. Llevará adjunto un código QR que nos indica todo el rendimiento del jugador en el club y un código de barras para controlar los accesos a las instalaciones. Este sería el anverso y el reverso del carné

Imagen 4. Anverso del carné de socio



Fuente: Elaboración propia (05/05/2024)

Imagen 5. Reverso del carné de socio



Fuente: Elaboración propia (05/05/2024)

Imagen 6. Folleto informativo para incentivar la inscripción

¡HAZTE SOCIO DEL PRIMER CLUB DE PÁDEL TRANSPORTABLE!

- ¡¡¡DESCUENTO DEL 20% EN RESERVA DE PISTAS!!!!
- ¡DESCUENTO DEL 15% EN CLASES CON PROFESIONALES!
- ACCESO A SORTEOS Y MILES DE SORPRESAS
- DESCUENTO EN MATERIALES DE LA TIENDA DEL CLUB
- DESCUENTOS EN BARES Y RESTAURANTES DEL CLUB
- WIFI GRATIS EN TODO EL RECINTO
- PAGO: 230€ ANUALES
- ¡¡.....Y MUCHO MÁS QUE TE QUEDA POR DESCUBRIR!!



INNOVACIÓN - SOSTENIBILIDAD -
COMPROMISO

Para más información:
Página web: www.ecogreenpadel.es
Teléfono: +34 937 762 646 // +34 622 690 624
Correo electrónico: ecogreenpadel@outlook.es

Fuente: Elaboración propia (05/05/2024)

Zonas de descanso y áreas verdes

Esta área tendrá un coste de 0€ y será accesible para todos los miembros del club y no miembros. El club dispondrá de zonas de descanso con el objetivo de que el cliente se sienta a gusto y pueda disfrutar de las instalaciones en un área especializada para eso. Diseñado para que el cliente pueda relajarse, socializar con otros miembros y, sobre todo, recargar energías entre las actividades o partidos. Dispondremos de áreas de sombras para refugiarnos del sol en verano en los días calurosos. Proporcionaremos la sombra con estructuras como pérgolas o toldos. No nos olvidaremos de proporcionar servicios de Wi-Fi apto solo para los miembros del club y taquillas para guardar las pertenencias. Añadiremos un área con un televisor y un altavoz con música relajante. El espacio será mixto, confeccionado por una terraza con sofás, mesas y sillas y un espacio dentro del local para evitar los días lluviosos. Proporcionaremos unas neveras que contendrán agua gratuita para los clientes del club. La localización de la zona de descanso se ubicará cerca del bar para que el consumidor pueda disfrutar de su comida o bebida con cierta comodidad.

Imagen 7. Zonas de descanso y áreas verdes

ZONAS DE DESCANSO & ÁREAS VERDES



Fuente: Elaboración propia (05/05/2024)

Tiendas de ropa y material deportivo

Se adoptará la misma temática que con los restaurantes. La marca ha decidido alquilar el espacio a cualquier marca/empresa que quiera ofrecer sus productos deportivos y de pádel en nuestras instalaciones. Nuestras premisas para cumplir serán las siguientes:

- Se ofrecerá todo tipo de productos y material deportivo necesario para jugar a pádel. La tienda tendrá el nombre que decida la empresa arrendataria. Además de palas de pádel, zapatos deportivos para el pádel y pelotas de pádel, se venderán todo tipo de productos deportivos y marcas que se alineen con nuestros valores de sostenibilidad. Se podrá encontrar camisetas, polos, pantalones, calcetines, grips y mucho más. Los proveedores tendrán que ser sostenibles y estar comprometidos con nuestros estándares de sostenibilidad. Se usarán embalajes eco-friendly y se fomentarán programas de reciclaje y devolución de productos para apostar por la economía circular y dar una segunda vida a los residuos. Aparte, se proporcionará información y recursos educativos sobre la importancia de la sostenibilidad en el pádel.
- Nos comprometemos a ser transparentes en nuestras prácticas comerciales y rendir cuentas ante clientes y la comunidad sobre nuestras prácticas y acciones para ganar la confianza del consumidor.

Imagen 8 & 9. Ejemplo Tienda deportiva



Interior de la tienda - (Fuente: [Vuelve el stand de Siux en el World Padel Tour - Master Barcelona \(siuxpadel.com\)](https://siuxpadel.com)15/05/2024)



Posible acuerdo con Siux - (Fuente: [Vuelve el stand de Siux en el World Padel Tour - Master Barcelona \(siuxpadel.com\)](https://siuxpadel.com)15/05/2024)

Talleres, formaciones y charlas sobre temáticas actuales, sostenibilidad, knowledge del pádel

- **Talleres de formación y charlas sobre diferentes temáticas:** El precio será de 30€ la sesión y se buscará despertar el conocimiento, motivación e inspiración de nuestros clientes por el pádel. Se harán en grupo y se intentará llevar a profesionales del sector del deporte para

incentivar y motivar al grupo. No tendrán una temática tan específica en el pádel ni táctica. Las charlas irán destinadas a casos de superación, éxito e inspiración. Recordar que los socios tienen un descuento del 10%. Se pretende realizar 1 taller mensual.

- **Talleres técnicos y tácticos:** Estos talleres incluirán temáticas más técnicas y específicas del pádel y serán impartidas por profesionales del sector. El precio será de 25€ por sesión. Recordar que los socios tienen un descuento del 10%. Se pretende realizar 1 taller mensual.
- **Talleres gratuitos técnicos y charlas:** Se impartirán talleres de diferentes tópicos actuales como la sostenibilidad, los valores del deporte, talleres como los anteriores (en este caso gratuitos) para que el cliente pueda escoger entre los diferentes temas y poder elegir cuál es el que se le asemeja más. No se cobrará ningún precio por estos eventos. Se pretende realizar 1 taller mensual y no tendrán una duración ni serán tan completos como los de pago.

2.2. Mercado al que va dirigido

En Eco Green Padel, nuestro público objetivo se compone de tres segmentos clave.

1. Jóvenes Apasionados por el Deporte y la Sostenibilidad

Personas de entre 15 y 25 años que tienen un fuerte interés en el pádel y un compromiso con prácticas ambientales responsables. Buscan experiencias deportivas significativas y desean ser parte de un entorno que promueva la sostenibilidad.

2. Adultos Comprometidos con la Vida Saludable y Sostenible

Individuos de entre 25 y 70 años que valoran la actividad física, la comunidad y la sostenibilidad. Buscan espacios que les permitan practicar deportes como el pádel mientras se alinean con valores de responsabilidad ambiental y consumo consciente.

3. Niños menores de 14 años

Este último grupo queremos que sientan el club como parte de su vida y sientan que tienen una segunda casa donde pasan en grande sus tardes interactuando y disfrutando junto a niños de su edad. Sabemos la importancia que tiene para la salud y vida de los más pequeños y su posterior crecimiento, por eso queremos apostar por ello y ofrecer unas condiciones óptimas para los chicos. Los padres podrán aprovechar la realización de sus actividades en el club, dejando a su hijo en manos de nuestros profesionales para hacer su extraescolar y practicar un deporte de forma lúdica o profesional.

Estos grupos demográficos encuentran en Eco Green Padel una experiencia integral que satisface tanto sus intereses deportivos como su deseo de participar en un espacio comprometido con el cuidado del medio ambiente.

2.3. Características diferenciadoras respecto de los productos o servicios de la competencia, e innovación aportada.

Como ya hemos avanzado anteriormente, queremos ser el primer club de pádel que se caracterice por ser transportable al 100% y no tenga una ubicación fija. Esto permitirá cambiar la localización según convenga y tener ese grado de diferenciación respecto a los demás competidores. Las principales características diferenciadoras respecto a los demás clubes de pádel del sector son las siguientes:

1. Ser el primer club de pádel transportable y movable

Este punto es el que creemos más diferenciador, ya que hemos decidido hacer el club transportable en contenedores. La idea es que todo el club quepa en los contenedores para su fácil transporte. Los restaurantes y bares serán de material prefabricado desmontable o contruidos en el mismo contenedor, igual que la tienda, recepción y demás servicios. Creemos que este rasgo nos da un carácter diferenciador sin igual ya que tenemos la libertad de escoger la ubicación que creamos conveniente y poder jugar con cambiar de localización según convenga. Esto puede generar un valor añadido al cliente al ser el primer club de pádel que logra esto. Adjuntamos fotos más abajo de la idea de los contenedores restaurantes. Lo mismo sucede con nuestras pistas de pádel, se podrán desmontar y transportar en los contenedores que adquiriremos. Se detalla en el plan de operaciones toda la gestión de los contenedores, así como su uso y especificaciones. Cabe mencionar que el uso de los contenedores contribuye significativamente a la sostenibilidad, ya que al reutilizar los contenedores se evita la generación de nuevos materiales, y se les da un nuevo uso, de lo contrario estos contenedores podrían haber sido desechados.

Imagen 10 & 11. Ejemplo de contenedores industriales



(Fuente: [Tipos y usos de contenedores industriales / NASA PACK 10/05/2024](#))



(Fuente: [El contenedor: herramienta clave en el transporte internacional de mercancías - Zonológica](#)
([zonologica.com](#)) 10/05/2024)

2. Eco Green Padel y su fuerte apuesta por la sostenibilidad.

En este apartado creemos que también obtendremos una diferenciación bastante importante respecto a los demás competidores ya que nuestra propuesta va muy de la mano de la sostenibilidad y concienciar a los clientes. Las principales propuestas sostenibles que en conjunto crearán un club comprometido con la causa son:

- **Moqueta de césped artificial fabricada con materiales reciclados: Una apuesta por la sostenibilidad y el rendimiento deportivo.** Queremos diferenciarnos de las pistas tradicionales en las que se emplea el césped artificial sin reciclar o de primer uso y resina sintética. Este es un tipo de césped artificial fabricado con materiales reciclados, como botellas de plástico o redes de pesca. Reduce significativamente el impacto ambiental del club, ya que se reutiliza material que de otro modo acabaría en vertederos o incinerado. Esta innovadora moqueta ofrece un excelente rendimiento deportivo, buena amortiguación, garantizando la comodidad y el agarre necesarios para disfrutar al máximo de cada partido, al mismo tiempo que minimizamos nuestro impacto ambiental. El césped será de 10mm. Demuestra el compromiso del club con el medio ambiente y la responsabilidad social. Ventajas adicionales de la moqueta de césped artificial reciclada:

1. Fácil instalación y mantenimiento
2. Permeabilidad al agua
3. Resistencia a los rayos UVA, nuestro club es al aire libre por lo que será esencial.
4. Larga vida útil

A continuación, mostraremos distintas fotos y opciones sobre páginas web que hablan del césped artificial sostenible y reciclable. El club baraja comprar en estos distintos portales el césped.

A parte, se mostrará un folleto de promoción de estas características para avisar a nuestro consumidor de nuestro compromiso con el medio ambiente.

Imagen 12, 13, 14 & 15. Ejemplos de césped artificiales



(Fuente: [Césped Artificial Ecológico \(intercespedartificial.com\)](http://intercespedartificial.com) 10/05/2024)

Product Features



Uso principal: Padel

Alturo del hilo: 12mm

Calibre: 3/16"

Puntadas: 20

Estabilidad UV: 7 years



Certificado de
calidad



Polimeros de
alta calidad



Alta
resistencia a
los rayos
ultravioleta



Respeto los
estándares
ecológicos



Resistente al
clima



Alta
resistencia

(Fuente: [Césped artificial de pádel - Padel Eco - Ilke Sport \(ilkesport.com\)](#) 10/05/2024)



(Fuente: [Césped artificial - Realista, de calidad, a buen precio - Hidra Floors \(ventasuelos.com\)](#) 10/05/2024)

Imagen 16. Folleto informativo del club para promocionar el césped artificial sostenible

CADA PARTIDO, UN PASO MÁS HACIA LA SOSTENIBILIDAD

¡VEN A PROBAR NUESTRO CÉSPED RECICLABLE Y APOYEMOS LA SOSTENIBILIDAD JUNTOS!

¿Por qué elegir moqueta de césped artificial reciclada?

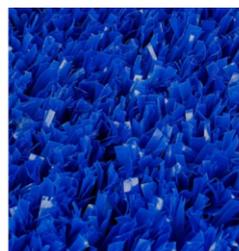
- 1.Sostenibilidad**
- 2.Rendimiento deportivo** garantizando una buena amortiguación, agarre y durabilidad..
- 3.Imagen responsable y compromiso con la sociedad**


Recolección: Se recogen botellas de plástico, redes de pesca y otros materiales reciclables.


Limpieza y clasificación: Los materiales se limpian y clasifican por tipo de material.


Procesamiento: Los materiales se trituran y se convierten en pequeñas fibras.


Extrusión: Las fibras se extruyen para crear hilos de césped artificial.




Fabricación de la moqueta: Los hilos se tejen o tuftan para crear la moqueta de césped artificial.


**ECO GREEN
PADEL**

Fuente: *Elaboración propia (15/04/2024)*

- **Mobiliario fabricado íntegramente con materiales reciclados.** En nuestro club, la sostenibilidad no es solo un concepto, es una realidad. Por ello, se ha decidido ir más allá y equipar nuestras instalaciones. Bancos de madera reciclada, palets de obra reconvertidos en espacios chill out, mesas y sillas de diseño minimalista... Cada elemento de nuestro club ha sido cuidadosamente seleccionado para ofrecer un ambiente acogedor y moderno, sin comprometer nuestro compromiso con el planeta.
- **Áreas verdes de descanso:** tendrá una temática verde y todo su mobiliario tendrá orígenes reciclados y cuidadosos con la naturaleza.

- **Una tienda deportiva ecológica.** La tienda del club solo comercializará material comprometido con el medio ambiente. En nuestra tienda deportiva, encontrarás una amplia selección de material de pádel y deportivo de impacto ambiental 0. Desde palas y zapatillas fabricadas con materiales reciclados hasta ropa deportiva confeccionada con algodón orgánico, te ofrecemos la oportunidad de equiparte con productos de alta calidad que respetan el medio ambiente...
- **Prácticas de economía circular y reciclaje en el club con el material de las instalaciones.**
- **Restaurante y bar comprometidos y alineados con nosotros.** Tendrán la obligación de tener proveedores sostenibles y comercializar productos de kilómetro cero, que provengan de buenas prácticas comerciales y tener un mobiliario de materiales reciclados, como madera reciclada.
- **Talleres y charlas de temáticas** de grupo para concienciar y dar apoyo a comunidades que apoyen la sostenibilidad.
- **Temática de torneos:** comprometidos con la naturaleza. Muchos torneos y ligas llevarán el nombre de bosques o la palabra ECO para que la gente vaya tomando conciencia y se vaya asentando el compromiso del club.

3. Revolucionando el ocio

Miles de servicios como alquiler de pistas, clases de pádel con los mejores profesionales, talleres de todas las temáticas, ligas, torneos, bares, y muchos servicios más que esperan satisfacer y capturar al consumidor. También dispondremos de áreas verdes para que puedan jugar los niños y que todos puedan disfrutar de la experiencia. Implementaremos estrategias de negocio disruptivas con miles de torneos y actividades para despertar el apetito del consumidor. Nos comprometemos a buscar constantemente nuevas formas de mejorar y optimizar la gestión y operaciones del club en línea con sus valores y objetivos.

4. Eficiencia energética.

Se ha de mencionar la eficiencia energética como fuente de innovación para nuestro proyecto ecológico. Se incorporan sistemas de iluminación LED inteligentes permitiendo que se ajusten de manera automática según las condiciones de luz natural y el espacio que ocupan las instalaciones. En un futuro, el club, quiere incorporar sistemas de paneles solares para poder generar energía renovable.

2.4. Normas que regulan la fabricación o comercialización del producto o servicio.

Para la apertura de Eco Green Padel, estamos sujetos a varias normas y requisitos legales tanto a nivel nacional como a nivel Comunidad Autónoma. A continuación, se detallarán las principales.

Licencia de obras

Se requiere una licencia de obras del ayuntamiento correspondiente para poder construir las instalaciones, la licencia debe ser solicitada por el arquitecto o técnico competente del proyecto. Es necesario obtener estos permisos y licencias de las autoridades locales donde se edifique el club y presentar los proyectos técnicos que cumplan con las normativas urbanas. Debe incluir las dimensiones y la superficie de las pistas y tiene que estar homologado por la Federación Internacional de Pádel y la Federación Española de Pádel. Las instalaciones deben pasar el filtro de la normativa deportiva impuesta por estas instituciones. Los materiales de construcción y las condiciones de seguridad de la pista deben ser aceptados antes de empezar a construir el proyecto. Las pistas deben cumplir con la norma UNE 147301.

Licencia de actividad

Al finalizar la obra del club es requisito la licencia de actividad que la otorga el ayuntamiento de Alcorcón. Otras licencias a cumplir son las siguientes:

- Legalización de la instalación eléctrica y de incendios: Es de suma importancia legalizar las instalaciones eléctricas de incendios y de climatización.
- Accesibilidad: se debe cumplir con las normativas de accesibilidad para personas con discapacidad. Las instalaciones deben ser accesibles para todas las personas, sean cuales sean sus capacidades físicas. Se debe facilitar la accesibilidad con señalizaciones, zonas de fácil acceso para personas con movilidad reducida.
- Registro Sanitario: Al ofrecer servicios de restauración en las instalaciones es necesario obtener el registro sanitario a través de la Consejería de Sanidad, se tienen que cumplir ciertos requisitos relacionados con la higiene y seguridad alimentaria.
- Seguro de responsabilidad civil: Es mandatorio contratar un seguro de responsabilidad civil que cubra los posibles daños que se puedan ocasionar a terceros en las instalaciones.
- Normativas medioambientales: se deben respetar las normativas que regulan aspectos como la gestión de los residuos, la protección de espacios naturales y conservación del entorno.

Para cumplir esto, se debe obtener los permisos adecuados si la construcción de las instalaciones afecta a zonas protegidas, bosques, zonas verdes...

- Normativas de edificación: Se deben cumplir las normativas establecidas en el CTE español (Código Técnico de la Edificación). Este código habla sobre los requisitos mínimos de seguridad, habitabilidad, eficiencia energética, salidas de emergencia, accesibilidad a personas con movilidad reducida...
- Normativas federativas: Para poder ofrecer clases de pádel de forma profesional y generar beneficios se necesitan cumplir con las normativas de la federación española de pádel (FEP).

2.5. Necesidades tecnológicas para la explotación del negocio.

El club necesitará de diferentes fuentes tecnológicas para poder hacer frente a una correcta gestión del club y poder analizar bien el mercado. La principal herramienta de gestión será una intranet en la que se podrá encontrar toda la información acerca del club y tareas del club diarias a realizar. El club pondrá a disposición de los trabajadores la misma intranet por lo que estarán interconectados entre sí a través del sistema. Así creemos que facilitaremos el día a día de nuestros trabajadores y conseguiremos una gestión sencilla, clara y estructurada.

Queremos usar aplicaciones de gestión de reservas por internet denominada Reserva tu pádel, <https://reservatupadel.es/plan-premium-clubs/>. Usaremos el plan premium para tener una experiencia completa y poder gestionar el club tanto desde dentro como desde fuera. Esta aplicación contiene diferentes servicios muy personalizables por tan solo 300€ al año y permitirá a los clientes crearse una cuenta y poder hacer todas sus gestiones como son reservas, información, clases de pádel, notificaciones... Los servicios en cuestión son:

- **Creación de una página web** propia con logo, fotos del club y dominio.
- **App de registro de usuarios**, reserva de pistas de pádel y gestión del club.

Imágenes 17 &18. Plataforma interna de gestión: Reserva tu pádel



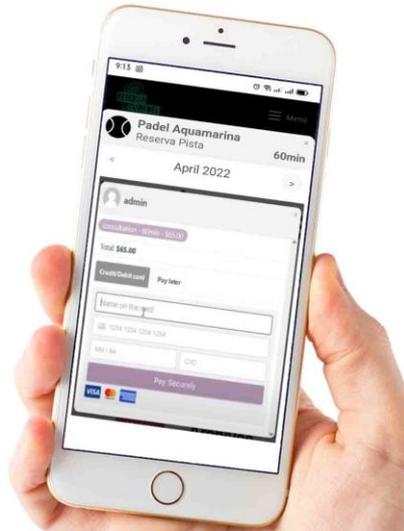
(Fuente: <https://reservatupadel.es/plan-premium-clubs/> 15/05/2024)



(Fuente: <https://reservatupadel.es/plan-premium-clubs/> 15/05/2024)

- **Mejora tu posicionamiento en los buscadores** (Google, Bing, etc...) con una web de reservas totalmente personalizada desde donde tus usuarios podrán realizar las reservas de pistas y profesores para las clases de pádel
- **Sistema de pagos electrónicos** con el que los usuarios podrán realizar el pago de los servicios (reservas de pista, luces, fianzas de zonas comunes, etc...) de manera online e inmediata con las plataformas de pago más seguras:
 - a. Stripe: Tarjetas de débito, tarjetas de crédito...
 - b. Paypal: Tarjetas y Paypal Account.
 - c. Amazon Pay: Pago con cuenta de Amazon.

Imagen 19. Plataforma interna de gestión: Reserva tu pádel



(Fuente: <https://reservatupadel.es/plan-premium-clubs/> 15/05/2024)

Los pagos se realizan directamente a su cuenta, de manera inmediata y segura. Con cada pago se genera un pedido que puede ser consultado en el Back-end de la aplicación, y en caso de cancelación automáticamente se realiza la devolución. También se pueden realizar devoluciones manuales desde la aplicación, con un clic.

- **Reserva de profesores online y calendario de disponibilidad con eventos, torneos y otras notificaciones.** Un calendario de disponibilidad para cada uno de sus centros de reservas (pista de pádel, restaurantes, clases...) con vistas mensual, semanal y agenda de reservas y eventos y torneos que proponga el club. Opción de mostrar u ocultar la visibilidad de eventos (reservas) pasados a partir de un determinado periodo. Por cada centro de reserva podrás establecer varios servicios diferentes (hora con luz, sin luz, 1 hora, hora y media, hora con profesor x, clase de niños, etc...) y aplicar precios diferentes.
- **Diferentes roles y permisos** según se sea profesor, cliente, administrador...Existen diferentes roles de usuarios con privilegios diferentes que se pueden aplicar a una o varias personas. Los más comunes son:
 - a. Usuario Administrador nivel 1: Usuario administrador de mayor nivel con acceso al back-end de la aplicación para realizar cualquier tipo de cambio, nuevas entradas en el blog, publicaciones, torneos, gestiones, promociones, etc...
 - b. Usuario Administrador nivel 2: Con acceso restringido a la gestión de reservas y espacios, o a determinados espacios o centros de reserva, foro, etc...
 - c. Usuario Profesor: Con acceso restringido a su calendario online, para modificación del mismo, aceptación de reservas (pueden ser automáticas), modificaciones de reservas, etc...

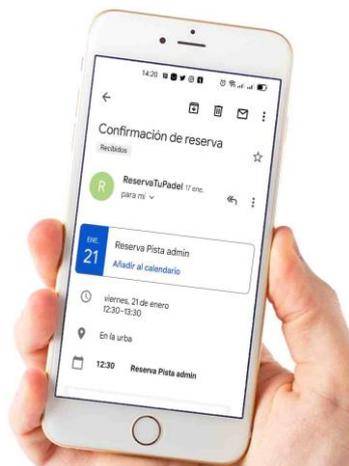
Imagen 20. Plataforma interna de gestión: Reserva tu pádel



(Fuente: <https://reservatupadel.es/plan-premium-clubs/> 15/05/2024)

- **Otros servicios ofrecidos por la aplicación:** página normativa, página de reservas, sistema de pre reservas, foro con sistema de notificaciones, notificaciones por email, cancelación en un click, portal de miembros, ajustes de la aplicación, soporte al cliente...

Imagen 21. Plataforma interna de gestión: Reserva tu pádel



(Fuente: <https://reservatupadel.es/plan-premium-clubs/> 15/05/2024)

Otro punto que queremos hacer hincapié es el análisis de datos de los clientes, videovigilancia y seguridad y un sistema de iluminación inteligente.

Para el **análisis de datos**, implementaremos sistemas para recopilar y analizar datos sobre el uso de las instalaciones, las preferencias de los clientes y otras métricas relevantes. Esto nos puede proporcionar información valiosa para la toma de decisiones estratégicas y la mejora continua del servicio. Queremos

realizar este servicio con Hubspot, una aplicación que permite controlar las ventas, los clientes, las oportunidades, clientes potenciales, su comportamiento...

Dejando de lado los datos y centrándonos más en la **vigilancia y seguridad**, queremos instalar sistemas de videovigilancia y seguridad que permita garantizar la seguridad de las instalaciones del club, tanto para los jugadores como para el personal y evitar hurtos nocturnos de materiales en las instalaciones. Queremos negociar el precio con nuestro seguro para que nos ofrezcan una solución óptima.

Por último, hablaremos del **sistema de iluminación inteligente**. Operaremos en un horario bastante amplio que se extenderá en horas donde se necesita de luz artificial para jugar, por lo que instalar un sistema de luz inteligente que se pueda controlar de forma remota, puede ayudar a optimizar el consumo de energía y mejorar la experiencia de juego durante las horas nocturnas.

Otras necesidades tecnológicas que se quieren mencionar es que se requerirá de equipos informáticos como ordenadores y algún servidor para almacenar datos y se hará uso de las redes sociales para promocionar al club.

2.6. Protección jurídica, patentes y marcas registradas

La marca registrada constituye el nombre y los distintos elementos mediante los cuales una sociedad y en particular los consumidores se identifican. Una marca es una propiedad industrial y le da el permiso al fabricante de poder explotar un producto o una empresa bajo un nombre específico, logo o eslogan que está relacionado a una necesidad específica.

2.6.1. Primera fase - Comprobación de nuestras marcas

Para cualquier empresa ya sea una existente o una de nueva creación, es esencial que se implemente la protección jurídica ya que esta constituye un factor fundamental en determinar la posición de una empresa en el mercado y a su vez, la protección jurídica incluye todas las medidas y estrategias que una empresa decide implementar para la protección de sus derechos.

En primer lugar, nos hemos asegurado de que nuestras marcas y posibles patentes que pretendemos registrar, se encuentran libres de derechos para proseguir a registrarlas. Hemos consultado en la OEPM a nivel estatal y el TMview a nivel mundial y no se han hallado resultados registrados previos. Mostraremos el resultado de “Eco Green Padel” y las demás comprobaciones se hallarán en el anexo II – Marcas registradas.

Imagen 21 & 22. Comprobación Eco Green Pádel, portal OEPM y TMView.

Fecha de la consulta: **sábado, 18 de mayo de 2024, 18:52**



0 resultados cuya denominación contiene: **ECO GREEN PADEL**

Seleccionar columnas

Gráfico	Marca	Denominación	Tipo	Clasificación de Niza	Clasificación de Viena
---------	-------	--------------	------	-----------------------	------------------------

No se han encontrado resultados.

The screenshot shows the TMview interface. At the top left is the 'TMview' logo. On the right, there are navigation controls: a minus sign, a plus sign, the language 'English (en)', and links for 'Sign in' and 'Register'. Below the logo is a search bar with 'Trade mark name:' and a dropdown menu set to 'Contains'. The search term 'ECO GREEN PADEL' is entered, followed by a 'SEARCH' button. To the right of the search bar are options for 'Save this search', 'Share by email', and 'WIPO Global Brand DB'. Below the search bar is a toolbar with icons for 'Export', 'Compare', 'Alerts', and 'Tags'. To the right of the toolbar are 'Statistics view', view options ('List view', 'Expanded view', 'Gallery view'), and 'Edit columns'. Below the toolbar is a table header with columns: 'Graphic representation', 'Trade mark name', 'Application date', 'Goods and Services', 'Trade mark status', 'Trade mark office', and 'Application number'. The table body is empty, with the text 'No rows found' centered below the header.

(Fuente: [Localizador de Marcas \(oepm.es\)](http://oepm.es) & [TMView \(tmdn.org\)](http://tmdn.org) 18/05/2024)

2.6.2. Segunda fase - Registros patentes y marcas de Eco Green Padel

Posible patente: 1r Club de pádel transportable

Creemos que es una innovación disruptiva y que somos los primeros en ofrecerlo. Queremos registrar una patente en relación con la idea del club de pádel transportable para que nadie más pueda copiar la idea. Nos hemos asegurado de que no había registros de ninguna patente previa.

La junta directiva del club valorará más adelante si es necesario registrar o no finalmente la invención.

Imagen 23. Comprobación Eco Green Pádel, patentes OEPM.

Options

[Open Database](#)[Domains INTERPAT](#)[Print History](#)[Advanced Search](#)[Simple search](#)

Favourites

[ESP@CENET-LP](#)[PATENTSCOPE](#)[ESP@CENET-EP](#)[BOPI](#)

Search form (INTERPAT)

Search in title:	<input type="text" value="Movable Padel club"/>	Eg. Engine
Search in title or abstract:	<input type="text"/>	Eg. Bicycle
Publication numbers:	<input type="text"/>	Eg. 2001850
Application number:	<input type="text"/>	Ej. P200302005 , Ej. U200302008
Priority number:	<input type="text"/>	Eg. ES200300172
Publication dates:	<input type="text"/>	Eg. 20061016
Applicant/s:	<input type="text"/>	Eg. Roncero
Inventor/s:	<input type="text"/>	Eg. Garcia
Classification:	<input type="text"/>	Ej. A01K1/035

Query history

[3] (MOVIBLE PADEL CLUB)/TITU (0)	<input type="button" value="LIST"/>
[2] MOVIBLE PADEL CLUB (0)	<input type="button" value="DELETE"/>
[1] CLUB DE PÁDEL TRANSPORTABLE (0)	<input type="button" value="EVOLUCION"/>

(Fuente: [Invenes \(oepm.es\)](http://Invenes (oepm.es) 18/05/2024) 18/05/2024)

Requisitos de la patente: Invenciones nuevas, que impliquen una actividad inventiva y una posible aplicación industrial. Debe ser una novedad absoluta y mundial. Tienen una duración de 20 años de protección desde la solicitud. El mantenimiento se hace mediante anualidades. Debe ser explotada y el ámbito de protección es España.

Solicitud para registrar las marcas: Eco Green Padel, Kilimanjaro Portfolio, La Volea Perfecta, Drive&Revés, “Cada partido, un paso más hacia la sostenibilidad”.

Una vez comprobado, para registrar las marcas, nos dirigiremos a la página oficial de la OEPM (Oficina Española de Marcas y Patentes) y abriremos una solicitud por cada marca que deseemos registrar, en total 5. Toda la tramitación se hace vía on-line. El logo de la marca también quedará registrado junto al nombre. Tras la presentación de la solicitud, se someterá a una serie de evaluaciones para la posterior creación de la marca. Si estas evaluaciones son favorables, la resolución se publicará en el Boletín Oficial de Propiedad Industrial (BOPI).

Imagen 24, 25 & 26. Procedimiento registro Eco Green Padel como marca

Inicio Mapa Web Accesibilidad Contacto ES

INVENCIÓNES MARCAS Y NOMBRES COMERCIALES DISEÑOS INDUSTRIALES PAGOS TRÁMITES COMUNES CONSULTAS AGENTES Y MANDATARIOS

Información de la OEPM. Desde esta sede puede acceder a los procedimientos y servicios electrónicos que la Oficina Española de Patentes y Marcas pone a su disposición.

Acceso rápido a trámites más habituales:

- Solicitud de Patente Nacional
- Solicitud de Marcas
- Solicitud de Diseños Industriales
- Información Tecnológica
- Pagos

GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE INDUSTRIA Y TURISMO Oficina Española de Patentes y Marcas SOLICITUD DE REGISTRO DE MARCA O NOMBRE COMERCIAL Protege0 Solicitudes OEPM

DATOS DEL SOLICITANTE Y REPRESENTANTE DATOS DE MARCA/NOMBRE COMERCIAL DOCUMENTACIÓN PAGO Y PRESENTACIÓN JUSTIFICANTE

Identificación del Solicitante

ECO GREEN PADEL, S.L.

Si el solicitante es persona física incluya sus apellidos; si es persona jurídica, su denominación social* ⓘ

Seleccione esta casilla si el solicitante es una universidad pública

ECO GREEN PADEL, S.L.

Nombre: Sólo cuando el solicitante sea persona física ⓘ Tipo de documento* ⓘ Número de documento* Participación ⓘ

NIF

Procedimiento registro Eco Green Padel como marca, se realizará el mismo con la otras marcas.(Fuente: [Inicio \(oepm.gob.es\)](https://oepm.gob.es) 18/05/2024)

Nuestras marcas entrarían en el grupo 41 - Educación; formación; servicios de entretenimiento; actividades deportivas y culturales, de la clasificación de Niza. La clasificación de Niza permite identificar cada marca registrada a qué tipo de producto o servicio se pretende asociar, delimitando su uso para ese ámbito específicamente. Esta clasificación universal organiza a las actividades económicas y oferta de productos o servicios en 45 clases diferentes.

Requisitos de la marca: Duración indefinida, con períodos de diez en diez años. Mantenimiento por decenios con un ámbito de protección España. Se debe seleccionar en específico una clasificación de Niza de las 45 que hay.

3. IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADO

3.1. Definición del mercado al que se dirigirá el producto o el servicio.

El mercado al cual está dirigido el proyecto es a jóvenes y adultos que comparten un mismo sentimiento en común, la pasión por el pádel. Dirigimos el club a cualquier aficionado o profesional del pádel que quiera mejorar su rendimiento en el pádel, disfrutar del deporte con amigos y disfrutar del ocio que ofrecemos. Actualmente hay aproximadamente 2,5 millones de personas que practican el deporte en España, por lo que tenemos un mercado muy amplio y una oportunidad muy grande. Esto se debe a que no hay suficientes clubs que puedan cubrir tal magnitud y, cada día que pasa, vemos delante de nuestros ojos la apertura de nuevos clubs de pádel. Aun así, todos siguen la misma temática y no salen de lo estándar y tradicional. Además de poder tener la oportunidad de practicar el deporte, tendremos una gran variedad de restaurantes y tiendas deportivas.

Para construir las pistas de pádel se necesita un terreno, que podría obtenerse transformando naves o terrenos al exterior de polígonos industriales que convertiríamos en lo que serían nuestras pistas de pádel y el complejo en general.

Cada pista de pádel tiene unas dimensiones de aproximadamente 20m x 10m, en total una pista de pádel mide alrededor de 200m², a esto tendríamos que multiplicarlo por 12, ya que queremos 12 pistas, y a esto hay que sumar una infraestructura, que incluya una recepción, servicios, vestidores, baños, restaurantes... Por lo tanto, se va a necesitar un terreno industrial de unos 10.500m².

Para la estructura utilizaremos contenedores que ya no tienen un uso comercial, y haremos las reformas necesarias cumpliendo con criterios ESG, para que nuestro proyecto no sólo genere rentabilidad financiera, pero también un impacto positivo en el medio ambiente y en la sociedad.

El tipo de clientes al cual está enfocado el proyecto es gente joven y adulta apasionados por el pádel y por la gastronomía internacional, familias que comparten el gusto de compartir con su familia tiempo de calidad en un ambiente sano y responsable.

Actualmente el pádel en España está constituido por el 65% hombres y el 35% mujeres, a día de hoy hay pistas de pádel, por lo que hay aproximadamente 8.000 clubes en España, por lo que si dividimos el número de personas que juegan pádel que son aproximadamente 2.5 millones de personas entre los

8.000 clubs, ésta información nos dice equitativamente por club habría 312 personas, actualmente existe una aplicación web que es la número uno en convenios con los clubes de pádel, por lo que es más fácil que la gente que practica pádel conozca el club.

Ahora nuestro mercado potencial considerando que tengan 12 o más pistas son 47 clubs, y considerando que esos clubes tengan una variedad de restaurantes servicios y áreas de descanso, somos los únicos por lo que podemos atraer no sólo al mercado existente, sino que también atraeremos gente apasionados por el ocio y la gastronomía.

3.2. Situación del sector y previsiones de evolución del mercado. PESTEL

En los últimos años el pádel ha experimentado un impresionante aumento en España convirtiéndose en el deporte más popular del país (después del fútbol) este deporte originario de las costas de Acapulco en México encontró en España un terreno fértil para su expansión, este deporte de raqueta que combina ciertos elementos con el tenis y el squash se ha convertido en una costumbre debido a la accesibilidad, dinamismo y facilidad para aprenderlo.

El aumento exponencial del número de clubes, pistas y jugadores ha sido notable con una demanda creciente de instalaciones específicas para la práctica de este deporte. Conocido por su flexibilidad de horarios, la posibilidad de jugar en parejas y su carácter social han contribuido a su popularidad convirtiéndolo en una actividad no solo deportiva sino también de ocio y de networking. Si ponemos este crecimiento en números en el año 2016 habían registradas, 10.151 pistas y 2.801 clubes si lo comparamos con el 2021 tenemos 26.314 pistas y 7.869 clubes, igualmente en el año 2019 el número total de pistas de pádel superó a el de las pistas de tenis. El impacto positivo del WPT se refleja en el incremento significativo de jugadores federados en España. Según datos de la Federación Española de Pádel (Rfep), el número de federados se ha duplicado desde 2013, alcanzando los 96.972 al cierre de 2021, en comparación con los 43.312 registrados en ese año. Esta tendencia al alza demuestra la creciente popularidad y el atractivo del pádel como deporte.

El mercado del pádel ha generado oportunidades para marcas relacionadas con el equipamiento deportivo, la indumentaria, la tecnología aplicada al entrenamiento y la gestión de clubes. Además, ha fomentado la profesionalización de los jugadores, con un aumento en la demanda de entrenadores y profesionales del pádel. Este deporte ha captado la atención de inversionistas y empresarios previendo un crecimiento sustancial para los próximos años, las inversiones de este deporte se han convertido en foco clave debido a su creciente popularidad y su potencial para generar ingresos estables y un retorno de la inversión rápido.

Se espera que el negocio del pádel experimente un aumento significativo en su valor, proyectando un salto de 2.000 millones de euros a 6.000 millones de euros para el año 2026, estas inversiones abarcan diversos aspectos, desde la construcción de nuevas instalaciones hasta el desarrollo de nuevas tecnologías aplicadas al deporte, incluyendo también la formación de profesionales capacitados para atraer a más posibles jugadores al deporte.

Para poder realizar un correcto análisis de la identificación y análisis del mercado, debemos realizar el análisis PESTEL, que es una herramienta que utilizan las empresas para evaluar el entorno externo en el que operan y el análisis PESTEL se ocupa del estudio y análisis de los 6 principales factores que pueden llegar a afectar al contexto de una organización. A continuación, se explicará cuáles son esos factores y de qué manera pueden influir en Eco Green Padel.

Políticos: Son aquellos factores que están directamente relacionados con las leyes políticas y gubernamentales que guarden relación con nuestro negocio. Podrían incluir políticas gubernamentales, estabilidad política, tasas impositivas... En el contexto de nuestro negocio, destacamos los siguientes factores políticos:

- **Subsidios estatales:** Se puede dar el caso de que existan subsidios por parte del Estado que conlleven a incentivos fiscales o subvenciones con el fin de beneficiar a empresas que adopten prácticas ecológicas que a su vez motivará a otras empresas en la aplicación de prácticas ecológicas en sus respectivos negocios. Entre los incentivos, podría haber una reducción de impuestos para aquellas empresas que instalen sistemas de energía renovable u otros sistemas que favorezcan al cuidado del medioambiente. Las empresas también podrán aspirar a la obtención de créditos fiscales en el caso de que quisieran comprar material ecológico o subvenciones que serán de gran ayuda a la hora de sacar adelante ciertos proyectos que de otra manera no hubieran sido viables.
- **Regulaciones gubernamentales:** Las leyes ambientales están evolucionando constantemente. Por lo tanto, consideramos que nuestra empresa debe estar pendiente de los posibles cambios que puedan surgir a raíz de las leyes que guarden relación con el cuidado del medioambiente. La infracción de las leyes puede generar graves consecuencias para nuestra empresa: multas y sanciones, mala reputación, problemas legales...

Económicos: Son aquellos factores que incluyen variables como las tasas de interés, tasas de inflación, tasas de cambio, crecimiento económico... A continuación, se detallan los siguientes factores económicos.

- **Poder adquisitivo:** Los cambios en el poder adquisitivo de los clientes pueden influir de manera significativa en la demanda de Eco Green Padel. Una economía en auge llevaría a que las personas demanden más servicios que se ocupen del cuidado del medioambiente, mientras que una economía en decrecimiento tendrá el efecto contrario. Hay que estar atentos a los distintos cambios en la política económica que realice el gobierno como subir impuestos, reducir la inversión, incentivar el consumo, bajar los tipos de interés (Banco Central Europeo).
- **Costos de operación:** El aumento del coste de los materiales ecológicos y los salarios de los trabajadores afectará negativamente a la rentabilidad de Eco Green Padel, haciendo que suban los precios de los servicios ofrecidos por parte de la empresa para la compensación de los gastos, que finalmente se verá afectado en la disminución de la demanda por parte de los clientes.

Sociales: Incluye aspectos que están relacionados con las tendencias demográficas, cambios culturales, cambios en la percepción relativas a la salud y la educación...

- **Creciente importancia del cuidado medioambiental:** Hoy en día, las personas son conscientes de la importancia que tiene el cuidado del medioambiente, que para nuestro negocio supone una gran ventaja, ya que un aumento en la conciencia social sobre la relevancia del medio ambiente generará una mayor demanda de productos/ servicios ecológicos.
- **Tendencias de salud y bienestar:** Últimamente, se observa una creciente tendencia hacia el cuidado de salud y bienestar, lo cual está influyendo en gran medida a la demanda de la industria deportiva que ayuda de manera significativa a que el público pueda aspirar a una vida aún más saludable.

Tecnológicos: Se trata de todos aquellos avances tecnológicos que puedan surgir a lo largo del negocio. Estos avances se refieren a innovaciones, desarrollos en investigación y desarrollo...

- **Avances tecnológicos:** Las innovaciones tecnológicas que vayan surgiendo a lo largo del desarrollo de la empresa podrían suponer una gran ayuda a la hora de desarrollar productos de pádel más ecológicos, duraderos y eficientes.
- **Digitalización:** Se podrían ofrecer una variedad de planes de ocio, sistema de reserva de las canchas online, el acceso a ciertos eventos especiales, junto con el acceso a contenido exclusivo relacionado con el pádel a través de una aplicación móvil, supondrá una gran ventaja para el negocio y los clientes dada la conveniencia y comodidad de la aplicación.

Ecológicos: Incluye todos aquellos factores relacionados al medioambiente, como nuevas regulaciones medioambientales, conciencia ecológica, decisiones que adopte la empresa en favor del medioambiente...

- **Cambio climático:** El cambio climático juega un papel importante para nuestro negocio, ya que es un deporte que se juega al aire libre. Por lo tanto, las variaciones en las temperaturas, ya sea el calor extremo en verano, podrá limitar la práctica del deporte durante las horas del día en las que haga demasiado calor.
- **Gestión de residuos:** La generación de residuos influye de manera significativa en una empresa como Eco Green Padel, ya que cada decisión adoptada por parte de la empresa debería ir encaminada hacia la minimización de materiales que involucren plástico de un solo uso, ya que una incorrecta gestión de residuos puede generar impactos negativos sobre el medioambiente.

Legales: Los factores legales son todos aquellos que están relacionados con la obligación de cumplir las leyes establecidas. Pueden ser, leyes laborales, normativas de salud y de seguridad, regulaciones de la industria... Los factores legales que debemos tener en consideración son los siguientes:

- **Regulaciones ambientales:** Tenemos que asegurarnos de que Eco Green Padel cumpla con todas las regulaciones ambientales no solo a nivel local, sino a nivel nacional e internacional también. Estas regulaciones pueden ser relativas a la gestión de residuos, emisiones contaminantes, conservación de recursos naturales...
- **Protección de la propiedad intelectual:** Esto es fundamental para garantizar la protección de las marcas, patentes y los derechos de autor. Mediante esto, conseguiremos evitar que cualquier innovación introducida por nosotros pueda ser empleada por parte de terceros.

Imagen 27. PESTEL



Fuente: Elaboración propia (13/02/2024)

3.3. Análisis de las 5 fuerzas de PORTER

A continuación, se realizará un análisis de las cinco fuerzas competitivas de Porter para Eco Green Padel en Madrid, que sirve para analizar y entender en profundidad el entorno competitivo de la industria del Padel.

1. Rivalidad entre los competidores existentes

Intensidad de la competencia: En el contexto de Eco Green Padel, la rivalidad entre los competidores existentes será moderada, debido a que la mayoría de las empresas ofrecen servicios de padel ecológico, sin embargo, lo que distingue a Eco Green Padel de la competencia es la diferenciación que consigue proporcionar dentro de la industria deportiva a través del cuidado del medioambiente, junto con la variedad de los planes de ocio que ofrece, lo cual permite reducir la competencia directa de los clientes que valoren dicho servicio como valor añadido y diferencial.

2. Amenaza de productos o servicios sustitutivos

Productos o servicios sustitutivos: Diríamos que la amenaza es baja, debido a que hay varias empresas que ofrecen distintas actividades de ocio al aire libre, fútbol, tenis o baloncesto. Sin embargo, la distinción se da en la capacidad que tiene nuestro negocio de proporcionar la experiencia del padel ecológico junto con la oferta de distintos planes de ocio, lo cual permite a nuestros clientes disfrutar de una experiencia completa, la cual es difícil de sustituir con cualquier otro plan de ocio.

3. Poder de negociación de proveedores

Proveedores clave: Consideramos que los proveedores son clave para el funcionamiento correcto del negocio, al ser un negocio nuevo, sería primordial hacer una elección cuidadosa de los proveedores con los que trabajaremos, ya que es lo que constituirá en mayor parte, la base del éxito de Eco Green Padel.

Entre los principales proveedores, destacamos en primer lugar a los proveedores de materiales ecológicos, que serán los encargados de suministrar todo el material requerido para la construcción de las pistas que serán empleados para la práctica del deporte. También hay que destacar la importancia de los proveedores de equipamiento deportivo, quienes nos suministrarán las redes, sistemas de iluminación LED de bajo consumo... También se considera la importancia de los proveedores de bebidas y alimentación, es importante que estos proveedores nos ofrezcan productos de alta calidad y orgánicos contribuyendo al enfoque de sostenibilidad que ha adoptado la empresa. Estos son los principales proveedores con los que trabajaremos, sin embargo, hay otros proveedores, ya sean de tecnología, entretenimiento... que contribuirán en gran parte al éxito del negocio. La elección correcta de los proveedores es sumamente importante para una empresa que trabaja para contribuir hacia una

mejora en el medioambiente, ya que, al ser un negocio enfocado exclusivamente a la sostenibilidad, se requiere la colaboración con aquellos proveedores que estén igual de comprometidos que nosotros en el tema de la sostenibilidad.

Poder de negociación: Se diría que el poder de negociación de proveedores es moderado, debido a que la empresa ofrece una gran variedad de actividades complementarias que incluye restaurantes, talleres, alquilar pistas de pádel, torneos... Debido a esto, la empresa posee la capacidad de no tener una dependencia muy elevada de los proveedores de materiales del club.

4. Poder de negociación de clientes

Perfil de cliente: El público objetivo de nuestro club de pádel, son clientes que estén apasionados con el cuidado de la salud y el medioambiente.

Poder de negociación: El poder de negociación puede ser moderado, debido a que ofrecemos experiencias exclusivas al combinar el juego con las distintas actividades complementarias que ofrecemos, lo cual brindaría a los clientes una experiencia única, la cual sería difícil de sustituir. Aunque cabe destacar que los clientes que no valoren mucho el servicio y se centren mucho en el precio tendrán un poder elevado ya que al mínimo cambio de precio o falta de calidad en el servicio, pueden abandonar nuestro club y provocar fluctuaciones en la demanda que puedan afectar los ingresos del club.

5. Amenaza de nuevos competidores

Barreras de entrada: La amenaza de nuevos competidores será moderada, debido a que se requiere la necesidad de disponer de tecnología sostenible, certificaciones medioambientales e infraestructura ecológica, lo cual puede suponer un coste bastante elevado, y no muchas empresas estarían dispuestas a asumir dicho coste. Sin embargo, la creciente preocupación del cuidado del medioambiente no solo por parte de las empresas sino por parte de los clientes también, hace que este mercado se convierta en un atractivo para muchas empresas.

Imagen 28. Las cinco fuerzas de PORTER

LAS CINCO FUERZAS DE PORTER



Fuente: Elaboración propia (23/02/2024)

3.4. Análisis DAFO

A continuación, pasaremos a realizar el análisis DAFO, debido a que esto nos permitirá comprender el entorno en el que operamos, junto con proporcionarnos información valiosa acerca de las estrategias a desarrollar de cara al éxito del negocio.

Amenazas

- **Competencia en precios:** El hecho de que la competencia sea capaz de ofrecer servicios similares a precios más bajos podría afectar de manera considerable a la demanda de Eco Green Padel.
- **Avances tecnológicos:** Durante el desarrollo del negocio, pueden presentarse ciertas innovaciones tecnológicas relativas a la sostenibilidad que sean relevante para la empresa, ya que al ser una empresa que enfoca todos sus servicios desde el punto de vista de la sostenibilidad, se enfrentaría a una constante presión de mantenerse al día con las últimas tendencias en sostenibilidad con el de cumplir con las expectativas de los clientes que se preocupan por el cuidado del medioambiente. Sin embargo, la adquisición de nuevas tecnologías puede suponer un coste bastante elevado para Eco Green Padel ya que es una nueva empresa en el mundo de la sostenibilidad.

