

Treball Final de Grau

**PLA D'EMPRESA**  
**CENTRE DE FITNESS A SANT**  
**CUGAT DEL VALLÈS**

Alumne: Pedro Rodellar Martínez

Tutor/a: Marta Moragas Rovira

Maig, 2020



## ÍNDEX

1. Resum Executiu.....	4
1.1. Resum Mètode Canvas.....	7
2. Introducció .....	8
3. Descripció de la idea i de l'oportunitat de negoci .....	9
4. Justificació teòrica de la idea de negoci .....	10
4.1. Esport .....	10
4.1.1. Evolució de l'Esport.....	10
4.1.2. Beneficis de l'Esport .....	14
4.2. Gestió Socialment Responsable .....	17
4.2.1. Energies Renovables .....	19
4.2.2. Gimnàs Ecològic .....	20
4.3. Creació d'una empresa .....	22
5. Definició estratègica.....	24
5.1. L'estudi de Mercat .....	24
5.1.1. Metodologia .....	26
5.1.2. Resultats de l'Anàlisi del Macroentorn .....	32
5.1.3. Resultats de l'Anàlisi del Microentorn.....	41
5.1.4. Anàlisi de l'emprenedor .....	54
5.2. Diagnòstic estratègic .....	57
5.3. Proposta de Valor.....	60
5.3.1. Missió, Visió i Valors.....	60
5.3.2. Objectius generals .....	62
6. Definició Operativa .....	63
6.1. Pla de màrqueting i comercialització .....	63
6.1.1. Cartera de Serveis.....	63
6.1.2. Segmentació del client .....	65
6.1.3. Política de Preus .....	67
6.1.4. Estratègia de Comunicació.....	68
6.1.5. Avantatge Competitiu .....	70
6.1.6. Objectius (Hipòtesis comercials).....	71
6.2. Pla de producció (Pla d'operacions).....	77
6.2.1. Infraestructures i equipaments necessaris .....	77

6.2.2.	Quadrant Horari.....	83
6.2.3.	Personal necessari .....	86
6.2.4.	Certificacions .....	87
6.2.5.	Instruments de Mesura de la qualitat.....	88
6.3.	Pla d'organització.....	89
6.3.1.	Estructura Organitzativa.....	89
6.3.2.	Fitxes lloc de treball .....	90
6.3.3.	Planificació dels recursos humans.....	94
6.4.	Forma Jurídica.....	97
6.4.1.	Forma jurídica adoptada.....	97
6.4.2.	Constitució legal de l'empresa .....	97
6.4.3.	Obligacions fiscals i cobertura de responsabilitats.....	101
6.5.	Pla Econòmic-Financer .....	102
7.	Conclusions .....	107
8.	Fonts d'informació .....	109
9.	Annexos.....	111
9.1.	Esdeveniment de Presentació	
9.2.	Pàgines Web Consultades	