Oportunidades

- **Aumento de la conciencia medioambiental:** Las personas son cada vez más conscientes del impacto positivo que tiene la ecología y dicha conciencia puede impulsar la demanda de empresas que enfoquen la oferta de sus productos y servicios en el cuidado del medioambiente. En cuanto a Eco Green Padel, que es un nuevo negocio y tiene como objetivo establecerse en la industria deportiva priorizando el cuidado del medioambiente en todos los aspectos de la empresa, el factor ecológico puede suponer una gran oportunidad para la empresa, ya que los sectores ecológicos están en auge.
- **Colaboraciones con empresas ecológicas:** Eco Green Padel debería aprovechar la oportunidad de colaborar con empresas locales que estén comprometidas con la ecología ya que esto puede suponer una gran ventaja para un negocio que es nuevo, ya que permitirá a Eco Green Padel diversificar su oferta de servicios y a la vez estas colaboraciones se pueden realizar estratégicamente para que Eco Green Padel pueda incrementar su reconocimiento dentro del mercado.

Fortalezas

- **Diversificación:** La diversificación que presenta Eco Green Padel mediante la oferta de una gama más amplia de servicios, permite a que la empresa sea algo más que un simple espacio deportivo. La diversificación permite a la empresa diferenciarse de la competencia al ofrecer servicios complementarios a un simple juego de pádel, ya que en el mercado existente hay varias empresas que ofrecen servicios de pádel convencionales, sin embargo la oferta del juego junto con la variedad de actividades de ocio con el enfoque en la sostenibilidad puede constituirse en la principal fortaleza del negocio, siendo esto algo que sea difícil de imitar por parte de la competencia.
- **Enfoque en la sostenibilidad:** El compromiso de Eco Green Padel con la puesta en marcha de prácticas sostenibles da paso a una mejora de la imagen de marca del negocio. Hoy en día, los consumidores valoran positivamente a aquellas empresas u organizaciones que incorporen prácticas sostenibles, por lo tanto, el hecho de que nuestro negocio integre la sostenibilidad en todos los aspectos del negocio puede resultar en una mayor atracción de clientes.

Debilidades

- **Accesibilidad para los clientes:** La implementación de tecnologías que permitan ofrecer nuestros servicios respetando el medioambiente puede suponer costes elevados, lo cual repercutirá de manera directa o indirecta en el precio final del producto o servicio en cuestión. En términos de competitividad de precios, esto podría ser una debilidad para nuestro proyecto,

al no poder acceder a ciertos segmentos de mercado, que posiblemente no cuenten con el presupuesto que se necesite para que puedan disfrutar de nuestros servicios como la cuota de socio, las ligas, torneos o eventos que ofrezca el club.

- **Riesgo de obsolescencia:** Las tendencias cambiantes del mercado pueden convertirse en una debilidad para la empresa si no es capaz de adaptarse rápidamente a los cambios. Eco Green Padel corre el riesgo de ofrecer productos o servicios que se vuelvan obsoletos o menos atractivos para los clientes, lo cual podría afectar de manera negativa a la rentabilidad del negocio... Queremos estar en constante innovación para ofrecer a los clientes unos servicios innovadores y al orden del día.

Imagen 29. Análisis DAFO



Fuente: Elaboración propia (27/02/2024)

Los recursos y las capacidades que posee una empresa es clave para que esta pueda competir de manera eficiente en relación con la competencia. Se podría decir que las empresas más rentables serán aquellas que cuenten con recursos o capacidades superiores al resto de sus competidores. El análisis de estos recursos y capacidades es fundamental para los directivos de la empresa, ya que les permitirá fijar sus estrategias en función de lo que la empresa es capaz de hacer frente a lo que desearía hacer. Hay que destacar que este análisis también nos ayudará en saber dónde se posiciona la empresa y en función de ello establecer nuestras estrategias, que constituirán la base de nuestro éxito.

Conviene resaltar la importancia que tiene una correcta gestión de los recursos y las capacidades en una empresa de carácter ecológico, ya que para poner en marcha la operatividad de la empresa se requiere de un coste bastante elevado y por lo tanto, una buena gestión de los recursos y las capacidades puede

ayudar en mitigar ese coste y mejorar el posicionamiento de Eco Green Padel en un mercado competitivo.

3.5. Análisis método CANVAS

A continuación, se procederá a realizar el método CANVAS, que es un método frecuentemente utilizado por las empresas y que nos servirá para identificar los recursos y las actividades clave de la empresa, así como las habilidades y capacidades de las que posee la empresa.

Segmentos de clientes	Relaciones con los clientes	Canales de comunicación y distribución
<ul style="list-style-type: none"> - Jóvenes - Adultos - Familias 	<ul style="list-style-type: none"> - Redes sociales - Fidelización de socios - Campañas publicitarias 	<ul style="list-style-type: none"> - Presencia física: recepción - Canal online - Eventos y talleres
Oferta de productos o servicios	Actividades clave	Recursos clave
<ul style="list-style-type: none"> - Padel ecológico - Restaurantes/ bares - Tiendas deportivas - Talleres, eventos y formaciones 	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión y mantenimiento de las pistas de pádel - Clases de pádel - Planificación y organización de los eventos y talleres 	<ul style="list-style-type: none"> - Instalaciones sostenibles - Personal capacitado - El club de pádel y su gran variedad de servicios, las sinergias que se creen.
Red de partners	Estructura de costes	Flujos de ingresos
<ul style="list-style-type: none"> - Proveedores de equipamiento deportivo sostenible. - Alianzas con empresas locales - Alianzas con profesionales del sector como deportistas y empresas deportivas 	<ul style="list-style-type: none"> - Salario del personal - Marketing y publicidad - Mantenimiento instalaciones - Costes relativos a las áreas de ocio 	<ul style="list-style-type: none"> - Alquiler de pistas de pádel - Servicios: torneos, ligas y talleres - Cuota de socio - Alquiler de locales - Clases de pádel

3.6. La competencia: identificación de las empresas competidoras, características de esta, posición en el mercado, ventajas e inconvenientes del producto o servicio con los de la competencia.

Los clubes con mejor ranking en Madrid son: Ciudad de la raqueta, Madrid central Padel, Indie Padel, Euroindoor y La Masó sports club

1. Ciudad de la raqueta

Cuenta con 19 pistas de pádel 10 cubiertas y 8 descubiertas, cuenta con un café restaurante que cuenta con un menú semanal, un menú especial para eventos, menú para comuniones, y para cumpleaños infantiles, cuenta con varios cursos como: el campus de verano, cursos intensivos, torneos intensivos y partidos a través de playtomic, y cuenta con tienda de ropa deportiva, teniendo la estación de metro más cercana paco de lucía.

2. Madrid central padel

cuenta con 15 pistas de pádel, todas cubiertas y cuenta con una pequeña cafetería y una tienda de ropa de deporte. La estación de metro más cercana es Valdebernardo.

3. Indie Padel

Cuenta con 13 pistas de pádel 10 cubiertas y 3 descubiertas, cuenta con una zona de cafetería con un menú pequeño básico, y cuenta con una terraza donde generalmente realizan eventos en verano, también cuenta con una tienda de ropa deportiva, la estación de metro más cercana es sierra de Guadalupe.

4. Euroindoor

Cuenta con 2 clubes, 1 con 18 pistas de pádel, coworking, gym, tienda, restaurante, fisioterapia y centro de nutrición saludable y protein bar, y el otro cuenta con 11 pistas de pádel, cafetería gym y coworking. Las estaciones de metro más cercanas son puerta del sur y hospital de Fuenlabrada.

5. La Masó sports club

Cuenta con 15 pistas de pádel, 8 de ellas cubiertas y 7 descubiertas, cuenta con un gran restaurante, sala fitness y la estación de metro más cercana es Mirasierra.

Nuestras principales ventajas sobre estas empresas o clubes, es la gran variedad de servicios que tendremos en nuestro club. Dispondremos de una liga propia con muchos premios, torneos y eventos

de muchas temáticas, un conjunto de áreas de descanso y áreas verdes para descansar y una oferta gastronómica variada. Además de ser el primer club de pádel transportable y sostenible del mercado.

Otra ventaja que tendremos será la ubicación ya que es una zona que está bien comunicada con la comunidad madrileña y consideramos que a la gente le gustará el proyecto por todas las tecnologías e innovaciones implementadas en el proyecto.

3.6.1. Estrategias a seguir

Como una iniciativa amigable con el medio ambiente y, al mismo tiempo, innovadora como el primer club de pádel transportable en el mercado del pádel, representa una oportunidad prometedora. Para garantizar su éxito, es crucial implementar estrategias que amasen la pasión por el pádel con prácticas empresariales respetuosas con el entorno.

En primer lugar, la construcción y el mantenimiento de las instalaciones deben regirse por principios de sostenibilidad. Utilizando materiales eco amigables y productos de bajo impacto ambiental, igualmente es de suma importancia implementar sistemas de energías renovables para que el funcionamiento del club sea sostenible y de bajo impacto al ambiente y así reducir nuestra huella ambiental. Fomentaremos las buenas prácticas de gestión y manejo de residuos promoviendo el reciclaje y así aumentado significativamente la sostenibilidad del negocio.

La colaboración estratégica es clave. Establecer alianzas con organizaciones ambientales, marcas sostenibles y entidades gubernamentales puede brindar apoyo financiero, recursos y mayor visibilidad al negocio. Además, asociarse con proveedores comprometidos con prácticas éticas y sostenibles puede fortalecer la cadena de suministro y mejorar la reputación de la empresa. Esta “diferenciación” en el mercado es fundamental ya que nos podemos destacar mediante certificaciones y sellos ambientales que autentiquen nuestro compromiso con la sostenibilidad. Si juntamos el rendimiento deportivo y la preservación del entorno podemos atraer clientela comprometida y que se sienta identificada con los valores ecológicos.

En base a las estrategias de captación de clientes podemos basarnos en nuestra propuesta única en el mercado, la clave fundamental radica en el marketing diferenciado. Destacando los valores clave de nuestra empresa (valores ecológicos y el amor por el deporte) todo esto a través de campañas publicitarias enfocadas en la sostenibilidad, esto tanto en plataformas digitales como en medios tradicionales como la radio y televisión. Además, el desarrollo de una presencia activa en las redes sociales puede aumentar la visibilidad del negocio y así poder generar interacción con potenciales clientes. Continuando con el enfoque “digital” la colaboración con “influencer” y figuras reconocidas en el mundo del pádel pueden ser de gran tráfico para el negocio y atraer a potenciales clientes asimismo aumentando nuestra credibilidad y reputación como centro deportivo.

Otra estrategia que podemos implementar es el uso de incentivos, como la organización de eventos gratuitos en dónde se puedan dar clases gratuitas y formaciones para concientizar a la población sobre la sostenibilidad y su importancia, esto puede tener un impacto positivo en la captación de nuevos clientes.

Finalmente, la participación en la comunidad local a través de patrocinios de eventos deportivos, programas educativos o actividades sociales puede generar reconocimiento y aprecio, atrayendo a aquellos que valoran el compromiso del negocio con la sociedad y el medio ambiente.

3.7. Participación prevista en el mercado

La empresa Eco Green Padel nace con el claro objetivo de transformar la industria deportiva mediante la introducción de productos innovadores y sostenibles que permitan la incorporación del enfoque de sostenibilidad en dicha industria. Mediante la aplicación de unas correctas estrategias, como empresa anticipamos alcanzar una posición previsible que muestre nuestro compromiso hacia la sostenibilidad. Dentro de este punto, también se comentará acerca del crecimiento a corto y medio plazo que hemos previsto alcanzar.

Previsión de la cuota de mercado a corto plazo

Para hacer nuestra previsión del crecimiento de la cuota de mercado a corto plazo estimamos un plazo de entre 12 a 24 meses, estableciendo como meta el registro de más de 120 socios entre los años I y II. La estimación de los socios fidelizados ha sido realizada acorde al análisis previo que se ha hecho respecto a la importancia de la sostenibilidad que se ha estado dando en los últimos años. Este objetivo ha sido establecido teniendo en cuenta la creciente alineación de las personas hacia empresas y productos que opten por la sostenibilidad y la innovación en el mercado.

La captación de dicha cuota de mercado va a ser respaldada por una sólida estrategia de marketing, en el que principalmente se centrará en destacar cómo las innovaciones de nuestros productos/servicios contribuyen en la mejora significativa del cuidado del medioambiente y nos posicionan en el mercado como una alternativa diferente y disruptiva.

Factores para la cuota de mercado a corto plazo

- **Marketing Sólido:** Eco Green Padel es una empresa que incluye áreas de ocio y restaurantes, por lo tanto, es fundamental que nuestra estrategia de marketing se lleve a cabo de tal forma que aborde tanto las características deportivas como conceptos asociados a la gastronomía. Al ser una empresa ecológica, se hace imprescindible resaltar la sostenibilidad en todas las áreas

de la empresa, con la intención de que nuestra potencial clientela sepa de nuestro compromiso con la sostenibilidad y cómo la integramos en nuestra empresa globalmente.

- **Colaboración con celebridades:** Con el auge de plataformas como Instagram y TIKTOK, creemos que la colaboración con influencers y celebridades, podría suponer para nuestra empresa una gran ventaja competitiva ya que estas plataformas tienen mucho alcance a nivel mundial y esto podría repercutir de manera positiva en aumentar la visibilidad de la marca.
- **Precio:** Al ser una empresa nueva ecológica, la determinación del precio que vamos a establecer es crucial para capturar una mayor parte de la cuota de mercado. La fijación de los precios debe realizarse de manera estratégica de tal manera que podamos ofrecer una alta calidad de productos/ servicios, teniendo en cuenta que estos no afecten a la asequibilidad, con la intención de atraer a la mayor cantidad de clientes posible.

Previsión de la cuota de mercado a medio plazo

Para hacer nuestra previsión del crecimiento del mercado a medio plazo estimamos un plazo de entre 2 a 4 años. Nos ponemos en la situación de que durante este período ya habremos crecido considerablemente como empresa, lo que conlleva a la expansión de nuestro negocio, suponiendo que todo esto estará respaldado por la fidelización de nuestros clientes. Estimamos un incremento en la fidelización de socios de más de 250 socios. Si todo va bien, y conseguimos acaparar esta cuota de mercado, el siguiente paso para que Eco Green Padel siga prosperando como empresa, sería la expansión de nuestro negocio hacia mercados internacionales, junto con introducción o creación de nuevos productos/servicios que estén alineados con el enfoque de la sostenibilidad, procurando que estos productos y servicios complementen de la mejor forma a la gama de productos y servicios ya existentes.

Tal y como, mencionamos unos factores claves en el crecimiento a corto plazo, consideramos que también existen unos factores claves que juegan un rol importante en la estimación del crecimiento a medio plazo, y es importante que los tomemos en consideración, previo a la toma de cualquier decisión.

Factores para la cuota de mercado a medio plazo

- **Creciente innovación:** Para poder alcanzar el crecimiento estimado, es importante que la empresa experimente una creciente innovación, puesto que nos encontramos expuestos a un mercado muy cambiante, las necesidades y gustos de las personas varían a un ritmo muy elevado, con lo cual se hace importante que como empresa seamos capaces de adaptarnos a ese mercado cambiante mediante la innovación, siempre y cuando no se pierda el enfoque de la sostenibilidad.

- **Estudio del mercado internacional:** Como forma de crecimiento en esta etapa, aspiramos a la expansión de nuestro proyecto hacia mercados internacionales. Sin embargo, previo a cualquier paso que demos respecto a la expansión, se deberá hacer un estudio profundo de los mercados internacionales, analizando cuidadosamente la importancia que se le da en esos mercados a la sostenibilidad junto con la percepción de las personas hacia el pádel. Es necesario, que nos establezcamos en aquellos mercados donde la sostenibilidad y el pádel estén en auge para poder aprovecharnos al máximo de las oportunidades, teniendo en cuenta que la expansión internacional, supone un coste inicial muy elevado, y debe hacerse después de haber analizado los mercados correctamente.
- **Satisfacción de los clientes:** Para poder seguir creciendo a un ritmo cada vez más elevado, debemos asegurarnos que ante todo lo que hagamos, nuestros clientes tienen que estar satisfechos al 100%, ya que es lo que el éxito de una empresa depende fundamentalmente de los clientes y es necesario que estos estén satisfechos con los servicios brindados por parte de la empresa. Dado que la satisfacción de los clientes es importante, como empresa deberíamos establecer estrategias que forjen nuestro sistema de atención al cliente, así como el servicio postventa, contribuyendo en un aumento de la lealtad de los clientes, que a su vez repercutirá de manera positiva a la reputación de la empresa, permitiendo que Eco Green Padel pueda seguir creciendo de forma acelerada.

4. MÁRKETING Y COMERCIALIZACIÓN

4.1. Decisiones sobre el producto o servicio y políticas de marca

4.1.1. Presentación de los productos y servicios que ofrece Eco Green Padel

En este apartado se comentarán las políticas de marketing y comercialización que implementará la empresa con el fin de identificar los clientes potenciales y establecer las estrategias de precios, ventas y comunicación. Cabe destacar que, las decisiones de marketing y comercialización son fundamentales para el arranque del negocio ya que nos permite conocer el público objetivo y el perfil de los clientes potenciales, ya que serán estos los que pueden demandar nuestro servicio. El objetivo de la creación de este negocio se sustenta en ofrecer un servicio excepcional a nuestros clientes, sin embargo, Eco Green Padel se caracteriza en mayor parte por el compromiso con el diseño sostenible y la presentación atractiva de nuestras instalaciones y servicios. A continuación, se comentarán los aspectos fundamentales de la parte de márketing para el negocio.

Primer folleto informativo que saca la marca a modo de presentación, en el que se muestran cómo pueden llegar a ser las instalaciones. Se muestra un diseño de una pista de pádel, un área de descanso, dos restaurantes contenedores y una foto de unos jugadores de pádel. El folleto incluye los principales datos del club como la dirección y el teléfono de contacto.

Imagen 30. Folleto informativo ECO GREEN PADEL



Fuente: Elaboración propia (23/04/2024)

KILIMANJARO PORTFOLIO

Objetivo:

- Ofrecer una variedad de actividades de pádel para atraer a diferentes tipos de clientes.
- Generar ingresos y beneficios.
- Ganar reputación como club de pádel de prestigio.
- Contribuir a la investigación de nuevas energías, reducir el impacto ambiental e invertir en la conservación de recursos naturales.

Imagen 31. Folleto informativo Kilimanjaro Portfolio

KILIMANJARO PORTFOLIO

- ALQUILER PISTAS DE PÁDEL
- LIGA ECO GREEN TOUR
- TWELVE FOREST CHAMPIONSHIP
- CLASES DE PÁDEL Y ACONDICIONAMIENTO FÍSICO
- TALLERES Y EVENTOS TÁCTICO – TÉCNICOS
- EVENTOS SOBRE SOSTENIBILIDAD Y MEDIO AMBIENTE
- CUOTA DE SOCIO CON MUCHAS VENTAJAS Y DESCUENTOS



Fuente: Elaboración propia (23/04/2024)

Este es un primer boceto del folleto que pretendemos ofrecer a los clientes para que vean todos los distintos servicios que ofrece el club relacionado con el mundo del pádel.

El club basará su actividad económica principal en las actividades relacionadas con el pádel pero tendrá otros ingresos. Se exponen a continuación los distintos servicios relacionados con la actividad del pádel.

Alquiler de pistas de pádel

- Se ofrecen pistas de pádel para reserva o juego sin reserva (si hay disponibilidad).
- Reservas: en persona, por teléfono, web o app (con suplemento de 2€).
- Precio: 25€/hora (27€/hora en app).
- "Los Locos Jueves" más otros descuentos: precios más bajos y reserva para otro día a mitad de precio.
- Socios: 20€/hora.

Imagen 32. Folleto informativo alquiler de pistas de pádel

ALQUILER DE PISTAS DE PÁDEL

- **SOCIOS: 20€/hora**
- **NO SOCIOS: 25€/hora**
- **Juernes Locos y promociones: 12,5€/hora**
- **¡TODOS LOS DÍAS Y HORAS MANTENEMOS LOS MISMOS PRECIOS!**

* Existe un recargo de 2€ por reservas vía online: página web y aplicación

Para más información:
Página web: www.ecogreenpadel.es
Teléfono: +34 937 762 646 // +34 622 690 624
Correo electrónico: ecogreenpadel@outlook.es



Fuente: Elaboración propia (23/04/2024)

Liga Eco Green Tour

- Liga interna para socios y no socios.
- Duración: 9 meses (septiembre a mayo/junio).
- Inscripción: 50€ (no socios), gratuita (socios).
- Cuota mensual: 60€ (no socios), 30€ (socios).
- Pistas a mitad de precio durante la liga (12,5€/hora).
- Categorías: Green Pro League (40 parejas), Eco Mid League (34 parejas), Sustain Soft League (22 parejas).
- Máximo: 46 parejas.
- Partidos: fines de semana.
- Seguimiento en app y web.
- Premios: material deportivo, dinero, sorteos, comidas, eventos, descuentos...

Twelve Forest Championship

- 12 torneos mensuales abiertos. 3 de ellos benéficos (50% ganancias a investigación de distintas temáticas como energías renovables).
- Máximo: 30 parejas por nivel (profesional, amateur, sub-14).
- Precios: 150€ (profesional), 120€ (amateur), 70€ (sub-14).
- Premios: material deportivo, compensación económica, bonificaciones...

- Más detalles: Página web y app para reservas, seguimiento de ligas, etc.

Imagen 33. Folleto informativo Twelve Forest Championship



TWLEVE FOREST CHAMPIONSHIP

- **12 torneos mensuales abiertos**
- **30 parejas por nivel (profesional, amateur, sub-14).**
- **Premios: material deportivo, compensación económica, bonificaciones...**

Para más información:
 Página web: www.ecogreenpadel.es
 Teléfono: +34 937 762 646 // +34 622 690 624
 Correo electrónico: ecogreenpadel@outlook.es

Fuente: Elaboración propia (23/04/2024)

Clases de pádel y acondicionamiento físico

Objetivo: Ofrecer clases de pádel y acondicionamiento físico para todo tipo de jugadores, desde profesionales hasta principiantes.

Professional Green Experience:

- Dirigido a jugadores que buscan alcanzar el máximo nivel.
- Incluye entrenamiento físico personalizado, plan de dieta y seguimiento individualizado.
- Impartido por Antonio, un socio promotor con más de 20 años de experiencia.
- Precio: 25€/hora.
- Paquete de 10 clases: 220€.

Amateur Green Experience:

- Dirigido a jugadores que buscan mejorar su juego sin la presión de la competición.

- Incluye clases de técnica, táctica, estrategia, preparación física y habilidades mentales.
- Precio: 20€/hora.
- Paquete de 10 clases: 175€.

Kids Green Learning:

- Dirigido a niños menores de 14 años.
- Clases dinámicas y divertidas en grupos por nivel y edad.
- Se fomenta la inclusión, la participación, el aprendizaje de los fundamentos técnicos y las reglas del juego.
- Precio: 12€/hora.

Estructura de las clases

1. **Calentamiento y estiramiento:** Para preparar al cuerpo para la actividad física y prevenir lesiones.
2. **Explicación de los fundamentos técnicos:** Repaso de los fundamentos técnicos previos y presentación de los temas que se trabajarán en la sesión.
3. **Táctica y estrategia:** Ejercicios específicos para mejorar la táctica y la estrategia del juego. Juego en parejas: Partidos prácticos para aplicar los conceptos aprendidos.
4. **Entrenamiento físico:** Ejercicios específicos para mejorar la fuerza, resistencia, velocidad, agilidad y flexibilidad.
5. **Aspectos mentales:** Charlas o ejercicios para trabajar la concentración, la motivación y la gestión emocional.
6. **Feedback y correcciones:** El profesor proporciona feedback individualizado a cada alumno para corregir errores técnicos o tácticos.
7. **Estiramientos:** Para reducir la frecuencia cardíaca, la temperatura corporal y prevenir lesiones.

Otros aspectos de las clases

Se ofrecen descuentos por paquetes de clases. Las clases se imparten por un equipo de 6 profesores más Antonio. Se puede escoger la exigencia de las clases, los días, la hora y obtener consejos específicos de competición y preparación física. Se ofrece la posibilidad de obtener una dieta personalizada. Se pone énfasis en la excelencia del servicio y la fidelización de los clientes. Se fomenta el deporte y los valores en las clases para niños.

Imagen 34. Folleto informativo clases de pádel



Clases de pádel y acondicionamiento físico
¡Mejora tu juego y diviértete!

- Para todos los niveles, desde principiantes hasta profesionales.
- Entrenamiento físico personalizado, plan de dieta y seguimiento individualizado.
- Clases dinámicas y divertidas para niños.
- Profesores experimentados y apasionados por el pádel.
- Excelente ambiente y precios competitivos.
- ¡Ven a probar una clase gratis!
- Para más información:
- Página web: www.ecogreenpadel.es
- Teléfono: +34 937 762 646 // +34 622 690 624
- Correo electrónico: ecogreenpadel@outlook.es

Fuente: Elaboración propia (23/04/2024)

Talleres de formación y charlas

1. Talleres de diferentes temáticas (30€/sesión): conocimiento, motivación e inspiración.

- Con profesionales del deporte como invitados especiales
- Descuento del 10% para socios.
- 1 taller mensual.

2. Talleres técnicos y tácticos (25€/sesión):

- Temáticas técnicas y específicas del pádel.
- Con profesionales del sector.
- Descuento del 10% para socios.
- 1 taller mensual.

3. Talleres gratuitos técnicos y charlas:

- Temáticas variadas (sostenibilidad, valores del deporte...).
- Sin coste.
- 1 taller mensual.

Más información:

Página web y aplicación móvil para reservas, seguimiento de ligas, etc.

Imagen 35. Folleto informativo talleres y eventos diversos

TALLERES DE FORMACIÓN Y EVENTOS SOBRE SOSTENIBILIDAD

- 1) Talleres Motivación e Inspiración
- 2) Talleres técnicos y tácticos
- 3) Talleres Gratuitos

¡Contamos con la participación de profesionales del sector, premios, temáticas y miles de sorpresas más!

- Para más información:
- Página web: www.ecogreenpadel.es
- Teléfono: +34 937 762 646 // +34 622 690 624
- Correo electrónico: ecogreenpadel@outlook.es

SOCIOS 10% descuento

Fuente: Elaboración propia (23/04/2024)

Cuota de socio del club

- Precio: 230€/año (menos de 20€/mes).
- Beneficios: Descuentos en bares y restaurantes del club, clases de pádel, cuota de inscripción a la liga gratuita...
- Sorteos y sorpresas.
- 15% de descuento en clases para socios
- Descuentos en la tienda del club.

A continuación, se exponen otros servicios que contiene Eco Green Padel.

Zonas de descanso

Gratuito para todos. Diseñado para relajarse, socializar y recargar energías. Áreas de sombra para el verano y muchas áreas verdes diseñadas para desconectar y, sobre todo, conectar con la naturaleza.

Wi-Fi para socios y taquillas. Neveras con agua gratuitas para socios.

Área con televisor y música relajante.

Espacio mixto: terraza y zona interior.

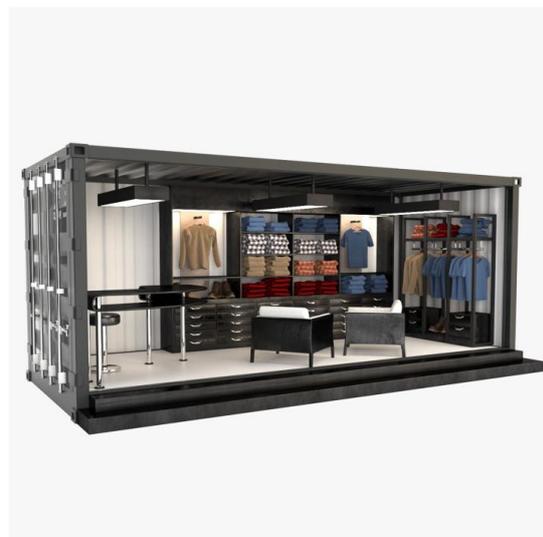
Ubicada cerca del bar.

Tienda de material deportivo

- Productos de pádel y deportivos como palas, pelotas, grips, camisetas, deportivas de pádel, accesorios varios...
- Marcas sostenibles y de origen y materiales reciclados.
- Embalajes eco-friendly.
- Alquiler de material
- Existe la opción de vender el material que se ya no se quiera para volver a usarlo o reciclarlo.
- Economía circular: Programas de reciclaje y devolución de productos.
- Información y recursos sobre sostenibilidad en el pádel.
- Prácticas comerciales transparentes.

Posibles diseños de tienda deportiva a escoger por la empresa que contrate nuestro local.

Imagen 36 & 37. Posibles contenedores transformados en tienda



(Fuente: [Proveedores de fabricantes de tiendas de contenedores de panadería de contenedores personalizados de China - SINOY \(sinoyhouse.com\)01/05/2024](#))

(Fuente: [Tienda de contenedores Modelo 3D \\$59 - .max .3ds .fbx .obj - Free3D 01/05/2024](#))



Posible acuerdo con Siux - (Fuente: [Vuelve el stand de Siux en el World Padel Tour - Master Barcelona](https://siuxpadel.com) (siuxpadel.com)15/05/2024)

Restaurantes y bares del club

El objetivo es ofrecer una variedad de opciones gastronómicas para satisfacer diferentes gustos y preferencias. A parte de generar ingresos adicionales para el club, se quiere fomentar el networking de la gente y fomentar que la gente establezca relaciones de amistad dentro del club para llevar el club al siguiente nivel, un estilo de vida.

Se ofrecen dos locales:

- **Bar Drive-revés:** más simple e informal, para bebidas y picoteo. La propuesta gastronómica es de cocina española con carta de tapas, bocadillos, picoteo y bebidas refrescantes y cerveza.
- **Restaurante La volea perfecta:** oferta gastronómica más extensa, de calidad y temática variada. La propuesta gastronómica será de estilo italiano/mediterráneo con opción de cocina japonesa ("sushi").

Ingredientes de temporada: Se trata de ofrecer un menú sostenible utilizando ingredientes locales, orgánicos y de temporada. El uso de ingredientes de temporada nos permite ofrecer una mayor variedad de platos garantizando la frescura y el sabor en las distintas recetas y esto a su vez nos servirá para apoyar a la agricultura local.

Imagen 38, 39 & 40. Posibles contenedores transformados en restaurante y bar del club.



(Fuente: <https://www.shutterstock.com/es/search/shipping-container-restaurant> 01/05/2024)



(Fuente: <https://www.shutterstock.com/es/search/shipping-container-restaurant> 01/05/2024)



(Fuente: <https://www.shutterstock.com/es/search/shipping-container-restaurant> 01/05/2024)

Esto son ilustraciones en 3D de la idea que queremos conseguir con nuestros contenedores restaurantes. Queremos realizar un diseño minimalista, atractivo y moderno que dé al club de pádel una imagen de tranquilidad, pureza y elegancia.

4.1.2. Políticas de marca

A continuación, hablaremos de las políticas de marca que emplearemos como empresa, ya que todo aquello forma parte de la identidad de la empresa y por lo tanto es esencial que se tenga cuenta para un proyecto nuevo ya que las políticas de marca influyen en las decisiones relativas a la segmentación del mercado y las estrategias de comunicación.

Seguidamente comentaremos los distintos elementos que forman parte de nuestra identidad y los aspectos que hemos tenido en cuenta para la elección de estos.

Nombre de la marca: Nos encontramos en un mercado que está lleno de marcas de pádel, y por lo tanto, el proceso de la elección del nombre de la marca fue ligeramente complejo. Entre las numerosas marcas existentes actualmente en la industria deportiva, era imprescindible que el nombre de la marca representase al 100% los valores del negocio, ya que es lo que en primer lugar permitirá a la empresa diferenciarse de la competencia, y por lo tanto consideramos que es lo que posteriormente constituirá el primer paso hacia el éxito de la empresa.

La marca “Eco Green Padel” ha sido seleccionada cuidadosamente con el fin de comunicar los valores y atributos que son sumamente relevantes y atractivos para nuestro público objetivo.

El término “Eco” en el nombre de la marca refleja el compromiso que tenemos con la ecología y la sostenibilidad. Con la incorporación de este término, pretendemos que la clientela sea capaz de identificar que Eco Green Padel no es una opción más dentro de las miles que existen, sino que destaca por ofrecer todos sus productos/ servicios por adoptar un enfoque ecológico.

Además, el término “Green” hace referencia a la salud y el bienestar. La inclusión de este término se debe a la integración del deporte con la gastronomía, ya que adquiere una nueva dimensión de significado al abarcar tanto la sostenibilidad ambiental como una alimentación saludable.

Por último lugar, se diría que la elección de la marca “Eco Green Padel” se debe a que no solo refleja los valores esenciales de la empresa, sino que también nos ayuda a conectar con nuestro público objetivo de una manera directa y profunda. Al dirigirnos a aquellos consumidores que se preocupan por el medioambiente y el bienestar, estamos atrayendo a clientes que comparten los mismos valores que nosotros.

Eslogan: “Cada partido jugado, un paso más hacia la sostenibilidad” es un eslogan que está centrado en el valor de la sostenibilidad y el eslogan centrado en el valor ayuda a comercializar una empresa en función de su mayor misión, principios o propósito. La razón por la cual decidimos escoger un eslogan centrado en el valor se basa en lo mencionado anteriormente: misión, principios y propósito. La principal misión de Eco Green Padel es crear valor a través de la fusión de la práctica de padel con el enfoque de sostenibilidad, así mismo podemos hablar de los principios de Eco Green Padel que incluyen la sostenibilidad ambiental, educación ambiental, bienestar y salud...

El propósito que tenemos como empresa es proporcionar la actividad de padel de manera creativa sin perjudicar el medioambiente.

Este tipo de eslogan se usa para detallar lo que nos importa como empresa y mostrar el impacto positivo que se generaría a través de la actividad principal del negocio. Un eslogan eficaz centrado en el valor puede resultar beneficioso a Eco Green Padel en las políticas de marketing y comercialización, ya que el eslogan hace referencia a una frase o expresión corta que resume brevemente la misión, misión, valores y propósitos de un producto/ servicio de manera que se consiga captar la atención del público objetivo.

Sin ese eslogan, puede que cualquier negocio en la industria del pádel resulte aburrido o monótono para la mayoría de las personas. Sin embargo, al comunicar cómo repercute el negocio en las personas y en la sociedad en general, consigue atraer a toda aquella gente que quizás no mostraría gran interés en formar parte de Eco Green Padel.

4.2. Decisiones sobre precio de venta y política de precios

4.2.1. Determinación del precio de venta y política de precios

La determinación del precio de venta y política de precios adquiere gran relevancia dentro del apartado del marketing y comercialización, que a su vez influye directamente en el ámbito financiero de la empresa, ya que el precio de venta determinará la posición de Eco Green Padel en cuanto a los ingresos que pueda generar, lo cual tendrá una repercusión directa sobre la rentabilidad final del proyecto. Sin embargo, previo a la fijación de los precios se debe realizar un análisis detallado de los precios del mercado ya que esto nos ayudará en comprender el contexto del mercado en el que operamos en cuanto al establecimiento de precios competitivos teniendo en cuenta a factores como, la diferenciación, percepción de valor, rentabilidad y elasticidad-precio de la demanda.

En definitiva, el primer paso a seguir para una correcta determinación de los precios debe basarse en un estudio de la competencia, ya que es lo que de entrada nos permitirá fijar precios estratégicos con el fin de maximizar la rentabilidad del proyecto.

A continuación, se va a detallar las principales variables que influyen en el precio de las pistas y en la determinación de los principales competidores del sector: ciudad de la raqueta, Madrid Central Padel, Indie Padel y Euroindoor.

Distintas variables que influyen en el precio del alquiler de pistas de pádel:

- **Zona:** Las pistas ubicadas en el centro de la ciudad suelen ser más caras que las que se encuentran en las afueras.
- **Día y hora:** Los precios suelen ser más altos durante las horas pico (tardes y fines de semana) y más bajos durante las horas menos concurridas (mañanas y entre semana).
- **Tipo de pista:** Las pistas cubiertas suelen ser más caras que las descubiertas.
- **Instalaciones:** Las pistas que cuentan con servicios adicionales como vestuarios, duchas, cafetería o bar, suelen tener un precio más elevado.

El precio medio de alquilar una pista de pádel en Madrid se encuentra entre los 15€ y los 30€ por hora. Según Relevo Deporte, un diario digital, el precio medio se establece en los 25 euros por la hora de la pista. En la bibliografía se pueden encontrar distintas fuentes sobre las que buscar dicha información

Competidor 1: Ciudad de la raqueta. Entre 18 y 28 euros

- **Modalidad del Juego:** Tras haber hecho el análisis de los precios, nos hemos dado cuenta de que el precio del alquiler de las pistas de pádel difiere según los precios en las instalaciones

cubiertas y al aire libre. Se ha observado que las instalaciones cubiertas presentan tarifas más altas en comparación con el juego al aire libre.

- **Precio por horario:** Otro factor a tener en cuenta es el precio por horario ya que influye de manera significativa en el precio final. Se ha observado que los precios en los fines de semana son mayores en comparación con los días laborales.
- **Descuento por cantidad:** El descuento por cantidad es otro de los factores que influye en la determinación de las tarifas de la Ciudad de la raqueta, en el que se le ofrece un menor precio por hora y alumno a medida que aumentan la cantidad de alumnos.
- **Bonos:** Esta empresa incorpora los bonos como parte de la oferta de sus servicios con el fin de fidelizar a los clientes. El precio de los bonos varía según la cantidad de alumnos y los días laborables.

Competidor 2 : Madrid Central Padel. Entre 21 y 39 euros.

- **Modalidad del juego:** En Madrid Central Padel el precio difiere según los precios en las instalaciones cubiertas y al aire libre. Siendo el precio en esta empresa mayor en las instalaciones que al aire libre, al igual que ocurría con Ciudad de la raqueta.
- **Horario de reserva:** Otro factor a considerar en el precio de las tarifas es el horario de reserva, siendo las tarifas más caras a medida que avance el día. Es decir, las mejores tarifas están disponibles por las mañanas, ya que son más baratas en comparación con el horario de tarde.
- **Tipo de clase:** Madrid Central Padel ofrece clases de padel, cuyas tarifas varían en función de los grupos: clases para infantil, clases para adultos y clases individuales (1 to 1).
- **Descuento por cantidad:** Al igual que los otros 2 competidores analizados previamente, las tarifas de Madrid Central Padel también varían en función de la cantidad de alumnos.
- **Paquetes de clases:** Dentro de la oferta de esta empresa, los paquetes de clases tienen una influencia significativa en la fijación de los precios de las tarifas, ya que el precio varía según el tipo de paquete de clases que el cliente elija.

Competidor 3: Indie Padel. Entre 16 y 20 euros

- **Modalidad del juego:** Al igual que el resto de los competidores, Indie Padel también ajusta el precio de sus tarifas acorde a si se juega al aire libre o en las propias instalaciones que facilita la empresa.
- **Precio por horario:** El precio por horario es un factor que también influye en la política de precios de Indie Padel, ya que los precios son mayores durante los fines de semana.

- **Horario de reserva:** Los precios en Indie Padel varían según el horario, en el que las tarifas más caras son para el horario de tarde, y las más baratas para el horario de mañana.

Competidor 4: Euroindoor. Entre 18 y 30 euros.

- **Ubicación:** Euroindoor tiene sus instalaciones en Alcorcón y La Moraleja. Tras haber hecho el análisis de los precios, nos hemos dado cuenta de que la ubicación es uno de los factores que influye en la política de los precios de la empresa, ya que los precios en Alcorcón son mayores que en La Moraleja.
- **Tipo de clase:** Las tarifas de las clases varían según la clasificación de los grupos: clase de adultos, infantil y pre padel.
- **Descuento por cantidad:** El descuento por cantidad se refleja en las clases que ofrecen para los adultos, ya que el precio por hora disminuye a medida que aumenta la cantidad de los alumnos.
- **Precio por horario:** Al igual que la mayoría de las otras empresas, siendo los precios mayores durante los fines de semana.
- **Horario de reserva:** El horario en el que se reserven las pistas también influye en el precio de las mismas, siendo la tarifa más cara en el horario de tarde.

Tras haber evaluado los precios de la competencia y los principales factores que influyen en la determinación de estos precios, pasaremos a abordar los precios de la fijación de los productos y servicios de Eco Green Padel, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

Aspectos	Eco Green Padel
Tipología del servicio y grado de diferenciación e innovación	Servicios de pádel ecológico y sostenible, incluyendo los servicios de alquiler de pistas, torneos, talleres, áreas verdes... Nos diferenciamos un en cierto modo debido al enfoque en sostenibilidad y variedad de servicio
Mercado y público objetivo	Amantes del deporte conscientes del medioambiente que quieran lograr el bienestar y disfrutar de un club de pádel de experiencia 360.
Nivel de competitividad y precios de la competencia	El nivel de competitividad sería moderado debido al enfoque de sostenibilidad. La rivalidad será elevada en capturar los clientes que no piensen en el enfoque sostenible.

Costes totales y margen de rentabilidad previsto	Los costes totales pueden ascender debido al aumento en los costes operativos, lo cual influirá en el precio final. Margen positivo y rentable entre un 6% y un 20%. Varía según el año.
Necesidades del mercado y situación económica y coyuntural	Creciente demanda del pádel como deporte en los últimos años. España es el país líder en el deporte y tiene grandes expectativas de crecimiento en los próximos años. Cabe mencionar la creciente demanda de los servicios ecológicos y concienciados con el medio ambiente.
Relación precio-calidad	Alta, debido a que los servicios del pádel y otros servicios complementarios incorporan la sostenibilidad y la experiencia completa de un club de pádel 360.
Valor objetivo y subjetivo	El valor objetivo relacionado con la calidad de los servicios y el valor subjetivo con la experiencia del enfoque ecológico.

En Eco Green Padel estamos comprometidos con la sostenibilidad y la excelencia en todos los aspectos de nuestro negocio. Sin embargo, también es nuestra responsabilidad realizar una correcta gestión financiera, y por lo tanto consideramos que es esencial que se evalúe la rentabilidad que nos proporciona cada uno de los productos/ servicios. La herramienta principal que usan generalmente las empresas para la evaluación de esa rentabilidad es el margen bruto unitario.

A continuación, vemos cuál es la rentabilidad que obtiene Eco Green Padel en cada una de sus respectivas áreas. Cabe mencionar que no producimos bienes tangibles ni disponemos de unidades de fabricación. Lo que ofrece el club son servicios y, por lo tanto, los gastos que provengan de dichos servicios se repartirán entre los ingresos de los servicios. Se mostrarán datos del primer año de la empresa.

4.2.2. Cálculo de márgenes de los servicios de Eco Green Pádel

Alquiler de pistas. Ingresos y gastos

Después de observar detenidamente la competencia, el precio del mercado y las distintas variables, se ha decidido fijar los distintos precios. De las 12 pistas se destinan 9 exclusivamente a alquiler y 3 exclusivamente a clases.

- Socios 20€/hora
- No socios 25€/hora
- Suplemento reserva vía online de 2€
- Locos Jueves, descuentos y reservas de pista para ligas y torneos: 12,5€

La diferencia principal de los precios radica en la inversión que se requiere para el desarrollo de software y mantenimiento del sitio web, por lo que el precio es ligeramente superior. Hay otro campo de alquiler de pistas de los Locos Jueves, descuentos en torneos y ofertas que saldrán a 12,5€ la hora. El primer año hemos puesto un rendimiento de un 55%. Las otras 3 pistas son para clases y eventos.

Tablas 1 & 2. Ingresos Alquiler de pistas de pádel

RENDIMIENTO	VENTAS / INGRESOS DE ECOGREEN PÁDEL AÑO 1					TOTAL CON IVA 21%	SIN IVA
55%	Ingreso 1. Alquiler de pistas pádel	Personas/parejas	Amount	Temporalidad	Pagos/RESERVAS	402.809,22 €	318.219,28 €
	Socio		20,00 € hora		11.108	222.156,00 €	175.503,24 €
	No socio		25,00 € hora		4.039	100.980,00 €	79.774,20 €
	Reserva Web		2,00 € hora		8.280	16.560,72 €	13.082,97 €
	Jueves loco + reservas liga + offers		12,50 € hora		5.049	63.112,50 €	49.858,88 €

Fuente: Elaboración propia (29/04/2024)

horas	pistas	rendimiento 100%	rendimiento 55%	días	reservas al año
12	9	108	59,4	340	20.196
		(reservas al día)	(reservas al día)		

Fuente: Elaboración propia (29/04/2024)

Al 100% de rendimiento, el club tendría 108 reservas, con el rendimiento del 55% del primer año que hemos previsto y con 340 días operativos en los que el club está abierto, Eco Green Padel obtiene 20.196 reservas de alquiler de pista.

Tabla 3. Ingresos Alquiler de pistas de pádel

SOCIOS	NO SOCIOS	RESERVA WEB	JUEVES + descuentos
55%	20%	8280,36	25%
11107,80	4039,20		5049

Fuente: Elaboración propia (29/04/2024)

De las 20.196 reservas, hemos supuesto que el 55% serán de socios, el 25% de ofertas y jueves y el 20% de no socios. Ahora si se multiplica por el precio de la hora de socio, no socio y día en oferta, se obtienen las cifras que aparecen en la tabla general de ingresos por alquiler de pistas que hemos visto anteriormente. El pago online se ha hecho suponiendo que el 60% de las reservas de los socios se ha hecho vía online y el 40% restante (no se ingresan los 2€) vía presencial o de forma telefónica. Para los no socios, hemos aplicado el 40% vía online, ya que muchos no dispondrán de la aplicación web con su cuenta y usuario identificador.

A continuación, presentamos los gastos de la empresa. Los que tienen repercusión directa con el alquiler de pistas son: limpieza, suministros, servicios públicos, equipamiento y mantenimiento del equipo deportivo. Ascende a 62.164,80€ al año. Al día sale a 172,68€. Si se divide entre las 59 reservas que se estiman al día, sale una cifra de 2,91€ de gasto por reserva, independientemente de la modalidad de reserva.

Tabla 4. Gastos alquiler de pistas de pádel

Gastos	Gastos anuales	Gastos diarios	Gastos 1 reserva
Limpieza	12.817,48 €	35,60 €	0,60 €
Suministros	14.099,23 €	39,16 €	0,66 €
Equipamiento deportivo	16.021,85 €	44,51 €	0,75 €
Servicios	19.226,23 €	53,41 €	0,91 €
TOTAL	62.164,80 €	172,68 €	2,9 €

Fuente: Elaboración propia (29/04/2024)

Tabla 5. Gastos totales de la empresa

GASTOS DE LA EMPRESA	Amount CON IVA	Amount SIN IVA
Alquiler Carretera Extremadura Kilómetro 14 Alcorcón, Madrid 28922 - Suelo en alquiler 10.500 m2 sue	64.898,65 €	51.269,94 €
GASTOS DE PERSONAL		
SERVICIO DE REPARACIONES	40.561,66 €	32.043,71 €
LIMPIEZA	16.224,66 €	12.817,48 €
JARDINERÍA	23.525,76 €	18.585,35 €
SUMINISTROS Y CONSUMIBLES (PELOTAS DE PÁDEL, PRODUCTOS DE LIMPIEZA)	17.847,13 €	14.099,23 €
SERVICIOS PÚBLICOS: ELECTRICIDAD, AGUA, GAS, LUZ, INTERNET Y TELÉFONO	24.336,99 €	19.226,23 €
SEGUROS	8.112,33 €	6.408,74 €
PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	16.224,66 €	12.817,48 €
EVENTOS Y ACTIVIDADES	62.443,20 €	49.330,13 €
EQUIPAMIENTO Y MANTENIMIENTO EQUIPO DEPORTIVO	20.280,83 €	16.021,85 €
IMPUESTOS Y TASAS	16.224,66 €	12.817,48 €
	310.680,55 €	245.437,63 €

Fuente: Elaboración propia (29/04/2024)

Cálculo del margen bruto unitario del alquiler de las pistas de pádel

- Socios por 1 hora de juego: $20€ - 2,91€ = 17,09€$
- No socios por 1 hora de juego: $25€ - 2,91€ = 22,09€$
- Socios por 1 hora de juego reserva online: $22€ - 2,91€ = 19,09€$
- No socios por 1 hora de juego: $27€ - 2,91€ = 24,09€$

Vemos que obtenemos un mayor margen bruto unitario en las reservas online, lo cual nos ayuda a optimizar nuestra rentabilidad.

Liga Eco Green Tour. Ingresos y gastos

Se ha decidido fijar los siguientes precios.

- Inscripción socios: gratuita
- Inscripción no socios: 50€
- Cuota mensual socios: 30€
- Cuota mensual no socios: 60€

El total de inscripciones por edición es de 96 parejas que suman un total de 192 jugadores. Haremos el cálculo de forma anual ya que la liga se juega de forma anual con una duración de 9 meses.

Tabla 6. Ingresos Liga Eco Green Tour

70%	Ingreso 2. Liga EcoGreen Tour 96 parejas = 192 p	Amount	Inscritos	Pago	Amount con iva	Amount sin IVA
	Inscripción NS	50,00 €	43	1	2.150,00 €	1.698,50 €
	Inscripción Socios	- €		1	0	
	Cuota mensual NS	60,00 €	43	9	23.220,00 €	18.343,80 €
	Cuota Mensual S	30,00 €	101	9	27.270,00 €	21.543,30 €
	TOTAL INGRESOS				52.640,00 €	41.585,60 €

Fuente: Elaboración propia (29/04/2024)

El primer año hemos supuesto que no se consigue el 100% de los participantes y que obtenemos un rendimiento del 70%, con un total de 134 participantes. Los gastos que computan a este torneo son los siguientes:

Tabla 7. Gastos Liga Eco Green Tour

Suministros y consumibles+ eventos y tiempo de actividades+ servicios públicos medida
16.531,12 € año

Fuente: Elaboración propia (29/04/2024)

Hemos decidido dividir algunos gastos entre 5 para que tengan sentido los gastos que sí computan directamente al torneo. Estos gastos son para todo un año englobando todas las actividades que realiza el grupo y no es conveniente que se computen todos al torneo sin aplicar una reducción lógica.

Todos estos gastos e ingresos son contados sin IVA.

- **Total Ingresos: 41.585,60€**
- **Total gastos: 16.531,12€**
- **Margen bruto de la liga: 25.054,48€**

Es un tipo de ingreso que nos viene muy bien en términos de tesorería ya que es un pago mensual que nos da un cash flow constante durante casi todo el año.

Twelve Forest Championships. Ingresos y gastos de un torneo

Se ha decidido fijar los siguientes precios.

- Inscripción torneo Green Pro: 150€ pago por pareja
- Inscripción torneo AMATEUR: 120€ por pareja
- Inscripción torneo niños: 70€ por pareja

Se hace el cálculo de 1 torneo en el que se inscriben el máximo de parejas posibles, 30 por cada torneo.

Se realizan 12 torneos en un año, 1 torneo al mes.

Tabla 8. Ingresos Twelve Forest Championship

100%	Ingreso 3. Twelve Forest Championship 12 torneos parejas inscritas								
	Inscripción torneo PRO	30	150,00 €	4.500,00 €	mensual	12	54.000,00 €	42.660,00 €	11.340,00 €
	Inscripción torneo AMATEUR	30	120,00 €	3.600,00 €	mensual	12	43.200,00 €	34.128,00 €	9.072,00 €
	Inscripción torneo NIÑOS	30	70,00 €	2.100,00 €	mensual	12	25.200,00 €	19.908,00 €	5.292,00 €

Fuente: Elaboración propia (29/04/2024)

Tabla 9. Gastos Twelve Forest Championship

Gastos	Gastos anuales	Gastos mensuales
Eventos y actividades	9.866,03 €	822,17 €
Publicidad y promoción	2.563,50 €	213,62 €
Suministros	2.819,85 €	234,99 €
TOTAL	15.249,37 €	1.270,78 €

Fuente: Elaboración propia (29/04/2024)

Se han aplicado unas divisiones en los gastos para que tengan lógica con los gastos reales de un torneo. Eventos y actividades engloba toda la gestión del torneo y premios. Publicidad engloba toda la gestión de captar clientes mediante folletos y creación de contenido para fomentar la inscripción de participantes. Suministros engloba todo el gasto de material que sufre el club por organizar el torneo. Todos estos gastos e ingresos son contados sin IVA.

- **Total Ingresos de 1 torneo: 8.058€**
- **Total gastos de 1 torneo: 1.270,78€**
- **Margen bruto de 1 torneo: 6.787,22€**

Es un tipo de ingreso que nos viene muy bien en términos de tesorería ya que es un pago mensual que nos da un cash flow constante durante todo el año.

Clases de pádel y acondicionamiento físico

Se han fijado los siguientes precios y se ha supuesto un rendimiento del 62% para el 1r año. Hay posibilidades de coger un pack del cual no se ha calculado cuántos clientes potenciales pudieran cogerlo. Los ingresos anuales por clases de pádel ascienden a 90.229,01€. Los cálculos se han realizado de la siguiente manera.

Tabla 10. Ingresos clases de pádel y acondicionamiento físico

62%	Ingreso 5. Clases de pádel y acondicionamiento físico	Socio	No socio		114.213,94 €	90.229,01 €
	PRO Green Experiencie	21,25 €	25,00 € hora	12	67.026,96 €	52.951,30 €
	PACK GREEN EXPERIENCE	18,70 €	22,00 € hora	-		
	Amateur GE	17,00 €	20,00 € hora	12	37.535,10 €	29.652,73 €
	PACK AMATEUR GE	14,88 €	17,50 € hora	-		
	KIDS GREEN LEARNING	10,20 €	12,00 € hora	12	9.651,88 €	7.624,99 €

Hay 3 pistas disponibles para realizar clases. El 100% de rendimiento serían 36 clases al día. Con este rendimiento llegamos a las 22. De las 22 clases, 11 son PRO, 8 AMATEUR y 3 de KIDS. Con 3 pistas disponibles a 12 horas el día, con un rendimiento del 100%, tendríamos 36 clases a ejecutar. Como se puede observar en la imagen de abajo, se ha multiplicado el número de clases de Green PRO por 22

días laborables y se ha obtenido el número de clases mensuales. Seguidamente se ha repartido entre socios y no socios, dando un porcentaje del 60% de los que compran las clases son socios y el 40% no lo son. Gracias a estos supuestos se ha podido calcular de forma aproximada los ingresos por clases.

Tablas 11 & 12. Cálculo de clases de pádel y acondicionamiento físico

	clases diarias	clases mensuales	
Green	11	242	
Amateur	8	172	
Kids	3	74	
Total	22	488	

	GREEN	AMATEUR	KIDS
SOCIOS	146	103	44
NO SOCIOS	97	69	30

Fuente: Elaboración propia (29/04/2024)

Hemos supuesto que un 30% del total de sueldos y salarios se nos va en clases de pádel.

Tablas 13. Cálculo de gastos de clases pádel y acondicionamiento físico

Gastos	Gastos anuales
Sueldos y Salarios 30%	82.500,00 €
Equipamiento deportivo	2.002,73 €
Suministros	1.762,40 €
TOTAL	86.265,14 €

Fuente: Elaboración propia (29/04/2024)

Margen bruto de clases de pádel anuales:

- **Ingresos anuales por clases de pádel: 90.229,01€**
- **Gastos: 86.265,14€**
- **Margen bruto: 3.963,88€**

Es un margen de un 4% debido a que los sueldos de los trabajadores que ejercen de profesores son elevados y también se computan los diferentes gastos de suministros de pelotas y material del club y equipamiento deportivo.

4.3. Estrategia de precios para nuevos productos o servicios

“Obtener una penetración rápida sin dejar de banda la diferenciación y la exclusividad de ser un club sostenible e innovador con unos servicios 360”.

La estrategia de precios que adoptaremos para Eco Green Padel es la penetración en el mercado para intentar ganar cuota de mercado cuánto antes, basándonos en los precios de referencia que tenemos del mercado del pádel en Madrid y en nuestros competidores. Aunque nos centramos en dicha técnica, no podemos dejar de lado que también acudimos en cierto modo a la descremación. Se puede observar, en cuánto al precio de clases de pádel en horario de días entre semana, que ofrecemos un precio ligeramente superior a la competencia. El valor añadido de sostenibilidad, compromiso con el medio ambiente del club y la gran oferta de servicios 360 del club puede significar para el consumidor un valor añadido importante y que escoja nuestros servicios motivados por nuestro compromiso social. Cabe recordar que nuestro club se centra mucho en ofrecer calidad en todos sus servicios y dicha calidad debe verse reflejada en los precios.

Si entramos al detalle de los precios de los servicios, nos han parecido bastante parejos a la competencia, aunque dependiendo del servicio, nuestros precios varían. La penetración en el mercado se puede ver en todo el amplio abanico de servicios que ofertamos. Queremos diferenciarnos de la competencia por la cantidad de servicios que brindamos y fijando unos precios competitivos en el alquiler de pistas. En esta rama, no distinguimos por día de la semana o por zona horaria. Esto puede captar muchos clientes en días de fin de semana o horarios de tarde que en sus clubes se les cobra un plus, ya que la demanda de pistas sube en estos rangos. Una vez visiten nuestras instalaciones, deberemos ser capaces de fidelizarlos con nosotros para que consuman los demás servicios del club, cuota de socio, torneos, bares, restaurantes, clases de pádel.

A modo resumen:

- **Estrategia de descremación:** Club de pádel innovador y sostenible que intenta ofrecer un servicio completo con múltiples opciones y áreas. Esto es relativamente innovador y pretende que un porcentaje de la demanda sea inelástica al precio de las pistas entre semana, torneos, clases y eventos y nos escoja a nosotros por nuestro valor añadido.
- **Estrategia de penetración:** Sabemos que el club de pádel como concepto ya está inventado y es un sector muy competitivo. Un gran porcentaje de la demanda es sensible al precio, ya que el mismo servicio, si no valoras nada más que jugar a pádel, lo puedes encontrar en muchos sitios y la diferencia de calidad es casi nula. También hay la posibilidad de nueva entrada de competidores con precios más asequibles que se lleven una parte del mercado. Esto nos ha hecho pensar que debemos capturar cuota de mercado cuánto antes, por lo que los días que la

gente tiene más disponibilidad para jugar a pádel, tardes y fines de semana, tendremos el mismo precio que siempre. Debemos hablar también de los descuentos de los jueves y las bonificaciones por ser socio que conlleva unas ventajas para atraer y captar más demanda (descuentos en reserva de pistas, pistas al 50%...)

- **Aumento de precio en los siguientes años:** Posiblemente, si el negocio funciona correctamente en los siguientes años y conseguimos fidelizar una buena cuota de clientes, el grupo se replanteará una subida de los precios de los servicios del club. Esta medida se ejecutará con el objetivo de aumentar sus márgenes y beneficios, aumentar el valor y calidad del servicio y mejoras en los salarios de los trabajadores, instalaciones e inversión en sostenibilidad.

4.4. Decisiones sobre comunicación y distribución

4.5.1. Canales de distribución

Nuestro negocio, por su naturaleza, no tendrá un canal de distribución igual que un negocio convencional de bienes tangibles. Aun así, la función del canal no deja de ser la misma, llevar el servicio al consumidor final añadiendo valor a la oferta. Se detallan a continuación los distintos canales que usará la empresa para llegar al consumidor final.

Canal vía on-line. La mayor fuerza de distribución del club.

- **Página web del club:** El objetivo principal de la página web es que sea atractivo, sencillo y funcional. El sitio web proporciona información clara sobre las instalaciones, los servicios ofrecidos, los precios, los horarios y la ubicación. Más adelante se podrá visualizar la creación de la página web (apartado 10. Imagen corporativa).
- **Aplicación móvil:** La función viene a ser la misma de la página web. Dar al cliente un portal desde el cual pueda gestionar su perfil de socio, reservar pistas fácilmente y clases con sus profesores favoritos, visualizar información sobre ligas, eventos o torneos... (Se especifica los elementos de la página web en el apartado 2.5. Necesidades Tecnológicas).
- **Redes sociales:** Las redes sociales son una herramienta muy valiosa para conectar con clientes potenciales y generar interés en el club. Las plataformas como Instagram y X (antiguo Twitter) se usarán para compartir todo tipo de contenido interactivo e informativo sobre el club: fotos y videos de las instalaciones, anunciar eventos y promociones, y responder a las preguntas de los seguidores.
- **Marketing de contenidos:** Crear y compartir contenido de valor por nuestros canales online, como artículos sobre técnicas de pádel, consejos para entrenar o entrevistas con jugadores

profesionales, nos puede posicionar de forma ventajosa en el sector. El club se decide a contratar una agencia de márketing digital para que ayude a la empresa a conseguir contenido de calidad, aunque, por el momento, no lo externalizará del todo.

- **Publicidad online:** Las campañas de publicidad online en páginas webs, buscadores y redes sociales pueden ayudar a llegar a una audiencia más amplia y generar leads.
- **Márketing por correo electrónico:** Mantener una comunicación fluida y personalizada con los socios es importante para generar fidelización. El club enviará correos electrónicos con información sobre eventos, promociones y noticias del sector vía correo electrónico para que el cliente nos tenga presente en todo momento.

Canales offline

- **Ubicación física:** La ubicación del club es un factor importante para atraer socios. Nos ubicaremos en la carretera de Extremadura, kilómetro 14. Es una ubicación con 10.500 metros cuadrados, transitado y con buenas comunicaciones. Es un terreno vallado ubicado en el kilómetro 14 de la carretera de Extremadura, término de Alcorcón, frente al centro comercial Tres Aguas, con fachada a la carretera de Extremadura. En el apartado 6 se puede ver los detalles de la localización con exactitud.
- **Colaboraciones con empresas locales:** Queremos establecer fuertes lazos estratégicos con empresas locales y, sobre todo, colaborar con las empresas que alquilen nuestros 3 locales: restaurante, bar y tienda. Trabajaremos codo con codo con estas empresas, a todos nos conviene tener éxito y captar clientes, por lo que nos promocionaremos unos a otros.
- **Eventos, talleres y torneos:** El club tendrá una fuerte propuesta de actividades, eventos y talleres relacionados y no relacionados con el pádel. Esto forma parte de la experiencia 360 de la que llevamos hablando. Ofrecer actividades paralelas al deporte del pádel puede dar una ventaja competitiva fuerte y darnos a conocer en la comunidad. Anunciaremos todos los eventos por el canal online y con publicidad tradicional para llegar al máximo número de clientes posibles.
- **Publicidad tradicional:** El club también tiene pensado gastar en la publicidad tradicional como la radio, televisión o periódicos locales, aunque no pretende tener una fuerza tan potente como la online.

4.5.2. Comunicación e imagen. Presupuesto de comunicación año 1.

En este apartado se exponen las fórmulas que se van a utilizar para atraer a los clientes potenciales y difundir el servicio y, además, una previsión del gasto en comunicación y publicidad mes a mes del año 1 y global del año 2 y 3.

1. Plan de medidas de comunicación de Eco Green Padel

- **Merchandising y catálogos de publicidad y promociones:** Como hemos visto anteriormente, el club realizará catálogos y folletos informativos anunciando sus servicios para que capture a los consumidores. Se vuelven a exponer algunas de los distintos folletos que se han confeccionado. Se hará especial énfasis en las promociones por ser socio del club y las ventajas que conlleva y la promoción de los jueves, con las pistas al 50%. Para ver los demás folletos, consultar el apartado 4.1 y el anexo de merchandising y catálogos informativos.

Imagen 41. Folleto de publicidad para incrementar los socios

¡HAZTE SOCIO YA Y DISFRUTA DE LAS VENTAJAS QUE OFRECEMOS!

DESCUENTO DE UN 20% EN RESERVAS DE PISTAS

DESCUENTOS EN NUESTRA TIENDA Y ALQUILER DE MATERIAL

DESCUENTO DE UN 10% EN TALLERES Y EVENTOS DEL CLUB.

DESCUENTO EN LOS BARES Y RESTAURANTES

Para más información:
Página web: www.ecogreenpadel.es
Teléfono: +34 937 762 646 // +34 622 690 624
Correo electrónico: ecogreenpadel@outlook.es

ECO GREEN
PADEL

Fuente: Elaboración propia (29/04/2024)

Imagen 42. Folleto de publicidad de rebajas y ofertas

¡LLEGAN LOS LOCOS JUERNES!

NOS HEMOS VUELTO LOCOS... ¡PISTAS DE PÁDEL AL 50%!

APROVECHA ESTA PROMOCIÓN Y VEN A JUGAR A NUESTRAS PISTAS DE CÉSPED ECOLÓGICO

Con la cuota de socio podrás disfruta de muchos más descuentos y ventajas, ¡no te lo pienses y hazte socio!

Para más información:
Página web: www.ecogreenpadel.es
Teléfono: +34 937 762 646 // +34 622 690 624
Correo electrónico: ecogreenpadel@outlook.es

50%

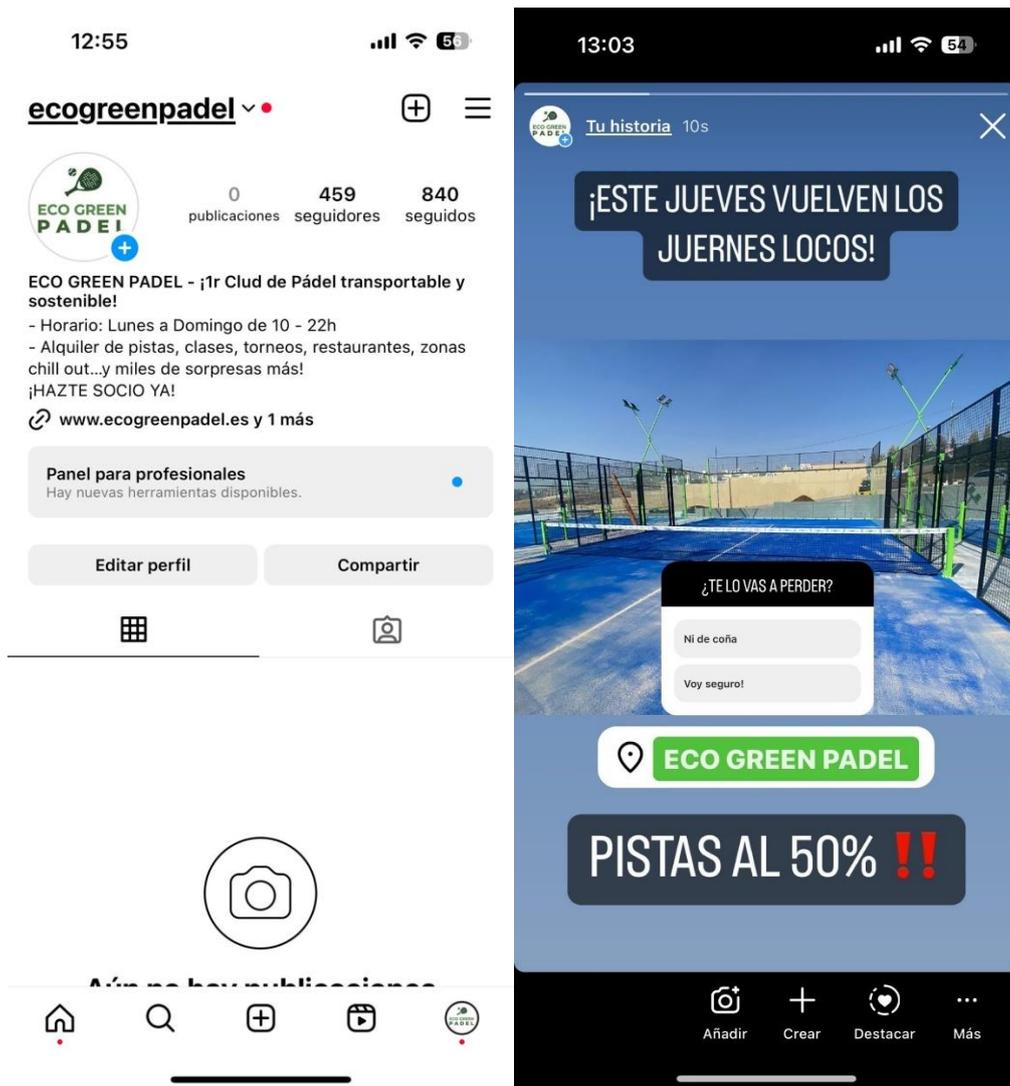
¡Atención!
super rebajas
MANTÉNGASE ATENTO A LA SEÑALIZACIÓN

ECO GREEN PÁDEL

Fuente: Elaboración propia (29/04/2024)

- **Márketing digital y redes sociales:** Creación de contenidos interactivos Se mostrarán capturas sobre como el club ha creado su página de Instagram y crea contenido para sus potenciales clientes. Este canal permite estar conectados con los seguidores y mantenerlos informados día a día. Dicha tarea será realizada por los mismos socios promotores y amigos y familiares que puedan aportar su grano de arena en la creación de contenido y por una agencia de márketing digital externa que ayudará a la empresa a cambio de un pago mensual por el servicio. Esperemos que esta empresa nos ayude a postularnos en el sector y llegar a más clientes potenciales, aunque por el momento, nosotros mismo seguiremos realizando gran parte de la gestión de la comunicación y publicidad. Se pueden ver más imágenes en el anexo IV.

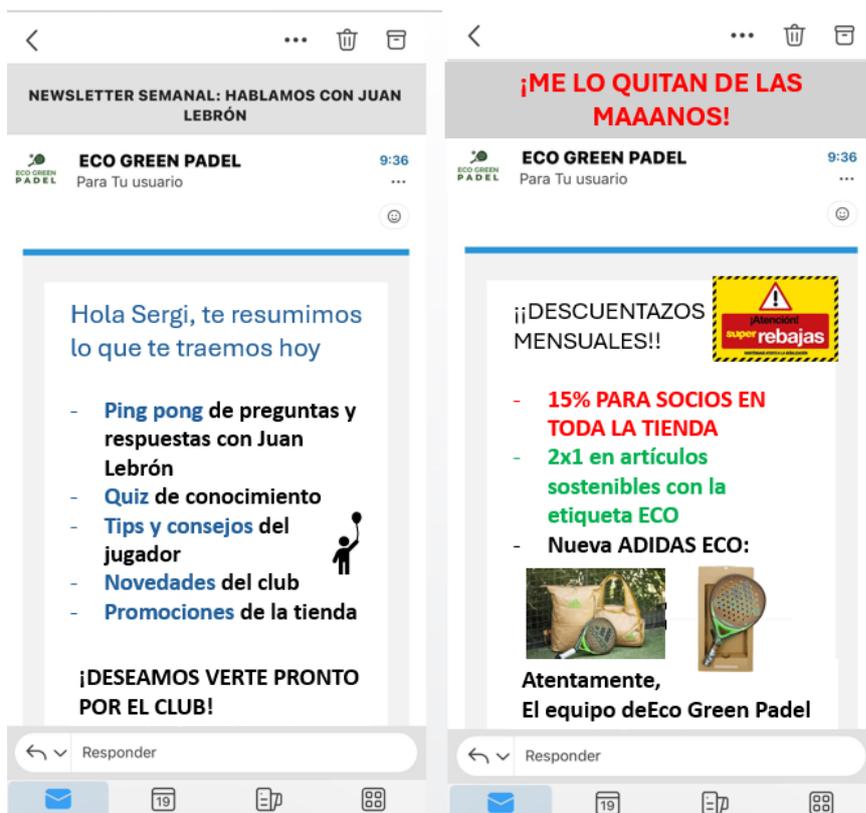
Imagen 43 & 44. Cuenta de Instagram e historias de Instagram del club



(Fuente: Captura de pantalla real de la página de Instagram del club. 19/05/2024)

- **Mailing:** Por este canal se lanzarán promociones e información sobre el club. También se pretende hacer una **newsletter semanal** con información del sector, tips, entrevistas que se distribuirá a los socios del club.

Imagen 45 & 46. Correos electrónicos del club



(Fuente: elaboración propia. 19/05/2024)

2. Presupuesto de comunicación desglosado por meses para el primer año de actividad

En este apartado se pretende hacer un resumen del presupuesto total es de 16.224,66€ anuales del primer año, lo cual se distribuye de la siguiente manera. Todos estos costes se han contado incluyendo el IVA.

Tablas 14 y 15. Presupuesto publicitario año 1 del club mes a mes.

ACCIÓN	CANAL	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7
PUBLICIDAD ONLINE EN PÁGINAS WEB	ONLINE	- €	- €	648,99 €	- €	- €	648,99 €	- €
PROMOCIONES	AMBOS	81,15 €	81,15 €	81,15 €	81,15 €	81,15 €	81,15 €	81,15 €
MÁRKETING DIGITAL	ONLINE	162,25 €	162,25 €	162,25 €	162,25 €	162,25 €	162,25 €	162,25 €
MAILING	ONLINE	- €	- €	95,00 €	- €	- €	95,00 €	- €
REDES SOCIALES	ONLINE	162,25 €	162,25 €	162,25 €	162,25 €	112,25 €	112,25 €	112,25 €
EMPRESA DE PUBLICIDAD EXTERNA	AMBOS	324,50 €	324,50 €	324,50 €	324,50 €	275,82 €	275,82 €	275,82 €
COLABORACIONES CON EMEPRESAS - TORNEOS	ONLINE	235,26 €	162,25 €	162,25 €	162,25 €	162,25 €	162,25 €	162,25 €
RÁDIO Y TELEVISIÓN	OFFLINE				400,00 €			
PUBLICIDAD TRADICIONAL - FOLLETOS Y CATÁLOGOS	OFFLINE	194,70 €	292,00 €	194,70 €	175,00 €	116,82 €	150,00 €	
PUBLICIDAD INTERNA - RESTAURANTE / TIENDA	OFFLINE	90,00 €	120,00 €	150,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €
TOTAL		1.250,10 €	1.304,39 €	1.981,07 €	1.557,39 €	1.000,53 €	1.777,70 €	883,71 €

Fuente: Elaboración propia (19/05/2024)

ACCIÓN	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
PUBLICIDAD ONLINE EN PÁGINAS WEB	- €	648,99 €	- €	- €	324,49 €	2.271,45 €	2.753,53 €	3.464,59 €
PROMOCIONES	81,15 €	81,15 €	81,15 €	81,15 €	81,15 €	973,80 €	1.180,47 €	1.485,31 €
MÁRKETING DIGITAL	162,25 €	162,25 €	162,25 €	162,25 €	162,25 €	1.946,96 €	2.360,17 €	2.969,65 €
MAILING	- €	95,00 €	- €	- €	95,00 €	380,00 €	460,65 €	579,61 €
REDES SOCIALES	162,25 €	162,25 €	162,25 €	162,25 €	162,25 €	1.796,96 €	2.178,33 €	2.740,86 €
EMPRESA DE PUBLICIDAD EXTERNA	243,37 €	243,37 €	243,37 €	243,37 €	243,37 €	3.342,31 €	4.051,65 €	5.097,94 €
COLABORACIONES CON EMEMPRESAS - TORNEOS	162,25 €	162,25 €	162,25 €	162,25 €	162,25 €	2.019,97 €	2.448,67 €	3.081,01 €
RÁDIO Y TELEVISIÓN	400,00 €				400,00 €	1.200,00 €	1.454,68 €	1.830,33 €
PUBLICIDAD TRADICIONAL - FOLLETOS Y CATÁLOGOS						1.123,21 €	1.361,59 €	1.713,20 €
PUBLICIDAD INTERNA - RESTAURANTE / TIENDA	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	1.170,00 €	1.418,31 €	1.784,57 €
TOTAL	1.301,26 €	1.645,25 €	901,26 €	901,26 €	1.720,75 €	16.224,66 €	19.668,06 €	24.747,10 €

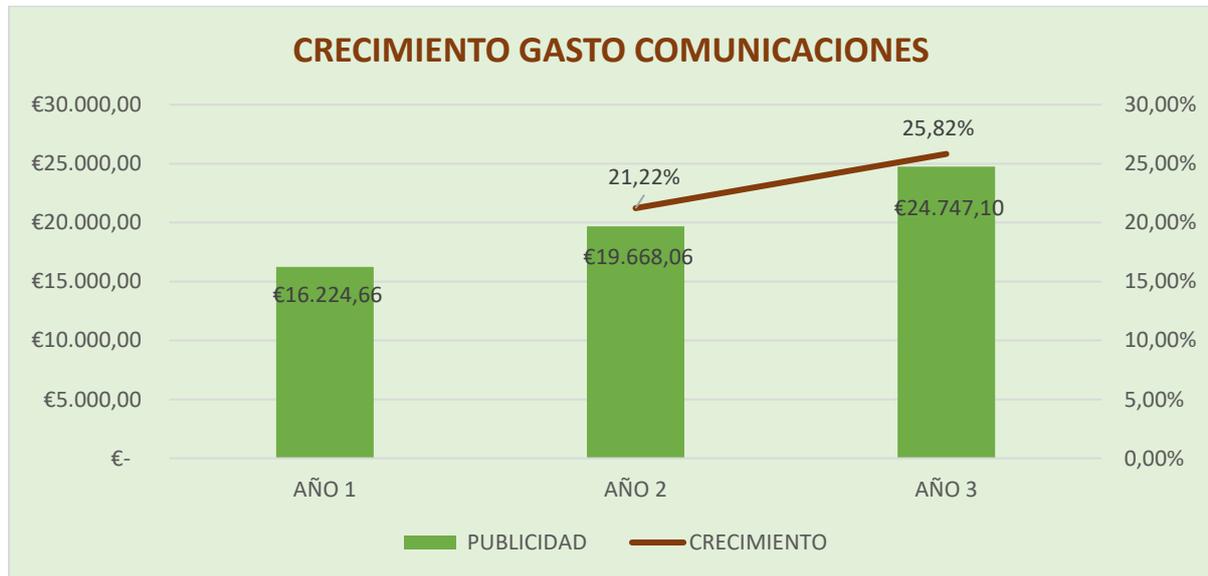
Fuente: Elaboración propia (19/05/2024)

Tabla 16. Presupuesto publicitario años 1, 2 & 3.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
PUBLICIDAD	16.224,66 €	19.668,06 €	24.747,10 €
CRECIMIENTO		21,22%	25,82%

Fuente: Elaboración propia (19/05/2024)

Gráfica 1. Evolución de gasto en publicidad de los 3 años analizados



Fuente: Elaboración propia (19/05/2024)

Gráfica 2. Evolución del gasto en publicidad del primer año, mes a mes



Fuente: Elaboración propia (19/05/2024)

Cabe destacar que estos importes podrían variar según el mes, este presupuesto es un coste aproximado en el que se incurriría para cada uno de los medios establecidos.

Explicaciones sobre los datos mostrados anteriormente

En lo primero que nos hemos fijado mirando el gráfico es en los meses pico de gasto, mes 3, mes 6, mes 9 y mes 12. Estos meses coinciden con los cierres de trimestre y dos gastos de publicidad se pagarán trimestralmente, mailing y publicidad en páginas web. Vemos como en los meses 1 y 2 tenemos una cifra elevada de gastos ya que tenemos el arranque de los servicios de publicidad y un gasto fuerte en radio y televisión, que es un gasto cuatrimestral.

Muchos gastos empiezan en cifras elevadas en los arranques del año y luego disminuyen como folletos informativos, colaboraciones con empresas en torneos y eventos o publicidad tradicional, esto se debe a que en el primer semestre del año nos conviene gastar más en publicidad y luego, aprovechar sinergias y reducir ligeramente el gasto.

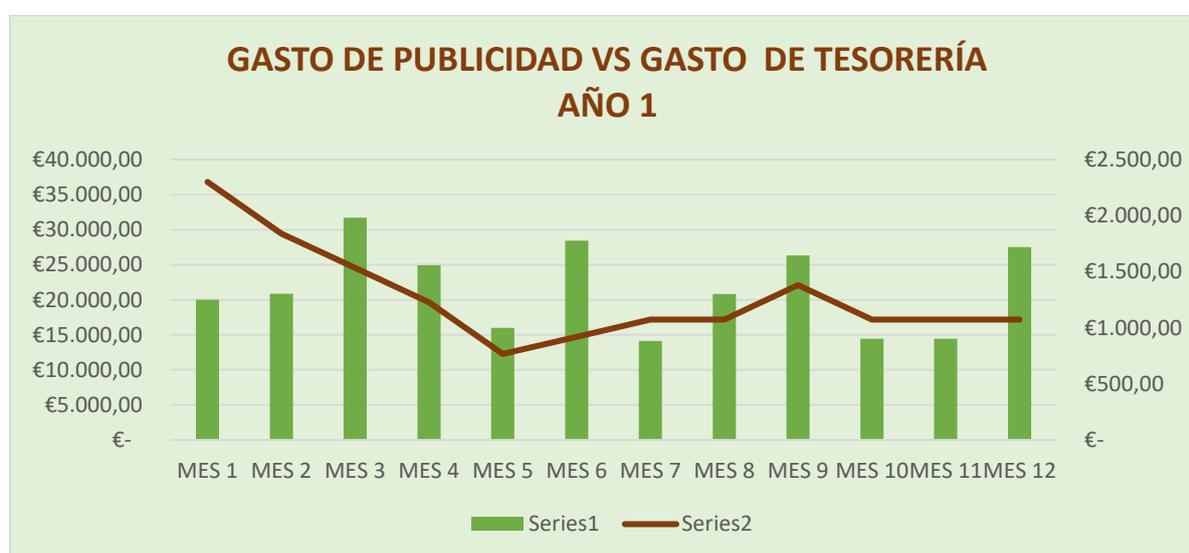
Hay meses en los que el club recibe un gasto menor de publicidad, en el mes 7 y 10 y 11, el club viene de meses en los que ha sufrido gastos elevados y no le entran los gastos trimestrales. En estos meses hay 4 gastos los cuales no tiene que hacer frente y esto le permite recuperarse de los gastos del pasado mes y prepararse para los siguientes meses fuertes.

También tenemos gastos constantes que se pagan mes a mes como el de promociones o el de marketing digital. Estos dos tienen una cuota constante ya que son de vital importancia en el día a día de la compañía.

Se puede ver como los gastos más fuertes del primer año son:

1. Empresa de publicidad externa: El club decide contratar una parte de la publicidad y la comunicación a una agencia de márketing a la que paga una cuota mensual dependiendo de la magnitud de los servicios que se requieran. En los primeros meses se puede ver como el gasto es mayor y, a medida que avanza el año, se requieren menos servicios y la cuota disminuye.
2. Publicidad online en páginas web: postularse en otras páginas web y buscadores por internet y diferentes portales y redes sociales.
3. Colaboraciones con empresas en torneos y eventos: Nos importan mucho postularnos en el sector, por lo que vemos importante pagar un poco más en este sentido y tener la oportunidad de darnos a conocer en la comunidad y colaborar para crecer junto a otras empresas.
4. Márketing Digital: este gasto es el responsable de la creación de contenidos del club y también es de los que más cuantía tiene.

Gráfica 3. Comparación entre el gasto en publicidad contra el gasto de explotación mensual de la cuenta de tesorería del año 1. (Series 1: Publicidad; series 2: gasto de total mensual)



Fuente: Elaboración propia (19/05/2024)

Este gráfico nos compara el gasto en publicidad con el gasto total de tesorería del primer año mes a mes. Vemos como en los meses 3, 4 y 5 sigue la misma tendencia bajista del gasto, pero en el mes 6, con el fin de trimestre, se vuelve a disparar el gasto ligeramente hasta el mes 9. En los meses 10 y 11, el club está cerrando el año y decide recortar gastos y vemos como se mantiene constante en ambas partes.

Para terminar el análisis del gasto en publicidad, cabe mencionar el crecimiento del 21% del año 1 al año 2. Este crecimiento se ve aumentado en el año 3 cuando se pasa a un crecimiento cerca del 26% año sobre año. Esto significa que el club, cada vez más, decidirá apostar por la publicidad y aumentar

el gasto en ella. Una buena publicidad y comunicación se convierte en una inversión a largo plazo y, sin duda, en un aumento de los ingresos y las ventas que, a la misma vez, se traduce en popularidad y posición ventajosa en el sector.

4.5. Política de Ventas

Nuestro equipo no estará formado por ningún equipo de ventas en específico ya que, al ser un club de pádel que oferta servicios, creemos que podemos prescindir de ello y focalizar nuestro punto de mira en el canal de distribución online y en la creación de contenido de folletos y márketing digital para fortalecer la publicidad del club. Por lo tanto, no contaremos con política de márgenes comerciales, ni medidas de promoción a distribuidores, representantes ni comerciantes. Tampoco podremos hacer estimaciones de ventas de cada representante. Nosotros mismos, como socios, también seremos los encargados de realizar la “función” de equipo de ventas, deberemos promocionar la actividad entre la comunidad y difundir el negocio mediante los canales. No vemos sentido a que un de pádel club (y más estando empezando) tenga un equipo de ventas especializado en ello y creemos que es más importante centrarnos en el canal online y offline y la difusión “boca a boca” de la calidad del servicio para fidelizar clientes y correr la voz sobre nuestra eficacia. A largo plazo, nos centraremos en la expansión y fortalecimiento de la cuota de mercado, por lo que el club valorará si debe incorporar un equipo de ventas especializado para dar un salto de calidad si es necesario. De momento, prescindiremos de ello.

4.6. Previsión de ventas. Los tres escenarios.

La previsión de ventas desempeña un papel fundamental en el éxito de Eco Green Padel, dado el carácter nuevo del negocio. Al ser una empresa joven, consideramos que es fundamental tener una proyección clara de ventas con el fin de garantizar la gestión financiera efectiva y un crecimiento del negocio exitoso.

Presentaremos la previsión de ventas del año 1 mes a mes y las previsiones totales del año 2 y 3. Se supondrán 3 escenarios: pesimista, esperado y optimista. El escenario esperado es el que el club presenta en su plan económico financiero y se puede reflejar en el cuadro de tesorería del año 1 desglosado mes a mes.

Escenario pesimista año 1: Tabla de servicios general.

Este escenario creemos que se dará si se dan las siguientes escenas:

- Un rendimiento esperado del 50% para las pistas de pádel. Un 5% menos que en el anterior caso. Este rendimiento baja las reservas totales anuales a 18.360.
- Se bajan los rendimientos de la liga un 5% y del torneo un 10%, esto se traduce en menos inscripciones y, por lo tanto, menos ventas.
- Se estima 20 socios menos inscritos al club.
- Se bajan los inscritos a talleres de 1.020 clientes a 820.

Tabla 17. Escenario pesimista año 1

ESCENARIO PESIMISTA - AÑO 1					
INGRESO	INSCRITOS	RENDIMIENTO PESIMISTA	AMOUNT	IVA	
ALQUILER PISTAS DE PÁDEL		50%	289.290,26 €	76.899,94 €	
LIGA ECO GREEN TOUR		65%	29.109,92 €	6.113,08 €	
TWELVE FOREST CHAMP.		90%	87.026,40 €	18.275,54 €	
CLASES DE PÁDEL		55%	80.041,87 €	21.276,95 €	
TALLERES DE FORMACIÓN	820		16.779,60 €	4.460,40 €	
ALQUILER DE RESTAURANTES			47.400,00 €	12.600,00 €	
ALQUILER DE TIENDA			11.376,00 €	3.024,00 €	
CUOTA DE SOCIO	60		10.902,00 €	2.898,00 €	
TOTAL			571.926,04 €	145.547,92 €	

Fuente: Elaboración propia (19/05/2024)

Existe una disminución 68.948,16€, lo que supone una bajada de un 10,7% de ingresos. El alquiler de la tienda y los restaurantes a alquilar no varían ya que el escenario o la previsión no puede cambiar esto.

Escenario esperado años 1, 2 & 3.

Este escenario es el que hemos reflejado en las cuentas del plan económico financiero de la empresa. Se adjunta una tabla resumen del escenario esperado:

Tabla 18. Escenario esperado año 1

ESCENARIO ESPERADO - AÑO 1					
INGRESO	INSCRITOS	RENDIMIENTO ESPERADO	AMOUNT	IVA	
ALQUILER PISTAS DE PÁDEL		55%	318.219,28 €	84.589,94 €	
LIGA ECO GREEN TOUR		70%	41.585,60 €	11.054,40 €	
TWELVE FOREST CHAMP.		100%	96.696,00 €	25.704,00 €	
CLASES DE PÁDEL		62%	90.229,01 €	23.984,93 €	
TALLERES DE FORMACIÓN	1020		20.832,30 €	5.537,70 €	
ALQUILER DE RESTAURANTES			47.400,00 €	12.600,00 €	
ALQUILER DE TIENDA			11.376,00 €	3.024,00 €	
CUOTA DE SOCIO	80		14.536,00 €	3.864,00 €	
TOTAL			640.874,20 €	170.358,96 €	

Fuente: Elaboración propia (19/05/2024)

- Se ha supuesto un rendimiento del 55% para las pistas de pádel. Al ser una empresa de nueva creación hemos creído que es un porcentaje que podemos alcanzar. Esto supone una media de reservas diarias de entre 59 y 60 que se reparte entre socios, no socios, reservas online y ofertas de jueves.
- De la Liga Eco Green Tour, de las 192 personas que pueden participar, hemos supuesto el 70% de rendimiento ya que no tendremos una visibilidad aún muy clara y es un torneo de larga duración (9 meses). Esto equivale a una inscripción de 134 personas o, traducido a parejas, 67.
- En los 12 torneos del club, hemos supuesto una participación del 100% ya que las inscripciones son de 30 parejas por cada uno de los 3 niveles y creemos que es una modalidad de juego que tendrá mucho prestigio por su temática.
- En las clases de pádel hemos supuesto un 62% de rendimiento.
- En los talleres hemos esperado una participación de 1.020 personas.
- En los dos alquileres no podemos realizar una previsión ya que se espera en los 3 escenarios que estén alquilados durante todo el año.
- Respecto a los socios, hemos supuesto 80 socios inscritos en el primer año del club. Cifra que creemos que se ajusta a los objetivos y que podemos lograr.

Las variables de rendimiento e inscritos irán cambiando según el escenario que se diseñe el club.

La previsión de ventas del primer año viene marcada por unos porcentajes que creemos que se ajustan a la lógica. Todos los ingresos son mensualmente recurrentes, excepto el alquiler de las pistas de pádel y las clases que pueden variar su rendimiento mes a mes.

Se puede ver como, en el primer mes, el club no ingresa nada debido a que está abriendo el negocio. Se puede ver un crecimiento del mes de mayo al mes de agosto. Estos son meses en los que el club está creciendo y promocionándose y, a parte, es verano y la gente tiene mucho más tiempo libre. A esto le sumamos la entrada de turistas a Madrid para disfrutar de las vacaciones. En septiembre, durante la vuelta a la normalidad, el club pierde un poco de potencia hasta que en noviembre y diciembre la vuelve a recuperar. Enero y febrero son unos meses bastante duros para las familias, ya que se viene de aumentar mucho el consumo en diciembre y se frena el gasto en ocio. Para cerrar el año, hay una leve subida de ingresos. A parte, estos meses, son meses de invierno en los que el pádel al aire libre se ve afectado por las bajas temperaturas y las posibles lluvias que frenen la actividad. Los grandes picos los encontramos en diciembre y agosto.

La ventaja que tenemos es que no somos un negocio estacional debido a que el pádel es un deporte que se puede practicar durante todo el año. Esto nos da unos flujos de caja que veremos en el plan financiero bastante sólidos y constantes a lo largo del año.

Tabla 19. Previsión de ventas año 1, mes a mes.

MES	1/4/2024	1/5/2024	1/6/2024	1/7/2024	1/8/2024	1/9/2024	1/10/2024	1/11/2024	1/12/2024	1/1/2025	1/2/2025	1/3/2025	TOTAL
VENTAS	- €	25.634,97 €	32.043,71 €	64.087,42 €	76.904,90 €	64.087,42 €	57.678,68 €	70.496,16 €	83.313,65 €	57.678,68 €	51.269,94 €	57.678,68 €	640.874,20 €
IVA VENTAS	- €	6.814,36 €	8.517,95 €	17.035,90 €	20.443,08 €	17.035,90 €	15.332,31 €	18.739,49 €	22.146,67 €	15.332,31 €	13.628,72 €	15.332,31 €	170.358,96 €
% previsión		4,0%	5,0%	10,0%	12,0%	10,0%	9,0%	11,0%	13,0%	9,0%	8,0%	9,0%	100,0%

Gráfica 4. Previsión de ventas año 1, mes a mes.



Tabla 20. Escenario esperado año 2.

ESCENARIO ESPERADO - AÑO 2				
INGRESO	INSCRITOS	RENDIMIENTO ESPERADO	AMOUNT	IVA (21%)
Alquiler de pistas de pádel		70%	512.666,28 €	107.659,92 €
Liga Eco Green Tour		85%	73.200,00 €	15.372,00 €
Twelve forest Champ.		100%	130.560,00 €	27.417,60 €
Clases de pádel		68%	125.266,90 €	26.306,05 €
Talleres y formaciones	1440		37.410,00 €	7.856,10 €
Alquiler de restaurantes			60.000,00 €	12.600,00 €
Alquiler de la tienda			14.400,00 €	3.024,00 €
Cuota de socio	130		29.900,00 €	6.279,00 €
TOTAL			983.403,18 €	206.514,67 €

Fuente: Elaboración propia (19/05/2024)

A destacar, podemos ver un aumento de las reservas hasta un 70% de rendimiento. Eso significa 75 reservas al día y 25.704 en un año de 340 días. Obtenemos 50 socios más que el pasado año y más de 400 nuevos inscritos en los talleres y formaciones. Cabe mencionar los aumentos de inscripciones en

la liga Eco Green Tour, donde el rendimiento sube a un 85% y la mejora de ingresos en los torneos debido a que el club abre 6 plazas más por cada torneo mensual.

Tabla 21. Escenario esperado año 3.

ESCENARIO ESPERADO - AÑO 3				
INGRESO	INSCRITOS	RENDIMIENTO ESPERADO	AMOUNT	IVA (21%)
Alquiler de pistas de pádel		81%	648.253,04 €	136.133,14 €
Liga Eco Green Tour		95%	77.976,00 €	16.374,96 €
Twelve forest Champ.		100%	175.200,00 €	36.792,00 €
Clases de pádel		75%	144.648,50 €	30.376,19 €
Talleres y formaciones	2280		59.040,00 €	12.398,40 €
Alquiler de restaurantes			60.000,00 €	12.600,00 €
Alquiler de la tienda		subida de alquiler a 1.700€	20.400,00 €	4.284,00 €
Cuota de socio	270		67.500,00 €	14.175,00 €
TOTAL			1.253.017,55 €	263.133,69 €

Fuente: Elaboración propia (19/05/2024)

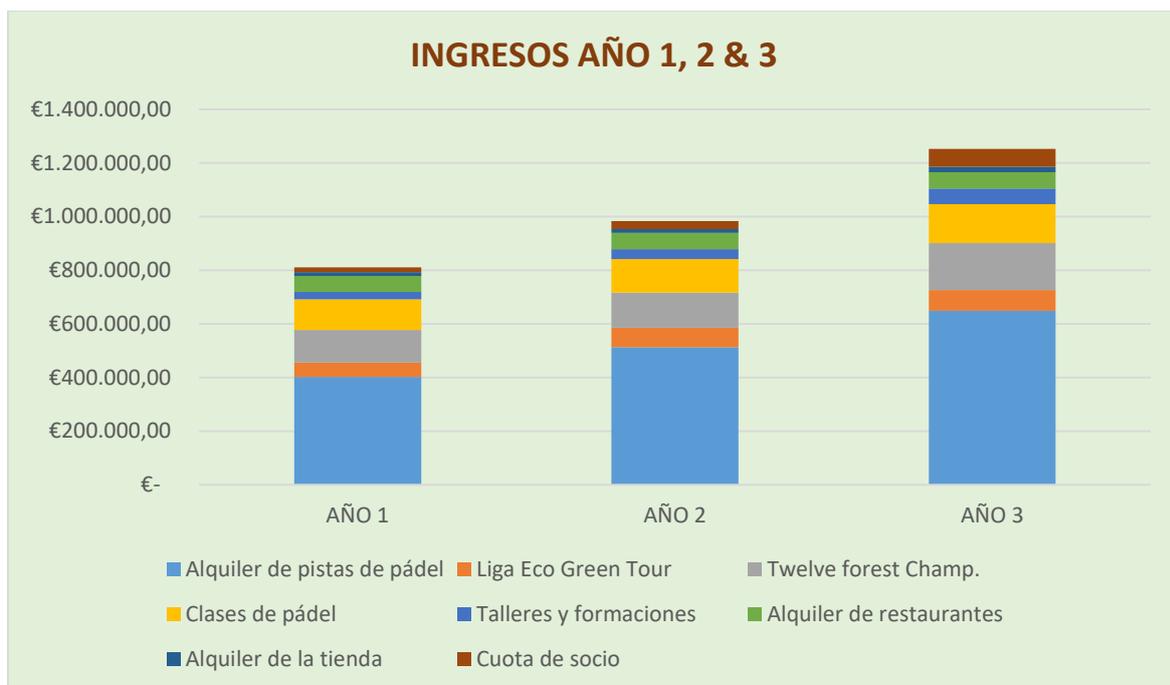
Se puede observar como el club espera crecer en todos los servicios año a año. Aquí se presentan los ratios de crecimiento de los distintos servicios. En el anexo VII se puede observar como existen cambios en los precios e inscripciones que hacen que los ingresos aumenten para los años siguientes. Muchos de los cambios son realizados gracias al cambio en la variable de rendimiento que influye en todo el modelo financiero de la empresa.

Tabla 22. Escenario esperado año 1, 2 & 3.

INGRESO	ESCENARIO ESPERADO AÑO 1, 2 & 3				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	% Crecimiento año 2	% Crecimiento año 3
Alquiler de pistas de pádel	402.809,22 €	512.666,28 €	648.253,04 €	27%	26%
Liga Eco Green Tour	52.640,00 €	73.200,00 €	77.976,00 €	39%	7%
Twelve forest Champ.	122.400,00 €	130.560,00 €	175.200,00 €	7%	34%
Clases de pádel	114.213,94 €	125.266,90 €	144.648,50 €	10%	15%
Talleres y formaciones	26.370,00 €	37.410,00 €	59.040,00 €	42%	58%
Alquiler de restaurantes	60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €	0%	0%
Alquiler de la tienda	14.400,00 €	14.400,00 €	20.400,00 €	0%	42%
Cuota de socio	18.400,00 €	29.900,00 €	67.500,00 €	63%	126%
TOTAL	811.233,16 €	983.403,18 €	1.253.017,55 €	21,2232%	27,4165%

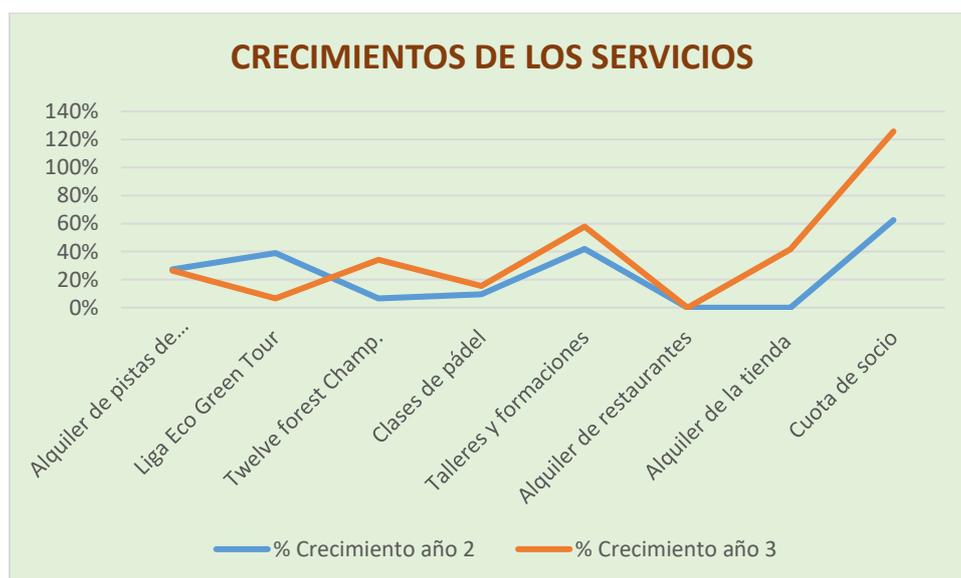
Fuente: Elaboración propia (19/05/2024)

Gráfica 5. Ingresos desglosados por servicio año 1, 2 & 3 del escenario esperado.



Fuente: Elaboración propia (19/05/2024)

Gráfico 6. Evolución para ver el crecimiento de los servicios año sobre año.



Fuente: Elaboración propia (19/05/2024)

En esta última tabla se puede como los servicios varían año sobre año. Se puede observar como la liga crece más del año 1 al 2, que del 2 al 3. Las pistas de pádel tienen un crecimiento bastante parejo en los dos años. Los torneos son un servicio que va auge y que la empresa debe poner foco para seguir innovando y abriendo nuevas posibilidades de ingresos. Por otro lado, los talleres y formaciones han experimentado un crecimiento muy rápido con crecimientos del 40% y 60% en los dos años. Por último,

cabe destacar, el crecimiento de los ingresos por cuota de socio, resultado de la entrada de nuevos socios al club. En el tercer año podemos hablar de un crecimiento de más del 100%.

Para más detalle, se recomienda visitar el ANEXO I – Previsión de ventas y justificación de ingresos del año I y ANEXO VII – Ingresos desglosados AÑO I; II & III. En estos se puede ver cada fuente de ingresos cómo se ha calculado y sus inscripciones, rendimientos y cuotas de pago desglosadas, hallando así una evolución año a año.

Escenario optimista año 1: Tabla de servicios general.

Este escenario creemos que se dará si se dan las siguientes escenas:

- Un rendimiento esperado del 61% para las pistas de pádel. Un 6% más que en el anterior caso.
- Se bajan los rendimientos de la liga un 10% y del torneo se deja igual ya que en el escenario esperado figura en un 100%. Esto se traduce en más inscripciones y, por lo tanto, más ventas en el escenario de la liga.
- Se estima 30 socios más inscritos al club.
- Se suben los clientes de talleres y formaciones de 1.020 a 1.250.

Tabla 23. Escenario optimista año 1

ESCENARIO OPTIMISTA - AÑO 1				
INGRESO	INSCRITOS	RENDIMIENTO OPTIMISTA	AMOUNT	IVA
ALQUILER PISTAS DE PÁDEL		61%	352.934,11 €	93.817,93 €
LIGA ECO GREEN TOUR		80%	47.526,40 €	12.633,60 €
TWELVE FOREST CHAMP.		100%	96.696,00 €	25.704,00 €
CLASES DE PÁDEL		70%	101.871,47 €	27.079,76 €
TALLERES DE FORMACIÓN	1250		25.529,78 €	6.786,40 €
ALQUILER DE RESTAURANTES			47.400,00 €	12.600,00 €
ALQUILER DE TIENDA			11.376,00 €	3.024,00 €
CUOTA DE SOCIO	110		19.987,00 €	5.313,00 €
TOTAL			703.320,76 €	186.958,68 €

Fuente: Elaboración propia (19/05/2024)

Existe un aumento de 62.446,56€, lo que supone un aumento de un 9,74% de ingresos más anuales que repercutirá en las cuentas financieras de manera positiva. Es un escenario que el club cree que es complicado de conseguir para el primer año de la compañía, pero, al ser estimaciones, todo puede ocurrir.

4.7. Soporte al cliente

4.7.1. Atención al cliente y servicio postventa.

En este último punto del apartado de márketing y comercialización, mostraremos la parte de la experiencia del cliente. Queremos mostrar los canales que tiene el cliente para comunicarse con el club de pádel para cualquier duda acerca del servicio, presentar reclamaciones o quejas.

Canales de comunicación que ponemos a disposición del cliente para contactar con nosotros y poder resolver cualquier tema o preocupación como, por ejemplo: información de torneos, cancelación de clases, información sobre los restaurantes o instalaciones...

- **Reseñas Google:** En Google maps, pulsando en nuestra localización, se podrá incluir reseñas públicas para que la gente exponga su gratitud o preocupación. Serán contestadas y revisadas por los mismos empleados del club.
- **Atención por correo electrónico:** El club tendrá un correo electrónico: ecogreenpadel@outlook.es, un canal de contacto en el que el consumidor podrá escribir todas sus inquietudes. También servirá como canal de difusión de información y contenido a los socios del club. No se admiten reservas ni cancelaciones por correo electrónico.
- **Atención por teléfono fijo y por WhatsApp: +34 93 776 26 46.** El club pondrá a disposición un teléfono fijo, ubicado en la recepción del club desde donde se recibirán llamadas de los clientes para pedir reservas o resolución de dudas. También se podrá contactar por el teléfono personal del club: +34 622 69 06 24. Este teléfono servirá para contestar más rápidamente por las redes sociales o mensajería instantánea como Telegram, WhatsApp o Instagram.
- **Atención vía redes sociales como Instagram o X:** Como hemos mencionado anteriormente, el club podrá responder a sus seguidores a sus cuestiones, pero dichos portales no serán aptos para reservar pistas ni clases ni hacer cancelaciones.
- **Atención vía página web o aplicación móvil:** Queremos que este canal sea el más utilizado por el cliente. Al fin y al cabo, es el canal más directo y eficaz para el cliente y nosotros. Desde la aplicación móvil o página web, el socio o el cliente podrán gestionar toda la reserva y cancelación de pistas y clases, apuntarse a torneos, llevar un control de su cuota de socio, rendimiento en la liga, reservar para comer en los restaurantes y tendrá un chat online en el cual podrá escribir preguntas y cuestiones
- **Ubicación física:** Dispondremos de una recepción abierta en el horario de funcionamiento del club, de las 10 horas de la mañana hasta las 22 horas de la noche. En la recepción se podrá encontrar empleados del club como socios o profesores que estarán dispuestos a resolver

cualquier duda, coger llamadas, reservar citas, cancelación, inscripción de actividades y responder ante cualquier problema o imprevisto que surja.

Para la parte de servicio postventa, el club usará los mismos canales mencionados anteriormente para contactar con el cliente y destaca algunos elementos importantes que intentará cumplir para aumentar la satisfacción de los clientes y socios del club:

- **Respuesta rápida y eficaz:** Es fundamental brindar una respuesta rápida y eficaz a las solicitudes y comentarios de los socios. Esto demuestra que valoramos la opinión y estamos comprometidos con la satisfacción de los socios.
- **Actitud proactiva:** Un servicio postventa efectivo no solo se limita a reaccionar a los problemas, sino que también debe ser proactivo en la identificación y resolución de posibles inconvenientes. Incluiremos encuestas de satisfacción periódicas, leeremos periódicamente los comentarios de Instagram, buzón de correo electrónico y reseñas de Google Maps
- **Gestión de quejas y reclamaciones:** Este proceso debe ser fácil de entender y seguir para los socios, y debe garantizar una resolución justa, sencilla y satisfactoria de las incidencias. Esto permitirá detectar patrones de quejas y áreas de mejora. Realizar un seguimiento y evaluación para implementar medidas preventivas y mejorar nuestra oferta y servicios es una de las intenciones del club
- **Programas de fidelización:** Se pretende cumplir con los programas de fidelización para los socios que se han ido comentando a lo largo del plan de negocio. Esto conlleva una comunicación proactiva de información de servicios, actividades y descuentos, en definitiva, contacto frecuente y ventajas exclusivas para estrechar los lazos y la reforzar la lealtad.

Imagen 47. Canales de contacto para el cliente

Para más información:

Página web: www.ecogreenpadel.es

Teléfono: +34 937 762 646 // +34 622 690 624

Correo electrónico: ecogreenpadel@outlook.es

(Fuente: Elaboración propia. 19/05/2024)

4.8. Matriz BCG

En este apartado hablaremos sobre la matriz BCG (Boston Consulting Group). Hemos valorado la opción de realizar una matriz BCG ya que es un análisis y control estratégico que se usa en las empresas para determinar y controlar el posicionamiento de sus servicios o productos que ofrece al público.

Tabla 24. Matriz BCG



(Fuente: Elaboración propia. 19/05/2024)

Explicación de la matriz BCG

Esta matriz ha sido confeccionada con los 4 servicios que ofrece el club a su público objetivo. Estos 4 servicios son los que más cuota de ingresos poseen. Hemos clasificado los servicios en los 4 cuadrados según su cuota de mercado y su crecimiento del mercado.

- **Alquiler de pistas de pádel: Vaca.**
Este servicio representa un 50% de los ingresos de ventas del primer año del club. Es un servicio que creemos que será muy valorado por los socios y los clientes debido a su competitivo precio y facilidades de reserva y descuentos. Aun así, no tiene tanto crecimiento de mercado como los otros servicios. Al final, es muy poco diferenciador respecto a la competencia y tiene poco margen para mejorar el servicio y aplicar mejoras disruptivas
- **Liga Eco Green Tour y Twelve Forest Championship: Estrella**
Estas dos modalidades de servicio del club representan más de un 20% de los ingresos del club anuales. Por su temática y características, creemos que es un servicio diferenciador que, si se gestiona bien, puede llegar a tener mucho potencial entre la comunidad.
- **Clases de pádel y acondicionamiento físico: Interrogante**
En las clases de pádel vemos cómo podemos llegar a experimentar un gran crecimiento en el mercado si obtenemos buenas reseñas de nuestros clientes y socios. También hay que decir que

es un servicio que se puede mejorar o implementar cambios para potenciarlo de cara al futuro, ya sea cambiando la temática de las clases o los profesores. Sin embargo, no sabemos si nuestros clientes valorarán mucho o poco el servicio así que lo colocaremos en la casilla de crecimiento sin tener cuota de mercado asegurado.

- **Talleres y formaciones: Perro**

Esta casilla es para el servicio que no tiene cuota de mercado ni crecimiento. Creemos que nuestros talleres, eventos y formaciones no tienen un gran crecimiento a largo plazo ya que es un servicio en el que hay que innovar constantemente, no tiene una estabilidad sostenible a largo plazo y puede variar mucho su cuota dependiendo de la audiencia, márketing, temática del evento o calidad del servicio. La inestabilidad de este servicio nos hace desconfiar de él a largo plazo. En las previsiones del primer año, es el servicio que ingresa menos de los 4. No obstante, pensamos potenciarlo al máximo y exprimir todo el potencial que nos pueda proporcionar.

5. PLAN DE OPERACIONES

5.1. La logística de la empresa: Instalaciones, medios y equipos.

En este apartado se exponen las instalaciones del club y medios de logística a implementar en el proceso del cambio de localización del club hacia otra ubicación. También se hará una explicación sobre el uso de los contenedores.

5.1.1 Instalaciones, pistas y contenedores

Las instalaciones del club de pádel son las siguientes:

- Pistas de pádel: 12 pistas de pádel reglamentarias que se explicarán a continuación.
- Recepción: 2 contenedores habilitados para ejercer de recepción. Consta de equipo informático, mobiliario como mesas y sillas de oficina y diferentes accesorios de oficina. Será el espacio administrativo del club donde podremos hallar folletos informativos, horarios, hojas de cálculo, ficheros de información, recibos y facturas...
- Contenedores de almacenamiento sobrantes para el transporte de las pistas. Se ubicarán repartidos por el club y servirán para el almacenaje de material o de dispensa para cualquier necesidad.
- Vestuarios, 1 masculino y 1 femenino: 6 contenedores habilitados para los vestuarios, 3 para cada género. Estará compuesto por duchas, bancos y colgadores de ropa.

- Lavabos: 2 contenedores habilitados para los lavabos. Uno masculino y otro femenino.
- Restaurante y bar: 8 contenedores reservados para la creación de los 2 locales.
- Tienda deportiva: constará de 2 contenedores dedicados a la tienda.
- Áreas de descanso
- Zonas verdes
- Párking gratuito de la zona, fuera del recinto.

Imagen 48. Diseño de la distribución del terreno



Fuente: Elaboración propia (19/05/2024)

En este plano a modo de diseño básico se puede ver cómo el club piensa repartir las distintas zonas por todo el terreno de 10.500 metros cuadrados que dispone. Se ha diseñado con una ruta posible que recorre el club desde la entrada hasta la zona de las pistas de pádel. El club ha repartido las pistas habilitando la zona izquierda con 11 pistas. La pista sobrante se halla en el centro del club y es la pista central donde se jugarán las finales de los torneos y ligas. El restaurante y el bar están ubicados delante de la pista central para poder ver el juego. Los dos bares tienen terraza. Vemos como al lado de las pistas se hallan los vestuarios, La recepción está justo enfrente de la entrada. La tienda se ha ubicado cerca del área de descanso y zona verde y al lado del restaurante para atraer clientes. Los 49 contenedores que no se usan para instalaciones que servirán de transporte de las pistas se hallan repartidos por el club, delimitando un cierto perímetro.

En total, de los 69 contenedores que compramos, nos sobran 49 para el transporte de las 12 pistas de pádel desmontadas. El contenedor será de estas medidas. El volumen total disponible de los 49 contenedores es de 3.317,30 metros cúbicos.

Imagen 49. Medidas y fotografía de un contenedor



Características técnicas	
• Medidas exteriores:	12,19 x 2,44 x 2,60 metros
• Medidas interiores:	12,00 x 2,35 x 2,40 metros
• Capacidad:	67,70 m ³
• Tara:	3630 Kg
• Peso máximo:	26850 Kg

(Fuente: <http://www.moduaragon.com/contenedores/contenedores-mar%C3%A9Dtimos/iso-20/> 10/05/2024)

Las pistas Eco Court de Eco Green Padel

Las pistas de nuestro club tendrán la gran característica de ser unas pistas de pádel de primer nivel y estarán compuestas por césped artificial reciclado, del que ya hemos hablado anteriormente. Las compraremos al proveedor de pistas de pádel: Padel Galis. Las pistas de Eco Green Padel son la esencia misma del proyecto y están cuidadosamente diseñadas utilizando materiales reciclados de primera calidad. Estas pistas representan la movilidad y la innovación en acción: son desmontables y transportables, lo que nos permite llevar el pádel sostenible a diferentes localidades y ampliar el acceso a este deporte de una manera respetuosa hacia el entorno. Además, están construidas para garantizar la durabilidad y eficiencia energética, integrando sistemas de iluminación LED de bajo consumo que permiten el uso nocturno con un menor impacto ambiental. Cabe mencionar que el césped que nos viene incorporado se lo modificaremos y pediremos que nos lo cambien para instaurar el que creamos conveniente. Finalmente, Ilke Grass, una empresa que oferta césped artificial sostenible llamado Padel Eco ha sido el seleccionado por el club. Se adjuntan en el anexo V fotografías sobre el tamaño y el diseño de las pistas de pádel.

Imagen 50. Césped artificial utilizado para las pistas

Product Features



Uso principal: Padel

Alturo del hilo: 12mm

Calibre: 3/16"

Puntadas: 20

Estabilidad UV: 7 years



Certificado de calidad



Polímeros de alta calidad



Alta resistencia a los rayos ultravioleta



Respeto los estándares ecológicos



Resistente al clima



Alta resistencia

(Fuente: [Césped artificial de pádel - Padel Eco - Ilke Sport \(ilkesport.com\)](https://www.ilkesport.com) 10/05/2024)

Imagen 51 & 52. Pistas de pádel del club

MUNDIAL

Aunque la pista de pádel Mundial tiene una zona acristalada panorámica, su diseño presenta un aspecto más reforzado y estructura robusta. Perfecta tanto para interior como para exterior, su carácter es más que capaz de hacer frente a estrés y tensión de sesiones prolongadas de pádel. Ofrecemos una gama de opciones de personalización para asegurar que encaje con el entorno en el que se encuentra.

POSTE DE LUZ

A elegir entre uno de los 4 tipos diferentes:

- Postes amarrados curvos.
- Postes atados en ángulo.
- Postes de Galis.
- Postes atados rectos.

PILAR DE ESQUINA

Pilar 100X100mm para reforzar la esquina.

ESTRUCTURAS DE ACERO

Fabricado con acero galvanizado, proporciona una protección extra anticorrosiva.

Tecnología de corte por láser
Diseñado para permitir la salida de la humedad y la oxidación.

Sistema anti-lesiones
Malla cubierta para crear un campo de juego seguro y proteger el cristal. También beneficia el rebote de la pelota y aumenta la protección del viento.

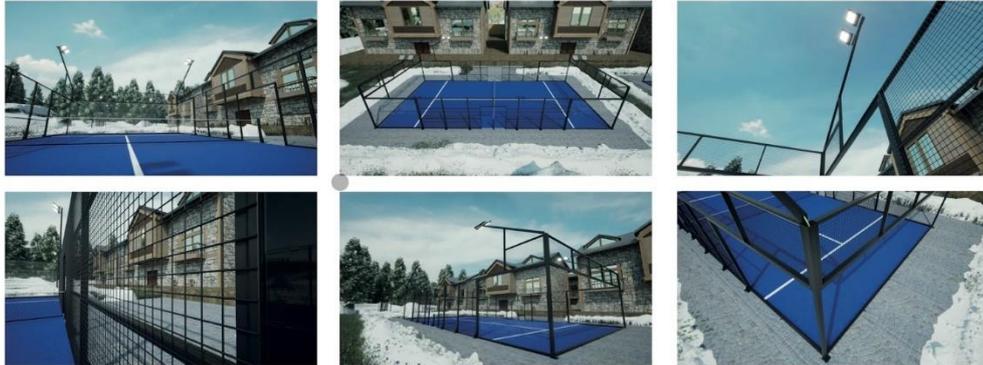
Pintura certificada
15 años de garantía para nuestra pintura por la certificación de calidad Qualiteelco® C4H y C5W. (ISO 12944).

Cargas de viento
Podemos adaptar la fabricación de la pista a sus necesidades de carga de viento con un estudio en profundidad de nuestra oficina técnica.

Equipo de instalación de Padel Galis
Contamos con los mejores profesionales para el proceso de instalación.

Césped oficial del campeonato
Para mantenimiento certificado para garantizar un agente superior. Césped top utilizado en el World Padel Tour Challenger Championship.

(Fuente: <https://padelgalis.com/pista-ultrapanoramica/> - 10/05/2024)



CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL TRIBUNAL MUNDIAL

- Dimensiones interiores: 20 (±0,5)m x 10(±0,05)m.
- Dimensiones exteriores: 20,5(±0,5)m x 10,5(±0,05)m.
- Altura de la viga del anillo: 4m en el fondo, 3m a los lados excepto dos metros adosados al fondo.
- Hojas perfectamente alineadas con el resto del cerramiento sin crear resaltes con el resto de elementos que lo componen.
- Acabado: lacado al horno en el color a elección del cliente
- Anclaje al pavimento: atornillado al hormigón mediante taco de expansión
- Turf: Nuestras pistas incluyen césped texturizado de primera calidad, entre ellas el MONDO (WPT Oficial) y nuestro modelo PG-5. También hay disponibles versiones de césped fibrilado y monofilamento.

(Fuente: <https://padelgalis.com/pista-ultrapanoramica/> - 10/05/2024)

5.1.2. Proceso del cambio de localización

El proceso logístico de cambio de ubicación llevará a cabo los siguientes pasos:

1. Planificación y organización

- Elaboración de un plan detallado con todas las fases del proyecto que incluya el desmontaje, embalaje, transporte y montaje de las pistas de pádel.
- Inventario de componentes: Realizar un inventario detallado de todos los componentes de las pistas de pádel, incluyendo las estructuras metálicas, las mallas, el césped artificial, las luces y cualquier otro elemento relevante.
- Etiquetado y numeración: Etiquetación y numeración de cada componente de las pistas de pádel para facilitar su identificación y montaje posterior.

2. Desmontaje de las pistas

- Personal cualificado: El desmontaje de las pistas de pádel será realizado por personal cualificado y experimentado.

- Protección de componentes: Proteger cuidadosamente cada componente de las pistas de pádel durante el desmontaje y embalaje.

3. Embalaje y transporte

- Distribución eficiente: Distribuir los componentes de las pistas de pádel de manera eficiente dentro de los contenedores para optimizar el espacio y evitar daños durante el transporte.
- Transporte seguro: Contratar una empresa de transporte con experiencia en el manejo de cargas voluminosas.

4. Montaje en el nuevo club

- Preparación del terreno: Preparar el terreno de la nueva ubicación del club para el montaje de las pistas de pádel.
- Montaje cuidadoso de las pistas de pádel.
- Verificación final: Se realizará una verificación final de las pistas de pádel una vez montadas para asegurarse de que están estables y seguras para jugar.

El transporte del club de pádel se realizará con los siguientes medios de transporte:

- **Camiones:** Camión Portacontenedores (Chassis), camiones específicamente diseñados para transportar contenedores ISO de 20 pies y 40 pies. Los contenedores se aseguran al chasis del camión para el transporte seguro. La otra opción es el camión de Plataforma (Flatbed Truck), camiones con una plataforma plana que pueden transportar contenedores asegurados con cadenas y otros mecanismos de sujeción.
- **Trenes:** Si la distancia es larga y hay una infraestructura ferroviaria adecuada, los trenes pueden ser una opción eficiente y rentable. Los contenedores pueden ser cargados en vagones especialmente diseñados para el transporte de contenedores.
- **Barcos Portacontenedores:** Para transporte internacional o intercontinental, los barcos portacontenedores son ideales. Los contenedores serán transportados al puerto, cargados en el barco y luego enviados a su destino donde se descargarán y transportarán a la ubicación final mediante camiones o trenes.
- **Algunos ejemplos de empresas encargadas de este tipo de transporte:** DHL Global Forwarding, FedEx Trade Networks, Maersk Line.

5.1.3. Cálculo del volumen para el transporte y medio utilizados

Se adjunta el cálculo que se ha realizado en base a las medidas de las pistas y los contenedores para el transporte del club cuando los socios fundadores crean conveniente.

Tabla 25. Cálculo de los metros cúbicos de las pistas de pádel

PISTAS DE PÁDEL DESMONTADAS					
MATERIAL	UNIDADES	ÁREA (m2)	GROSOR (m)	VOLUMEN (m3)	
REJAS METÁLICAS	120		6	0,05	36
CRISTALES	96		6	0,02	11,52
REDES	16 despreciable		despreciable		0
PANELES DE LUZ	48		2	0,2	19,2
OTROS MATERIALES					5
CÉSPED ARTIFICIAL + SUELO	12	200		0,35	840
SUMA TOTAL					911,72

(Fuente: Elaboración propia. 19/05/2024)

Tabla 26. Cálculo de los metros cúbicos de los contenedores

	NÚMERO	VOLUMEN UNITARIO (m3)	VOLUMEN TOTAL (m3)
CONTENEDORES DISPONIBLES	49	67,7	3317,3

(Fuente: Elaboración propia. 19/05/2024)

Como se puede observar espacio sobrante de 2.405,58 metros cúbicos para incorporar mobiliario, equipos informáticos, áreas verdes y zonas de descanso y otras instalaciones y materiales en el transporte que también se deben tener en cuenta. Los locales como la tienda, restaurantes, recepción y vestuarios son contenedores, por lo que ahorraremos mucho espacio en cuanto al transporte.

5.2. Aprovechamiento y gestión de stocks

El club no tendrá stock ni aprovisionamientos de materias primas puesto que no es una empresa que fabrique ningún bien tangible ni produzca grandes cantidades de productos. Al ser un club de pádel, todo el material necesario para las pistas se comprará junto con las pistas y los recambios sobrantes como redes de pista, rejas metálicas, cristales o otros materiales necesarios, se almacenarán en los 49 contenedores sobrantes. En el futuro, se irán haciendo nuevos pedidos de material para las pistas, mobiliario y todo lo que sea necesario que se haya desgastado o quebrado y convenga sustituirlo. Nuestro proveedor de pistas, Padel Galis (info@padelgais.com) nos irá suministrando el material que necesitemos.

5.3. Cálculo de costes de producción Relación y cálculo de los costes fijos, costes variables.

En este apartado se detallan todos los costes de la producción de los servicios Eco Green Padel en los años 1, 2 & 3. Los gastos que se pueden hallar son:

- Alquiler del suelo: El club de pádel paga por el alquiler del suelo de 10.500 m² en Alcorcón, Madrid.
- Servicio de reparaciones: Se destinan fondos para la reparación y el mantenimiento de las instalaciones del club.
- Limpieza: Se contratan servicios de limpieza para mantener las instalaciones del club en condiciones óptimas.
- Jardinería: Se emplean servicios de jardinería para el cuidado y mantenimiento de las áreas verdes del club.
- Suministros y consumibles: Se adquieren pelotas de pádel, productos de limpieza y otros suministros necesarios para el funcionamiento del club.
- Servicios públicos: El club cubre los gastos de electricidad, agua, gas, luz, internet y teléfono.
- Seguros: Se contratan pólizas de seguro para proteger las instalaciones, el equipamiento y a los usuarios del club.
- Publicidad y promoción: Se invierte en publicidad y actividades de promoción para atraer nuevos miembros y participantes.
- Eventos y actividades: Se organizan eventos y actividades especiales para los miembros y visitantes del club.
- Equipamiento y mantenimiento del equipo deportivo: Se adquiere y mantiene el equipamiento deportivo necesario para la práctica del pádel.
- Impuestos y tasas: El club cumple con el pago de impuestos y tasas requeridos por la administración pública.
- Gastos de personal: Se destinan fondos para los salarios y beneficios del personal que trabaja en el club.

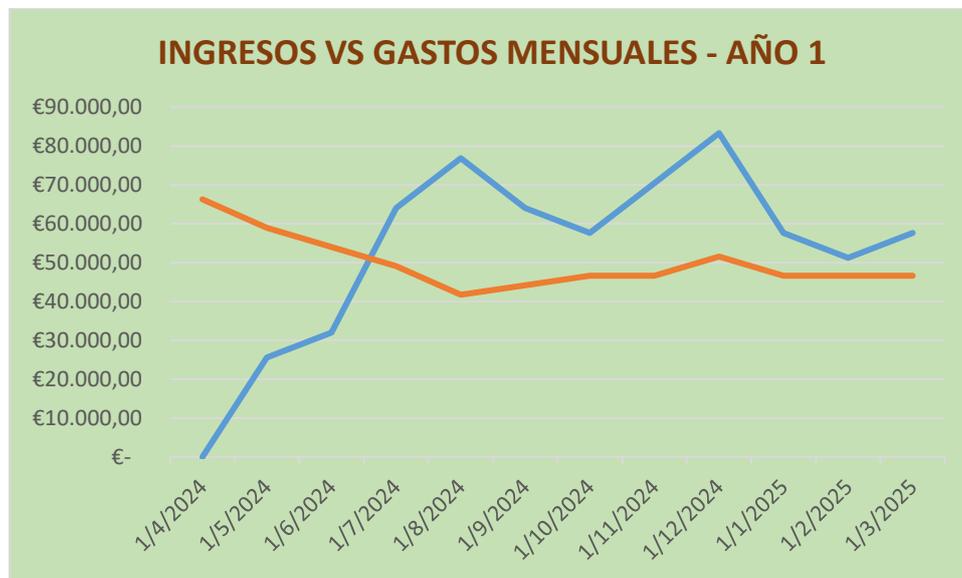
Tabla 27. Costes totales de la explotación de los servicios del año 1

% REVENUE	GASTOS DE LA EMPRESA	Cuotas de pago	Amount CON IVA	Amount SIN IVA	IVA soportado%
8%	Alquiler Carretera Extremadura Kilómetro 14 Alcorcón, Madrid 28922 - Suelo en alquiler 10.500 m2 su	12	64.898,65 €	51.269,94 €	13.628,72 €
5%	SERVICIO DE REPARACIONES	1	40.561,66 €	32.043,71 €	8.517,95 €
2%	LIMPIEZA	1	16.224,66 €	12.817,48 €	3.407,18 €
3%	JARDINERÍA	1	23.525,76 €	18.585,35 €	4.940,41 €
2%	SUMINISTROS Y CONSUMIBLES (PELOTAS DE PÁDEL, PRODUCTOS DE LIMPIEZA)	1	17.847,13 €	14.099,23 €	3.747,90 €
3%	SERVICIOS PÚBLICOS: ELECTRICIDAD, AGUA, GAS, LUZ, INTERNET Y TELÉFONO	1	24.336,99 €	19.226,23 €	5.110,77 €
1%	SEGUROS	1	8.112,33 €	6.408,74 €	1.703,59 €
2%	PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	1	16.224,66 €	12.817,48 €	3.407,18 €
8%	EVENTOS Y ACTIVIDADES	1	62.443,20 €	49.330,13 €	13.113,07 €
3%	EQUIPAMIENTO Y MANTENIMIENTO EQUIPO DEPORTIVO	1	20.280,83 €	16.021,85 €	4.258,97 €
2%	IMPUESTOS Y TASAS	1	16.224,66 €	12.817,48 €	3.407,18 €
44%	GASTOS DE PERSONAL	1	310.680,55 €	245.437,63 €	65.242,91 €
			664.330,55 €		

(Fuente: Elaboración propia. 19/05/2024)

Dichos costes salen de los servicios presentados durante el plan de empresa. Se ha hecho una estimación en función del porcentaje de los ingresos totales del año 1. Hay diferentes costes que están externalizados y pueden variar mes a mes como el de jardinería, mantenimiento o limpieza, y otros que son fijos anualmente. A continuación, se detalla en una gráfica los costes mensuales mes a mes en comparación con los ingresos mensuales mes a mes del año 1. Se puede observar como las ventas (línea azul), empieza a superar a los gastos (línea naranja) en el 1 de julio de 2024. A partir de ahí la línea de los ingresos se mantiene por encima de la de los gastos, ofreciendo un margen bruto superior en todo lo que resta de año.

Gráfica 8. Ingresos contra gastos mes a mes del año 1



(Fuente: Elaboración propia. 19/05/2024)

Tabla 28. Costes totales de la explotación de los servicios del año 2

En este año podemos registrar un crecimiento del coste de los servicios de un 9%, con un total de 726.400,20€.

% REVENUE	Nombre del gasto	Cuotas de pago anual	Amount CON IVA	Amount SIN IVA	IVA %
9%	Alquiler Carretera Extremadura Kilómetro 14 Alcorcón, Madrid 28922 - Suelo en alquiler 10.500 m2 sue	12	74.627,66 €	58.955,85 €	15.671,81 €
4%	SERVICIO DE REPARACIONES	1	39.336,13 €	31.075,54 €	8.260,59 €
2%	LIMPIEZA	1	14.751,05 €	11.653,33 €	3.097,72 €
3%	JARDINERÍA	1	26.551,89 €	20.975,99 €	5.575,90 €
2%	SUMINISTROS Y CONSUMIBLES (PELOTAS DE PÁDEL, PRODUCTOS DE LIMPIEZA)	1	21.634,87 €	17.091,55 €	4.543,32 €
3%	SERVICIOS PÚBLICOS: ELECTRICIDAD, AGUA, GAS, LUZ, INTERNET Y TELÉFONO	1	29.502,10 €	23.306,66 €	6.195,44 €
1%	SEGUROS	1	9.834,03 €	7.768,89 €	2.065,15 €
2%	PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	1	19.668,06 €	15.537,77 €	4.130,29 €
8%	EVENTOS Y ACTIVIDADES	1	73.755,24 €	58.266,64 €	15.488,60 €
4%	EQUIPAMIENTO Y MANTENIMIENTO EQUIPO DEPORTIVO	1	34.419,11 €	27.191,10 €	7.228,01 €
2%	IMPUESTOS Y TASAS	1	19.668,06 €	15.537,77 €	4.130,29 €
45%	GASTOS DE PERSONAL	1	363.748,20 €	287.361,08 €	76.387,12 €
			362.652,00 €		
			726.400,20 €		
			664.330,55 €		
			9%		

(Fuente: Elaboración propia. 19/05/2024)

Tabla 29. Costes totales de la explotación de los servicios del año 3

Se puede ver la variación de cada gasto con el porcentaje de los ingresos de venta año sobre año. Para este año, tenemos un aumento del 5%, conseguimos frenar el crecimiento del gasto del 9% del año pasado. El club ha conseguido generar valor a partir de subir los ingresos de los años 2 y 3 y saber mantener un ritmo estabilizado y controlado de los costes.

% revenue	Nombre del gasto	Cuotas de pago anual	Amount CON IVA	Amount SIN IVA	IVA %
9%	Alquiler Carretera Extremadura Kilómetro 14 Alcorcón, Madrid 28922 - Suelo en alquiler 10.500 m2 suelo	12	74.627,66 €	58.955,85 €	15.671,81 €
47%	GASTOS DE PERSONAL	1			
3%	SERVICIO DE REPARACIONES	1	37.590,53 €	29.696,52 €	7.894,01 €
2%	LIMPIEZA	1	27.566,39 €	21.777,44 €	5.788,94 €
3%	JARDINERÍA	1	31.325,44 €	24.747,10 €	6.578,34 €
2%	SUMINISTROS Y CONSUMIBLES (PELOTAS DE PÁDEL, PRODUCTOS DE LIMPIEZA)	1	25.060,35 €	19.797,68 €	5.262,67 €
2%	SERVICIOS PÚBLICOS: ELECTRICIDAD, AGUA, GAS, LUZ, INTERNET Y TELÉFONO	1	18.795,26 €	14.848,26 €	3.947,01 €
1%	SEGUROS	1	6.265,09 €	4.949,42 €	1.315,67 €
3%	PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	1	31.325,44 €	24.747,10 €	6.578,34 €
7%	EVENTOS Y ACTIVIDADES	1	87.711,23 €	69.291,87 €	18.419,36 €
2%	EQUIPAMIENTO Y MANTENIMIENTO EQUIPO DEPORTIVO	1	25.060,35 €	19.797,68 €	5.262,67 €
2%	IMPUESTOS Y TASAS	1	18.795,26 €	14.848,26 €	3.947,01 €
47%		1	384.123,00 €	303.457,17 €	80.665,83 €
			379.480,60 €		
			763.603,59 €		
			726.400,20 €		
				5%	

(Fuente: Elaboración propia. 19/05/2024)

5.4. Las certificaciones y homologaciones obligatorias de los servicios

Las certificaciones y homologaciones obligatorias para servicios de pádel de alquiler de pistas y clases son los siguientes:

Alquiler de pistas de pádel

- Licencia de actividad: Es necesario obtener una licencia de actividad del ayuntamiento de Alcorcón. La licencia se obtiene presentando la documentación requerida, como el proyecto técnico de la instalación, el seguro de responsabilidad civil y el certificado de instalación eléctrica.
- Inspección técnica: Las instalaciones de pádel deben pasar una inspección técnica periódica para garantizar su seguridad.

Clases de pádel

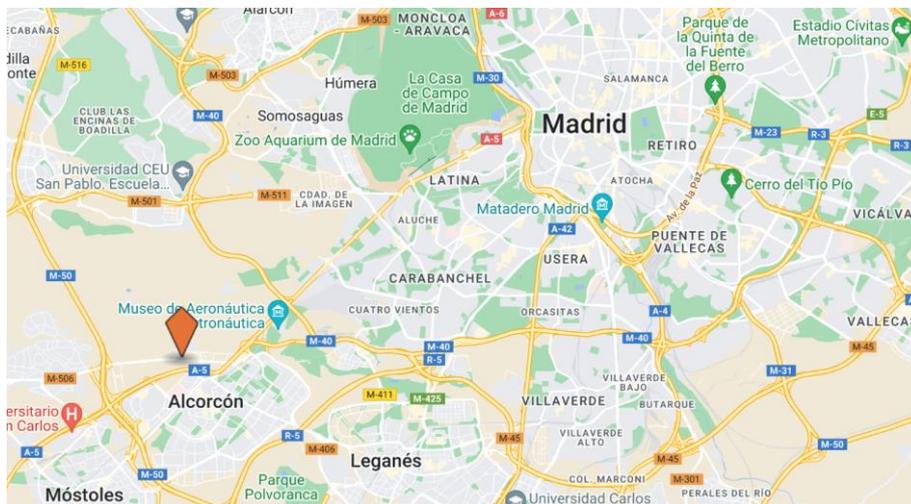
- Titulación del entrenador: Los entrenadores de pádel deben tener una titulación oficial reconocida por la Federación Española de Pádel (FEP). Existen diferentes niveles de titulación, desde monitor hasta entrenador nacional. Niveles 1 y 2.
- Seguro de responsabilidad civil: Es obligatorio contar con un seguro de responsabilidad civil que cubra los daños que puedan sufrir los alumnos durante las clases.

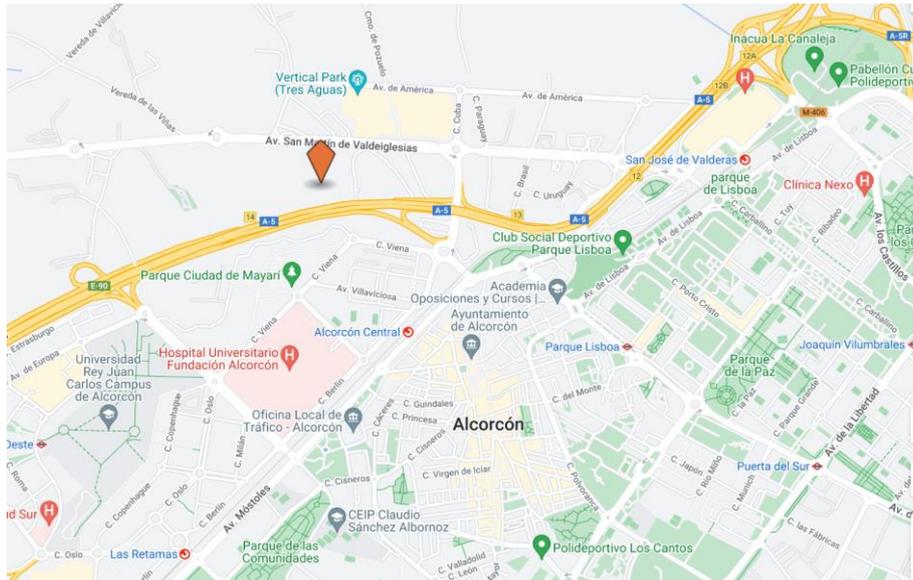
6. LOCALIZACIÓN

6.1. Localización y criterios de localización

En este apartado se narra la localización y criterios de localización que se ha escogido para Eco Green Padel. Los socios del club han decidido que el club se ubique en la carretera de Extremadura, Kilómetro 14, Alcorcón, Madrid. Alcorcón, situada a 13 kilómetros al suroeste de Madrid, es una ciudad vibrante y multicultural con un presente dinámico y un futuro prometedor. Con una población aproximadamente de 170.000 habitantes, Alcorcón se ha convertido en un importante centro industrial, comercial y de servicios en la Comunidad de Madrid experimentando un fuerte crecimiento a lo largo de los últimos años. Se adjuntan a continuación, dos fotos de un mapa con la localización del club. Se puede ver como el club estará ubicado fuera del centro urbano de Alcorcón debido a la necesidad de metros cuadrados del terreno a alquilar.

Imagen 53 & 54. Captura de la localización del club de pádel en Google Maps.





(Fuente: Google maps. 151/05/2024)

Puntos clave para escoger la localización:

- Precio del metro cuadrado, dando un alquiler inferior a 8.000€ al mes.
- Más de 9.000 metros cuadrados de terreno
- Buenas comunicaciones con Alcorcón centro urbano, Madrid Centro y otros municipios (se detalla en el apartado 6.3. Comunicaciones e infraestructuras)
- No estar a más de 20 kilómetros de Madrid centro.
- Renta bruta anual, densidad de población, demografía
- Competencia alrededor de la zona baja

6.1.1. Introducción de la localización

El club de pádel se ubicará en una parcela de 10.500 metros cuadrados situada en la Carretera de Extremadura, a la altura del kilómetro 14, en Alcorcón, Madrid. La zona se encuentra bien comunicada por transporte público, con varias líneas de autobús que tienen parada en las inmediaciones del local. La renta mensual del alquiler es de 5.408,22€. El club ha encontrado el anuncio en el portal BELBEX (<https://belbex.com/detalles/carretera-extremadura-kilometro-14/wd6758/alquiler/>). EL suelo pertenece a Super Este, una agencia del sector de la inmobiliaria y la construcción. Las descripciones del local son las siguientes:

- Zona consolidada y transitada
- Múltiples posibilidades
- Buenas comunicaciones

- Terreno vallado ubicado en el kilómetro 14 de la carretera de Extremadura, término de Alcorcón, frente al centro comercial Tres Aguas, con fachada a la carretera de Extremadura. Uso actual como campa de coches o caravanas.

El suelo cumple con los requisitos que nos habíamos marcado al principio:

- Tiene 10.500 metros cuadrados, superior al objetivo de 9.000 metros cuadrados.
- El alquiler es inferior a 8.000€ al mes.
- Tiene buenas comunicaciones como paradas de metro, bus y salidas de la autopista. Más adelante especificaremos bien esta parte
- Está a unos 15 kilómetros de Madrid centro, el objetivo era que estuviera a menos de 20 kilómetros de Madrid centro.

Se adjuntan diferentes opciones y rutas para llegar a la localización del club en el anexo VI. Localización y opciones de rutas.

6.1.2. Descripción de la zona y justificación de la elección.

La zona donde se ubicará el club de pádel es un área residencial con una alta densidad de población. Además, en los alrededores se encuentran varios centros comerciales, supermercados, colegios y parques, lo que hace que la zona sea muy atractiva para la práctica del pádel. La elección de esta ubicación se ha basado en los siguientes criterios:

- Accesibilidad: La zona está bien comunicada por transporte público y privado, lo que facilita el acceso al club a los socios clientes. En la carretera de Extremadura hay una salida que lleva directo al camino de tierra que dirige a los conductores a la entrada del club (se adjuntan en las fotos en el apartado 6.2. terrenos y edificaciones)
- Demanda: La zona tiene una alta densidad de población y un elevado número de personas que practican pádel, lo que garantiza una demanda potencial importante.
- Entorno: La zona es tranquila y segura, lo que la hace ideal para la práctica del deporte en familia.
- Precio: El precio del alquiler del local es razonable y se ajusta a nuestro presupuesto.

6.1.3. La competencia de la zona

Imagen 55. Clubes de pádel que hay alrededor de Alcorcón.



(Fuente: Google maps. 15/05/2024)

Se pueden ver 4 clubes de pádel en el término de Alcorcón. Nosotros estamos ubicados en el punto azul con un cuadrado blanco, cerca del centro Comercial Tres Aguas. El club que tenemos más cerca es OndaPadel. Esto puede ser un punto en contra ya que no seremos los únicos en ofertar servicios de club de pádel en la zona. Por esta razón el club busca diferenciarse en cuanto a los servicios ofrecidos, el enfoque en la sostenibilidad y su característica diferencial de la movilidad del club.

6.1.4. Otros aspectos: Información demográfica, económica y de inmuebles en Alcorcón

Demografía y densidad de población

Tabla extraída de Belbex, donde se puede ver la cantidad de población y densidad de Alcorcón. Cerca de los 170.000 habitantes, de los cuales, el 48% son hombres y el 52% mujeres. La mayoría de la población se encuentra entre los 16 años y los 64, un rango de edad que nos viene muy favorable para el club de pádel, ya que es la edad en la que los aficionados y profesionales del pádel se mueven.

Tabla 30. Número de habitantes por rango de edad en Alcorcón

Nº Habitantes por rango de edad en Alcorcón

Nº habitantes	Total	< 16	16-64	> 64
Hombres	81.750	14.112	51.321	16.317
Mujeres	87.752	13.544	53.082	21.126
Total	169.502	27.656	104.403	37.443
Densidad de población	5.044,25	823,02	3.106,95	1.114,28

(Fuente: <https://belbex.com/detalles/carretera-extremadura-kilometro-14/wd6758/alquiler/#guia>)

A continuación, se detalla un listado de los 15 municipios de la Comunidad de Madrid con más densidad de población por kilómetro cuadrado. Alcorcón ocupa la 4 posición con una densidad de población de 5.008 habitantes por kilómetro cuadrado. Tiene una superficie de casi 34 kilómetros cuadrados. Esto nos indica que Alcorcón está entre los municipios más poblados de la comunidad de Madrid, cosa que nos favorece positivamente.

Tabla 31. Densidad de población de municipios de la Comunidad de Madrid

CLASIFICACIÓN	MUNICIPIO	nuts4_nombre	superficie_km2	densidad_por_km2
1	Coslada	Este Metropolitano	12.02	6906.07
2	Madrid	Municipio de Madrid	604.66	5264.08
3	Parla	Sur Metropolitano	25.02	5031.89
4	Alcorcón	Sur Metropolitano	33.57	5008.67
5	Fuenlabrada	Sur Metropolitano	39.18	4968.58
6	Móstoles	Sur Metropolitano	44.90	4601.09
7	Leganés	Sur Metropolitano	43.23	4342.35
8	Torrejón de Ardoz	Este Metropolitano	32.42	3948.58
9	Alcobendas	Norte Metropolitano	45.24	2538.99
10	Collado Villalba	Oeste Metropolitano	25.19	2467.33
11	Getafe	Sur Metropolitano	78.59	2268.58
12	Alcalá de Henares	Este Metropolitano	88.11	2205.31
13	Pozuelo de Alarcón	Oeste Metropolitano	43.10	1986.19
14	Majadahonda	Oeste Metropolitano	38.47	1853.37
15	Rozas de Madrid (Las)	Oeste Metropolitano	58.28	1631.28

(Fuente: elaboración propia a raíz de la consulta en

https://datos.comunidad.madrid/catalogo/dataset/municipio_comunidad_madrid/resource/ee750429-1e05-411a-b026-a57ea452a34a)

Renta bruta anual (en euros) por habitante y por hogar

Esto nos indica la renta anual bruta por hogar y por persona. Esto representa la riqueza total generada en un municipio en un período determinado. Dicho de otra forma, hace referencia a la suma total de los

ingresos que perciben los habitantes de un municipio durante un año, antes de restar cualquier impuesto o cotización social. Esto nos puede indicar la disposición a pagar de la población de Alcorcón. Vemos como Alcorcón está ligeramente por debajo de la media de la CCAA de Madrid, pero se situaría en la sexta posición, por debajo de San Sebastián de los Reyes, con una renta bruta anual de 11.941 por persona y de 32.499 por hogar. Creemos que es un dato significativo ya que, dentro del listado de la Comunidad, está en los puestos más elevados y significa que la población puede permitirse gastar parte de su ingreso en ocio y deporte.

Tabla 32. Renta bruta por persona y hogar por municipios de la Comunidad de Madrid

Ingresos por persona y hogar en Alcorcón y zonas cercanas

Renta bruta anual (Eur)	Persona	Hogar
Alcorcón	11.941	32.499
CC.AA. de Madrid	14.131	33.055
Pozuelo de Alarcón	25.957	83.812
Las Rozas de Madrid	19.340	61.380
Alcobendas	18.118	55.269
Madrid ciudad	15.717	39.613
San Sebastián de los Reyes	13.980	39.534
Getafe	11.811	31.763

(Fuente: <https://belbex.com/detalles/carretera-extremadura-kilometro-14/wd6758/alquiler/#guia> elaborados a partir de [INE](#), [Banco de datos de la CCAA de Madrid](#), [Banco de datos del ayuntamiento de Madrid](#))

Resumen de los pros y contras de la ubicación

Puntos a favor de la ubicación (pros):

- Alquiler asequible y dentro de nuestros rangos de precio objetivo (5.408€ mensuales). Cabe mencionar que llamamos al responsable del suelo, la agencia Super Este, para preguntar sobre el precio y nos confirmó que estaba mal y que el precio que se correspondía era de 5.048,22€
- Cantidad de metros cuadrados dentro de nuestros objetivos (10.500 metros cuadrados)
- Buenas comunicaciones por carretera y por transporte público.
- Terreno vallado y apto para instalar un club de pádel.
- Cercanía al Centro Comercial Tres Aguas
- Elevada densidad y demografía de la población
- Precio medio de alquiler disponible en Belbex asequible y más barato comparado con las otras localizaciones

- Renta bruta anual elevada, entre los 6 municipios con la renta bruta anual más elevada.

Punto en contra de la ubicación (contras):

- El local se encuentra alejado del centro de Alcorcón y de Madrid Centro.
- La zona no tiene mucha vida comercial.
- No está en el top 3 de las ciudades con más renta bruta por habitante
- Habrá que modificar el terreno en cuanto a ponerlo viable y acomodarlo para la construcción del club de pádel.
- Hay 4 clubes de pádel en Alcorcón que ya ofertan servicios de pádel.

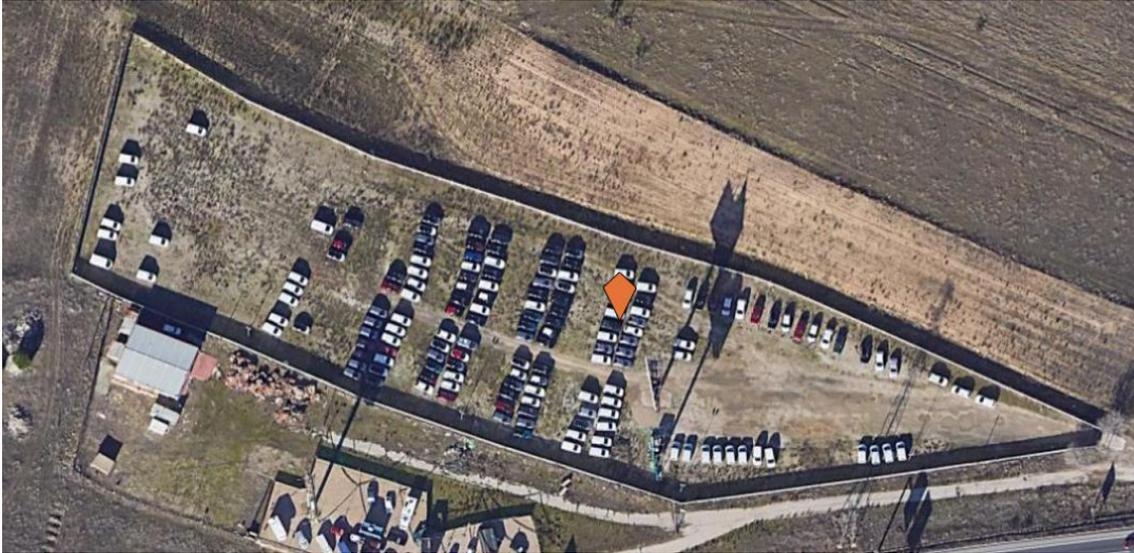
6.2. Terrenos, edificios e instalaciones

Se adjuntan fotografías aéreas del terreno, del vallado exterior y del interior del terreno. Se pueden hallar con más detalles de las salidas de la carretera para llegar al club

Imagen 56, 57, 58, 59, 60 & 61. Fotografías del terreno del club



(Fuente: Google maps. 20//05/2024)



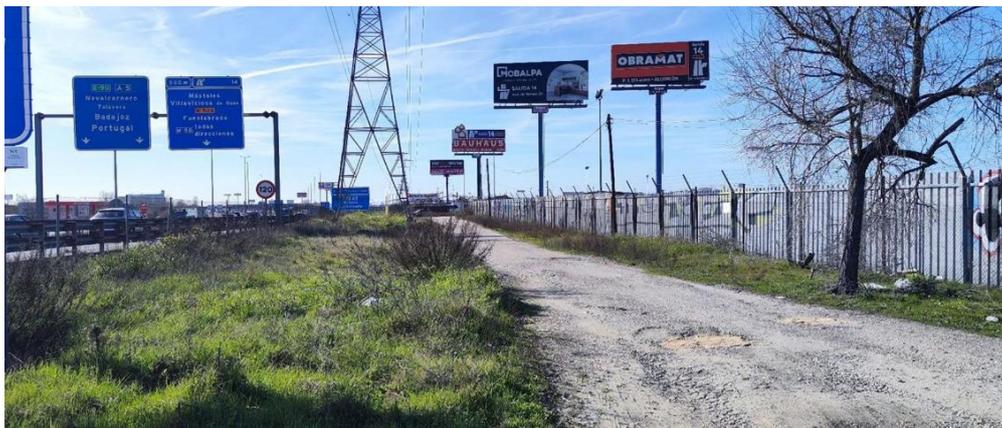
(Fuente: Google maps. 20//05/2024)



(Fuente: Google maps. 20//05/2024)



(Fuente: Google maps. 20/05/2024)



(Fuente: [Alquiler de suelos y terrenos, Carretera Extremadura Kilómetro 14, Alcorcón, Madrid, de 10.500 m2 / Belbex.com](#) 17/05/2024)

6.2.1. Características, condiciones y gastos derivados.

Principalmente, viendo las condiciones en las que se encuentra el terreno en cuestión, creemos que tendremos unos costes y gastos derivados de acondicionar el suelo para su óptimo uso de las instalaciones.

Las principales acciones para tomar en cuenta son:

- Acondicionar el terreno para su óptimo uso: aplanar el terreno, edificar el suelo, aplanar la salida.
- Publicitar con carteles la zona para hacerla visible y reconocible a la población.

- Habilitar la salida de las dos autopistas/carreteras para que esté asfaltado y óptimo para la conducción.
- Realizar un boceto y plano sobre el diseño y la organización de las diferentes instalaciones del club.
- Empezar a introducir e instalar los contenedores para su posterior acondicionamiento y puesta en marcha.
- Reparar el vallado y acondicionarlo para su correcto uso.

Posibles gastos derivados del acondicionamiento del suelo

Se adjunta la tabla de financiamiento para mostrar los gastos que se tienen antes del arranque del club:

- Pistas
- Contenedores
- Cocinas para los restaurantes y bares
- Mobiliario
- Equipos informáticos
- Marcas registradas y páginas web

Queda un total de 45.000€ de dinero disponible para afrontar gastos de arranque y puesta en marcha del terreno y posibles gastos extraordinarios que puedan surgir de imprevisto

Tabla 33. Balance inicial de la empresa al inicio de su operación

INVERSIÓN INICIAL		FINANCIACIÓN INICIAL	
PISTAS	179.100,00 €	CAPITAL SOCIAL	219.803,00 €
CONTENEDORES	55.200,00 €	4 SOCIOS	54.950,75 €
COCINAS	10.000,00 €		
MOBILIARIO + EQ INFORMATICOS	20.000,00 €	PRÉSTAMO CP	36.635 €
IVA ACTIVOS	55.503,00 €	PRÉSTAMO LP	113.365,00 €
Activos Intangibles (marca y página web)	5.000,00 €		
DINERO DISPONIBLE	45.000,00 €		
TOTAL	369.803,00 €	TOTAL	369.803,00 €

Gastos estimados de la puesta en marcha del terreno y el acondicionamiento de la zona: 36.815,64€ sin IVA que se deberán repartir entre los siguientes conceptos de gasto. La tabla que se muestra está extraída de la cuenta de tesorería del primer año.

Tabla 34. Primer mes de tesorería de la empresa

MES	1/4/2024
ENTR. DINERO	
SALDO INICIAL	369.803,00 €
VENTAS	- €
IVA VENTAS	- €
% previsión	
SALIDAS DINERO	
GASTOS (SIN IVA)	36.815,64 €
GASTOS PERS.	29.470,83 €

Posibles gastos del arranque y puesta en marcha

- Preparación del terreno: Inversión crucial para garantizar un espacio seguro y adecuado para la práctica del pádel.
- Vallado: Elemento esencial para delimitar el área del club y proteger la propiedad.
- Nivelación: Fundamental para asegurar una superficie uniforme y evitar accidentes.
- Construcción de pistas de pádel: Inversión principal que define la calidad de la experiencia de juego para los clientes.
- Equipamiento de las pistas de pádel: Elementos esenciales para el juego, como redes, postes y marcadores.
- Construcción de vestuarios: Espacio necesario para el aseo y cambio de ropa de los jugadores.
- Equipamiento de los vestuarios: Elementos básicos como taquillas, espejos y bancos.
- Construcción de la cafetería: Espacio opcional que puede generar ingresos adicionales y mejorar la experiencia del cliente.
- Equipamiento de las cocinas: Elementos básicos como electrodomésticos, muebles y vajilla.
- Permisos y licencias: Cumplimiento obligatorio de las normas y regulaciones para operar legalmente.
- Seguros: Protección contra riesgos y responsabilidad civil para el negocio.
- Marketing y publicidad: Inversión esencial para atraer clientes y dar a conocer el club.

6.3. Comunicaciones, puntos de interés del entorno e infraestructura.

6.3.1. Comunicaciones y transporte

La zona está bien comunicada por transporte público y privado. Se ofrece un análisis sobre las comunicaciones cercanas al club de pádel. Mostramos todas las líneas que pasan por la parada más cercana al club: Argentina - C.C. Tres Aguas

Transporte público. Cercanías, metro y autobús.

- La estación de tren de Alcorcón Central se encuentra a unos 20 minutos a pie del local. La C-5 es la línea que mejor está comunicada si se quiere llegar con este medio.
- Metro:
 1. Puerta del sur: línea 10 y 12
 2. Joaquín Vilumbrales línea 10
 3. Parque oeste: línea 12
 4. Alcorcón central: línea 12
 5. Parque de Lisboa: línea 12

Parada más cercana del club de pádel y mejor comunicada con Madrid y las afueras de Madrid, Alcorcón Central. Se puede ver como Alcorcón queda conectada con Puerta del sur donde se conecta la línea 10 con la línea 12. Se adjunta una imagen de las diferentes paradas de metro de Alcorcón y las líneas de metro de la zona de Alcorcón.

Imagen 62 & 63. Paradas de metro de Alcorcón y líneas de metro de MadridSur



(Fuente: Google maps. 20//05/2024)



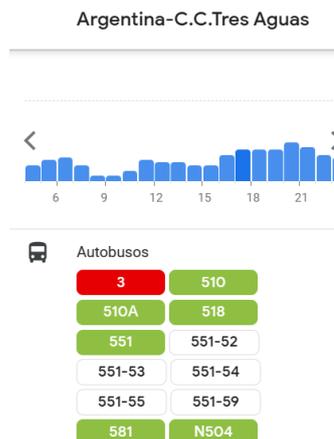
(Fuente: [Alcorcón - Línea 10 y Línea 12 \(MetroSur\) \(alcorcon.org\)](http://alcorcon.org) 15/05/2024)

- Autobús: tenemos diferentes paradas. La más cercana es Argentina Tres Aguas con todas las líneas que se pueden ver más abajo en la imagen. Hemos hecho una ruta desde el centro de Alcorcón hasta el club de pádel.

Imagen 64 & 65. Posible ruta de bus interno en Alcorcón

	17:30-17:42	12 min
	3 510 >	
	17:30 des de Berlín-Est. Alcorcón Central	
	11 min cada 15 minutos	
	Details	
	17:32-17:49	17 min
	516 517 520 >	

(Fuente: Google maps. 20/05/2024)



(Fuente: Google Maps 15/05/2024)

Transporte privado:

- La zona está bien comunicada por carretera, con fácil acceso desde la M-50 y la A-5. La salida se puede detallar en los anteriores puntos.
- El local dispone de aparcamiento para clientes.

Se adjunta diferentes rutas desde el distrito de El Retiro, zona céntrica de Madrid. Se puede ver en el anexo VI. Localización y opciones de rutas.

Enlaces:

- La zona está bien conectada con otras zonas de Alcorcón y de Madrid.
- M-50: La M-50 es una de las principales vías de circunvalación de Madrid, que conecta el club de pádel con el resto de la ciudad.
- A-5: La A-5 es una autovía que conecta Madrid con Extremadura, y que pasa por Alcorcón.
- Carretera de Extremadura: La Carretera de Extremadura es una de las principales vías de acceso a Alcorcón, y que pasa por delante del local.

6.3.2. El entorno: Puntos de interés cercanos y áreas verdes

Cerca del club de pádel podemos hallar un seguido de puntos de interés que pueden significar un valor añadido para nuestros consumidores. Todos los puntos de interés se encuentran a menos de 1 kilómetro a la redonda:

- Restaurantes: La cocina de Felipe, Ginos, Goiko, Pomodoro, Brasa y Leña y muchos más.
- Centros comerciales: Centro comercial Tres Aguas con multitud de restaurantes, bares, cines, boleras, gimnasios, supermercados... también esta El Corte Inglés de San José de Valderas.
- Supermercados: Mercadona, supermercado Covirán,
- Hoteles: Holiday Inn Express.
- Hospitales: Hospital Universitario Fundación Alcorcón.
- Parques y zonas verdes: Parque Ciudad de Mayarí.
- Centro urbano Alcorcón a 1 kilómetro.

6.4. Ayudas públicas para localización

Se detallan las posibles ayudas y subvenciones públicas para Eco Green Padel en Alcorcón.

Ayudas y subvenciones

El Ayuntamiento de Alcorcón, la Comunidad Autónoma de Madrid y el Gobierno de España ofrecen diversas ayudas y subvenciones a las empresas que se ubican en la zona elegida para el club de pádel.

- **Subvenciones a la creación de empresas:** Estas subvenciones están dirigidas a empresas de nueva creación y a empresas de menos de tres años de antigüedad. El importe máximo de la subvención puede variar en función del programa de ayudas, pero suele estar en torno a los 20.000€. Estaríamos dentro de los valores debido a que somos una empresa de nueva creación con menos de tres años de antigüedad.
- **Subvenciones a la inversión:** Estas subvenciones están dirigidas a empresas que realicen inversiones en la creación o ampliación de sus instalaciones. El importe máximo de la subvención puede variar en función del programa de ayudas, pero suele estar en torno a los 50.000€.

7. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

En este punto veremos el equipo humano de Eco Green Padel, un recurso que puede ser clave y diferencial para el futuro de la empresa. Al ser una empresa de nueva creación, el rendimiento de los socios y trabajadores del club tendrá un peso muy importante en la gestión y dirección del club.

Se reflejarán los puestos de trabajo a crear, categorías y asignación de responsabilidades, organigrama representativo, comunicación interna, perfiles de las personas a contratar, selección del personal, formas de contratación, política de retribución, previsiones de crecimiento del empleo, y “externalización” de actividades, subcontratación, y empresas colaboradas.

En el núcleo de nuestra empresa Eco Green Padel se encuentra una estructura organizativa cuidadosamente diseñada para optimizar la eficiencia operativa y consolidar nuestro objetivo sostenible en cada una de nuestras áreas de negocio.

7.1. Diseño de puestos de trabajo

Dentro de nuestra estructura tenemos la creación de puestos de trabajo y sus funciones para asegurar el óptimo funcionamiento de la compañía. La empresa estará compuesta por un total 10 trabajadores, 4 socios y 6 trabajadores contratados. Se dividen en el área de dirección general y 5 áreas más que explicaremos a continuación.

Director General – René Álvarez, socio número 1.

Este será el responsable de la visión estratégica y la toma de decisiones críticas para asegurar el éxito de la empresa. Igualmente será el encargado de la supervisión integral de las operaciones departamentales. Es el responsable de la gestión general y estratégica del club. Hemos decidido que el director general del club sea René debido a que fue el que tuvo la idea del club y empezó todo el proyecto. Fue pionero en la idea del club de pádel transportable y sostenible. Sus funciones serán las siguientes:

- Establecer la visión, misión y objetivos del club y trazar un plan estratégico para cumplir con ellos.
- Dirigir la gestión de la movilidad del club y todas las tareas que eso conlleva.
- Responsable de la realización de prácticas sostenibles por parte del club.
- Dirigir y motivar al equipo de trabajo del club y comunicarse de manera clara y concisa con el equipo.

- Encargado de supervisar los departamentos de operaciones, finanzas, márketing, ventas y publicidad y recursos humanos.
- Ser la imagen visible de la empresa de cara a futuros inversionistas, socios u otras entidades colaboradoras.
- Representar al club en: la comunidad de pádel, establecer relaciones con otras organizaciones deportivas y empresariales, participar en eventos comunitarios, promover el deporte y la actividad física en la comunidad.
- Tendrá funciones diarias operacionales como: organizar torneos y eventos, ofrecer clases de pádel o tareas de recepción.

Director del área de administración y finanzas– Sergi Garcia, socio número 4.

Hemos decidido que sea Sergi debido a que es una persona muy analítica y tiene mucha mano para gestionar situaciones y llevar el negocio diario de la empresa. Se apoyará mucho en el director general para establecer objetivos, estrategias y tomar decisiones.

Principalmente, tendrá influencia en gestión de las operaciones del club y responsable del área financiera. Sergi será el encargado de la planificación y ejecución de las operaciones diarias y se encargará de asegurar que la prestación de nuestros servicios sea eficiente y de calidad. Sus funciones serán:

- Control del cumplimiento de los objetivos del club
- Establecer relaciones con los clientes y socios
- Gestionar toda el área financiera del club: Control de los estados financieros del club, hoja de balance, cuenta de resultados, flujos de caja, control de ingresos, gastos, inversiones, indicadores de viabilidad, gestionar las compras y adquisiciones, realizar los presupuestos y previsiones de ventas.
- Negociar contratos con proveedores y socios.
- Tendrá funciones diarias operacionales como: organizar torneos y eventos o tareas de recepción.
- Colaborar con otros departamentos del club para alcanzar los objetivos comunes.
- Representar al club en reuniones y eventos externos.

Director del área deportiva. Head Padel Coach – Antonio López

Antonio es un exjugador profesional de pádel de 38 años que alcanzó el top 10 junto a su pareja en 2018. Es de Barcelona, pero lleva más de 20 años viviendo en Alcorcón. Fue el primer trabajador en unirse al proyecto. Antonio fue entrenador de René y no dudó en abandonar su puesto anterior en cuánto

le contamos la idea y el plan de negocio. Antonio ha estado en el proyecto desde las primeras semanas. Ha sido clave en toda la construcción del negocio gracias a su enriquecedora experiencia en el sector del pádel. No dudamos ni un segundo en contratarle debido a sus habilidades y experiencia. Antonio será el encargado del área deportiva del club. Es un profesional que conoce el sector con gran exactitud y ha dedicado toda su vida al pádel, con más de 25 años de experiencia en el deporte, estamos seguros de que Antonio brindará su pasión y compromiso por el pádel, el deporte y la sostenibilidad.

Sus principales funciones serán:

- Profesor de pádel para jugadores profesionales y jóvenes promesas que necesiten un plan de entrenamiento personalizado.
- Impartir talleres y eventos sobre el pádel y el deporte.
- Gestión de los torneos y ligas internas del club
- Organizar todas las clases de pádel del club.
- Tendrá funciones diarias operacionales como tareas de recepción y gestión de reservas.

A parte, tendrá un equipo formado por 4 profesores de pádel, 2 a tiempo completo y 2 a tiempo parcial. Estos cuatro profesores serán seleccionados por el equipo de recursos humanos y por Antonio. Los 4 profesores cubrirán todo tipo de clases de pádel, realizarán tareas diarias de recepción y gestión, y cubrirán cualquier imprevisto o gestión en la que el equipo directivo no llegue.

A pesar de que los departamentos y áreas están marcados, al ser una empresa de nueva creación, todo el mundo debe ayudar en lo que sea necesario y cubrir donde no pueda llegar el compañero.

Director de Ventas, Marketing & Communications – Jaume Martí. Socio número 2.

Encargado de desarrollar y ejecutar estrategias de marketing para promover y la marca Eco Green Padel y gestionar la comunicación interna como externa igualmente se encargará de la gestión de la marca y relaciones públicas como contacto con sponsors etc. Para este puesto buscamos un profesional de marketing con habilidades comunicativas estratégicas. A parte llevará toda la comunicación con la empresa externa de marketing digital que nos echará una mano con la publicidad. Se coordina con Sergi para realizar previsiones de ventas, calcular posibles escenarios del club (pesimistas y optimistas) y cálculo y mejora de los márgenes brutos unitarios.

- Realización de folletos informativos
- Responsable de la gestión sostenible del club y prácticas del club
- Elaboración de contenido por redes sociales y comunicación externa del club
- Envío de mails corporativos

- Promociones y descuentos
- Programas de fidelización de socios
- Previsión de ventas y análisis de escenarios.
- Colaborar con otros departamentos del club para alcanzar los objetivos comunes.
- Representar al club en reuniones y eventos externos.

Director del área de operaciones - Rubén López.

Rubén López es el segundo trabajador externo de Eco Green Padel. Es de Las Rozas (Madrid), tiene 40 años y posee más de 20 años de experiencia laboral en el sector retail y mayorista y, dentro de estos, unos 10 años en ventas orientadas al sector deportivo, trabajando con marcas con impacto positivo en el medio ambiente. Es hermano de Antonio y es otro amante del pádel y del deporte. Necesitábamos alguien para la gestión del área de operaciones del club y relaciones con empresas colaboradoras. También queríamos que esta persona se encargase de gestionar toda la parte de la movilidad del club, contenedores y materiales para las pistas. Antonio nos recomendó que conociésemos a su hermano para llevar dicha área. Después de un período de 3 entrevistas en las que participaron otros candidatos, nos decantamos por Rubén ya que tenía grandes habilidades organizativas, grandes gestiones de proyectos y sabía manejar y llevar distintas áreas de un negocio. Su experiencia era un gran activo para nosotros. Esta persona tendrá las funcionalidades de:

- Encargado de la planificación y ejecución de las operaciones diarias y se encargará de asegurar que la prestación de nuestros servicios sea eficiente y de calidad.
- Responsable de la gestión sostenible del club y prácticas del club
- Responsable de la gestión de contenedores del club
- Responsable de la movilidad del club de pádel hacia una nueva ubicación
- Gestionar las operaciones diarias del club: reservas, clases, organizar y gestionar torneos y eventos, supervisar y coordinar las actividades de todos los departamentos del club, como la recepción o el mantenimiento y limpieza.
- Responsable de la herramienta interna de gestión.
- Manejo del móvil personal del club de pádel para atender a mensajería instantánea.
- Gestionar incidencias y resolverlas
- Gestionar la parte de servicios externalizados y alquiler de restaurantes, bar y tienda deportiva
- Gestión del área de descanso y zonas verdes.

Director del área de RRHH– Khushi Shivnani. Socia número 3.

Encargado de la gestión del capital humano y las relaciones laborales, encargado de la selección, formación y desarrollo personal de los empleados de la empresa y promover el bienestar dentro del ambiente laboral. Sus principales quehaceres se detallan a continuación:

- Cumplimiento legal: Asegurar que el club cumpla con las leyes laborales vigentes y posibles cambios en la normativa
- Administración de talento: Atraer, retener y desarrollar a los empleados de alto potencial.
- Relaciones laborales: Resolver conflictos y promover un ambiente de trabajo positivo.
- Reclutamiento y selección: Encontrar y contratar al personal adecuado.
- Administración de nómina y beneficios: Pagar a los empleados y gestionar sus beneficios.
- Colaborar con otros departamentos del club para alcanzar los objetivos comunes.
- Representar al club en reuniones y eventos externos.
- Proporcionamos feedback constructivo a nuestros empleados para ayudarlos a mejorar su desempeño. Evaluaciones y formaciones internas de trabajadores.

7.2. Organización y comunicación interna

Se presenta el organigrama de la empresa distinguiendo las diferentes áreas en las que se ha dividido el club: dirección general, área de operaciones, administración y finanzas, área deportiva, recursos humanos, área de ocio y restauración y márketing y ventas. Se han establecido los siguientes responsables de cada área. El club ofrecerá empleo para 4 vacantes de profesores de pádel.

Imagen 66. Organigrama interno del club



(Fuente: Elaboración propia. 22/04/2024)

El organigrama está claro, se pueden observar 3 niveles. En el nivel 3, se encuentran los profesores de pádel. En el segundo nivel encontramos las 5 áreas principales de la empresa que reportarán a la dirección general, el área de primer nivel, que se encarga de coordinar y gestionar todo el club de pádel.

El club se gestionará con un sistema de coordinación y comunicación que tiene como objetivo alinear a todos los trabajadores y facilitar el trabajo para el cumplimiento de los objetivos comunes. Se explican a continuación:

- **Reuniones periódicas:** Reuniones de equipo y departamento, reuniones entre los directores de cada área y reuniones con el director general. Las reuniones tienen el propósito de discutir objetivos, medición de los Indicadores clave de rendimiento (KPIs), avances, desafíos y soluciones.
- **Canales de comunicación formales e informales:** El equipo se comunicará por correo electrónico. Se usará para comunicaciones oficiales entre los miembros del equipo y los diferentes departamentos.
- **Cultura de puertas abiertas:** Es importante fomentar una comunicación abierta, sincera y fluida entre los miembros del equipo, tanto dentro como fuera del horario laboral. Queremos crear un buen clima de trabajo basado en la confianza, en el que los empleados no teman cometer errores o pedir ayuda. Esto se traduzca a un óptimo rendimiento y mayor eficiencia de los trabajadores. El equipo intentará implantar obligatoriamente una cena de todo el equipo, al menos, una vez al mes.
- **Protocolos y procedimientos estandarizados:** Hay que formalizar un manual a modo de “Constitución” para establecer ciertos procedimientos y protocolos para que todos los trabajadores estén alineados en la manera de gestionar el club.
- **Sistemas de gestión:** El equipo gestionará el club con una Intranet interna, Reserva tu pádel, que se mencionó en las necesidades tecnológicas del proyecto. Servirá para llevar la gestión diaria del club, automatizar tareas, mejorar la eficiencia operativa y generar sinergias.

7.3. Selección del personal y contratación

La selección de formas de contrataciones en Eco Green Padel se basará en la naturaleza de cada puesto y las necesidades específicas de la empresa, los criterios de contratación incluirán:

- **Relevancia del rol:** la naturaleza y las responsabilidades del puesto determinarán la forma de contratación más adecuada.

- Flexibilidad Laboral: se hará un análisis y se evaluará la necesidad de flexibilidad en términos de horas de trabajo y presencialidad física.
- Duración esperada de la Actividad: para proyectos específicos o en picos de demanda, se considerará la duración prevista de la actividad.
- Especialización: para roles especializados como consultoría se externaliza el proceso.

La compañía ofrecerá tipos distintos de contrato dependiendo de la naturaleza del trabajo explicado anteriormente.

- Contratos a tiempo completo: estos se ofrecerán a los roles clave y a las posiciones estratégicas que requieran dedicación completa y compromiso con los objetivos a largo plazo de la empresa.
- Contratos a tiempo parcial: este tipo de contratos será para los roles que no requieran una presencia a tiempo completo.
- Contratos Freelance o externalización: este tipo de contratos será para ocasiones específicas y que no requieran presencialidad constante. Se usarán en casos aislados cuando se necesite.

7.3.1. Proceso de contratación.

El proceso de contratación se llevará a cabo de manera rigurosa, independientemente del puesto a solicitar, el proceso incluirá lo siguiente.

- Abrir y publicar las vacantes en nuestra página web y en bolsas de trabajo accesibles para todos.
- Aplicación por bolsas de trabajo interna o externa
- Selección de las personas a entrevistar según su perfil y habilidades.
- Primera entrevista: Toma de datos inicial y primer contacto
- Segunda entrevista con especificaciones técnicas del puesto en cuestión con los responsables del área involucrada y la directora de recursos humanos. Esta entrevista será muy detallada para evaluar habilidades técnicas y ajuste a la cultura empresarial. Esto se realizará para corroborar si el candidato se alinea con los valores y la misión y visión empresarial.
- Evaluación de referencias y experiencias anteriores. Nosotros como empresa nos comprometemos a mantener un equipo altamente cualificado y adaptable.

7.3.2. Perfiles de las personas a contratar.

Perfiles de las personas a contratar en Eco Green Padel:

- Dos profesores de pádel a tiempo completo
- Dos profesores de pádel a tiempo parcial
- Director del área de operaciones
- Director del área deportiva

Imagen 67 & 68. Dos vacantes de tiempo completo (Full Time) y dos vacantes a tiempo parcial

VACANTE – PROFESOR DE PÁDEL FULL TIME

OBJETIVO DEL CARGO

Realizar clases de pádel de todos los niveles y acondicionamiento físico. Gestionar el club con todas las funciones diarias que conllevan: recepción, atención al cliente, eventos, torneos

SE OFRECE

- Trabajo a tiempo completo
- Horario de 10h a 18h ó 14h a 22h
- Material gratuito
- Compensación económica
- Descuentos en los restaurantes del club
- Crecer y aprender en un entorno dinámico lleno de grandes profesionales

RESPONSABILIDADES

- Impartir clases de pádel a grupos de diferentes niveles.
- Diseñar y ejecutar planes de entrenamiento individualizados.
- Evaluar el progreso de los jugadores y proporcionarles feedback
- Motivar y animar a los jugadores a alcanzar su máximo potencial.
- Participar en competiciones y eventos de pádel.

REQUISITOS

- Manejo básico de herramientas como el correo o Excel. Se valorará título universitario en ciencias del deporte como INEF o CAYDF
- Experiencia: Mínimo 3 años de experiencia como entrenador de pádel a nivel profesional o semiprofesional
- Formación: Nivel 2 de entrenador de pádel o superior.
- Conocimientos: Dominio de la técnica y táctica del pádel, así como de la preparación física y psicológica de los jugadores
- Habilidades: Excelentes habilidades de comunicación, liderazgo y motivación. Capacidad de trabajar en equipo y de manera autónoma

(Fuente: Elaboración propia. 22/04/2024)

VACANTE – PROFESOR DE PÁDEL PART TIME

OBJETIVO DEL CARGO

Realizar clases de pádel de todos los niveles y acondicionamiento físico. Gestionar el club con todas las funciones diarias que conllevan: recepción, atención al cliente, eventos, torneos

SE OFRECE

- Trabajo a tiempo parcial
- Horario de 17h a 22h ó 16h a 21h
- Material gratuito
- Compensación económica
- Descuentos en los restaurantes del club
- Crecer y aprender en un entorno dinámico lleno de grandes profesionales

RESPONSABILIDADES

- Impartir clases de pádel a grupos de diferentes niveles.
- Asistir al entrenador principal en la ejecución de planes de entrenamiento.
- Evaluar el progreso de los jugadores y proporcionarles feedback.
- Motivar y animar a los jugadores a mejorar su juego.

REQUISITOS

- Manejo básico de herramientas como el correo o Excel. Se valorará título universitario en ciencias del deporte como INEF o CAYDF
- Experiencia: Mínimo 1 año de experiencia como entrenador de pádel a nivel amateur o semiprofesional
- Formación: Nivel 1 de entrenador de pádel o superior.
- Conocimientos: Buena base de la técnica y táctica del pádel.
- Habilidades: Buenas habilidades de comunicación y liderazgo. Capacidad de trabajar en equipo y de manera autónoma
- Actitud: Pasión por el pádel y compromiso con el aprendizaje de los jugadores
- Se valorará la disponibilidad para trabajar en horarios flexibles, incluyendo fines de semana

CONTACTO:
www.ecogreenpadel.es
 Teléfono: +34 937 762 646 // +34 622 690 624
 Correo electrónico:
ecogreenpadel@outlook.es

CONTACTO:
www.ecogreenpadel.es
 Teléfono: +34 937 762 646 // +34 622 690 624
 Correo electrónico:
ecogreenpadel@outlook.es

Vacante de director del área de operaciones

Como ya teníamos un candidato que se ajustaba mucho al puesto, cerramos el proceso de inmediato. Rubén López cumplió con las siguientes características del empleo:

1. Experiencia:

- Más de 10 años de experiencia laboral en el sector retail y en dirección de negocio
- 10 años de experiencia en ventas orientadas al sector deportivo.
- Compromiso con la sostenibilidad y las prácticas ecológicas.
- Experiencia previa en clubes de pádel o clubes deportivos

2. Habilidades:

- Grandes habilidades organizativas y de gestión de proyectos.
- Capacidad para manejar y llevar distintas áreas de un negocio.
- Experiencia en la planificación y ejecución de operaciones diarias.
- Habilidades de comunicación y liderazgo.
- Manejo de Excel y otras herramientas corporativas.

3. El seleccionado será responsable de las siguientes funciones:

- Planificar y ejecutar las operaciones diarias del club de pádel.
- Gestionar el club de forma sostenible y ecológica.
- Gestionar la movilidad del club hacia una nueva ubicación.
- Supervisar y coordinar las actividades de todos los departamentos del club.
- Gestionar la herramienta interna de gestión.
- Atender a los clientes a través del móvil del club.
- Gestionar incidencias y resolverlas.
- Gestionar servicios externalizados como restaurantes, bar y tienda deportiva.
- Gestionar el área de descanso y zonas verdes.

4. Se ofrece:

- Un puesto desafiante y gratificante en una empresa en crecimiento.
- La oportunidad de trabajar en un entorno apasionado por el pádel y el deporte.
- Un salario competitivo y un paquete de beneficios completo.
- La oportunidad de trabajar con un equipo talentoso y dedicado.
- La oportunidad de marcar la diferencia en una empresa comprometida con la sostenibilidad.

5. Cómo postularse a la posición:

Enviando el currículum vitae y una carta de presentación a [ecogreenpadel@outlook.es] indicando en el asunto "Director del área de operaciones".

Vacante de director del área deportiva – Head Padel Coach

1. Experiencia:

- Más de 10 años de experiencia laboral en el sector retail y en dirección de negocio.
- 10 años de experiencia en ventas orientadas al sector deportivo.
- Compromiso con la sostenibilidad y las prácticas ecológicas.
- Experiencia previa en clubes de pádel o clubes deportivos.

2. Habilidades:

- Grandes habilidades organizativas y de gestión de proyectos.
- Capacidad para manejar y llevar distintas áreas de un negocio.
- Experiencia en la planificación y ejecución de operaciones diarias.
- Habilidades de comunicación y liderazgo.
- Manejo de Excel y otras herramientas corporativas.

3. El seleccionado será responsable de las siguientes funciones:

- Impartir clases de pádel a jugadores profesionales y jóvenes promesas que necesiten un plan de entrenamiento personalizado.
- Gestión de talleres y eventos sobre el pádel y el deporte.
- Gestionar las actividades del club: Torneos y ligas internas del club.
- Gestionar la herramienta interna de gestión del área deportiva.
- Organización de todas las clases de pádel del club.

- Tareas de recepción y gestión de reservas.
- Liderar a un equipo de profesores de pádel: 4 profesores de pádel, 2 a tiempo completo y 2 a tiempo parcial. Supervisar y coordinar las actividades de todo el equipo.
- Atender a los clientes a través del móvil del club en relación con el área deportiva.
- Gestionar incidencias y resolverlas en el área deportiva.
- Gestionar servicios externalizados relacionados con el área deportiva.
- Gestionar el área de descanso y zonas verdes del club.

4. Se ofrece:

- Un puesto desafiante y gratificante en una empresa en crecimiento.
- La oportunidad de trabajar en un entorno apasionado por el pádel y el deporte.
- Un salario competitivo
- La oportunidad de marcar la diferencia en una empresa comprometida con la sostenibilidad.

5. Cómo postularse a la posición:

Enviando el currículum vitae y una carta de presentación a [ecogreenpadel@outlook.es] indicando en el asunto "Director del área deportiva".

7.4. Gestión de los recursos humanos

Las políticas de gestión de recursos humanos de Eco Green Padel están diseñadas para crear un ambiente de trabajo positivo y productivo donde los empleados se sientan valorados, motivados y comprometidos con el éxito de la empresa

Políticas de retribución

- Salario competitivo: Queremos ofrecer un salario competitivo en el mercado para todos nuestros empleados teniendo en cuenta su experiencia, habilidades y responsabilidades.
- Beneficios adicionales: Además del salario base, ofrecemos una serie de beneficios adicionales, como seguro médico, plan de pensiones, vacaciones pagadas y días libres por enfermedad.
- Incentivos al rendimiento: Los incentivos al rendimiento son claves para mantener motivados a nuestros empleados a alcanzar sus objetivos y contribuir al éxito de la empresa. Los incentivos serán descuentos en bienes de consumo, entradas para eventos deportivos, posibles aumentos de sueldo...

Políticas de formación

- Planes de formación personalizados: Desarrollamos planes de formación personalizados para cada empleado, en función de su área de actuación u objetivos en la empresa. Creemos que formar es invertir en el futuro y el éxito de la empresa.
- Formación en sostenibilidad: Ofrecemos formación específica sobre sostenibilidad para que todos nuestros empleados comprendan el compromiso de la empresa con el medio ambiente.

Políticas de motivación

- Ambiente de trabajo positivo: Hacer que nuestros trabajadores se sientan valorados y respetados por cada miembro de la empresa.
- Oportunidades de crecimiento: Ofrecemos a nuestros empleados oportunidades de crecimiento dentro de la empresa, tanto en términos de responsabilidades como de promoción.
- Feedback constructivo: Proporcionamos feedback constructivo a nuestros empleados para ayudarlos a mejorar su desempeño. Esta tarea la desempeñará recursos humanos.

7.4.1. Costes laborales estimados

Seguidamente, mostraremos 3 tablas para entender los costes estimados de los empleados de Eco Green Padel. La primera tabla muestra una foto general de los costes laborales del primer año. La segunda tabla que se presenta es el cuadro de planificación de puestos de trabajo. La segunda tabla es la previsión de los costes salariales previstos para el año 1.

Tabla 35. Sueldos y salarios completos año1

SUELDOS Y SALARIOS	SEG.SOCIAL A CARGO DE LA EMPRESA (23,6%)	FORMACIONES Y SEGUROS LABORALES	COSTE EMPRESA	TOTAL GASTO SSYS
275.000,00 €	64.900,00 €	13.750,00 €	78.650,00 €	353.650,00 €
costes 23,6% SSCE + 5% otros costes de formación y seguros laborales				

(Fuente: Elaboración propia. 22/04/2024)

Tabla 36. Sueldos y salarios desglosado

CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7
SALARIO	22.916,67 €	22.916,67 €	22.916,67 €	22.916,67 €	22.916,67 €	22.916,67 €	22.916,67 €
SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DE LA EMPRESA (23,6%)	5.408,33 €	5.408,33 €	5.408,33 €	5.408,33 €	5.408,33 €	5.408,33 €	5.408,33 €
FORMACIONES Y SEGUROS LABORALES	1.145,83 €	1.145,83 €	1.145,83 €	1.145,83 €	1.145,83 €	1.145,83 €	1.145,83 €
COSTE TOTAL DE LA EMPRESA	29.470,83 €						

MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3
22.916,67 €	22.916,67 €	22.916,67 €	22.916,67 €	22.916,67 €	275.000,00 €	282.000,00 €	295.086,00 €
5.408,33 €	5.408,33 €	5.408,33 €	5.408,33 €	5.408,33 €	64.900,00 €	66.552,00 €	69.640,30 €
1.145,83 €	1.145,83 €	1.145,83 €	1.145,83 €	1.145,83 €	13.750,00 €	14.100,00 €	14.754,30 €
29.470,83 €	353.650,00 €	362.652,00 €	379.480,60 €				

(Fuente: Elaboración propia. 22/04/2024)

Tabla 37. Variación porcentual año a año

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
SUELDOS Y SALARIOS	353.650,00 €	362.652,00 €	379.480,60 €
VARIACIÓN (%)	0%	2,55%	4,64%

(Fuente: Elaboración propia. 22/04/2024)

Gráfica 9. Variación de los sueldos y salarios año sobre año.



(Fuente: Elaboración propia. 22/04/2024)

Tabla 38. Sueldos y salarios de cada empleado

NOMBRE	RENÉ ALVAREZ	JAUME MARTÍ	KHUSHI SHIVNANI	SERGI GARCIA	ANTONIO
DENOMINACIÓN	SOCIO 1	SOCIO 2	SOCIO 3	SOCIO 4	TRABAJADOR 1
ÁREA DE DESEMPEÑO	DIRECCIÓN GENERAL	MÁRKETING Y VENTAS	RRHH	ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS	ÁREA DEPORTIVA
TIPO CONTRATO	TIEMPO COMPLETO	TIEMPO COMPLETO	TIEMPO COMPLETO	TIEMPO COMPLETO	TIEMPO COMPLETO
CARGO	CEO (DIRECTOR GENERAL)	DIRECTOR MKT Y VENTAS	DIRECTORA RRHH	DIRECTOR ADM. & FINANZAS	ÁREA DEPORTIVA
SALARIO FIJO ANUAL BRUTO	48.626,88 €	48.626,88 €	48.626,88 €	48.626,88 €	37.133,25 €
SALARIO FIJO MENSUAL BRUTO	3.473,35 €	3.473,35 €	3.473,35 €	3.473,35 €	2.652,38 €
% RESPECTO EL TOTAL	14%	14%	14%	14%	11%
SALARIO VARIABLE	- €	- €	- €	- €	- €
COSTE SEGURIDAD SOCIAL (23,6%)	11.475,94 €	11.475,94 €	11.475,94 €	11.475,94 €	8.763,45 €

(Fuente: Elaboración propia. 22/04/2024)

NOMBRE	RUBÉN LÓPEZ	PROFESOR 1	PROFESOR 2	PROFESOR 3	PROFESOR 4
DENOMINACIÓN	TRABAJADOR 2	TRABAJADOR 3	TRABAJADOR 4	TRABAJADOR 5	TRABAJADOR 6
ÁREA DE DESEMPEÑO	ÁREA DE OPERACIONES	ÁREA DEPORTIVA	ÁREA DEPORTIVA	ÁREA DEPORTIVA	ÁREA DEPORTIVA
TIPO CONTRATO	TIEMPO COMPLETO	TIEMPO COMPLETO	TIEMPO COMPLETO	TIEMPO PARCIAL	TIEMPO PARCIAL
CARGO	ÁREA DE OPERACIONES	ÁREA DEPORTIVA	ÁREA DEPORTIVA	ÁREA DEPORTIVA	ÁREA DEPORTIVA
SALARIO FIJO ANUAL BRUTO	37.133,25 €	28.292,00 €	28.292,00 €	14.146,00 €	14.146,00 €
SALARIO FIJO MENSUAL BRUTO	2.652,38 €	2.020,86 €	2.020,86 €	1.010,43 €	1.010,43 €
% RESPECTO EL TOTAL	11%	8%	8%	4%	4%
SALARIO VARIABLE	0	0	0	0	0
COSTE SEGURIDAD SOCIAL (23,6%)	8.763,45 €	6.676,91 €	6.676,91 €	3.338,46 €	3.338,46 €

(Fuente: Elaboración propia. 22/04/2024)

Se puede visualizar diferente información sobre cada perfil que encontramos en el club. Se adjunta el nombre, el cargo, el tipo de contrato, el salario fijo bruto que paga la empresa, el coste de seguridad social que asume la empresa, el porcentaje respecto del total que cobra cada empleado y el área de desempeño. Ningún trabajador dispone de salario variable.

7.5. “Externalización” de actividades

Primero de todo queremos aclarar que el club externalizará un seguido de gastos y servicios a empresas externas para poder enfocarse en sus actividades principales, mejorar la eficiencia y reducir costos. Por otro lado, confiará 3 de sus locales a empresas que pagarán un alquiler por explotar el local. Los servicios externalizados serán:

- Limpieza
- Mantenimiento
- Jardinería
- Agencia de márketing digital

Los servicios que el club alquilará a cambio de una cuota a empresas externas son:

- Gestión del bar del club “Drive&Revés”
- Gestión del restaurante “La Volea Perfecta”
- Gestión de la tienda deportiva

El club obtendrá unos pagos por los 3 locales que las empresas arrendatarias deberán realizar al finalizar cada mes. La gestión de los locales quedará 100% en manos de las empresas arrendatarias, que deberán cumplir unos requisitos y pasar unas rondas de negociación en las que el club valorará quién es el

candidato indicado para obtener la potestad de explotar el local. Se detalla una tabla con los pagos que recibe el club como alquiler. Se puede observar los pagos mensuales que deberán realizar (incluyendo el IVA). El club tendrá un ingreso por alquileres recurrente mensual de 6.200€ en el año 1 y 2 y en el tercer año se subirá la cuota de alquiler de tienda por lo que obtendrá 6.700€. En el primer año se ganará un total de 74.400€ provenientes del alquiler de locales.

Tabla 39. Alquileres de locales a empresas externas

ALQUILERES A EMPRESAS EXTERNAS			
LOCAL A EXPLOTAR	PAGO MENSUAL AÑO 1	PAGO MENSUAL AÑO 2	PAGO MENSUAL AÑO 3
DRIVE&REVÉS	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €
LA VOLEA PERFECTA	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €
TIENDA DEPORTIVA	1.200,00 €	1.200,00 €	1.700,00 €
TOTAL MENSUAL	6.200,00 €	6.200,00 €	6.700,00 €
TOTAL ANUAL	74.400,00 €	74.400,00 €	80.400,00 €

(Fuente: Elaboración propia. 22/04/2024)

Una vez introducido los servicios a externalizar y haber visto los alquileres a empresas externas, se procede a detallar los 4 servicios externalizados más específicamente:

1. Limpieza

Se subcontrata a una empresa de limpieza para la limpieza diaria de las instalaciones, incluyendo vestuarios, pistas, baños y zonas comunes. Se establece un contrato de servicios con la empresa de limpieza que comprende los siguientes puntos:

- Frecuencia del servicio: Diario o semanal, dependiendo de la necesidad del club. En casos especiales se hará un servicio extraordinario si el club lo requiere.
- Las funciones y zonas para limpiar
- Los productos utilizados
- Los estándares de calidad esperados.
- Pago mensual.
- Empresa recomendada para realizar el servicio: Acuamar - info@acuamar.es - <https://www.acuamar.es/>

El acuerdo pasa por que ambas partes cumplan el contrato.

Las ventajas de externalizar dicho servicio pasan por la reducción de costos laborales y de seguridad social y una mayor especialización y eficiencia en la limpieza. Esto generará la liberación de nuestro personal propio para otras tareas.

2. Mantenimiento y servicio de reparaciones

Se subcontrata a una empresa de mantenimiento para el mantenimiento preventivo de las pistas de pádel, instalaciones eléctricas, fontanería, climatización y equipamiento del club.

- Frecuencia del servicio: semanal o mensual, dependiendo de la necesidad del club. En casos especiales se hará un servicio extraordinario si el club lo requiere.
- Las funciones y zonas que mantener y controlar.
- Los estándares de calidad esperados.
- Revisiones mensuales
- Tiempo de respuesta ante averías: inmediata, con un servicio de soporte de 24 horas en los 7 días de la semana.
- Pago mensual.
- Empresa recomendada para realizar el servicio: PadelPar Group – info@padelpar.es - <https://padelpar.es/mantenimiento-reparacion-pistas-padel-madrid/>

El acuerdo pasa por que ambas partes cumplan el contrato.

Las ventajas de externalizar dicho servicio pasan por la reducción de costos de reparaciones imprevistas., una mayor vida útil de las instalaciones y el equipamiento y una prevención de averías y accidentes.

3. Jardinería

Se subcontrata a una empresa de jardinería para el cuidado de las zonas verdes del club y área de descanso, incluyendo el riego, la poda, el abonado y el control de plagas.

Acuerdo: Se establece un contrato de servicios con la empresa de jardinería, especificando el alcance del trabajo, la frecuencia de las visitas y los productos utilizados.

- Frecuencia del servicio: semanal o mensual, dependiendo de la necesidad del club. En casos especiales se hará un servicio extraordinario si el club lo requiere.
- Las funciones y zonas que se deberán mantener en condiciones óptimas.
- Los estándares de calidad esperados.

- Los productos y herramientas utilizadas.
- Pago mensual.
- Empresa recomendada para realizar el servicio: Paisajistas - proyectos@paisajistas.org - <https://www.paisajistas.org/>

El acuerdo pasa por que ambas partes cumplan el contrato.

Las ventajas de externalizar dicho servicio pasan por un espacio exterior atractivo y bien cuidado., una mayor comodidad para los socios y clientes del club, contribución a una imagen positiva del club, expresando nuestro compromiso con el medio ambiente y nuestro sentimiento más verde.

4. Agencia de Marketing Digital

Se subcontrata a una agencia de marketing digital para la creación y gestión de la presencia online del club, incluyendo la página web, las redes sociales, las campañas de marketing y el análisis de resultados.

- Frecuencia del servicio: diario, creación de contenido para la marca de forma continua.
- Objetivos del contrato marcados en basen a unos indicadores de rendimiento.
- Estrategias por implementar y trazar un plan de márketing.
- Pago mensual.
- Empresa recomendada para realizar el servicio: Paisajistas - proyectos@paisajistas.org - <https://www.paisajistas.org/>

El acuerdo pasa por que ambas partes cumplan el contrato.

Las ventajas de externalizar dicho servicio pasan por una mayor visibilidad del club en internet, un aumento del tráfico a la página web y las redes sociales, una captación de nuevos socios más efectiva, fidelización de los socios existentes y una mejora de la reputación del club.

En esta tabla se pueden ver los distintos servicios nombrados anteriormente, el pago mensual, el IVA del servicio, el pago anual del año 1, del año 2 y del año 3. Se puede ver como el gasto más elevado es el de mantenimiento ya que las instalaciones deben estar en las mejores condiciones posibles. El club tiene un gasto bastante elevado en jardinería ya que debe cuidar y mantener las zonas verdes y áreas de descanso del club. El gasto de la agencia de márketing es el que menos impacta. Los gastos no aumentan mucho del año 1 al año 2, pero cuando nos fijamos entre año 2 y 3, podemos ver como aumentan en el caso de la limpieza, jardinería y la agencia de márketing.

Cabe recordar que el pago mensual es un número estimativo y es basado en la división del pago anual entre los 12 meses. Dependiendo de la magnitud de servicio que se necesite, los gastos aumentarán o disminuirán.

Tabla 40. Externalización de gastos del club

SUBCONTRATACIONES - EXTERNALIZACIONES						
SERVICIO	PAGO MENSUAL	IVA	PAGO ANUAL	IVA	ANUAL AÑO 2 (con IVA)	ANUAL AÑO 3 (con IVA)
LIMPIEZA	1.068,12 €	283,93 €	12.817,48 €	3.407,18 €	14.751,05 €	27.566,39 €
MANTENIMIENTO	2.670,31 €	709,83 €	32.043,71 €	8.517,95 €	39.336,13 €	37.590,53 €
JARDINERÍA	1.548,78 €	411,70 €	18.585,35 €	4.940,41 €	26.551,89 €	31.325,44 €
AGENCIA MÁRKETING DIGITAL	220,04 €	58,49 €	2.640,42 €	701,88 €	4.051,65 €	5.097,94 €

(Fuente: Elaboración propia. 22/04/2024)

8. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

En este apartado se mostrarán los estados financieros provisionales de la empresa de nueva creación Eco Green Padel. A continuación, se adjuntan las siguientes cuentas, ratios y cálculos financieros.

- CUENTA DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN INICIAL
- CUADRO DE AMORTIZACIONES DE LOS ACTIVOS NO CORRIENTES
- CUADRO DE FINANCIACIÓN BANCARIA
- CUADRO DE IVA
- CUENTA PREVISIONAL DE TESORERÍA DEL PRIMER AÑO DESGLOSADO MES A MES.
- CUENTA PREVISIONAL DE TESORERÍA (A tres años)
- CUENTA PREVISIONAL DE RESULTADOS (A tres años)
- BALANCE PREVISIONAL (A tres años)
- RATIOS FINANCIEROS
- CÁLCULO K_e , K_d , WACC
- VALORACIÓN DE LA INVERSIÓN: VAN, TIR y PAYBACK

Para realizar este proyecto de apertura del club de pádel, los socios van a aportar un capital de 219.803€ euros, que, si lo repartimos entre los socios, asciende a 54.950,75 euros cada uno. Se obtiene un préstamo bancario de 150.000 euros, a devolver en 4 años. Se establecen las siguientes estimaciones económico-financieras (cantidades en euros) de la cantidad monetaria que necesita el club para realizar las distintas operaciones para el posterior arranque y puesta en marcha. Esto conlleva la compra de los activos claves como contenedores, pistas de pádel, amueblado de las cocinas, mobiliario, y más que se especifican a continuación en el apartado 8.1 de financiación.

8.1. Financiación

	PRECIO UD	CANTIDAD	TOTAL
CONTENEDORES	800,00 €	69	55.200,00 €
PISTA PADEL	19.900,00 €	12	238.800,00 €
DESCUENTO PISTAS 25%			179.100,00 €
AMUEBLADO COCINA	5.000,00 €	2	10.000,00 €
MOBILIARIO Y EQUIPOS INFORMÁTICOS	20.000,00 €		20.000,00 €
DINERO DISPONIBLE	45.000,00 €		45.000,00 €
Activos intangibles (marca + software web)	5.000,00 €		5.000,00 €
IVA activos	55.503,00 €		55.503,00 €
TOTAL			369.803,00 €
FINANCIACIÓN TOTAL	369.803,00 €		
FINANCIACIÓN EXTERNA 40%	147.921,20 €	150.000,00 €	
FINANCIACIÓN INTERNA 60%	221.881,80 €	219.803,00 €	
PRESTAMO A PEDIR	147.921,20 €		
REDONDEAMOS A	150.000,00 €		

Se decide pedir un préstamo en el ICO (Instituto de crédito oficial) de 150.000 euros a un interés anual de 4%.

TAE de la operación

La Tasa Anual Equivalente (TAE) aplicable a la operación estará compuesta por el coste de la comisión inicial que en su caso aplique la Entidad de Crédito más el tipo de interés.

La TAE no podrá superar los límites siguientes:

- Para operaciones a plazo igual a 1 año: tipo fijo o variable más hasta 2,30 %.
- Para operaciones a plazo de 2, 3 ó 4 años: tipo fijo o variable más hasta 4,00%.
- Para operaciones a un plazo igual o superior a 5 años: tipo fijo o variable más hasta 4,30%.

(Fuente: [Instituto de Crédito Oficial \(ico.es\)](https://www.ico.es) 12704/2024)

8.2. Cuadro de inversión y financiación

INVERSIÓN INICIAL		FINANCIACIÓN INICIAL	
PISTAS	179.100,00 €	CAPITAL SOCIAL	219.803,00 €
CONTENEDORES	55.200,00 €	4 SOCIOS	54.950,75 €
COCINAS	10.000,00 €		
MOBILIARIO + EQ INFORMATICOS	20.000,00 €	PRÉSTAMO CP	36.635 €
IVA ACTIVOS	55.503,00 €	PRÉSTAMO LP	113.365,00 €
Activos Intangibles (marca y página web)	5.000,00 €		
DINERO DISPONIBLE	45.000,00 €		
TOTAL	369.803,00 €	TOTAL	369.803,00 €

Se dispone de 45.000 euros como colchón para emergencias o posibles gastos extraordinarios que pueda tener la empresa, así como efectivo disponible para disponer de liquidez y efectivo en caja. Se han separado los activos intangibles de los tangibles y se ha aplicado el IVA sobre los tangibles. Las sumas totales de ambos lados cuadran. Se puede ver el valor de cada activo que la empresa ha adquirido y el valor de la deuda que debe asumir. El capital de cada socio a aportar es de 54.950,75€.

8.3. Cuadro de amortización de los activos no corrientes

En este apartado se exponen las distintas amortizaciones de los activos de los que dispone el club para realizar su actividad y proporcionar los servicios

Pistas de pádel amortizables en 30 años a un 3% anual.

PISTAS DE PÁDEL

	30	3%	T=1	T=2	T=3	T=4	T=5	T=6
INMOVILIZADO	179.100,00 €							
CUOTA AMORTIZACIÓN			5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €
AMORT. ACUMULADA			5.970,00 €	11.940,00 €	17.910,00 €	23.880,00 €	29.850,00 €	35.820,00 €
INMOVILIZADO NETO			173.130,00 €	167.160,00 €	161.190,00 €	155.220,00 €	149.250,00 €	143.280,00 €

T=7	T=8	T=9	T=10	T=11	T=12	T=13	T=14	T=15	T=16	T=17
5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €
41.790,00 €	47.760,00 €	53.730,00 €	59.700,00 €	65.670,00 €	71.640,00 €	77.610,00 €	83.580,00 €	89.550,00 €	95.520,00 €	101.490,00 €
137.310,00 €	131.340,00 €	125.370,00 €	119.400,00 €	113.430,00 €	107.460,00 €	101.490,00 €	95.520,00 €	89.550,00 €	83.580,00 €	77.610,00 €

T=18	T=19	T=20	T=21	T=22	T=23	T=24	T=25	T=26	T=27	T=28	T=29	T=30
5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €	5.970,00 €
107.460,00 €	113.430,00 €	119.400,00 €	125.370,00 €	131.340,00 €	137.310,00 €	143.280,00 €	149.250,00 €	155.220,00 €	161.190,00 €	167.160,00 €	173.130,00 €	179.100,00 €
71.640,00 €	65.670,00 €	59.700,00 €	53.730,00 €	47.760,00 €	41.790,00 €	35.820,00 €	29.850,00 €	23.880,00 €	17.910,00 €	11.940,00 €	5.970,00 €	- €

Contenedores, amortizables en 10 años a un 10% anual.

CONTENEDORES											
10	10%	T=1	T=2	T=3	T=4	T=5	T=6	T=7	T=8	T=9	T=10
INMOVILIZADO	55.200,00 €										
CUOTA AMORTIZACIÓN		5.520,00 €	5.520,00 €	5.520,00 €	5.520,00 €	5.520,00 €	5.520,00 €	5.520,00 €	5.520,00 €	5.520,00 €	5.520,00 €
AMORT. ACUMULADA		5.520,00 €	11.040,00 €	16.560,00 €	22.080,00 €	27.600,00 €	33.120,00 €	38.640,00 €	44.160,00 €	49.680,00 €	55.200,00 €
INMOVILIZADO NETO		49.680,00 €	44.160,00 €	38.640,00 €	33.120,00 €	27.600,00 €	22.080,00 €	16.560,00 €	11.040,00 €	5.520,00 €	- €

Cocinas para los restaurantes, amortizables en 10 años a un 10% anual.

COCINAS											
10	10%	T=1	T=2	T=3	T=4	T=5	T=6	T=7	T=8	T=9	T=10
INMOVILIZADO	10.000,00 €										
CUOTA AMORTIZACIÓN		1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
AMORT. ACUMULADA		1.000,00 €	2.000,00 €	3.000,00 €	4.000,00 €	5.000,00 €	6.000,00 €	7.000,00 €	8.000,00 €	9.000,00 €	10.000,00 €
INMOVILIZADO NETO		9.000,00 €	8.000,00 €	7.000,00 €	6.000,00 €	5.000,00 €	4.000,00 €	3.000,00 €	2.000,00 €	1.000,00 €	- €

Activo intangible: marca más página web (software), amortizable en 4 años a un 25% anual

MARCA + PÁGINA WEB						
4	25%	T=1	T=2	T=3	T=4	
ACTIVO INTANGIBLE	5.000,00 €					
CUOTA AMORTIZACIÓN			1.250,00 €	1.250,00 €	1.250,00 €	1.250,00 €
AMORT. ACUMULADA			1.250,00 €	2.500,00 €	3.750,00 €	5.000,00 €
INTANGIBLE NETO			3.750,00 €	2.500,00 €	1.250,00 €	- €

Mobiliario (incluye todo tipo de amueblado para poner en funcionamiento el club, sillas, decoración, mesas, luces, muebles...). Amortizable en 8 años a un 13% anual.

MOBILIARIO									
8	13%	T=1	T=2	T=3	T=4	T=5	T=6	T=7	T=8
INMOVILIZADO	15.000,00 €								
CUOTA AMORTIZACIÓN		1.875,00 €	1.875,00 €	1.875,00 €	1.875,00 €	1.875,00 €	1.875,00 €	1.875,00 €	1.875,00 €
AMORT. ACUMULADA		1.875,00 €	3.750,00 €	5.625,00 €	7.500,00 €	9.375,00 €	11.250,00 €	13.125,00 €	15.000,00 €
INMOVILIZADO NETO		13.125,00 €	11.250,00 €	9.375,00 €	7.500,00 €	5.625,00 €	3.750,00 €	1.875,00 €	- €

Equipos informáticos (incluye ordenadores, tabletas inteligentes y teléfonos para la gestión del club entre los trabajadores). Amortizable en 10 años a un 10% anual.

EQUIPOS INFORMÁTICOS											
10	10%	T=1	T=2	T=3	T=4	T=5	T=6	T=7	T=8	T=9	T=10
INMOVILIZADO	5.000,00 €										
CUOTA AMORTIZACIÓN		500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
AMORT. ACUMULADA		500,00 €	1.000,00 €	1.500,00 €	2.000,00 €	2.500,00 €	3.000,00 €	3.500,00 €	4.000,00 €	4.500,00 €	5.000,00 €
INMOVILIZADO NETO		4.500,00 €	4.000,00 €	3.500,00 €	3.000,00 €	2.500,00 €	2.000,00 €	1.500,00 €	1.000,00 €	500,00 €	- €

8.4. Cuadro de financiación bancaria

Se adjunta la amortización del préstamo pedido al ICO. Se puede ver el valor del préstamo, 150.000€ con un interés anual a 4%, un horizonte temporal de pago a 4 años y el número de pagos al año, 1.

VA	150.000,00 €	i	4%
N años	4	jm	0,04
Pdos años (m)	1	im	0,04
Num periodos	4		

Periodo	CPIP	Intereses	CapAmort	Cuota	CPFP
1	150.000,00 €	6.000,00 €	35.323,51 €	41.323,51 €	114.676,49 €
2	114.676,49 €	4.587,06 €	36.736,45 €	41.323,51 €	77.940,05 €
3	77.940,05 €	3.117,60 €	38.205,90 €	41.323,51 €	39.734,14 €
4	39.734,14 €	1.589,37 €	39.734,14 €	41.323,51 €	- €

Se ha realizado una estimación de lo que supondría pagar el préstamo mensualmente para la entidad.

Periodo	CPIP	Intereses	CapAmort	Cuota	CPFP
1	150.000,00 €	491,06 €	2.891,00 €	3.382,06 €	147.109,00 €
2	147.109,00 €	481,60 €	2.900,46 €	3.382,06 €	144.208,54 €
3	144.208,54 €	472,10 €	2.909,96 €	3.382,06 €	141.298,58 €
4	141.298,58 €	462,57 €	2.919,49 €	3.382,06 €	138.379,09 €
5	138.379,09 €	453,02 €	2.929,04 €	3.382,06 €	135.450,05 €
6	135.450,05 €	443,43 €	2.938,63 €	3.382,06 €	132.511,42 €
7	132.511,42 €	433,81 €	2.948,25 €	3.382,06 €	129.563,17 €
8	129.563,17 €	424,16 €	2.957,90 €	3.382,06 €	126.605,26 €
9	126.605,26 €	414,47 €	2.967,59 €	3.382,06 €	123.637,67 €
10	123.637,67 €	404,76 €	2.977,30 €	3.382,06 €	120.660,37 €
11	120.660,37 €	395,01 €	2.987,05 €	3.382,06 €	117.673,32 €
12	117.673,32 €	385,23 €	2.996,83 €	3.382,06 €	114.676,49 €
13	114.676,49 €	375,42 €	3.006,64 €	3.382,06 €	111.669,85 €
14	111.669,85 €	365,58 €	3.016,48 €	3.382,06 €	108.653,37 €
15	108.653,37 €	355,70 €	3.026,36 €	3.382,06 €	105.627,01 €
16	105.627,01 €	345,80 €	3.036,26 €	3.382,06 €	102.590,75 €
17	102.590,75 €	335,86 €	3.046,20 €	3.382,06 €	99.544,54 €
18	99.544,54 €	325,88 €	3.056,18 €	3.382,06 €	96.488,37 €
19	96.488,37 €	315,88 €	3.066,18 €	3.382,06 €	93.422,19 €
20	93.422,19 €	305,84 €	3.076,22 €	3.382,06 €	90.345,96 €
21	90.345,96 €	295,77 €	3.086,29 €	3.382,06 €	87.259,67 €
22	87.259,67 €	285,67 €	3.096,39 €	3.382,06 €	84.163,28 €
23	84.163,28 €	275,53 €	3.106,53 €	3.382,06 €	81.056,75 €
24	81.056,75 €	265,36 €	3.116,70 €	3.382,06 €	77.940,05 €

25	77.940,05 €	255,16 €	3.126,90 €	3.382,06 €	74.813,14 €
26	74.813,14 €	244,92 €	3.137,14 €	3.382,06 €	71.676,00 €
27	71.676,00 €	234,65 €	3.147,41 €	3.382,06 €	68.528,59 €
28	68.528,59 €	224,34 €	3.157,72 €	3.382,06 €	65.370,87 €
29	65.370,87 €	214,01 €	3.168,05 €	3.382,06 €	62.202,82 €
30	62.202,82 €	203,64 €	3.178,42 €	3.382,06 €	59.024,40 €
31	59.024,40 €	193,23 €	3.188,83 €	3.382,06 €	55.835,57 €
32	55.835,57 €	182,79 €	3.199,27 €	3.382,06 €	52.636,30 €
33	52.636,30 €	172,32 €	3.209,74 €	3.382,06 €	49.426,55 €
34	49.426,55 €	161,81 €	3.220,25 €	3.382,06 €	46.206,30 €
35	46.206,30 €	151,27 €	3.230,79 €	3.382,06 €	42.975,51 €
36	42.975,51 €	140,69 €	3.241,37 €	3.382,06 €	39.734,14 €
37	39.734,14 €	130,08 €	3.251,98 €	3.382,06 €	36.482,16 €
38	36.482,16 €	119,43 €	3.262,63 €	3.382,06 €	33.219,53 €
39	33.219,53 €	108,75 €	3.273,31 €	3.382,06 €	29.946,22 €
40	29.946,22 €	98,04 €	3.284,02 €	3.382,06 €	26.662,20 €
41	26.662,20 €	87,29 €	3.294,78 €	3.382,06 €	23.367,43 €
42	23.367,43 €	76,50 €	3.305,56 €	3.382,06 €	20.061,86 €
43	20.061,86 €	65,68 €	3.316,38 €	3.382,06 €	16.745,48 €
44	16.745,48 €	54,82 €	3.327,24 €	3.382,06 €	13.418,24 €
45	13.418,24 €	43,93 €	3.338,13 €	3.382,06 €	10.080,11 €
46	10.080,11 €	33,00 €	3.349,06 €	3.382,06 €	6.731,05 €
47	6.731,05 €	22,04 €	3.360,02 €	3.382,06 €	3.371,02 €
48	3.371,02 €	11,04 €	3.371,02 €	3.382,06 € -	0,00 €

8.5. Cuadro de IVA

En este apartado se ha realizado el cuadro de IVA que la empresa se repercute por los ingresos de ventas contra los que soporta por los gastos de explotación.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS PREVISTAS	811.233,16 €	983.403,18 €	1.253.017,55 €
VENTAS SIN IVA	640.874,20 €	776.888,51 €	989.883,86 €
IVA VENTAS 21% (REPERCUTIDO)	170.358,96 €	206.514,67 €	263.133,69 €
IVA SOPORTADO	120.745,91 €	76.387,12 €	80.665,83 €
HACIENDA PÚBLICA ACREEDORA POR IVA	49.613,05 €	130.127,55 €	182.467,86 €

Más adelante, se especificará de donde provienen todas las ventas y cantidades repercutidas y soportadas de IVA. Vemos cómo la empresa se repercute más IVA del que soporta, por lo que le sale a pagar a Hacienda la diferencia entre ambas en los 3 años.

8.6. Cuenta provisional de tesorería del primer año de la compañía.

MES	1/4/2024	1/5/2024	1/6/2024	1/7/2024	1/8/2024	1/9/2024	1/10/2024	1/11/2024	1/12/2024	1/1/2025	1/2/2025	1/3/2025	TOTAL
ENTR. DINERO													
SALDO INICIAL	369.803,00 €												369.803,00 €
VENTAS	- €	25.634,97 €	32.043,71 €	64.087,42 €	76.904,90 €	64.087,42 €	57.678,68 €	70.496,16 €	83.313,65 €	57.678,68 €	51.269,94 €	57.678,68 €	640.874,20 €
IVA VENTAS	- €	6.814,36 €	8.517,95 €	17.035,90 €	20.443,08 €	17.035,90 €	15.332,31 €	18.739,49 €	22.146,67 €	15.332,31 €	13.628,72 €	15.332,31 €	170.358,96 €
% previsión		4%	5%	10%	12%	10%	9%	11%	13%	9%	8%	9%	100%
SALIDAS DINERO													
GASTOS (SIN IVA)	36.815,64 €	29.452,52 €	24.543,76 €	19.635,01 €	12.271,88 €	14.726,26 €	17.180,63 €	17.180,63 €	22.089,39 €	17.180,63 €	17.180,63 €	17.180,63 €	245.437,63 €
GASTOS PERS.	29.470,83 €	29.470,83 €	29.470,83 €	29.470,83 €	29.470,83 €	29.470,83 €	29.470,83 €	29.470,83 €	29.470,83 €	29.470,83 €	29.470,83 €	29.470,83 €	353.650,00 €
% previsión Gastos Expl	15%	12%	10%	8%	5%	6%	7%	7%	9%	7%	7%	7%	100%
PAGOS PRÉST.													35.323,51 €
GASTOS FINANC.													6.000,00 €
INVERS. ACTIVOS	269.300,00 €												269.300,00 €
IVA SOPORT.	10.062,16 €	10.062,16 €	10.062,16 €	10.062,16 €	10.062,16 €	10.062,16 €	10.062,16 €	10.062,16 €	10.062,16 €	10.062,16 €	10.062,16 €	10.062,16 €	120.745,91 €
LIQUID. IVA													49.613,05 €
IMP. SOC.													- €
TOTAL ENTR.	369.803,00 €	32.449,33 €	40.561,66 €	81.123,32 €	97.347,98 €	81.123,32 €	73.010,98 €	89.235,65 €	105.460,31 €	73.010,98 €	64.898,65 €	73.010,98 €	1.181.036,16 €
TOTAL SALIDAS	345.648,64 €	68.985,51 €	64.076,76 €	59.168,00 €	51.804,87 €	54.259,25 €	56.713,63 €	56.713,63 €	61.622,38 €	56.713,63 €	56.713,63 €	56.713,63 €	1.080.070,10 €
SALDO TESOR.	24.154,36 €	- 36.536,18 €	- 23.515,10 €	21.955,31 €	45.543,10 €	26.864,07 €	16.297,36 €	32.522,02 €	43.837,93 €	16.297,36 €	8.185,03 €	16.297,36 €	100.966,06 €

El saldo inicial corresponde a la suma del capital aportado por los accionistas más la suma de la financiación externa del préstamo bancario. De toda la cantidad, se destinan 269.300€ a la inversión en activos para el arranque y funcionamiento de la empresa que se especificaron al inicio en la tabla de financiación (pistas de pádel, mobiliario, equipos informáticos, contenedores, cocinas, marca y página web).

Se puede ver la evolución de los flujos de caja provisionales mes a mes de la empresa y, a destacar, se puede ver como en los meses de mayo y junio, la empresa obtendría unos flujos de caja negativos que posteriormente compensa a lo largo del año. Se acaba el año con 100.966,06€ en la caja que será el saldo inicial del año 2. Se ha estimado los gastos con unos porcentajes mensuales para realizar un reparto justo entre los meses, pensando en qué mes el club puede sufrir más gastos. Los flujos de caja mensuales son bastante constantes durante el período analizado.

8.7. Cuenta de tesorería anual a tres años.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ENTRADAS DE DINERO			
SALDO INICIAL	369.803,00 €	100.966,06 €	183.567,25 €
COBROS VENTAS PREVISTAS	640.874,20 €	776.888,51 €	989.883,86 €
IVA VENTAS 21% (REPERCUTIDO)	170.358,96 €	206.514,67 €	263.133,69 €
SALIDAS DE DINERO			
PAGOS TOTAL GASTOS (SIN IVA)	245.437,63 €	287.361,08 €	303.457,17 €
GASTOS DE PERSONAL (sueldos + seg. social)	353.650,00 €	362.652,00 €	379.480,60 €
PAGOS DEV. PRÉSTAMO (SIN LOS INTERESES)	35.324 €	36.736 €	38.206 €
GASTOS FINANCIEROS (INTERESES PRÉSTAMO)	6.000,00 €	4.587,06 €	3.117,60 €
PAGOS INICIALES INVERSIÓN ACTIVOS (QUE NO SEAN GASTOS) (SIN IVA)	269.300,00 €	- €	- €
TOTAL IVA SOPORTADO	120.745,91 €	76.387,12 €	80.665,83 €
PAGO LIQUIDACIÓN IVA	49.613,05 €	130.127,55 €	182.467,86 €
PAGO IMPUESTO SOCIEDADES (15% AÑO 1 Y 2, 25% AÑO 3)	- €	2.950,73 €	15.926,01 €
TOTAL ENTRADAS	1.181.036,16 €	1.084.369,24 €	1.436.584,80 €
TOTAL SALIDAS	1.080.070,10 €	900.801,99 €	1.003.320,96 €
SALDO TESORERÍA	100.966,06 €	183.567,25 €	433.263,84 €

En este apartado se reflejan todas las entradas y salidas de dinero previstas a tres años que puede tener la empresa según sus previsiones y estimaciones. Se liquidan todas los cobros y pagos, por lo que no quedan deudas con proveedores ni con clientes. Se puede ver como se va aumentando de forma significativa los flujos de caja a finales de año. Se pueden ver todas las entradas y salidas de dinero que tiene la empresa desglosada por cada cuenta.

8.8. Cuenta provisional de resultados a 3 años vista

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	
INGRESOS	640.874,20 €	776.888,51 €	989.883,86 €	Ventas sin IVA
Ingreso 1. Alquiler de pistas de padel	318.219,28 €	405.006,36 €	512.119,90 €	
Ingreso 2 y 3. Liga EcoGreen + Twelve Forest Championship	138.281,60 €	160.970,40 €	200.009,04 €	
Ingreso 4 y 7 Alquileres (Restaurante, Bar y Tienda)	58.776,00 €	58.776,00 €	63.516,00 €	
Ingreso 5 y 8. Clases de pádel + talleres y eventos	111.061,31 €	128.514,75 €	160.913,92 €	
Ingreso 6. Cuota de socio del club	14.536,00 €	23.621,00 €	53.325,00 €	
YoY		📈 21%	📈 27,42%	
GASTOS EXPLOTACIÓN	245.437,63 €	287.361,08 €	303.457,17 €	Gastos explotación y aprov. + gastos
GASTOS PERSONAL	353.650,00 €	362.652,00 €	379.480,60 €	
EBITDA	41.786,56 €	126.875,44 €	306.946,10 €	
EBITDA/REVENUE	6,5%	16,3%	31,01%	
GASTOS FINANCIEROS	6.000,00 €	4.587 €	3.117,60 €	
AMORTIZACIONES	16.115,00 €	16.115,00 €	16.115,00 €	Amortización de los activos
Bº ANTES DE IMPUESTOS (BAI)	19.671,56 €	106.173,38 €	287.713,50 €	
Iss 15%/15%/25%	2.950,73 €	15.926,01 €	71.928,37 €	Impuesto de Sociedades
BENEFICIO NETO	16.720,83 €	90.247,37 €	215.785,12 €	

En este apartado se puede ver la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa, reflejando los ingresos anuales sin IVA y desglosado por cada cuenta de ingreso para poder ver el crecimiento de cada cuenta a lo largo de los años. Se ha añadido una casilla de (YoY) que analiza el crecimiento de las ventas año sobre año de la empresa. Se dividen los gastos del club en los gastos de personal y los gastos de explotación de los servicios. Se calcula el ebitda (ganancias antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) que nos dice el resultado bruto de la resta entre los ingresos y los gastos de la empresa. Se calcula una división entre el EBITDA obtenido entre los ingresos para determinar el margen de la empresa en porcentaje. Más abajo hallamos la cuenta de gastos financieros y amortizaciones y, si los restamos al EBITDA, obtenemos el BAI. A este, se le debe restar el impuesto de sociedades para obtener el beneficio neto de la empresa. En los 3 años se consigue un resultado positivo y queremos destacar las previsiones de crecimiento para el tercer año con un resultado de 215.785,12€.

8.9. Balance de situación provisional a tres años

ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	PASIVO NETO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVOS (INMOVILIZADO)	249.435,00 €	234.570,00 €	219.705,00 €	CAP. SOCIAL	219.803,00 €	219.803,00 €	219.803,00 €
ACTIVOS INTANGIBLES	3.750,00 €	2.500,00 €	1.250,00 €	BENEFICIO	16.720,83 €	90.247,37 €	215.785,12 €
TESORERÍA	100.966,06 €	183.567,25 €	433.263,84 €	RESERVAS	- €	16.720,83 €	106.968,20 €
				PRÉSTAMO LP	77.940,05 €	39.734,14 €	- €
				PRÉSTAMO CP	36.736,45 €	38.205,90 €	39.734,14 €
				HACIENDA Iss	2.950,73 €	15.926,01 €	71.928,37 €
TOTAL	354.151,06 €	420.637,25 €	654.218,84 €	TOTAL	354.151,06 €	420.637,25 €	654.218,84 €

Esta cuenta refleja el balance de situación de la empresa, una foto al final de cada año que nos habla de la salud de la empresa, reflejando sus activos tangibles e intangibles y la tesorería disponible (los flujos de caja a final de cada período). Los activos van perdiendo valor a lo largo de los años como se puede ver por las amortizaciones. En el pasivo se puede ver reflejado el beneficio del año, que pasan a las reservas para la empresa, ya que no se reparten dividendos. También hallamos el préstamo a largo y corto plazo que la empresa debe hacer frente. Por último vemos el impuesto de sociedades que debe pagar la empresa a hacienda. Vemos como cuadra en los 3 años la suma de los totales de activo y pasivo total.

8.10. Ratios financieros

8.10.1. Ratios de liquidez

RATIOS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
TIPO DE RATIO O INDICADOR				
RATIOS DE LIQUIDEZ				
Fondo de maniobra	Activo corriente – Pasivo corriente	61.278,88 €	129.435,34 €	321.601,32 €
Ratio de liquidez o solvencia técnica	Activo corriente / Pasivo Corriente	2,544047046	3,391109747	3,880118916
Ratio de tesorería	Disponible / Pasivo Corriente	2,544047046	3,391109747	3,880118916

8.10.2. Ratios de endeudamiento

RATIOS DE ENDEUDAMIENTO				
Ratio de endeudamiento (1)	Total pasivo / (Total pasivo + Patrimonio Neto)	33%	22%	17%
Ratio de endeudamiento (2)	Total pasivo / Patrimonio neto	50%	29%	21%
Ratio de patrimonio neto	Total Patrimonio Neto / (Total pasivo + Patrimonio Neto)	67%	78%	83%
Ratio de firmeza	Activo no corriente / Pasivo no corriente	3,248458432	5,966405542	#DIV/0!
Ratio de garantía	Activo total / Pasivo total	3,010791497	4,481250045	5,85889397

8.10.3. Ratios de rentabilidad

RATIOS DE RENTABILIDAD				
Ratio de beneficio	Beneficio neto x 100 / Ventas	2,61%	11,62%	21,80%
ROE (Rentabilidad financiera)	Beneficio Neto x 100 / Total patrimonio neto medio.	7,33%	32,04%	49,64%
ROA (Rentabilidad económica)	Beneficio económico (BAII) x 100 / Activo total medio	8%	29%	54%
PN Medio		228.163,41 €	281.647,51 €	434.663,76 €
Activo Neto Medio		334.225,53 €	387.394,16 €	537.428,05 €
BAII		25.671,56 €	110.760,44 €	290.831,10 €

8.10.4. Interpretación de los ratios financieros

- **Fondo de maniobra:** El fondo de maniobra se calcula restando el activo corriente al pasivo corriente. Positivo en los tres años analizados. Un fondo de maniobra positivo se refiere a la

situación en la que una empresa tiene más activos corrientes que pasivos corrientes. Podemos decir que la empresa puede responder a las obligaciones a corto plazo con los activos corrientes. Dicho de otra manera, un fondo de maniobra positivo es generalmente una señal de salud financiera para la empresa, ya que indica que tenemos suficiente liquidez para hacer frente a las deudas financieras a corto plazo.

- **Ratio de liquidez:** El ratio se calcula dividiendo activo corriente entre pasivo corriente. Un ratio de liquidez de 2.5 en el primer año indica que la empresa tiene activos corrientes que son 2.5 veces mayores que sus pasivos corrientes. Si el ratio de liquidez es de 2.5, significa que por cada unidad monetaria de pasivos corrientes, la empresa tiene 2.5 unidades monetarias de activos corrientes. Un ratio de liquidez mayor a 1 indica que la empresa tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes, lo que indica una buena salud financiera y una capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. En los siguientes años el ratio aumenta.
- **Ratio de tesorería:** El ratio de tesorería se calcula dividiendo la cantidad de efectivo y equivalentes entre el pasivo corriente. El resultado de este ratio coincide con el de liquidez y es de 2,5 en el primer año y aumenta en los siguientes. Un ratio de tesorería es de 2.5, significa que por cada unidad monetaria de pasivos corrientes, la empresa tiene 2.5 unidades monetarias de efectivo y equivalentes al efectivo. Una ratio de liquidez mayor a 1 es considerado saludable, ya que indica que la empresa tiene una sólida posición financiera en términos de liquidez.
- **Ratio de endeudamiento (1):** Se calcula dividiendo el Pasivo Total entre la suma del Patrimonio Neto más el Pasivo Total. Una ratio de un 33% significa que el pasivo total representa aproximadamente el 33% del total del pasivo y el patrimonio neto de la empresa. Alrededor de un tercio de la financiación de la empresa proviene de deudas, mientras que aproximadamente dos tercios provienen de fondos propios. Este nivel de endeudamiento puede considerarse moderado y podría ser motivo de preocupación para la salud financiera de la empresa si siguiese aumentando con el paso de los años. Por el contrario, vemos como se reduce con el paso de los años hasta el 17%.
- **Ratio de endeudamiento (2):** Se calcula dividiendo el total del pasivo entre el patrimonio neto. Se calcula dividiendo el activo total entre el pasivo total. Una ratio del 50% en su primer año, indica que el pasivo total de la empresa es igual al 50% del valor total de su patrimonio neto. Eso significa que la empresa tiene la mitad de su financiación total en forma de deudas y la otra mitad en forma de fondos propios. En el año 2 y 3 disminuye y eso significa que el pasivo (deuda) pierde fuerza sobre el total del pasivo más patrimonio neto.
- **Ratio de patrimonio neto:** Se calcula dividiendo el patrimonio neto entre el pasivo total más el patrimonio neto. Un resultado del 67% indica que el patrimonio neto de la empresa representa el 67% del total del pasivo más el patrimonio neto. Esto quiere decir que dos tercios de los recursos de la empresa provienen de su capital propio en lugar de deudas o pasivos. En otras

palabras, la empresa está financiada en un 67% por fondos propios y en un 33% por deudas o pasivos. Vemos como aumenta el 67% en los próximos años, ya que la deuda va disminuyendo.

- **Ratio de firmeza:** Se calcula dividiendo el activo no corriente entre el pasivo no corriente. Esta ratio proporciona información sobre la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a largo plazo con sus activos a largo plazo. Un resultado del 3.24 en el primer año, indica que el activo no corriente de la empresa es 3.24 veces mayor que su pasivo no corriente. Eco Green Padel tiene suficientes activos a largo plazo para cubrir sus obligaciones a largo plazo más de tres veces y presenta una posición sólida en términos de solvencia a largo plazo. En el último año no lo tenemos ya que no quedan pasivos a largo plazo, ya que el único pasivo a largo plazo era el préstamo y se termina de pagar en el año X+3. En el año 2 la ratio aumenta por lo que se reafirma como una empresa sólida a largo plazo.
- **Ratio de garantía:** Se calcula dividiendo el activo total entre el pasivo total. Una ratio de garantía de 3. Esta ratio proporciona nos dice la capacidad de la empresa para cubrir todas sus obligaciones con sus activos totales. Un resultado del 3 en el primer año, indica que el activo total de la empresa es 3 veces mayor que su pasivo total. Esto significa que la empresa tiene suficientes activos para cubrir todas sus obligaciones financieras, incluidas las deudas a corto y largo plazo, en tres ocasiones. En los siguientes años se aumenta la ratio hasta un 5,85. Esto indica tranquilidad y solvencia financiera para la empresa, ya que puede responder a sus obligaciones con éxito.
- **Ratio de beneficio:** Se calcula dividiendo el beneficio neto entre las ventas y multiplicando por 100 para hallar el porcentaje. Esta ratio proporciona una medida de la rentabilidad de la empresa en relación con sus ventas. Un resultado del 2.61% indica que el beneficio neto de la empresa es el 2.61% de sus ventas. En otras palabras, por cada euro de ventas, la empresa obtiene aproximadamente 0.0261 euros de beneficio neto. En los siguientes años aumenta, cosa que es muy positiva para la empresa. En el año tres hablamos de un 21,8%. De cada euro de ventas, 20 céntimos son beneficio neto.
- **ROE:** Se calcula dividiendo el beneficio neto entre el total del patrimonio neto medio. El PN Medio se calcula sumando el PN al inicio del año con el PN a final del año y se divide entre 2. Un ROE (Return on Equity) del 7,33% significa que, por cada euro invertido en el patrimonio neto de la empresa, se ha generado 0,0733 euros de beneficio neto durante el periodo del año 1. Un ROE positivo indica que la empresa está generando ganancias con el capital invertido por los accionistas. Los siguientes años vemos como aumenta, lo que generalmente se considera mejor, ya que muestra una mayor eficiencia en la utilización del capital. En el tercer año la ROE asciende a casi el 50%, muy positivo para la salud financiera de la empresa.
- **ROA:** Se calcula dividiendo el BAI entre el Activo total medio y se multiplica por 100 para hallar el porcentaje. El Activo total medio se calcula sumando el Activo total al inicio del año con el Activo total a final del año y se divide entre 2. Un ROA (Return on Assets) del 8%

significa que, por cada euro invertido en los activos totales de tu empresa, esta ha generado 0,08 euros de beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) durante el periodo del año 1. Un ROA positivo indica que la empresa está generando ganancias con los activos que posee. Un ROA más alto generalmente se considera mejor, ya que muestra una mayor eficiencia en la utilización de los activos.

8.11. Indicadores de viabilidad

Para finalizar el plan financiero de la empresa calcularemos los siguientes indicadores de viabilidad de proyectos.

Cálculo de coste de capital propio “Ke”

Para calcular la Ke, hemos usado la fórmula de la rentabilidad del bono español a 10 años sumado de la multiplicación de prima de riesgo de la empresa menos la rentabilidad del bono español a 10 años, multiplicado por la Beta.

La beta la hemos hallado en Betas DamoDaran donde la industria que se corresponde a nuestra actividad es la de “Recreation Industry”. Esta industria tiene una beta de 1,17. Le hemos aplicado un múltiplo de 3 al ser un proyecto de emprendimiento. El bono español tiene una rentabilidad del 3,246%. La prima de riesgo de la empresa o rendimiento de la empresa la hemos hallado en la ROA del año 1, ya que nos da la rentabilidad de los activos de la empresa, cuánto hemos ganado con los activos que poseemos. Un coste de capital propio se refiere a cómo una empresa enfrenta para financiar sus operaciones y proyectos de inversión. Un Ke del 18% indica que los accionistas esperan un rendimiento anual del 18% sobre su inversión en participaciones de la empresa.

Este nivel de costo de capital propio del 18% es relativamente alto ya que se trata de un proyecto de emprendimiento y existe un nivel significativo de riesgo asociado con la empresa.

CAPM

$E_i = k_e = R_f + (\text{Prima de riesgo empresa} - R_f) \cdot \beta$	%	Puntos básicos
Rentabilidad Bono español a 10 años	3,246%	324,6
Rentabilidad Bono alemán a 10 años	2,521%	252,1
Prima de riesgo española	0,726%	79,0
Prima de riesgo de de la empresa		
Prima de riesgo de la empresa (2)		
Rf del bono español	3%	
Prima de riesgo de de la empresa	8%	Múltiplo
beta	1,17	3
Recreation Industry		
Ke	18,830%	

Rentabilidad del bono español a 10 años

Madrid · Valores en EUR · Aviso legal

3,246 -0,002 (-0,06%) ▼

Info en tiempo real · 18:58:39

Cálculo del WACC

En este cálculo hemos usado la fórmula que se detalla a continuación. Aparecen datos como el porcentaje de la deuda, el porcentaje de capital propio o equity, el interés de la deuda (Kd), el Ke, calculado anteriormente y el impuesto sobre sociedades del 15% debido a que estamos en el primer año.

El WACC es una medida financiera que representa el costo total de financiamiento de una empresa. Un WACC del 12.5% indica que la empresa tiene un costo de financiamiento del 12.5% para cada unidad monetaria de capital invertido en sus operaciones. Un WACC del 12.5% representa el rendimiento mínimo que nuestra empresa necesita obtener de sus proyectos para mantener el valor de mercado de la empresa y cumplir con las expectativas de los accionistas o inversionistas.

$$\text{WACC} = K_d \times \%D(1 - \text{Impuesto de Sociedades}) + K_e \times \%E$$

		PT + PN	%
Deuda Bancario solicitada para el proyecto	150.000,00 €	369.803,00 €	40,56%
Kd		4%	
Equity €	219.803,00 €	369.803,00 €	59,44%
Ke (Rent exigida por los accionistas)		18,83%	
Impuesto de Sociedades año 1		15%	
WACC		12,57%	

Cálculo del VAN

Para calcular el VAN del proyecto hemos usado la siguiente información. A destacar, hemos multiplicado por 2 el BAI del último año analizado (año 3) para hallar el Valor residual de la empresa, tal y como se indicaba en la guía del plan financiero. Hemos descontado el valor de los flujos de caja y hemos hallado el VAN del proyecto y ha salido un resultado superior a 0, por lo que podemos afirmar que el proyecto es viable y ejecutable.

VAN DEL PROYECTO

Ke		18,83%
Desembolso inicial accionistas	-	219.803,00 €
Valor Residual (VR)		572.309,39 €
BAI año 3		575.426,99 €
Multiplo		2
Intereses		3.117,60 €

		Project Status
VAN	413.553,55 €	Proyecto viable y ejecutable

AÑO1	84.967,05 €
AÑO2	58.497,41 €
AÑO3	148.812,03 €
VR AÑO 3	341.080,06 €

	año 1	año 2	año 3
Flujos de caja	100.966,06 €	183.567,25 €	433.263,84 €
Incremento	100.966,06 €	82.601,20 €	249.696,59 €

Cálculo de la TIR

En este caso hemos calculado la TIR del proyecto con la fórmula de EXCEL “=TIR” donde se adjuntan los siguientes flujos de caja y en la que en el año 3 se suma el Valor residual. La TIR es más elevada que el Ke, por lo que diremos que los accionistas tienen un gran retorno de la inversión en pocos años. Una TIR elevada puede significar una inversión de gran retorno en pocos años y puede suponer inversiones que contienen un cierto riesgo para el inversor.

TIR	
Desembolso inicial	- 219.803,00 €
FC (Q1)	84.967,05 €
FC (Q2)	58.497,41 €
FC (Q3)	721.121,43 €
VR	572.309,39 €
TIR	69,11%
TIR > Ke	Proyecto Viable y ejecutable
TIR	69%
Ke	19%

Cálculo de PAYBACK

En este último cálculo hemos hallado el PAYBACK. El payback nos indica en cuánto tiempo la empresa recupera la inversión inicial de los accionistas o el capital social aportado de 219.803,00€.

Vemos como en el tercer flujo de caja es cuando la empresa recupera el desembolso inicial aportado. Concretamente, la empresa recuperará la inversión en el mes 7 del año 3. El promedio mensual estimativo es de 7.172,58€, dividiendo el FC del año 3 entre los 36 meses que componen los 3 años. Se puede observar como la suma de 222.349,98€ es superior al capital inicial de 219.803€. Los accionistas tardarán 2 años y 7 meses en recuperar su inversión inicial.

PAYBACK	31 meses
Desembolso inicial	- 219.803,00 €
FC (Q1)	84.967,05 €
FC (Q2)	58.497,41 €
FC (Q3)	258.212,88 €
meses	36
Promedio mensual estimativo	7.172,58 €
PAYBACK	222.349,98 €

9. ASPECTOS FORMALES Y JURÍDICOS DEL PROYECTO.

En este apartado hablaremos sobre los distintos aspectos formales y jurídicos que constituyen la apertura de una empresa, en los siguientes puntos a mencionar comentaremos a detalle los pasos a seguir y los datos a tener en cuenta para comenzar la operativa empresarial.

9.1. Elección de la forma jurídica y justificación

El primer paso para cualquier negocio funcional es la elección de la sociedad a elegir, este es un requisito no sólo obligatorio por la ley, sino que también es fundamental para el funcionamiento de una empresa, en Eco Green Padel hemos optado por crear una Sociedad Limitada Laboral. Esto ya que el capital social es superior al 50%.

¿Qué es una Sociedad Limitada Laboral?

Una Sociedad Limitada Laboral (SLL) es un tipo de empresa en la que la mayoría del capital social es propiedad de los trabajadores (>50%) que prestan en ella servicios retribuidos de forma personal y directa, cuya relación laboral es por tiempo indefinido. Las características principales de una SLL son las siguientes:

1. Participación de los Trabajadores: Al menos el 50% del capital social debe pertenecer a los trabajadores con contrato indefinido. (en nuestro caso el capital social es del 60%)
2. Límite de Participación: Ningún socio puede poseer más de un tercio del capital social, salvo excepciones específicas en caso de socios públicos o de entidades sin ánimo de lucro.
3. Capital Social Mínimo: El capital social mínimo es el mismo que para las sociedades limitadas ordinarias, fijado en 3.000 euros, que debe estar totalmente desembolsado en el momento de la constitución.
4. Responsabilidad: Los socios tienen responsabilidad limitada, es decir, responden de las deudas sociales únicamente con el capital aportado.
5. Gestión Democrática: La gestión suele ser democrática, con una participación de los trabajadores en la toma de decisiones de la empresa.
6. Incentivos Fiscales: Las SLL pueden beneficiarse de ciertos incentivos fiscales y ayudas públicas destinadas a fomentar la economía social y el empleo.

9.2. Constitución de la sociedad y trámites a seguir

Este apartado detalla el proceso para constituir una Sociedad Limitada Laboral (SLL) en España, el objetivo es asegurar que el proyecto cumpla con todos los requisitos legales y administrativos necesarios.

1. Obtención de la Certificación Negativa del Nombre

El primer paso es solicitar en el Registro Mercantil Central la certificación negativa de denominación social. (se obtiene de manera digital por la web del registro mercantil)

Imagen 70. Solicitud en el Registro Mercantil

FINALIDAD Y BENEFICIARIO DE LA CERTIFICACIÓN

Seleccione la **FINALIDAD** de la certificación:

CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD **CAMBIO DE DENOMINACIÓN**

Indique el **BENEFICIARIO** de la certificación:

ⓘ Normas sobre el beneficiario de una certificación:

Si su solicitud es para la **CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD** indique como **BENEFICIARIO** el **nombre y apellidos o razón social de uno de los socios fundadores**.

Si su solicitud es para el **CAMBIO DE DENOMINACIÓN O ADAPTACIÓN DE SOCIEDADES** indique como **BENEFICIARIO** la **razón social actual de la sociedad**.

Si su solicitud es para la constitución de una sociedad que se **TRASLADA DE DOMICILIO DESDE EL EXTRANJERO** indique como **BENEFICIARIO** la **razón social de la sociedad EXTRANJERA**.

DENOMINACIONES Y FORMA SOCIAL

Escriba hasta cinco opciones, en orden de preferencia y sin la forma social.

ⓘ Por favor, **no incluya la forma social en las opciones de denominación**, deberá indicarlo en el campo destinado a **Forma Social**.

1ª Denominación Social:

2ª Denominación Social:

3ª Denominación Social:

4ª Denominación Social:

5ª Denominación Social:

Seleccione del desplegable la forma social.

Forma Social:

Después de esto se obtiene el certificado de denominación que sería válido los siguientes 3 meses.

2. Elaboración de los Estatutos Legales

El objetivo de los estatutos legales de la compañía es tener las normas que regirán la vida de la sociedad.

Los estatutos deben tener lo siguiente:

- Denominación de la Sociedad
- Objeto Social
- Domicilio social
- Capital social y Distribución
- Estructura Administrativa
- Derechos y Obligaciones de los Socios

3. Apertura de Cuenta Bancaria

El siguiente paso es abrir una cuenta de Banco a nombre de la sociedad en constitución, en nuestro caso sería con este nombre Eco Green Padel S.L. Hemos optado por una cuenta de banco del BBVA

Business. El siguiente paso es depositar la cantidad de 3.000€ y obtenemos el certificado que acredite nuestro depósito. Después hay que tener la escritura de constitución en donde los socios declaran su intención en constituir la sociedad.

Imagen 71. Apertura de cuenta bancaria del club



4. Solicitud del NIF provisional.

Para solicitar el NIF provisional tenemos que ir a la Agencia Tributaria y rellenar el formulario 036 y rellenarlo con la información necesaria, el formulario 036 es modelo oficial para la declaración censal de alta, modificación y baja en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores.

Imagen 72. Solicitud del NIF de la empresa

 MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA	Agencia Tributaria Teléfono: 901 33 55 33 www.agenciatributaria.es	DECLARACIÓN CENSAL de alta, modificación y baja en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores	Pág. 1 Modelo 036
	Datos identificativos		
Espacio reservado para la etiqueta identificativa.		Espacio reservado para numeración por código de barras	
101	NIF		
102	Apellidos y nombre o razón o denominación social		
1. CAUSAS DE PRESENTACIÓN			
A) Alta			
110	<input type="checkbox"/> Solicitud de Número de Identificación Fiscal (NIF)		
111	<input type="checkbox"/> Alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores		
B) Modificación			
120	<input type="checkbox"/> Solicitud de NIF definitivo, disponiendo de NIF provisional.		
121	<input type="checkbox"/> Solicitud de nueva tarjeta acreditativa del NIF.		
122	<input type="checkbox"/> Modificación domicilio fiscal. (páginas 2A, 2B y 2C)		
123	<input type="checkbox"/> Modificación domicilio social o de gestión administrativa. (páginas 2A y 2B)		
124	<input type="checkbox"/> Modificación domicilio a efectos de notificaciones. (páginas 2A, 2B y 2C)		
125	<input type="checkbox"/> Modificación otros datos identificativos. (páginas 2A, 2B y 2C)		
126	<input type="checkbox"/> Modificación datos representantes. (página 3)		
127	<input type="checkbox"/> Modificación datos relativos a actividades económicas y locales. (página 4)		
128	<input type="checkbox"/> Modificación de la condición de Gran Empresa o Admón. Pública de presupuesto superior a 6.000.000 de euros. (página 5)		
129	<input type="checkbox"/> Solicitud de alta/baja en el registro de devolución mensual. (página 5)		
130	<input type="checkbox"/> Solicitud de alta/baja en el registro de operadores intracomunitarios. (página 5)		
131	<input type="checkbox"/> Modificación datos relativos al Impuesto sobre el Valor Añadido. (página 5)		
132	<input type="checkbox"/> Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. (página 6)		
133	<input type="checkbox"/> Modificación datos relativos al Impuesto sobre Sociedades. (página 6)		
134	<input type="checkbox"/> Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de no Residentes correspondiente a establecimientos permanentes o a entidades en atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español. (página 6)		

Después de haber rellenado el formulario 036, hay que presentar en cualquiera oficina de la Agencia Tributaria el formulario 036 correctamente rellenado, la certificación negativa del nombre, los estatutos sociales, el certificado de depósito del banco y los DNI de los representantes. Si toda la documentación es correcta la agencia tributaria emite el NIF provisional. (aproximadamente tarda 34 días hábiles)

5. Escritura Pública de Constitución

Este paso es para formalizar la constitución de la sociedad ante un notario. Hay que preparar los documentos necesarios; certificación negativa del nombre, estatutos sociales, certificado del banco y el NIF provisional. Se debe concertar cita con el Notario y realizar los trámites necesarios. (en la imagen posterior vemos cómo sería un ejemplo). Todos los socios tienen que estar presentes para hacer la firma legal.

Imagen 73. Escritura de la constitución de la sociedad

**EJEMPLO
DE ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN
DE SOCIEDAD LIMITADA**

En _____, mi residencia, a catorce de agosto de dos mil _____.

Ante mí, _____, Notario del Ilustre Colegio de esta capital.

COMPARECEN

Don _____, nacido el día _____ de _____ de _____, soltero, vecino de _____, con domicilio en _____, titular del D.N.I. número _____, y

Don _____, nacido el día _____ de _____ de _____, soltero, vecino de _____, con domicilio en _____, titular del D.N.I. número _____.

Ambos de nacionalidad española.

Intervienen en sus propios nombres.

Tienen a mi juicio, capacidad para otorgar esta escritura de constitución de sociedad de responsabilidad limitada, y

OTORGAN:

I.- CONSTITUCIÓN - Los señores comparecientes manifiestan su voluntad de constituir, y constituyen como fundadores y únicos socios, una Sociedad española, con la denominación de

_____, cuyo objeto, duración, domicilio, capital y demás circunstancias, resultan de los Estatutos, que me entregan para su unión a esta matriz, y que, una vez leídos por mí en este otorgamiento, y firmados por los comparecientes, son aprobados por ellos y elevados a escritura pública, extendidos en nueve folios de papel blanco común, mecanografiados.

6. Inscripción en el Registro Mercantil

1. Presentamos la escritura pública en el Registro Mercantil.
2. Realizamos la inscripción dentro de los dos meses a la firma de la escritura
3. Obtenemos la certificación de inscripción.

7. Obtención NIF definitivo

Se retorna a la Agencia Tributaria con todos los documentos anteriormente solicitados y se rellena el formulario 036 para la obtención del NIF definitivo. El siguiente paso sería presentar la documentación. La Agencia tributaria se encarga de revisar toda la información y, si es correcta, se procederá a la obtención del NIF definitivo.

8. Inscripción en el Registro de Sociedades Laborales

El primer paso en este punto es inscribir la sociedad en el Registro de Sociedades Laborales de la comunidad autónoma correspondiente, en este caso, Madrid. Posteriormente, se debe presentar la escritura pública de constitución y la certificación de inscripción en el Registro Mercantil.

9. Alta en la Seguridad Social

Para poder darnos de alta en la seguridad hay que presentar toda la documentación anteriormente mencionada y rellenar el modelo TA.6. El siguiente paso es presentar la solicitud a las autoridades necesarias para que sea aprobado.

Imagen 74. Solicitud de alta en la Seguridad Social



MINISTERIO
DE TRABAJO
E INMIGRACIÓN



TESORERÍA GENERAL
DE LA SEGURIDAD SOCIAL

TA.6

Registro de presentación

Registro de entrada

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN EN EL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL

1. DATOS DE ENCUADRAMIENTO EN EL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL

1.1 RÉGIMEN (ver punto 1 de Instrucciones) General	1.2 SISTEMA ESPECIAL	FECHA DE INSCRIPCIÓN
		Día: 28 Mes: 12 Año: 2010

2. DATOS DEL EMPRESARIO SOLICITANTE

2.1 NOMBRE Y APELLIDOS DEL SOLICITANTE O RAZÓN SOCIAL
A tu ritmo, S.L.

2.2 NOMBRE COMERCIAL O ANAGRAMA

2.3 TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO (Marque con una "X")

D.N.I.:	C.I.F.:	TARJETA DE EXTRANJERO:	OTRO DOCUMENTO:	2.4 Nº DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO	2.5 NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL
		<input checked="" type="checkbox"/>		G12345678	

3. DATOS DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

3.1 FECHA	3.2 TIPO REGISTRO	3.3 NÚMERO	3.4 PROVINCIA	3.5 TOMO
Día: 19 Mes: 11 Año: 2010	Mercantil		Toledo	
3.6 LIBRO	3.7 FOLIO	3.8 SECCIÓN	3.9 HOJA	3.10 SA

4. DOMICILIO PARTICULAR O SOCIAL

4.1 Domicilio particular (Punto 1 de Instrucciones)

4.2 Domicilio social (Punto 1 de Instrucciones)

PR-216 NOMBRE DE LA VÍA PÚBLICA		BLOQUE	NUM.	BIS	ESCAL.	PISO	PUERTA	COD. POSTAL
Calle Los arcos			13					45710
MUNICIPIO / ENTIDAD DE AMBITO TERRITORIAL INFERIOR AL MUNICIPIO		PROVINCIA						
Madridejos		Toledo						
TELEFONO	MÓVIL	FAX	CORREO ELECTRÓNICO					
925460000	568461475	925460000	grupo6proyectoempresarial@gmail.com					

5. DATOS RELATIVOS A LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

5.1 ACTIVIDAD ECONÓMICA

5.2 I.A.E.

5.3 CÓDIGO CNAE 2009

Venta instrumentos musicales

5.4 MARQUE CON UNA "X" SI SE TRATA DE:

<input type="checkbox"/> TRABAJADORES DE ESTRUCTURA	<input type="checkbox"/> CENTRO INDEPENDIENTE	<input type="checkbox"/> SUBVENCIONADO	<input type="checkbox"/> CENTRO ESPECIAL DE EMPLEO	<input type="checkbox"/> R.E. AJUSTADO	<input type="checkbox"/> TRABAJADORES INCLUIDOS CENSO
<input type="checkbox"/> TRABAJADORES CESSADOS	<input type="checkbox"/> NO SUBVENCIONADO				<input type="checkbox"/> TRABAJADORES EXCLUIDOS CENSO

5.5 TRABAJADORES CEA, ASNEO, ASALADOS CON EXCLUSIONES DE CONTINGENCIA

5.6 TRABAJADORES SIN REGISTRO GENERAL CON CONTINGENCIA DE LESIONES DE CALIDAD

5.7 PERSONAL DE SERVICIO

5.8 ESTADISTICO DEL MINERO

6. A EFECTOS DE NOTIFICACIONES SEÑALA COMO DOMICILIO PREFERENTE (Marque con una "X" la opción correcta)

6.1 DOMICILIO PARTICULAR O SOCIAL DEL EMPRESARIO (Punto 4.1)

6.2 DOMICILIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA (Punto 5.1)

7. DATOS DE SEGURIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

7.1 ENTIDAD ACCIDENTES DE TRABAJO Y ENFERMEDADES PROFESIONALES (Nº Y DENOMINACIÓN)

7.2 ENTIDAD CON LA QUE CUBRE LA INCAPACIDAD TEMPORAL POR CONTINGENCIAS COMUNES

7.3 MARQUE CON UNA "X" ENTIDAD GESTORA

8. DATOS RELATIVOS AL REPRESENTANTE

8.1 NOMBRE Y APELLIDOS
Julian Escobar Guerrero

8.2 TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO (Marque con una "X")

D.N.I.:	TARJETA DE EXTRANJERO:	OTRO DOCUMENTO:	8.3 Nº DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO	8.4 NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL
	<input checked="" type="checkbox"/>		702564784M	

FECHA Y FIRMA DEL SOLICITANTE

Fecha: _____

Firma: _____

REPRESENTANTE FECHA, FIRMA Y SELLO

Fecha: _____

Firma: _____

88 INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL

Una vez se haya completado este proceso, se obtiene el Código de Cuenta de Cotización, que es el número identificativo de nuestra empresa. Luego se darían de alta los empleados de la empresa y se preparan los documentos necesarios.

- Contrato de trabajo
- DNI o pasaporte del trabajador
- Número de afiliación de la Seguridad Social

10. Legalización de los Libros.

Se legalizan los libros oficiales de la sociedad (libro de actas, libro de socios, etc.) en el Registro Mercantil. El objetivo es obtener las licencias y permisos necesarios para operar según la actividad de la empresa (licencia de apertura, licencia de actividad, etc.).

9.3 Reparto Accionarial

El proceso de establecer una Sociedad Limitada Laboral (SLL) implica una serie de decisiones críticas, entre las cuales se encuentra la determinación del reparto accionarial entre los socios. En el caso particular de Eco Green Pádel SLL, donde la participación de los trabajadores es del 60% y la financiación externa es del 40%.

Los datos que tenemos de la compañía son los siguientes.

1. Capital Total: 369.803€
2. Capital Social: 219.803€
3. Número de Socios: 4
4. Porcentaje Interno: 60%
5. Porcentaje Externo: 40%

Calcularemos el Capital Social aportado por los socios.

$$59,43\% \text{ de } 369.803 = 219.803\text{€}$$

Hacemos la división entre los 4 socios para determinar el capital que tiene que poner cada socio. $219.803\text{€} / 4 = 54,950.75\text{€}$ por socio esto igualmente nos indica que del 60% cada socia tendría un 25%.

El reparto accionarial de Eco Green Padel con cuatro socios se distribuye de manera equitativa si cada uno aporta una parte igual del capital social correspondiente al 60% del capital total. Cada socio aportará

54.950,75 euros, representando un 25% de participación en la sociedad, mientras que la financiación externa cubrirá el 40% restante del capital total. Se reparte de dicha forma:

- René Álvarez= 25%
- Sergi Garcia= 25%
- Jaume Martí= 25%
- Kushi Shivnani= 25%

9.4 Régimen Fiscal Aplicable

El régimen fiscal de Eco Green Padel es el de una Sociedad Limitada Laboral (SLL) en España está determinado por su estructura jurídica y su actividad económica. El régimen fiscal es el siguiente.

1. Impuesto de Sociedades

La SLL está sujeta al Impuesto sobre Sociedades, que grava los beneficios obtenidos durante el ejercicio fiscal. La tasa impositiva aplicable puede variar según la base imponible y otras circunstancias específicas de la empresa. Las SLL pueden beneficiarse de ciertas deducciones y bonificaciones fiscales, como las aplicables a la creación de empleo o la inversión en investigación y desarrollo.

2. Retenciones e Ingresos a Cuenta

Las SLL están obligadas a retener e ingresar a cuenta una parte de los pagos realizados a sus trabajadores, proveedores y colaboradores, como anticipación al pago del impuesto correspondiente. Estas retenciones se aplican a los rendimientos del trabajo, alquileres, dividendos, intereses y otras transacciones sujetas a retención.

3. IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido)

La SLL debe recaudar y pagar el IVA por las operaciones realizadas en el curso de su actividad comercial. La tasa impositiva aplicable puede variar según el tipo de bienes o servicios proporcionados por la empresa. La SLL puede recuperar el IVA soportado en sus compras y gastos a través del mecanismo de deducciones previsto en la normativa fiscal.

4. Impuestos Locales y Autonómicos

Además de los impuestos estatales, la SLL puede estar sujeta a impuestos locales y autonómicos, como el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) y el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI), dependiendo de la ubicación y actividad de la empresa.

5. Beneficios Fiscales Específicos

La SLL puede beneficiarse de ciertas ventajas fiscales específicas para fomentar la creación de empleo, la inversión en activos fijos y el desarrollo económico en determinadas regiones o sectores. Estos beneficios pueden incluir exenciones fiscales, deducciones y bonificaciones en la cuota del Impuesto de Sociedades.

9.5 Seguros, Licencias y Contratos Mercantiles

En el mundo del pádel, la seguridad, la legalidad y las relaciones comerciales sólidas son fundamentales para el éxito y la sostenibilidad de un club. Desde la protección de sus instalaciones y miembros hasta la gestión de contratos comerciales, cada aspecto requiere una cuidadosa atención para garantizar un funcionamiento eficiente y sin problemas. En este contexto, la implementación de seguros adecuados, la obtención de licencias deportivas y el establecimiento de contratos mercantiles son aspectos esenciales que no pueden pasarse por alto. Estos elementos proporcionan una base sólida que protege tanto al club como a sus miembros, y facilita relaciones comerciales beneficiosas con proveedores y colaboradores.

Seguros para el Club

- **Seguro de Responsabilidad Civil:** Cubre los daños que el club pueda causar a terceros durante la práctica del pádel o eventos organizados por el club. Protege contra reclamaciones por lesiones personales o daños materiales.
- **Seguro de Accidentes:** Ofrece cobertura para lesiones sufridas por los jugadores durante la práctica del pádel en las instalaciones del club. Puede incluir cobertura médica, compensación por incapacidad temporal o permanente, y beneficios por fallecimiento.
- **Seguro de Daños a la Propiedad:** Protege las instalaciones del club, incluyendo las pistas de pádel, edificios, equipamiento y mobiliario, contra daños causados por incendios, inundaciones, robos u otros eventos adversos.

Licencias para el Club

- **Licencia de Actividad Deportiva:** Requerida para operar legalmente como un club deportivo y organizar actividades relacionadas con el pádel. Emitida por las autoridades deportivas locales o regionales. Requerida para operar legalmente como un club deportivo y organizar actividades relacionadas con el pádel. Emitida por las autoridades deportivas locales o regionales.
- **Licencia Municipal de Apertura:** Necesaria para abrir y operar las instalaciones del club, incluyendo las pistas de pádel y cualquier área adicional, como vestuarios, cafetería, etc. Se obtiene del ayuntamiento local y puede requerir inspecciones periódicas para garantizar el cumplimiento de las normativas de seguridad y salud.

Contratos Mercantiles

- **Contrato de Arrendamiento o Compra de Instalaciones:** Establece los términos y condiciones del alquiler o compra de las instalaciones donde se ubicará el club de pádel. Especifica la duración del contrato, el monto del alquiler o precio de compra, responsabilidades de mantenimiento y otras cláusulas relevantes.
- **Contratos de Empleo:** Regulan la relación laboral entre el club y su personal, incluyendo entrenadores, personal administrativo, mantenimiento, etc. Detallan el salario, horarios, responsabilidades y otros términos y condiciones de empleo.
- **Contratos con Proveedores y Patrocinadores:** Establecen los términos de la relación comercial entre el club y sus proveedores de servicios, equipos, materiales y patrocinadores. Especifican precios, condiciones de pago, compromisos publicitarios y otras cláusulas comerciales.

9.6 Obligaciones de la empresa

La gestión de un club de pádel implica una serie de responsabilidades que van más allá de la organización de actividades deportivas y el mantenimiento de las instalaciones. Las obligaciones fiscales, contables y laborales son componentes esenciales que garantizan el cumplimiento de las normativas legales y la sostenibilidad del negocio.

9.6.1. Obligaciones Fiscales

- **Impuesto sobre Sociedades:** El club debe presentar anualmente la declaración del Impuesto sobre Sociedades, que grava los beneficios obtenidos durante el ejercicio fiscal.
- **IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido):** El club debe repercutir el IVA en sus servicios y productos y presentar declaraciones trimestrales o mensuales, según corresponda.

- **Retenciones e Ingresos a Cuenta:** El club debe realizar retenciones a sus empleados y proveedores cuando corresponda y presentar las declaraciones periódicas.
- **Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE):** Si el club supera una determinada cifra de negocios, debe inscribirse y pagar el IAE.

9.6.2. Obligaciones Contables

- **Libros Contables:** El club debe llevar al día los libros contables obligatorios, como el libro diario, libro mayor, libro de inventarios y cuentas anuales.
- **Cuentas Anuales:** El club debe formular y presentar las cuentas anuales, que incluyen el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivo y la memoria.
- **Auditoría:** Si el club supera ciertos umbrales de volumen de negocio, activo total o número de empleados, está obligado a someterse a una auditoría externa anual.

9.6.3 Obligaciones Laborales

- **Contratos de Trabajo:** Formalizar contratos de trabajo para todos los empleados, especificando condiciones laborales como salario, jornada laboral, y tipo de contrato (temporal, indefinido, etc.).
- **Afiliación y Cotización a la Seguridad Social:** Inscripción del club como empresa en la Seguridad Social y afiliación de los empleados.
- **Prevención de Riesgos Laborales:** Elaboración e implementación de un plan de prevención de riesgos laborales. Formación e información a los empleados sobre los riesgos y medidas preventivas.
- **Registro de Jornada Laboral:** Registro diario de la jornada laboral de cada empleado, incluyendo la hora de inicio y fin de la jornada. Conservación de estos registros durante cuatro años.
- **Nóminas y Pagos:** Elaboración y entrega de nóminas mensuales a los empleados, detallando todas las percepciones y deducciones. Pago puntual de los salarios acordados.

10. IMAGEN CORPORATIVA.

En Eco Green Pádel, estamos orgullosos de presentar una nueva era en el mundo del deporte y la sostenibilidad. Nuestra marca encarna la fusión perfecta entre la pasión por el pádel y un compromiso inquebrantable hacia el medio ambiente. Nos esforzamos por establecer un estándar más alto, donde la

excelencia deportiva se encuentre con la responsabilidad ambiental, creando así una experiencia única y significativa para nuestros usuarios.

Nuestra imagen corporativa refleja nuestro compromiso con la innovación y la conciencia ambiental. El logotipo de Eco Green Pádel incorpora elementos naturales y modernos, simbolizando nuestra conexión con la naturaleza y nuestro enfoque en la sostenibilidad. Los colores terrosos y vibrantes evocan la energía del deporte al aire libre y la frescura de un entorno natural, mientras que las líneas limpias y modernas representan nuestra visión progresista hacia el futuro del pádel sostenible.

En Eco Green Pádel, no solo ofrecemos pistas de pádel de última generación y áreas de ocio exquisitamente diseñadas, sino que también nos comprometemos a minimizar nuestro impacto ambiental en cada aspecto de nuestras operaciones. Desde el uso de materiales sostenibles en la construcción de nuestras instalaciones hasta la implementación de prácticas de gestión ambiental responsables, nos esforzamos por ser un ejemplo de cómo el deporte y la sostenibilidad pueden coexistir en armonía.

Nuestro objetivo es inspirar a una nueva generación de amantes del pádel, mostrando que el deporte y el respeto por el medio ambiente no son mutuamente excluyentes, sino que pueden complementarse mutuamente de manera poderosa. En Eco Green Pádel, no solo estamos construyendo un club deportivo; estamos creando una comunidad comprometida con el bienestar del planeta y el disfrute del deporte en su forma más pura y gratificante.

10.1. Página web

Las siguientes imágenes son de la página web empresarial. La web está diseñada con los colores corporativos y con distintos apartados los cuales explican lo que somos y lo que ofrecemos a nuestros clientes. Igualmente tenemos el apartado de ocio que es en donde se explica nuestra propuesta de ocio y de restauración, contamos con el área para hacerse socio del club denominada como “suscribirse” y el apartado en donde se realizan las reservas online.

Imagen 75, 76, 77 & 78. Página web



(Fuente: Elaboración propia. 22/04/2024)



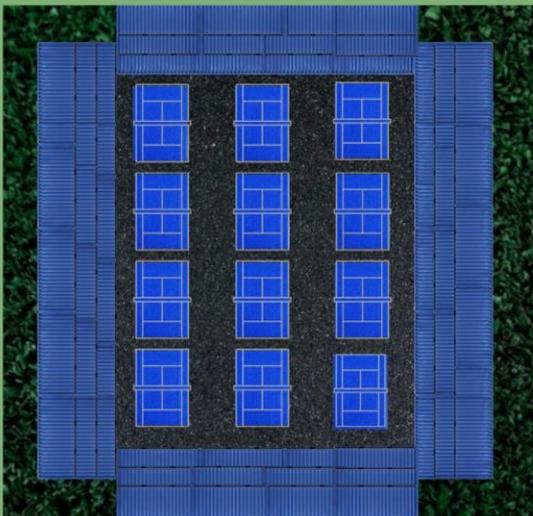
¡Más que un Club de Padel, ven a visitarnos!

www.ecogreenpadel.com

+34 622 69 06 24 // +34 937 76 26 46

ecogreenpadel@outlook.es

Carretera Extremadura Kilómetro 14, 28922, Alcorcón, Madrid, España



QUIÉNES SOMOS

Bienvenidos a Eco Green Pádel, donde la pasión por el pádel se une a la sostenibilidad. Somos un club deportivo innovador que ofrece pistas de última generación construidas con materiales ecológicos y áreas de ocio creadas con contenedores reutilizados. Nuestra imagen refleja nuestro compromiso con el medio ambiente y la modernidad. Eco Green Pádel es más que un lugar para jugar, es una comunidad de jóvenes apasionados por el deporte y el planeta. Únete a nosotros en esta emocionante aventura y descubre cómo juntos podemos disfrutar del deporte mientras cuidamos nuestro mundo. Eco Green Pádel: donde el deporte y la sostenibilidad se encuentran.

(Fuente: Elaboración propia. 22/04/2024)

RESERVAS

¡Reserva tu cancha de pádel transportable y lleva la diversión a donde quieras!

Haz tu reserva ahora y disfruta del deporte en cualquier lugar.

RESERVA YA

Nombre Completo

Correo Electrónico

Horas de Reserva Número de Sócio

RESERVAR

(Fuente: Elaboración propia. 22/04/2024)



ABIERTO A TODOS FORMA PARTE DE UN CLUB

- Prioridad en reservas
- Descuentos en las tiendas y restaurantes del club
- Tarifa reducida para socios (20€ la hora)

Nombre Completo

Fecha de Nacimiento

Correo Electrónico

Teléfono Móvil

SUSCRIBIRSE

VOLVER

(Fuente: Elaboración propia. 12/04/2024)

10.2. Redes sociales

En Eco Green Pádel, nuestra presencia en redes sociales refleja nuestra pasión por el deporte y nuestro compromiso con la sostenibilidad. A través de nuestras plataformas, nos mantendremos informados sobre las últimas novedades, eventos y promociones. Además, compartimos consejos de sostenibilidad, historias inspiradoras y contenido exclusivo sobre nuestras instalaciones y actividades. Las imágenes de dicho apartado se pueden visualizar en el anexo.

10.3. Branding

En Eco Green Pádel, nuestra marca es una expresión de nuestra identidad y nuestros valores. Nos esforzamos por crear una imagen que combine la pasión por el deporte con un firme compromiso con la sostenibilidad y la innovación. Nuestro branding se refleja en todos los aspectos de nuestra comunicación, desde nuestro logotipo hasta nuestra presencia en redes sociales y nuestras instalaciones.

Imagen 79, 80, 81, 82, 83, 84 & 85. Identidad visual del club

IDENTIDAD VISUAL
ECO GREEN PADEL

(Fuente: Elaboración propia. 12/04/2024)

Misión y Visión

Misión de Eco Pádel

Contribuir y ayudar en la lucha contra el cambio climático con la redefinición del término "club de pádel" y brindar una experiencia deportiva y social formidable.

Visión de Eco Pádel

Lograr penetrar exitosamente en el mercado y fidelizar a nuestros clientes con una expansión y crecimiento rápido y eficaz, pero siempre comprometidos y alineados con nuestros valores de sostenibilidad, deporte y ocio.

(Fuente: Elaboración propia. 16/03/2024)

1. Logotipo



(Fuente: Elaboración propia. 16/03/2024)

2. Imagotipo



(Fuente: Elaboración propia. 16/03/2024)

3. Patrón



(Fuente: Elaboración propia. 16/03/2024)

4. Tipografía

Principal (montserrat regular)

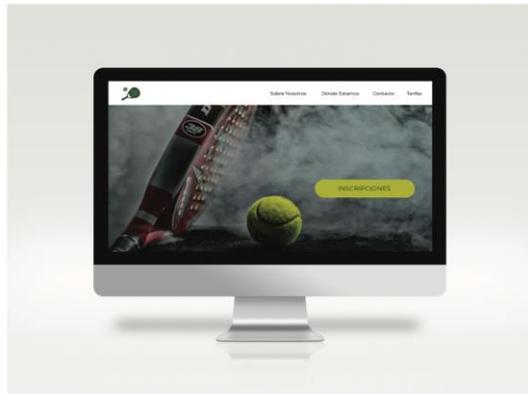
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

Secundaria (Lao mn)

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

(Fuente: Elaboración propia. 16/03/2024)

5. Web



(Fuente: Elaboración propia. 16/03/2024)

10.4. Gestión de la calidad

En Eco Green Pádel, la gestión de la calidad es un pilar fundamental de nuestra marca. Nos comprometemos a ofrecer una experiencia excepcional a nuestros usuarios mediante la implementación de rigurosos estándares de calidad en todos nuestros servicios e instalaciones. Nuestro objetivo es garantizar la satisfacción de nuestros miembros y fomentar una cultura de mejora continua.

10.4.1 Política de calidad

1. Excelencia en el Servicio

Proporcionamos un servicio al cliente de primer nivel, asegurándonos de que cada interacción con nuestros usuarios sea positiva y satisfactoria. Ofrecemos instalaciones deportivas de alta calidad, construidas con materiales sostenibles y mantenidas con los más altos estándares.

2. Innovación y Mejora Continua

Nos esforzamos por estar a la vanguardia de la innovación en la gestión de clubes deportivos, implementando las últimas tecnologías y prácticas sostenibles. Fomentamos una cultura de mejora continua, recopilando y analizando feedback de nuestros usuarios para identificar áreas de mejora y tomar medidas correctivas.

3. Sostenibilidad

Integramos prácticas sostenibles en todas nuestras operaciones, desde el diseño y construcción de nuestras instalaciones hasta la gestión diaria. Promovemos la conciencia ambiental entre nuestros miembros y la comunidad, educándonos sobre la importancia de la sostenibilidad en el deporte y en la vida diaria.

10.4.2 Procedimientos de Calidad

1. Control de Calidad de las Instalaciones

Realizamos inspecciones periódicas de nuestras pistas de pádel y áreas de ocio para asegurarnos de que cumplen con los estándares de calidad y seguridad. Implementamos un sistema de mantenimiento preventivo para prevenir problemas antes de que ocurran y garantizar que nuestras instalaciones siempre estén en óptimas condiciones.

2. Formación y Desarrollo del Personal

Invertimos en la formación continua de nuestro personal, asegurándonos de que estén capacitados en las mejores prácticas de servicio al cliente y gestión de instalaciones. Fomentamos el desarrollo profesional de nuestros empleados, proporcionando oportunidades de crecimiento y desarrollo dentro de la empresa.

3. Feedback y Satisfacción del Cliente

Recopilamos y analizamos regularmente el feedback de nuestros usuarios a través de encuestas de satisfacción, entrevistas y grupos focales. Utilizamos esta información para hacer ajustes y mejoras en nuestros servicios, asegurándonos de que respondemos a las necesidades y expectativas de nuestros miembros.

10.5 Responsabilidad Social

En Eco Green Pádel, creemos firmemente en la importancia de la responsabilidad social y el buen gobierno corporativo como pilares fundamentales para el éxito y la sostenibilidad a largo plazo. Nuestra misión es no solo proporcionar un excelente servicio deportivo, sino también contribuir de manera positiva a la sociedad y el medio ambiente.

Nuestro compromiso con la responsabilidad social corporativa (RSC) se manifiesta en diversas áreas clave. En términos ambientales, nos esforzamos por reducir nuestro impacto mediante el uso de materiales ecológicos y sostenibles en la construcción y mantenimiento de nuestras instalaciones. Implementamos tecnologías de eficiencia energética y utilizamos fuentes de energía renovable para minimizar nuestro consumo de energía. Además, promovemos el reciclaje y la gestión responsable de residuos en todas nuestras operaciones, tanto en áreas de ocio como en los restaurantes.

Socialmente, colaboramos con organizaciones locales para apoyar el desarrollo comunitario y fomentar el acceso al deporte y la recreación para todos. Ofrecemos programas educativos y talleres sobre sostenibilidad y vida saludable para nuestros miembros y la comunidad en general. También nos aseguramos de que nuestras instalaciones sean accesibles para personas de todas las capacidades, promoviendo la inclusión y la igualdad de oportunidades.

Económicamente, mantenemos una comunicación transparente con nuestros socios, clientes y empleados sobre nuestras prácticas comerciales y resultados financieros. Operamos con integridad, cumpliendo con todas las leyes y regulaciones aplicables, y siguiendo los más altos estándares éticos en todas nuestras interacciones.

11. PLAN DE EXPANSIÓN

“Según un estudio reciente citado por El Confidencial, el pádel ha sido un deporte que ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años, desde los inicios de la pandemia, convirtiéndose en uno de los deportes más populares tanto a nivel nacional como internacional. En el contexto de España,

el pádel ha superado al tenis en el número de licencias federativas, lo cual es un claro indicador de la relevancia que tiene este deporte en España. Además de todo esto, cabe destacar que el volumen de facturación del deporte a nivel mundial se sitúa en unos 2.000 millones de euros, y se prevé que la cifra se triplique para el año 2026, alcanzando una facturación de 6.000 millones de euros.

La creciente expansión del sector del pádel supone una gran oportunidad para Eco Green Padel, cuyo enfoque ecológico podría impulsar aún más el crecimiento, ya que el enfoque en la sostenibilidad no solo permite satisfacer las necesidades cambiantes del mercado, sino que pueden suponer para Eco Green Padel una gran oportunidad de crecimiento, al fusionar tanto la práctica de pádel, como la sostenibilidad dentro del ámbito del negocio.

Entre los planes de expansión de Eco Green Padel, se incluye la expansión hacia el mercado de Chile, debido a que el pádel es un deporte que se encuentra en auge en el mercado chileno. Para llevar a cabo esta expansión de la manera más exitosa, nos comprometemos a colaborar con organizaciones clave en juego del pádel en el país. Para ello, consideramos a la Federación Nacional de Pádel en Chile como un posible socio para nuestro negocio, cuyo conocimiento y red de contactos en el sector pueden ayudar a contribuir en gran medida al éxito de Eco Green Padel en el mercado chileno.

Dado que Chile es el principal impulsor de la sostenibilidad a nivel mundial, creemos que el enfoque de la sostenibilidad de Eco Green Padel puede impulsar el crecimiento de la sostenibilidad en el ámbito deportivo. A su vez, como país ha mostrado el compromiso que tienen en cuanto a la protección del medioambiente y el desarrollo sostenible.

En este contexto, damos especial mención a la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) que ofrece fuentes de financiamiento atractivas para aquellas empresas que contribuyan a la producción limpia, de esta manera podríamos acceder los préstamos y bonos verdes que ofrece el país para respaldar e impulsar a proyectos sostenibles.

Los préstamos verdes serían útiles para nuestro negocio, ya que proporcionan financiamiento para la eficiencia energética, tecnología limpia y desarrollo sostenible. Sin embargo, los bonos verdes son clasificados como instrumentos de deuda que se emiten con el fin de financiar proyectos sostenibles, que en nuestro caso se aplicaría a la construcción de instalaciones deportivas sostenibles.

Además de todo esto, pretendemos expandir nuestra oferta de servicios promoviendo la práctica del Pádel adaptado a las personas con discapacidad intelectual. Tomamos como referencia la iniciativa tomada por Canarias al convertirse en el primer equipo en participar en el Campeonato de España de Pádel para personas con discapacidad intelectual.

Como negocio, nos comprometemos a desarrollar nuevas estrategias que nos permitan incorporar la inclusión y la diversidad en el marco de nuestro negocio, además la ampliación de nuestra oferta de servicios hacia otros segmentos de clientes, como pueden ser personas con discapacidad intelectual, nos servirá para atraer a más clientes, lo cual puede ser beneficioso para el plan de expansión del negocio, al promover un ambiente más inclusivo y diverso, y esto a su vez da lugar a una mayor lealtad por parte de los clientes, satisfacción y boca a boca positivo.

Para poder llevar a cabo esta estrategia en el futuro, dedicaremos los años de crecimiento para formar a nuestro personal en las distintas áreas del negocio, lo cual incluye formar a los distintos instructores de pádel con el fin de que adquieran las habilidades requeridas para la enseñanza del pádel adaptado a personas con discapacidad intelectual, para ello nos queremos asociar con Plena inclusión, que es una organización en España que trabaja activamente para fomentar los derechos e inclusión para personas con discapacidades.

Además, cuentan con una sección de servicios que incorpora el ocio, el deporte y la cultura. Esta sección podría reportar a Eco Green Padel recursos valiosos al ofrecer programas de capacitación, y asesoramiento específico que nos ayude en adaptar nuestras instalaciones, productos y servicios acorde a la inclusividad y accesibilidad para personas con discapacidad intelectual.

A modo de resumen, consideramos que la ampliación de nuestra oferta de servicios no solo contribuirá a una causa ética y moral, sino que también es una estrategia inteligente al poder expandir nuestra base de clientes, lo cual nos ayudará a fortalecer nuestra presencia en el mercado deportivo.

12. CONCLUSIONES

El desarrollo del proyecto Eco Green Pádel ha permitido explorar y materializar una visión innovadora y sostenible en el ámbito deportivo, específicamente en el sector del pádel. A través de este trabajo final de grado, se han abordado diversos aspectos fundamentales que han sido esenciales para la creación y evaluación de esta empresa disruptiva. Las siguientes conclusiones destacan los principales aprendizajes y resultados obtenidos durante el proceso.

Innovación y Diferenciación

Eco Green Pádel se ha concebido como una solución innovadora que no solo redefine el concepto de club de pádel, sino que también introduce una nueva dimensión de sostenibilidad y portabilidad. La propuesta de un club de pádel transportable, construido con materiales reciclados y ecológicos, ha demostrado ser un enfoque viable y atractivo que responde a las necesidades actuales del mercado. Este

carácter diferenciador ha sido fundamental para posicionar a Eco Green Pádel como un pionero en la industria del deporte.

Viabilidad Económica y Proyección Financiera

El análisis financiero detallado ha confirmado la viabilidad económica del proyecto. Con unos resultados financieros positivos y un crecimiento sostenido en los indicadores clave, Eco Green Pádel presenta una sólida salud financiera. Los flujos de caja positivos, la estabilización de gastos y la eficiente gestión de recursos han sido cruciales para alcanzar una rentabilidad sostenible. La disminución gradual del endeudamiento y el incremento de los ratios de rentabilidad reflejan una gestión financiera prudente y eficaz, posicionando al club para un crecimiento continuo y sostenible.

Limitaciones y áreas de mejora

Se ha intentado ajustar el máximo posible a la realidad de crear una empresa innovadora y disruptiva, aportando un valor distinto y diferencial al mercado tradicional del pádel. Aun así, somos conscientes que ciertas cosas son complicadas de acercar a la realidad. Sin ir más lejos, la idea de que sea un club de pádel transportable es muy rompedora, pero creemos que generará un cierto coste muy importante si se lleva a cabo por lo que se debería analizar bien el impacto económico de movilizar todo el club de pádel hacia nuevas ubicaciones. Las fluctuaciones en la demanda del mercado, y posibles dificultades logísticas asociadas con la portabilidad de las instalaciones son los riesgos que se han valorado que pueden afectar más a las previsiones del plan de empresa.

Él éxito de las previsiones de ventas y financieras pasa por una penetración rápida en el mercado que depende mucho de si el club obtiene un rápido posicionamiento, clientes fidelizados y se logran realizar todos los eventos y torneos que se han previsto. El rendimiento de los torneos, clases y alquiler de pádel también es una previsión de lo que puede pasar, pero si se llevase a la realidad, podríamos encontrarnos con diferencias entre el plan de negocio y la vida real. No obtener una penetración rápida y eficaz en el mercado haría que muchas previsiones que hemos calculado se quedasen cortas para cumplir con los objetivos propuestos.

La viabilidad futura del proyecto pasa por una fuerte inversión de los socios, un gran trabajo de márketing y promoción y una fuerte fidelización de clientes y socios par que se lleguen a cumplir todas las previsiones y se acerquen el máximo posible a la realidad. Para pasar del plan a la realidad se debería hacer testeos o pruebas para terminar de fijar los precios idóneos de los servicios y terminar de ajustar todos los costes del club, ya que siempre nos hemos movido con cifras orientativas.

Análisis de los objetivos del trabajo

Eco Green Padel se marcó unos objetivos al empezar el trabajo de fin de grado con el objetivo de cumplirlos o acercarse al máximo a ellos. En la mayoría de ellos se han cumplido las expectativas al empezar la realización del plan de empresa.

Objetivo Comercial/Ventas

1r año: Conseguir más de 80 socios fidelizados y un ebitda positivo. Se consideró una previsión de 80 socios conseguidos el primer año de la empresa.

3r año: Conseguir más de 250 socios fidelizados. Crecer en cuanto a ingresos generados en un 25% respecto al año anterior. Se considera una previsión de 270 socios y se crece un 27,42% en ventas del año 2 al año 3.

Objetivo Financiero

1r año: Obtener un resultado del ejercicio positivo con un margen bruto de más de un 8% y un flujo de caja positivo. Se obtiene un resultado de 16.720,83€ y un flujo de caja positivo 100.966,06€. El margen bruto no se consigue ya que en el primer año es de un 6,5%.

3r año: Obtener un resultado del ejercicio positivo con un margen bruto de más de un 20% y ratios de solvencia positivos. El resultado bruto respecto de las ventas es de un 31,01% y los ratios de solvencia, como hemos visto anteriormente, son positivos y muy favorables durante los 3 años analizados.

Objetivo Operacional/estratégico

1r año: Asentarnos en el mercado y ofrecer todo nuestro portafolio de actividades: liga tour de pádel, alquiler, clases de pádel, talleres, restauración, formaciones. El club consigue arrancar todas las actividades y logra realizar todo su portafolio.

3r año: Incrementar el rendimiento de nuestras actividades como las clases de pádel, la reserva de las pistas y los talleres inscribiendo más participantes. El club consigue aumentar todos los rendimientos de los torneos, clases de pádel y alquiler de pistas de pádel

Objetivo sostenibilidad RSC

1r año: Haber realizado un mínimo de 3 talleres y formaciones sobre sostenibilidad y responsabilidad social. El club realiza un total de 12 talleres anuales en los que 3 son de sostenibilidad.

3r año: Haber realizado un mínimo de 5 talleres y formaciones sobre sostenibilidad y responsabilidad social. El club realiza los talleres pertinentes de sostenibilidad y responsabilidad social para todos los socios e inscritos a los talleres, cada año obteniendo más audiencia.

Objetivo infraestructura y plantilla (expansión)

1r año: Tener terminada la construcción de las instalaciones e incorporar 2 profesores de pádel a la plantilla en carácter de internos. Subcontratar servicios como limpieza, mantenimiento... El club cumple con el objetivo y logra tener más de 2 trabajadores internos del club y subcontrata todos los servicios propuestos a empresas externas.

3r año: Mejorar y ampliar alguna de las instalaciones y disponer de 6 empleados internos. El club no prevé ninguna mejora de instalaciones durante los 3 años, por lo que esta parte no se cumple, pero logra tener 6 empleados internos, 4 profesores y 2 directores de área.

Consideraciones e impresiones finales

Desarrollar este proyecto ha sido una experiencia increíblemente enriquecedora para los cuatro. Hemos aprendido, de inicio a fin, cuáles son los pasos a seguir si se quiere realizar un plan de empresa completo y exhaustivo. Creemos que se han tocado todas las áreas necesarias para la creación de la empresa y esto, ha sido realmente útil para realizar un recordatorio y llevar a la práctica todas las materias estudiadas durante los cuatro años de carrera. El proceso también nos ha enseñado el valor combinar la innovación con la sostenibilidad, y sobre todo, cómo pensar fuera de los paradigmas tradicionales puede llevar a soluciones realmente disruptivas. La colaboración de todos los compañeros de equipo y el apoyo de nuestro tutor han sido fundamentales para el éxito del proyecto. Estamos orgullosos del trabajo realizado y confiamos en que Eco Green Pádel tiene el potencial de marcar una diferencia significativa en la industria del deporte y más allá.

13. BIBLIOGRAFÍA

- 1. Concretar la idea de tu negocio y crear tu empresa. | Cámara de España. (s. f.). Cámara de España. <https://www.camara.es/creacion-de-empresas/concretar-la-idea-de-tu-negocio-y-crear-tu-empresa>*
- 2. Delgado, A. (2023, 14 octubre). Pasos para montar una empresa desde cero. Emprendedores. <https://emprendedores.es/gestion/crear-una-empresa/pasos-crear-empresa-2/>*
- 3. Espinosa, J. (2024, 22 enero). Una radiografía de la fiebre del pádel en España: hay más jugadores que de tenis. Newtral. <https://www.newtral.es/padel-espana-jugadores-pistas-europa/20240120/>*

4. *El auge del pádel en España: impulso del World Padel Tour y su impacto en el sector inmobiliario.* (s. f.). <https://www.cbre.es/insights/articles/el-auge-del-padel-en-espana-impulso-del-world-padel-tour-y-su-impacto-en-el-sector-inmobiliario>
5. *De PaDel, F. E.* (s. f.). *Federación Española de Padel · FEP. 2014 Federación Española de Pádel. Todos los Derechos Reservados.* <https://www.padelfederacion.es/Home>
6. *Masana, À.* (2023, 13 abril). *El pádel, el negocio de los 1.000 millones.* *www.sport.es.* <https://www.sport.es/es/noticias/padel/padel-negocio-1-000-millones-85949358>
7. *Admin.* (2023, 27 diciembre). *¿Es rentable montar una pista de pádel? Números 2024. Pistas Pádel.* <https://www.pistas-padel.es/rentable-montar-pista-padel/>
8. *Martín, A.* (2023, 27 junio). *El boom del pádel: más licencias que el tenis y un volumen de negocio de 6.000M en 2026.* *elconfidencial.com.* https://www.elconfidencial.com/empresas/2023-06-27/boom-padel-licencias-tenis-volumen-negocio_3672962/
9. *Arcos, J. M.* (2023, 7 agosto). *El negocio del pádel mira fuera de España: EEUU y Qatar, los mercados deseados.* *elEconomista.es.* <https://www.eleconomista.es/actualidad/noticias/12396749/08/23/el-negocio-del-padel-mira-fuera-de-espana-eeuu-y-qatar-los-mercados-deseados-.html>
10. *Galis.* (2024, 3 abril). *Padel Galis - Fabricantes de pistas de pádel, los Nº1.* *Padel Galis.* <https://padelgalis.com/#pistas>
11. *Somosc.* (2021, 18 junio). *¿Qué normativa debe cumplir una pista de pádel? Niberma.* <https://niberma.es/que-normativa-debe-cumplir-una-pista-de-padel/>
12. *Padel Addict.* (2024, 2 mayo). *Padel Addict | Noticias pádel profesional, consejos, vídeos, etc.* <https://www.padeladdict.com/>
13. *Fernández, S.* (2024, 16 abril). *La fiebre por el pádel se vuelve a disparar en España (y estos jóvenes han sabido aprovecharlo).* *elconfidencial.com.* https://www.elconfidencial.com/hacia-un-futuro-mejor/2024-04-16/fiebre-padel-espana-bra_3866956/

14. Calatayud, J. G. (2024, 14 enero). *Por amor al juego: expertos en pádel analizan el auge del deporte de moda en España (y en el mundo)*. *Men's Health*. <https://www.menshealth.com/es/fitness/a46264883/padel-auge-moda-espana-expertos/>
15. *El sector del pádel crecerá hasta alcanzar los 6 mil millones de euros en 2026*. (s. f.). *Deloitte Spain*. <https://www2.deloitte.com/es/es/pages/strategy/articles/global-padel-report.html>
16. *CMD SPORT*. (2023, 10 noviembre). *Sostienen que en España sólo caben más clubes de pádel en las grandes ciudades*. *CMD Sport*. <https://www.cmdsport.com/padeltenis/actualidad-padeltenis/sostienen-espana-solo-caben-mas-clubes-padel-las-grandes-ciudades/>
17. *De Padel, Z.* (2020, 21 mayo). *El pádel en España, historia y evolución*. *Zona de Padel*. <https://www.zonadepadel.es/blog/2020/05/el-padel-en-espana-historia-y-evolucion/>
18. *Madrid, Á.* (2023, 18 junio). *Los precios del pádel se disparan: así ha subido la reserva en Madrid, Barcelona, Sevilla o Málaga*. *Relevo*. <https://www.relevo.com/padel/inflacion-padel-precios-disparan-20230618071953-nt.html>
<https://www.elmundo.es/madrid/2024/03/10/65ec90e4fdddff3c068b458d.html>
19. *Deloitte*. (2023). *Informe de mercado del pádel en España 2023*. Recuperado de <https://www.palco23.com/entorno/el-padel-acelera-su-expansion-deloitte-apunta-a-un-negocio-de-6000-millones-de-euros-en-2026>](<https://www.palco23.com/entorno/el-padel-acelera-su-expansion-deloitte-apunta-a-un-negocio-de-6000-millones-de-euros-en-2026>)
20. *El País*. (2023). *Estudio sobre el impacto económico del pádel en España*. Recuperado de <https://elpais.com/eps/2023-10-20/el-padel-deja-atras-su-pasado-elitista.html>](<https://elpais.com/eps/2023-10-20/el-padel-deja-atras-su-pasado-elitista.html>)
21. *El Español*. (2024). *¿Cuánto cuesta alquilar una pista de pádel en Madrid?* Recuperado de <https://www.elespanol.com/temas/padel/>](<https://www.elespanol.com/temas/padel/>)
22. *El Mundo*. (2024). *Los precios del pádel en Madrid: ¿son razonables?* Recuperado de <https://www.elmundo.es/madrid/2024/03/10/65ec90e4fdddff3c068b458d.html>](<https://www.elmundo.es/madrid/2024/03/10/65ec90e4fdddff3c068b458d.html>)

23. Federación Española de Pádel. (2024). Recuperado de <https://www.padelfederacion.es/>(<https://www.padelfederacion.es/>)
24. Comunidad de Madrid. (2024). Recuperado de <https://www.comunidad.madrid/>(<https://www.comunidad.madrid/>)
25. El auge del pádel en España, el impulso del World Padel Tour y su impacto en el sector inmobiliario. (2023, 15 junio). CBRE. <https://www.cbre.es/insights/articles/el-auge-del-padel-en-espana-impulso-del-world-padel-tour-y-su-impacto-en-el-sector-inmobiliario>
26. Websalia. (2022, 21 febrero). Vuelve el stand de Siux en el World Padel Tour - Master Barcelona. Siux Padel. <https://www.siuxpadel.com/master-barcelona-regreso-stand-siux-world-padel-tour/>
27. Zonalogística. (2019, 10 octubre). El contenedor: herramienta clave en el transporte internacional de mercancías. Zonológica. <https://zonalogistica.com/el-contenedor-herramienta-clave-en-el-transporte-internacional-de-mercancias/>
28. Artificial, I., & Artificial, I. (2024, 1 febrero). Césped artificial ecológico. Intercésped. https://intercespedartificial.com/cesped-artificial-ecologico/?gad_source=1&gclid=CjwKCAjwo6GyBhBwEiwAzOTmc7I3-WKWyr9CZtrRhIOBj6n8RbP3FgSUHzzE6UVCoNRbXSMaYqM4fxoCAyEQAvD_BwE
29. ILKESPORT. (2023, 30 marzo). Césped artificial de pádel - Padel Eco - Ilke Sport. Ilke Sport. <https://ilkesport.com/es/cesped-artificial-de-padel-eco/>
30. Gómez, R. (2024, 22 abril). APP DE RESERVA PARA CLUBS DE PADEL. Reserva Tu Padel. <https://reservatupadel.es/plan-premium-clubs/>
31. Inicio. (s. f.). <https://sede.oepm.gob.es/eSede/es/index.html>

32. 6176 imágenes, fotos de stock, objetos en 3D y vectores sobre Shipping container restaurant / Shutterstock. (s. f.). Shutterstock. <https://www.shutterstock.com/es/search/shipping-container-restaurant>
33. (s.f.). Obtenido de Plena inclusión España: <https://www.plenainclusion.org/>
34. Atractivas fuentes de financiamiento para empresas comprometidas con la producción limpia. (2 de enero de 2024). Obtenido de Cámara Chilena de la Construcción: https://cchc.cl/comunicaciones/noticias/attractivas-fuentes-de-financiamiento-para-empresas-comprometidas-con-la-produccion-limpia?trk=article-ssr-frontend-pulse_little-text-block
35. Inclúyete, primer equipo canario en participar en el Campeonato de España de Pádel para personas con discapacidad intelectual. (11 de abril de 2024). Obtenido de Infonorte: <https://infortedigital.com/art/173166/incluyete-primer-equipo-canario-en-participar-en-el-campeonato-de-espana-de-padel-para-personas-con-discapacidad-intelectual>
36. Martín, A. (27 de junio de 2023). El boom del pádel: más licencias que el tenis y un volumen de negocio de 6.000M en 2026. Obtenido de El Confidencial: https://www.elconfidencial.com/empresas/2023-06-27/boom-padel-licencias-tenis-volumen-negocio_3672962/

ANEXO I. PREVISIÓN DE VENTAS – ESCENARIO ESPERADO

1. Alquiler de pistas de pádel

Se supone un rendimiento de un 55% en el primer año de la empresa. Se tendrán 9 pistas disponibles para alquiler. El club abrirá de 10:00h a 22:00h, lo que suman 12 horas disponibles para arrendar las pistas. Dichas pistas se pueden cobrar de 4 modos:

Tabla 1 Anexo. Ingresos alquiler de pistas de pádel

Alquiler de pistas pádel	Amount	Temporalidad	Pagos/RESERVAS AMOUNT	AMOUNT SIN IVA	IVA
Socio	20,00 € hora		11.108	222.156,00 €	175.503,24 € 46.652,76 €
No socio	25,00 € hora		4.039	100.980,00 €	79.774,20 € 21.205,80 €
Reserva ONLINE	2,00 € hora		8.280	16.560,72 €	13.082,97 € 3.477,75 €
Jueves loco + OFERTAS	12,50 € hora		5049	63.112,50 €	49.858,88 € 13.253,63 €
TOTAL				402.809,22 €	318.219,28 € 84.589,94 €

(Fuente: Elaboración propia. 17/04/2024)

Se calcula esta estimación de porcentajes de repartición de cuota entre socios, no socios y días de promoción. Las reservas web son los 2€ que se ingresa el club por realizar la reserva vía online y se calcula suponiendo que el 60% de los socios lo han hecho online y que el 40% de los no socios lo ha hecho online también. Al ser socio se tiene más facilidad para reservar por la aplicación o la página web.

Tabla 2 & 3 Anexo. Cálculo de reservas de pistas de pádel

SOCIOS	NO SOCIOS	RESERVA WEB	OFFERS
55%	20%		25%
11107,80	4039,20	8280,36	5049

(Fuente: Elaboración propia. 17/04/2024)

horas	pistas	rendimiento 100%	rendimiento 55%	días	reservas al año
12	9	108	59,4	340	20.196
		(reservas al día)	(reservas al día)		

(Fuente: Elaboración propia. 17/04/2024)

Se ha supuesto que el club, al ser de nueva creación, no tendrá un rendimiento superior al 60% y que la media de reservas al día sería entre 59 y 60 reservas. Su capacidad máxima es de 108. Esto nos da una previsión de 20.196 reservas al año.

Para el año 2 y 3 se ha realizado un aumento hasta un 70% y un 81% con el mismo método calculado. Solo tocando la cifra de porcentaje de rendimiento, las demás casillas se actualizan solas, ya que el rendimiento de la pista condiciona el número de reservas diarias y anuales. Esto se convierte en más dinero para la empresa repartiendo entre los porcentajes marcados de socios, no socios y reservas especiales.

2. Liga Eco Green Tour

Tabla 4 Anexo. Ingresos Liga Eco Green Tour

70%	Ingreso 2. Liga EcoGreen Tour 96 parejas = 192 p				52.640,00 €	41.585,60 €	11.054,40 €	
	Inscripción NS	43	50,00 €	anual	1	2.150,00 €	1.698,50 €	451,50 €
	Inscripción Socios	101	-	€ anual	1	0		
	Cuota mensual NS		60,00 €	mensual	9	23.220,00 €	18.343,80 €	4.876,20 €
	Cuota Mensual S		30,00 €	mensual	9	27.270,00 €	21.543,30 €	5.726,70 €

(Fuente: Elaboración propia. 17/04/2024)

Este ingreso se ha calculado suponiendo que del 100% de inscripciones, el club consigue el 70% que se reparte en función de 101 socios y 43 no socios. Los no socios pagan una cuota de entrada de 50€. Este rendimiento irá aumentando a lo largo de los años y supondrá más inscritos para el club. Para aumentar los ingresos también puede subir el valor de las inscripciones y generar más ingresos.

3. Twelve Forest Championship

Tabla 5 Anexo. Ingresos Twelve Forest Championship

100%	Ingreso 3. Twelve Forest Championship 12 torneos parejas inscritas				122.400,00 €	96.696,00 €	25.704,00 €	
	Inscripción torneo PRO	30	150,00 €	4.500,00 € mensual	12	54.000,00 €	42.660,00 €	11.340,00 €
	Inscripción torneo AMATEUR	30	120,00 €	3.600,00 € mensual	12	43.200,00 €	34.128,00 €	9.072,00 €
	Inscripción torneo NIÑOS	30	70,00 €	2.100,00 € mensual	12	25.200,00 €	19.908,00 €	5.292,00 €
	Total							

(Fuente: Elaboración propia. 17/04/2024)

Este ingreso viene de las inscripciones a los torneos mensuales que realiza el club con una temática ambiental. El club prevé que el primer año obtendrá una inscripción del 100% ya que son plazas limitadas y cerradas y cree que tendrá mucho impacto. El ingreso se calcula separando los 3 torneos por

nivel y cobrando a cada pareja el importe correspondido. Para aumentar esta cifra en años posteriores, el club puede aumentar el número de participantes a los torneos.

5. Talleres y formaciones

Tabla 6 Anexo. Ingresos talleres y formaciones

Talleres de formación y charlas sobre difer					Inscritos	15.120,00 €	11.944,80 €	3.175,20 €
Socio	30	27,00 €	810,00 € mensual	12	9.720,00 €	7.678,80 €	2.041,20 €	
NO socio	15	30,00 €	450,00 € mensual	12	5.400,00 €	4.266,00 €	1.134,00 €	
Talleres técnicos y tácticos					Inscritos	11.250,00 €	8.887,50 €	2.362,50 €
Socio	25	22,50 €	562,50 € mensual	12	6.750,00 €	5.332,50 €	1.417,50 €	
NO socio	15	25,00 €	375,00 € mensual	12	4.500,00 €	3.555,00 €	945,00 €	

(Fuente: Elaboración propia. 17/04/2024)

Para los talleres, el club aproxima unos inscritos de cada taller de socios y no socios. Estos inscritos irán aumentando con los años ya que los talleres irán cogiendo más reputación entre los aficionados del pádel.

7. Clases de pádel y acondicionamiento físico

Tabla 7 Anexo. Ingresos clases de pádel y acondicionamiento físico

62%	Ingreso 5. Clases de pádel y acondicionamiento físico	Socio	No socio		114.213,94 €	90.229,01 €	23.984,93 €
	PRO Green Experiencie	21,25 €	25,00 € hora	12	67.026,96 €	52.951,30 €	14.075,66 €
	PACK GREEN EXPERIENCE	18,70 €	22,00 € hora	-	-	-	-
	Amateur GE	17,00 €	20,00 € hora	12	37.535,10 €	29.652,73 €	7.882,37 €
	PACK AMATEUR GE	14,88 €	17,50 € hora	-	-	-	-
	KIDS GREEN LEARNING	10,20 €	12,00 € hora	12	9.651,88 €	7.624,99 €	2.026,90 €

(Fuente: Elaboración propia. 17/04/2024)

El club separa las clases entre los 3 niveles que ofrece. Separa el precio entre los descuentos que ofrece para socios. Establece una aproximación de las clases que serán para socios y no socios de cada nivel. El rendimiento es el marcará la cantidad de clases que se dan en un año y los ingresos que genera dicha actividad.

En el último anexo se pueden comparar los cambios de rendimientos, número de inscripciones, precios de inscripción y socios para ver la evolución que han tenido las diferentes fuentes de ingreso del club.

ANEXO II – MARCAS REGISTRADAS

Imagen 1, 2, 3, 4 & 5 Anexo. Comprobación de las marcas a registrar.

0 resultados cuya denominación contiene: **KILIMANJARO PORTFOLIO** 🖨️ xls J csv J

Seleccionar columnas ▼

Gráfico	Marca	Denominación	Tipo	Clasificación de Niza	Clasificación de Viena
---------	-------	--------------	------	-----------------------	------------------------

No se han encontrado resultados.

Fecha de la consulta: **sábado, 18 de mayo de 2024, 19:26**

0 resultados cuya denominación contiene: **La Volea Perfecta** 🖨️ xls J csv J

Seleccionar columnas ▼

Gráfico	Marca	Denominación	Tipo	Clasificación de Niza	Clasificación de Viena
---------	-------	--------------	------	-----------------------	------------------------

No se han encontrado resultados.

Fecha de la consulta: **sábado, 18 de mayo de 2024, 19:35**

0 resultados cuya denominación contiene: **Cada partido, un paso más hacia la sostenibilidad** 🖨️ xls J csv J

Seleccionar columnas ▼

Gráfico	Marca	Denominación	Tipo	Clasificación de Niza	Clasificación de Viena
---------	-------	--------------	------	-----------------------	------------------------

No se han encontrado resultados.

Fecha de la consulta: **sábado, 18 de mayo de 2024, 19:26**

0 resultados cuya denominación contiene: **DRIVE&REVÉS** 🖨️ xls J csv J

Seleccionar columnas ▼

Gráfico	Marca	Denominación	Tipo	Clasificación de Niza	Clasificación de Viena
---------	-------	--------------	------	-----------------------	------------------------

No se han encontrado resultados.

Trade mark name: Contains killmanjaro portfolio SEARCH Save this search Share by email WIPO Global Brand DB

Export Compare Alerts Tags Statistics view List view Expanded view Gallery view Edit columns

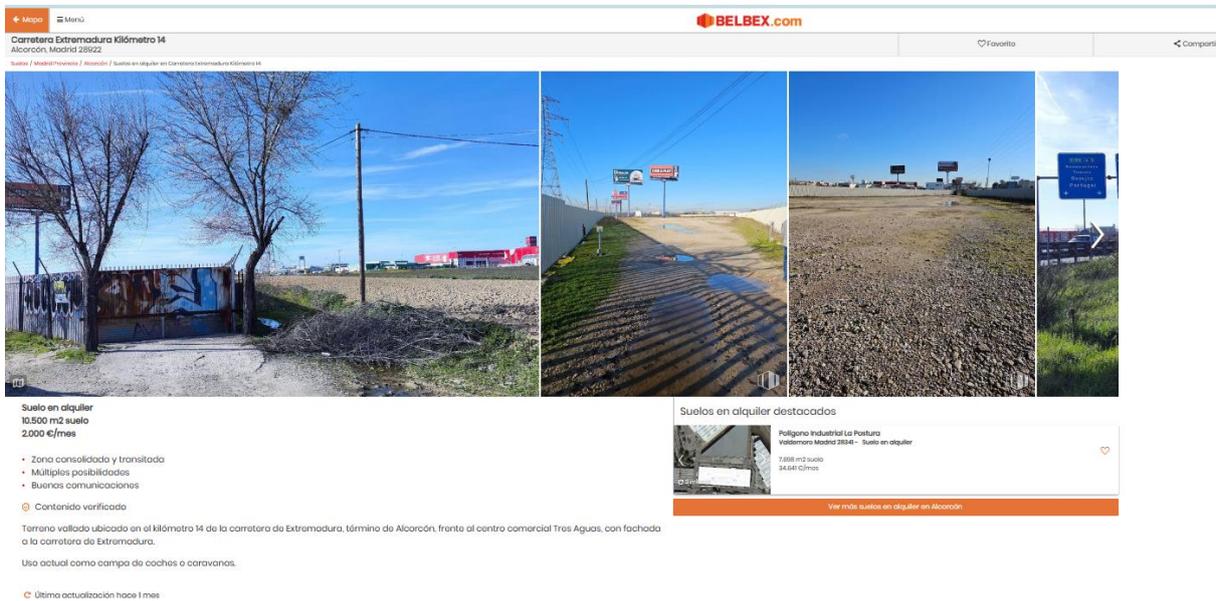
Graphic representation Trade mark name Application date Goods and service... Trade mark status Trade mark office Application number

No rows found

EDIT CLEAR FILTERS APPLY

(Fuente: [## ANEXO III – FOTOGRAFÍA DE LA PÁGINA WEB DEL ALQUILER DEL TERRENO DEL TERRENO](http://Localizador de Marcas (oepm.es) & TMView (tmdn.org) 18/05/2024)</p>
</div>
<div data-bbox=)

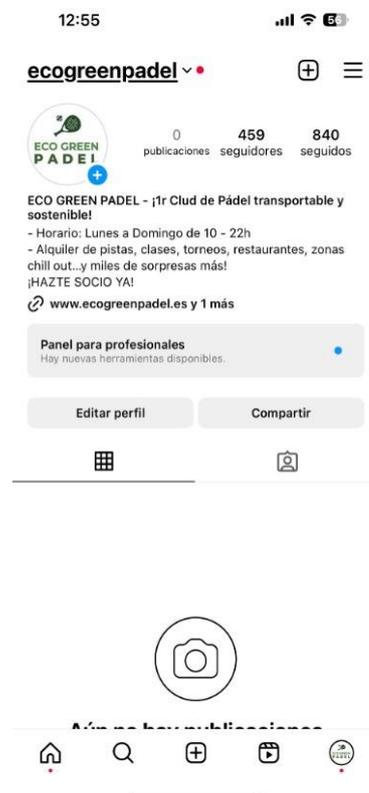
Imagen 6 Anexo. Captura de pantalla de la página web del alquiler del terreno



Fuente: [Cabe mencionar que llamamos al responsable del suelo, la agencia Super Este, para preguntar sobre el precio y nos confirmó que estaba mal y que el precio que se correspondía era de 5.048,22€. Nos pareció muy extraño el hecho de un precio tan barato para un alquiler de 10.500 metros cuadrados.](http://Alquiler de suelos y terrenos, Carretera Extremadura Kilómetro 14, Alcorcón, Madrid, de 10.500 m2 | Belbex.com 17/05/2024)</p>
</div>
<div data-bbox=)

ANEXO IV – IMÁGENES DE LAS REDES SOCIALES ECO GREEN PADEL, MERCHANDISING Y FOLLETOS INFORMATIVOS

Imagen 7, 8, 9, 10 & 11 Anexo. Redes sociales y merchandising



(Fuente: Elaboración propia)



TALLERES DE FORMACIÓN Y EVENTOS SOBRE SOSTENIBILIDAD

- 1) Talleres Motivación e Inspiración
- 2) Talleres técnicos y tácticos
- 3) Talleres Gratuitos

¡Contamos con la participación de profesionales del sector, premios, temáticas y miles de sorpresas más!

- Para más información:
- Página web: www.ecogreenpadel.es
- Teléfono: +34 937 762 646 // +34 622 690 624
- Correo electrónico: ecogreenpadel@outlook.es



SOCIOS 10% descuento

(Fuente: Elaboración propia)

ALQUILER DE PISTAS DE PÁDEL

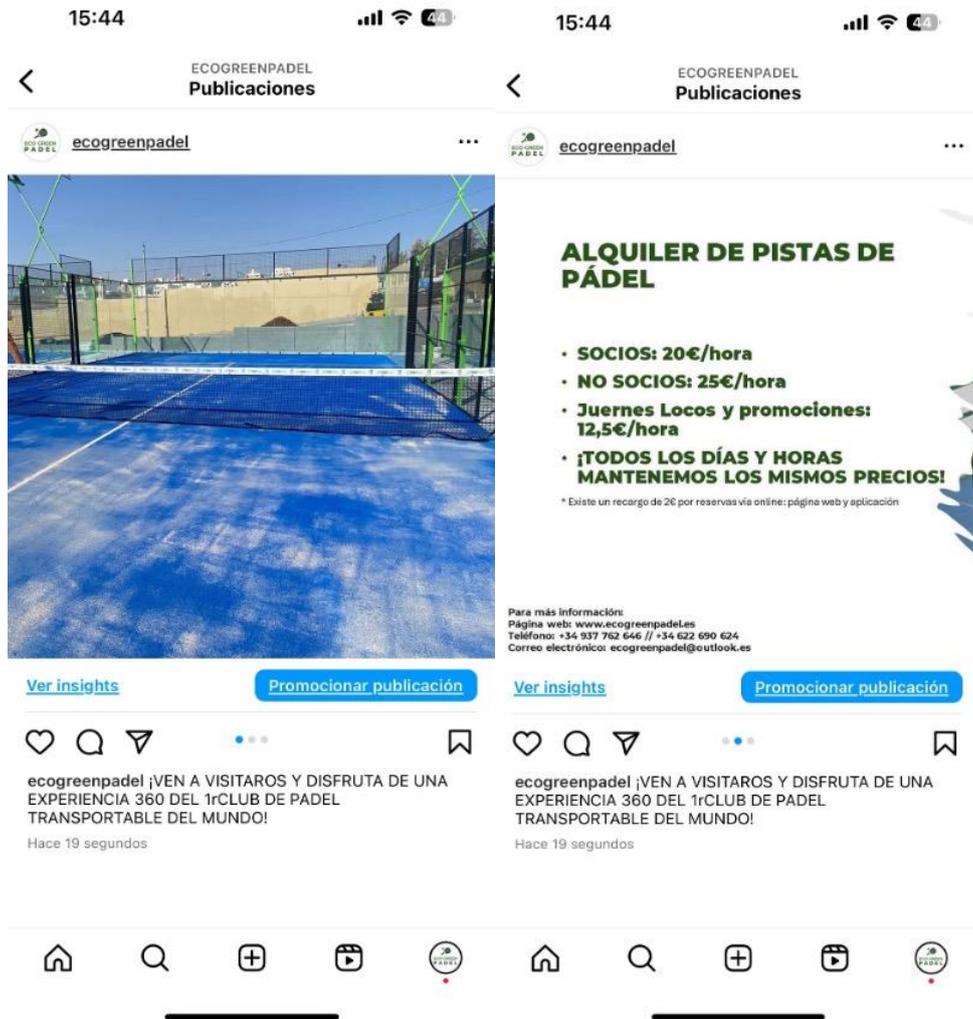
- **SOCIOS: 20€/hora**
- **NO SOCIOS: 25€/hora**
- **Juernes Locos y promociones: 12,5€/hora**
- **¡TODOS LOS DÍAS Y HORAS MANTENEMOS LOS MISMOS PRECIOS!**

* Existe un recargo de 2€ por reservas vía online: página web y aplicación

Para más información:
 Página web: www.ecogreenpadel.es
 Teléfono: +34 937 762 646 // +34 622 690 624
 Correo electrónico: ecogreenpadel@outlook.es



(Fuente: Elaboración propia)



(Fuente: Elaboración propia)

CADA PARTIDO, UN PASO MÁS HACIA LA SOSTENIBILIDAD

¡VEN A PROBAR NUESTRO CÉSPED RECICLABLE Y APOYEMOS LA SOSTENIBILIDAD JUNTOS!

¿Por qué elegir moqueta de césped artificial reciclada?

1. Sostenibilidad

2. Rendimiento deportivo garantizando una buena amortiguación, agarre y durabilidad..

3. Imagen responsable y compromiso con la sociedad


Recolección: Se recogen botellas de plástico, redes de pesca y otros materiales reciclables.


Limpieza y clasificación: Los materiales se limpian y clasifican por tipo de material.


Procesamiento: Los materiales se trituraran y se convierten en pequeñas fibras.


Extrusión: Las fibras se extruyen para crear hilos de césped artificial.


Fabricación de la moqueta: Los hilos se tejen o tuftan para crear la moqueta de césped artificial.



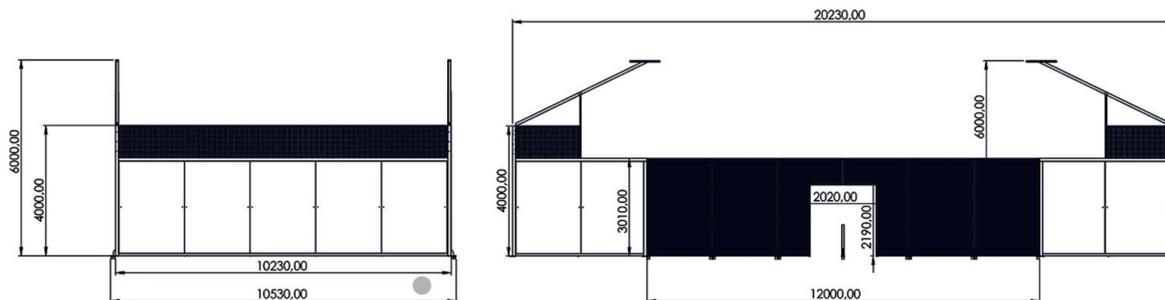

**ECO GREEN
PADEL**

ANEXO V – FOTOGRAFÍAS PISTAS DE PÁDEL

Imagen 12, 13, 14, 15 & 16 Anexo. fotografías de las pistas de pádel de la página web

Pos.	Material	Descripción	Cantidad	Precio Uní.	Precio	Desc.	Importe
10	1000262	MUNDIAL 90 - RAL 9005	11 PI	19.900,00	218.900,00	-25,00 %	164.174,98
20	3000078	KIT focos 4CAJAS PLASTICO, 3bolsas de 5F	11.00 UD				
30	3000011	BOTE DE SPRAY RAL 9005 NEGRO INTENSO	22.00 UD				
40	3000407	KIT TORN ESTRUCTURA W90/W160/M90	11.00 UD				
50	3000409	KIT TORN SUELO W90/W160/M90/M160	11.00 UD				
60	3000328	KIT TORN FOCOS (12 FOCOS)	11.00 UD				
70	3000081	ROLLO CABLE 50 M COLOR VERDE	11 ROL				
80	3000091	RED LOGO PADEL GALIS 10M	11.00 UD				
90	3000410	KIT TORN VIDRIO W90/W160/M90/M160	11.00 UD				
100	3000079	PROYECTOR FILUX 26.000 LUMENES	88.00 UD				
110	3000162	VIDRIO 3X2 12MM MUNDIALES Y CHALLENGER	198.00 UD				
120	2000262	EST. PINTADA M90 - RAL 9005	11 PI				
130	4000008	POSTE LUZ GALIS CH/M90/M160	44 PI				
140	9000001	KIT CESPED PG5 TEXT AZUL C. L/BLANCA OF.	11.00 UD				
150	3000398	PG5 CESPED TEXT AZUL L/BLANCA OF. WPT	11 PI				
160	3000000	BOTE DE COLA 13KG	11.00 UD				
170	3000405	BOTE DE COLA 4KG	11.00 UD				
180	3000032	ARENA SILICE	11 PAL				
190	3000032	ARENA SILICE	264 SAC				
200	3000004	BANDA DE UNION GEOTEXTIL BLANCA 30x30M	22.00 UD				
210	9100004	KIT S/PUERTAS M90/H	11.00 UD				
220	4000147	JUEGO MOD. S/PUERTAS M90/HU	22 PI				
230	4000196	JUEGO POSTES RED	11 PI				

(Fuente: [Fabricante Pistas Padel - Nº 1 Pistas de Padel - Fabricantes de pistas de pádel \(padelgalis.com\)](http://www.padelgalis.com))



DESCRIPCIÓN TÉCNICA DE LA ESTRUCTURA METÁLICA

- 8 unidades de 3x2: construidas con tubo de acero de 80X40X2mm y malla electrosoldada.
- 4 Pilares 3m: fabricados en tubo de 100X100X3mm. Son uno de los elementos que aportan mayor seguridad a la resistencia estructural de la pista.
- 4 unidades Zeta: junto con los marcos, conforman toda la parte superior del fondo de la pista, es decir, la zona de 4m de altura. Estos módulos están formados por tubo de 100X100X3mm y malla electrosoldada de 1,99x0,99m.
- 2 Marcos: fabricados con tubo de 10030X100X100X100X3mm y 5 tramos de malla electrosoldada de 2x0,99m.
- 2 Refuerzos de Suelo: formado por fondo y dos laterales de 10030 y 3910mm de longitud respectivamente, mediante tubo de 80X80X3mm. Ellos son encargado de dar robustez a la estructura, anclar el carril al suelo y dar soporte al vidrio.
- 4 Pilares de 4m: Fabricados con tubo de 100X100X2mm. Estos pilares forman las cuatro esquinas de la cancha, brindando gran resistencia y estabilidad a la estructura.
- 4 Postes de Luz: Modelo Galis, Amarre en V, Amarre Curvo y Amarre Recto. Los proyectores estándar son Filux, con la opción de elegir proyectores LED Projects.
- Unidades de 2 puertas: también de tubo de 80X40X2 mm, con opción de puertas batientes, puertas correderas, sin puertas o malla completa.
- 20 Cubre mallas: Actúan como protector para que los bordes de las varillas que forman la malla no queden al descubierto, evitando accidentes y malos botes de la pelota.
- El acero puede ser decapado (calidad S-235 RJ) o galvanizado (calidad E-220). El galvanizado se recomienda para canchas al aire libre, especialmente en ambientes húmedos y corrosivos.

(Fuente: [Fabricante Pistas Padel - N° 1 Pistas de Padel - Fabricantes de pistas de pádel \(padelgalis.com\)](http://Fabricante Pistas Padel - N° 1 Pistas de Padel - Fabricantes de pistas de pádel (padelgalis.com)))

DESCRIPCIÓN DEL VIDRIO

La cancha cuenta con 18 vasos de 2995x1995mm, 9 de ellos en cada fondo, teniendo 5 en la pared trasera y 2 de ellos en cada una de las paredes laterales. Vidrio flotado templado de 12 mm de espesor con cantos pulidos y 6 orificios pulidos y avellanados para fijación a la estructura metálica de la cancha. El vidrio, sometido a un tratamiento térmico de templado, adquiere, frente al recocido, un aumento significativo de la resistencia a los impactos y a los cambios de temperatura sin aparentes cambios externos que puedan variar su apariencia. La fractura del vidrio se produce en piezas pequeñas, no cortantes, no peligrosas.

GOMA DE PROTECCIÓN DE VIDRIO

Como elemento de separación entre la estructura metálica y el vidrio se coloca 180ml de CAUCHO CELULAR DE CLOROPRENO+EPDM de 40mm de ancho y 4mm de espesor con las propiedades que se describen a continuación.

ACABADO CORTE LACADO: PLAFORIZADO + IMPRIMACIÓN ZINCADA + PINTURA.

PLAFORIZACIÓN

Sistema de desengrase y fosfatado orgánico, mediante proceso de pulverización con pistolas de baja presión, que requiere una fase de secado en estufa a 160°C.

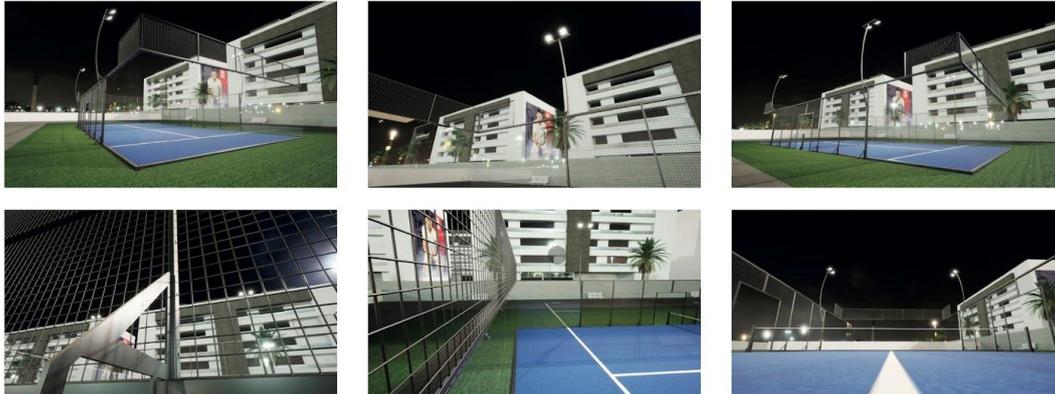
IMPRIMACIÓN DE ZINC

Aplicación por carga electrostática mediante equipo automático, que requiere una fase de prepolimerización a 145°C. Se recomienda imprimir en pistas ubicadas a menos de 2km del mar.

PINTADO

Aplicación por carga electrostática mediante equipo automático, que requiere una fase de polimerización a 200°C.

(Fuente: [Fabricante Pistas Padel - N° 1 Pistas de Padel - Fabricantes de pistas de pádel \(padelgalis.com\)](http://Fabricante Pistas Padel - N° 1 Pistas de Padel - Fabricantes de pistas de pádel (padelgalis.com)))



CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA PISTA ULTRAPANORÁMICA

- Dimensiones interiores: 20 (±0,5)m x 10(±0,05)m.
- Dimensiones exteriores: 20,5(±0,5)m x 10,5(±0,05)m.
- Altura de la viga del anillo: 4m en el fondo, 3m a los lados excepto dos metros adosados al fondo.
- Hojas perfectamente alineadas con el resto del cerramiento sin crear resaltes con el resto de elementos que lo componen.
- Acabado: lacado al horno en el color a elección del cliente
- Anclaje al pavimento: atornillado al hormigón mediante taco de expansión
- Turf: Nuestras pistas incluyen césped texturizado de primera calidad, entre ellas el MONDO (WPT Oficial) y nuestro modelo PG-5. También hay disponibles versiones de césped fibrilado y monofilamento.

(Fuente: [Fabricante Pistas Padel - Nº 1 Pistas de Padel - Fabricantes de pistas de pádel \(padelgalis.com\)](http://Fabricante Pistas Padel - Nº 1 Pistas de Padel - Fabricantes de pistas de pádel (padelgalis.com)))



Nuestra pista de pádel ultrapanorámica mantiene la idea de una zona acristalada totalmente panorámica sin obstáculo visual. La pista ultrapanorámica tiene un diseño más discreto y un aspecto adicional y, de hecho, refuerzo de vidrio apenas perceptible. Máxima visibilidad en los cuatro lados.



POSTE DE LUZ

Exclusivos postes atados curvos con pilar de 100x40.



PILAR DE ESQUINA

Sin pilar de esquina para maximizar la visión.



ESTRUCTURAS DE ACERO

Fabricado con acero galvanizado, proporciona una protección extra anticorrosiva.

Tecnología de corte por láser

Diseñado para permitir la salida de la humedad y la oxidación.

Sistema anti-lesiones

Malla cubierta para crear un campo de juego seguro y proteger el cristal. También beneficia el rebote de la pelota y aumenta la protección del vidrio.

Pintura certificada

10 años de garantía para nuestra pintura por la certificación de calidad Qualiteco® C4H y C5VH (ISO 12944).

Cargas de viento

Podemos adaptar la fabricación de la pista a tus necesidades de carga de viento con un rebote en profundidad de nuestra oficina técnica.

Equipo de instalación de Padel Galis

Contamos con los mejores profesionales para el proceso de instalación.

Césped oficial del campeonato

Fibra monofilamento texturizada para garantizar un agarre superior. Césped top utilizado en el World Padel Tour Challenger Championship.

(Fuente: [Fabricante Pistas Padel - Nº 1 Pistas de Padel - Fabricantes de pistas de pádel \(padelgalis.com\)](http://Fabricante Pistas Padel - Nº 1 Pistas de Padel - Fabricantes de pistas de pádel (padelgalis.com)))

ANEXO VI – LOCALIZACIÓN Y OPCIONES DE RUTAS

Ruta desde Madrid centro hasta el club de pádel. Se tarda 20 minutos en coche.

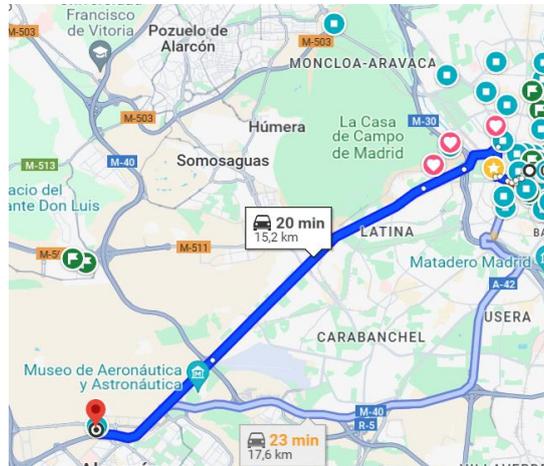
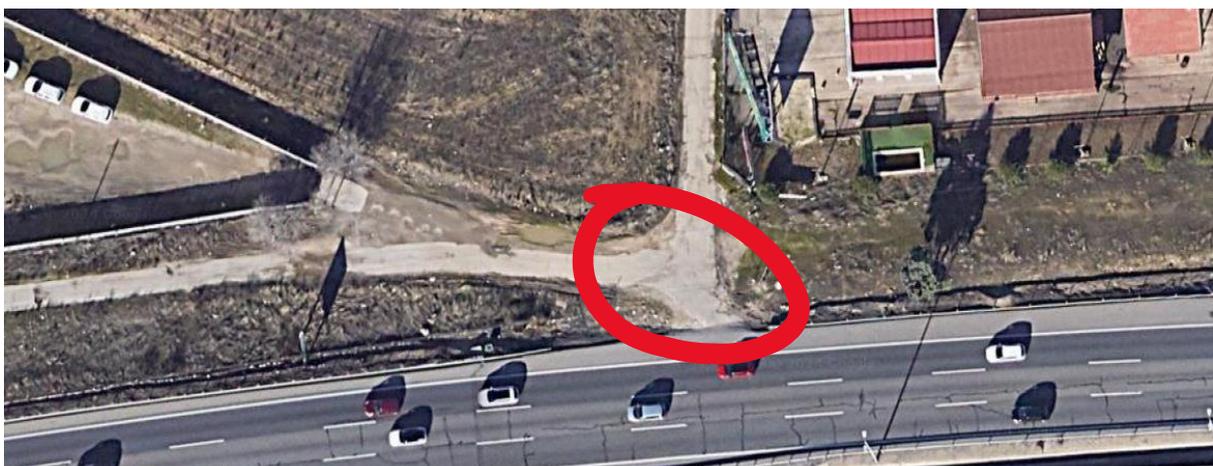
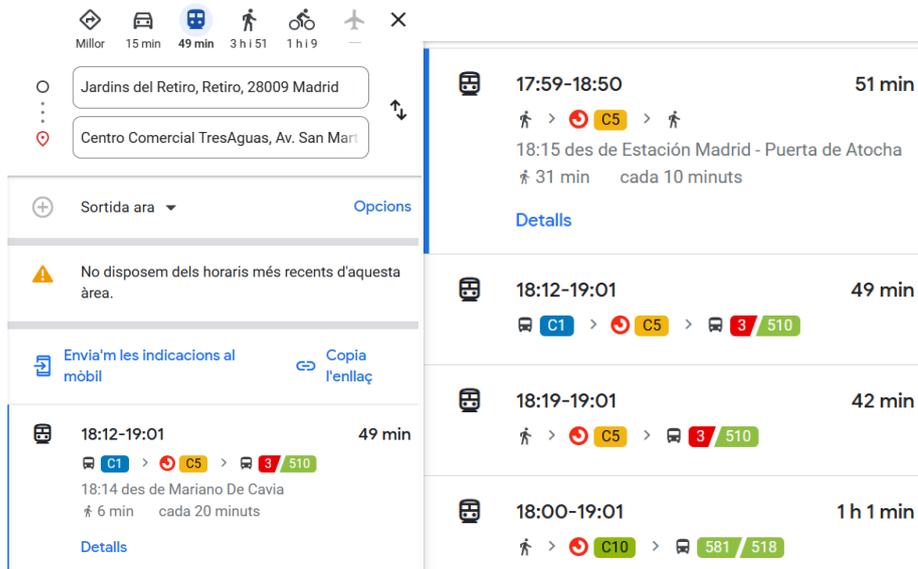


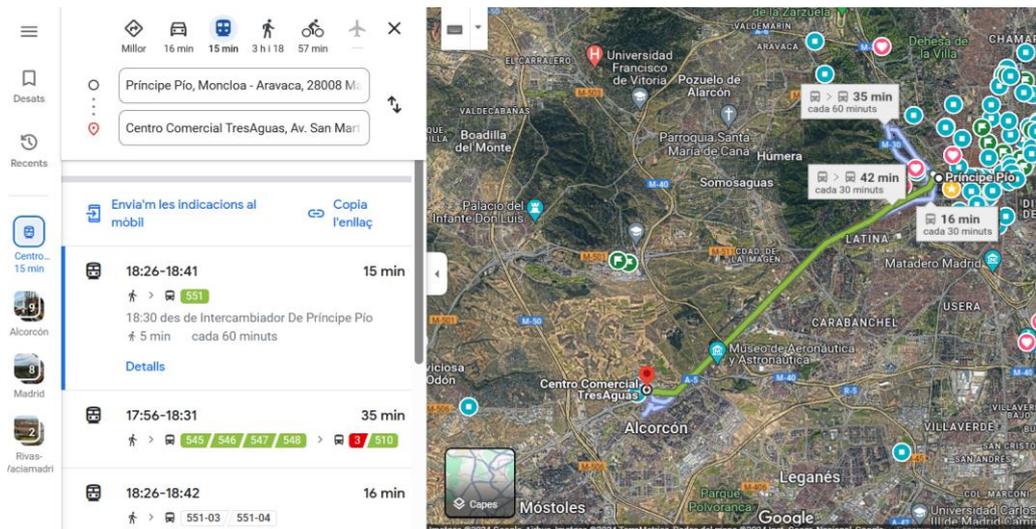
Imagen 17, 18, 19, 20, 21 & 22 Anexo. Salidas de las carreteras y opciones de rutas para llegar al club.



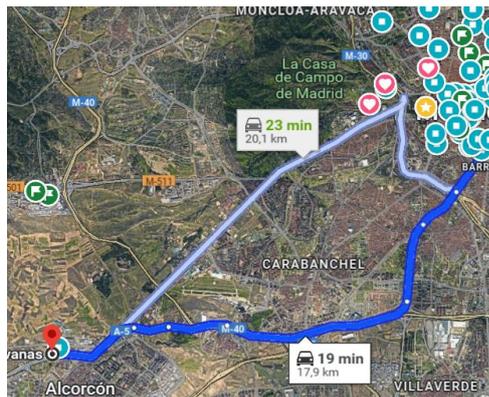
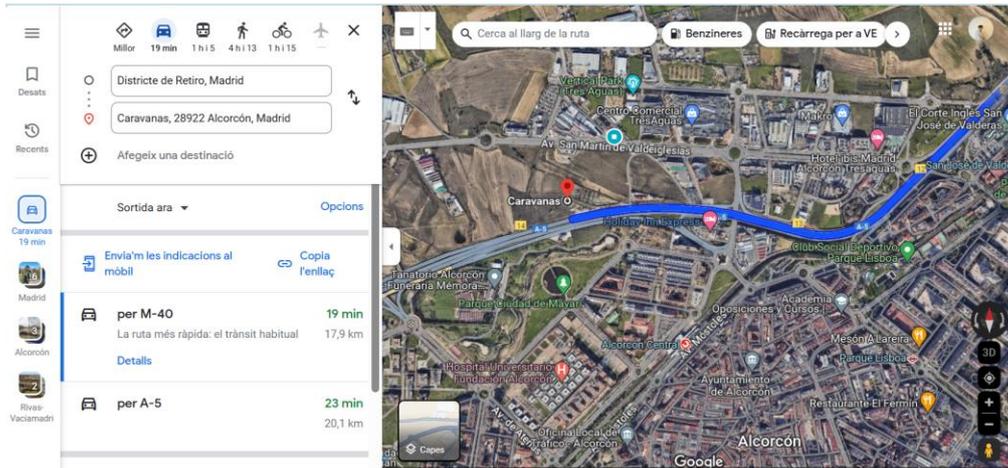
Opciones de transporte público que considerar si se quiere venir desde Madrid Centro (El Retiro) hasta el club de pádel:



Se ha detectado una muy buena conexión desde Príncipe Pio hasta el Centro Comercial Tres Aguas en autobús.



Se ha realizado una prueba con Google maps desde el distrito del Retiro, en pleno Madrid, cuánto se tardaría en llegar al club de pádel en coche: 19 minutos. Hay dos opciones, por la M-40 o la A5.



ANEXO VII – INGRESOS DESGLOSADOS AÑO I, II & III

Se ha extraído una captura del Excel utilizado para calcular todos los ingresos de los años I, II y III para que las leyentes de este trabajo puedan ver como los socios han previsto el escenario esperado del club y realizado todo el plan financiero de la empresa.

Tabla 8 Anexo. Ingresos totales año I

RENDIMIENTO	VENTAS / INGRESOS DE ECOGREEN PÁDEL AÑO 1						TOTAL CON IVA 21%	SIN IVA	IVA 21%
55%	Ingreso 1. Alquiler de pistas pádel	Personas/parejas	Amount	Temporalidad	Pagos/RESERVAS		402.809,22 €	318.219,28 €	84.589,94 €
	Socio		20,00 €	hora	11.108		222.156,00 €	175.503,24 €	46.652,76 €
	No socio		25,00 €	hora	4.039		100.980,00 €	79.774,20 €	21.205,80 €
	Reserva Web		2,00 €	hora	8.280		16.560,72 €	13.082,97 €	3.477,75 €
	Jueves loco + reservas liga + offers		12,50 €	hora	5.049		63.112,50 €	49.858,88 €	13.253,63 €
70%	Ingreso 2. Liga EcoGreen Tour 96 parejas = 192 p						52.640,00 €	41.585,60 €	11.054,40 €
	Inscripción NS		50,00 €	anual	1		2.150,00 €	1.698,50 €	451,50 €
	Inscripción Socios		-	€ anual	1		0	0	0
	Cuota mensual NS		60,00 €	mensual	9		23.220,00 €	18.343,80 €	4.876,20 €
	Cuota Mensual S		30,00 €	mensual	9		27.270,00 €	21.543,30 €	5.726,70 €
100%	Ingreso 3. Twelve Forest Championship 12 torneos parejas inscritas						122.400,00 €	96.696,00 €	25.704,00 €
	Inscripción torneo PRO	30	150,00 €	4.500,00 €	mensual	12	54.000,00 €	42.660,00 €	11.340,00 €
	Inscripción torneo AMATEUR	30	120,00 €	3.600,00 €	mensual	12	43.200,00 €	34.128,00 €	9.072,00 €
	Inscripción torneo NIÑOS	30	70,00 €	2.100,00 €	mensual	12	25.200,00 €	19.908,00 €	5.292,00 €
	Total								
	Ingreso 4. Alquiler de restaurantes		60.000,00 €				60.000,00 €	47.400,00 €	12.600,00 €
	Bar humilde		1.500,00 €	mensual	12		18.000,00 €	14.220,00 €	3.780,00 €
	Restaurante bueno		3.500,00 €	mensual	12		42.000,00 €	33.180,00 €	8.820,00 €
			-						
62%	Ingreso 5. Clases de pádel y acondicionamiento físico	Socio	No socio				114.213,94 €	90.229,01 €	23.984,93 €
	PRO Green Experiencie	21,25 €	25,00 €	hora	12		67.026,96 €	52.951,30 €	14.075,66 €
	PACK GREEN EXPERIENCE	18,70 €	22,00 €	hora	-		-	-	-
	Amateur GE	17,00 €	20,00 €	hora	12		37.535,10 €	29.652,73 €	7.882,37 €
	PACK AMATEUR GE	14,88 €	17,50 €	hora	-		-	-	-
	KIDS GREEN LEARNING	10,20 €	12,00 €	hora	12		9.651,88 €	7.624,99 €	2.026,90 €
	Ingreso 6. Couta club de socio del Club de Pádel	Socios inscr	Cuota				18.400,00 €	14.536,00 €	3.864,00 €
	Cuota anual	80	230,00 €	18.400,00 €	anual	1	18.400,00 €	14.536,00 €	3.864,00 €
	Ingreso 7. Tienda de ropa y material deportivo		Cuota				14.400,00 €	11.376,00 €	3.024,00 €
	Alquiler a una marca de pádel deportiva		1.200,00 €	mensual	12		14.400,00 €	11.376,00 €	3.024,00 €
	Ingreso 8. Talleres de formación y charlas sobre difer Inscritos						15.120,00 €	11.944,80 €	3.175,20 €
	Socio	30	27,00 €	810,00 €	mensual	12	9.720,00 €	7.678,80 €	2.041,20 €
	NO socio	15	30,00 €	450,00 €	mensual	12	5.400,00 €	4.266,00 €	1.134,00 €
	Talleres técnicos y tácticos	Inscritos					11.250,00 €	8.887,50 €	2.362,50 €
	Socio	25	22,50 €	562,50 €	mensual	12	6.750,00 €	5.332,50 €	1.417,50 €
	NO socio	15	25,00 €	375,00 €	mensual	12	4.500,00 €	3.555,00 €	945,00 €
	TOTAL						811.233,16 €	640.874,20 €	170.358,96 €

(Fuente: Elaboración propia)

Tabla 9 Anexo. Ingresos totales año II

%	VENTAS / INGRESOS DE ECOGREEN PÁDEL AÑO 2						TOTAL	SIN IVA	IVA 21%
70%	Ingreso 1. Alquiler de pistas pádel	Personas/parejas	Amount	Temporalidad	Pagos/R		512.666,28 €	405.006,36 €	107.659,92 €
	Socio		20,00 €	hora	14.137		282.744,00 €	223.367,76 €	59.376,24 €
	No socio		25,00 €	hora	5.141		128.520,00 €	101.530,80 €	26.989,20 €
	Reserva Web		2,00 €	hora	10.539		21.077,28 €	16.651,05 €	4.426,23 €
	Jueves loco + reservas liga + offers		12,50 €	hora	6.426		80.325,00 €	63.456,75 €	16.868,25 €
85%	Ingreso 2. Liga EcoGreen Tour 96 parejas = 192 p						73.200,00 €	57.828,00 €	15.372,00 €
	Inscripción NS		50,00 €	anual	1		3.000,00 €	2.370,00 €	630,00 €
	Inscripción Socios		-	€ anual	1		0	0	0
	Cuota mensual NS		60,00 €	mensual	9		32.400,00 €	25.596,00 €	6.804,00 €
	Cuota Mensual S		30,00 €	mensual	9		37.800,00 €	29.862,00 €	7.938,00 €
100%	Ingreso 3. Twelve Forest Championship 12 torneos parejas inscritas						130.560,00 €	103.142,40 €	27.417,60 €
	Inscripción torneo PRO	32	150,00 €	4.800,00 €	mensual	12	57.600,00 €	45.504,00 €	12.096,00 €
	Inscripción torneo AMATEUR	32	120,00 €	3.840,00 €	mensual	12	46.080,00 €	36.403,20 €	9.676,80 €
	Inscripción torneo NIÑOS	32	70,00 €	2.240,00 €	mensual	12	26.880,00 €	21.235,20 €	5.644,80 €
	Total								
	Ingreso 4. Alquiler de restaurantes		60.000,00 €				60.000,00 €	47.400,00 €	12.600,00 €
	Bar humilde		1.500,00 €	mensual	12		18.000,00 €	14.220,00 €	3.780,00 €
	Restaurante bueno		3.500,00 €	mensual	12		42.000,00 €	33.180,00 €	8.820,00 €
			-						
68%	Ingreso 5. Clases de pádel y acondicionamiento físico	Socio	No socio				125.266,90 €	98.960,85 €	26.306,05 €
	PRO Green Experiencie	21,25 €	25,00 €	hora	12		73.513,44 €	58.075,62 €	15.437,82 €
	PACK GREEN EXPERIENCE	18,70 €	22,00 €	hora	-		-	-	-
	Amateur GE	17,00 €	20,00 €	hora	12		41.167,53 €	32.522,35 €	8.645,18 €
	PACK AMATEUR GE	14,88 €	17,50 €	hora	-		-	-	-
	KIDS GREEN LEARNING	10,20 €	12,00 €	hora	12		10.585,94 €	8.362,89 €	2.223,05 €
	Ingreso 6. Couta club de socio del Club de Pádel	Socios insc	Cuota				29.900,00 €	23.621,00 €	6.279,00 €
	Cuota anual	130	230,00 €	29.900,00 €	anual	1	29.900,00 €	23.621,00 €	6.279,00 €
	Ingreso 7. Tienda de ropa y material deportivo		Cuota				14.400,00 €	11.376,00 €	3.024,00 €
	Alquiler a una marca de pádel deportiva		1.200,00 €	mensual	12		14.400,00 €	11.376,00 €	3.024,00 €
ORIENTATIV	Ingreso 8. Talleres de formación y charlas sobre diferentes temáticas	Inscritos					21.960,00 €	17.348,40 €	4.611,60 €
10 mas	Socio	40	27,00 €	1.080,00 €	mensual	12	12.960,00 €	10.238,40 €	2.721,60 €
10 mas	NO socio	25	30,00 €	750,00 €	mensual	12	9.000,00 €	7.110,00 €	1.890,00 €
ORIENTATIVO	Talleres técnicos y tácticos	Inscritos					15.450,00 €	12.205,50 €	3.244,50 €
10 mas	Socio	35	22,50 €	787,50 €	mensual	12	9.450,00 €	7.465,50 €	1.984,50 €
5 mas	NO socio	20	25,00 €	500,00 €	mensual	12	6.000,00 €	4.740,00 €	1.260,00 €
			-				-	-	-
	TOTAL						983.403,18 €	776.888,51 €	206.514,67 €

(Fuente: Elaboración propia)

Tabla 10 Anexo. Ingresos totales año III

%	REVENUE DE ECOGREEN PÁDEL AÑO 3						TOTAL	SIN IVA	IVA 21%
81%	Ingreso 1. Alquiler de pistas pádel	Personas/parejas	Amount	Temporalidad	Pagos/RESERVAS		648.253,04 €	512.119,90 €	136.133,14 €
	Socio		21,00 € hora		16.359		343.533,96 €	271.391,83 €	72.142,13 €
	No socio		26,50 € hora		5.949		157.638,96 €	124.534,78 €	33.104,18 €
	Reserva Web		2,00 € hora		12.195		24.389,42 €	19.267,64 €	5.121,78 €
	Jueves loco + reservas liga + offers		16,50 € hora		7.436		122.690,70 €	96.925,65 €	25.765,05 €
95%	Ingreso 2. Liga EcoGreen Tour 96 parejas = 192 p						77.976,00 €	61.601,04 €	16.374,96 €
	Inscripción NS		60,00 € anual		1 50,00 €		3.283,20 €	2.593,73 €	689,47 €
	Inscripción Socios		- € anual		1		0		
	Cuota mensual NS		70,00 € mensual		9 60,00 €		34.473,60 €	27.234,14 €	7.239,46 €
	Cuota Mensual S		35,00 € mensual		9 30,00 €		40.219,20 €	31.773,17 €	8.446,03 €
100%	Ingreso 3. Twelve Forest Championship 12 torneos	parejas inscritas					175.200,00 €	138.408,00 €	36.792,00 €
	Inscripción torneo PRO	40	160,00 €	6.400,00 € mensual	12		76.800,00 €	60.672,00 €	16.128,00 €
	Inscripción torneo AMATEUR	40	130,00 €	5.200,00 € mensual	12		62.400,00 €	49.296,00 €	13.104,00 €
	Inscripción torneo NIÑOS	40	75,00 €	3.000,00 € mensual	12		36.000,00 €	28.440,00 €	7.560,00 €
	Total								
	Ingreso 4. Alquiler de restaurantes		60.000,00 €				60.000,00 €	47.400,00 €	12.600,00 €
	Bar humilde		1.500,00 € mensual		12		18.000,00 €	14.220,00 €	3.780,00 €
	Restaurante bueno		3.500,00 € mensual		12		42.000,00 €	33.180,00 €	8.820,00 €
75%	Ingreso 5. Clases de pádel y acondicionamiento físico	Socio	No socio				144.648,50 €	114.272,32 €	30.376,19 €
	PRO Green Experiencie	22,10 €	26,00 € hora		12		84.324,24 €	66.616,15 €	17.708,09 €
	PACK GREEN EXPERIENCE	19,55 €	23,00 € hora				-	-	-
	Amateur GE	17,85 €	21,00 € hora		12		47.675,63 €	37.663,75 €	10.011,88 €
	PACK AMATEUR GE	15,73 €	18,50 € hora				-	-	-
	KIDS GREEN LEARNING	11,05 €	13,00 € hora		12		12.648,64 €	9.992,42 €	2.656,21 €
	Ingreso 6. Cuota club de socio del Club de Pádel	Socios inscritos	Cuota				67.500,00 €	53.325,00 €	14.175,00 €
	Cuota anual	270	250,00 €	67.500,00 € anual	1		67.500,00 €	53.325,00 €	14.175,00 €
	Ingreso 7. Tienda de ropa y material deportivo		Cuota				20.400,00 €	16.116,00 €	4.284,00 €
	Alquiler a una marca de pádel deportiva		1.700,00 €	mensual	12		20.400,00 €	16.116,00 €	4.284,00 €
ORIENTATIVO	Ingreso 8. Talleres de formación y charlas sobre diferentes temáticas	Inscritos					33.840,00 €	26.733,60 €	7.106,40 €
20 mas	Socio	60	27,00 €	1.620,00 € mensual	12		19.440,00 €	15.357,60 €	4.082,40 €
15 mas	NO socio	40	30,00 €	1.200,00 € mensual	12		14.400,00 €	11.376,00 €	3.024,00 €
ORIENTATIVO	Talleres técnicos y tácticos	Inscritos					25.200,00 €	19.908,00 €	5.292,00 €
25 mas	Socio	60	22,50 €	1.350,00 € mensual	12		16.200,00 €	12.798,00 €	3.402,00 €
10 mas	NO socio	30	25,00 €	750,00 € mensual	12		9.000,00 €	7.110,00 €	1.890,00 €
							- €	- €	- €
	TOTAL						1.253.017,55 €	989.883,86 €	263.133,69 €

(Fuente: Elaboración propia)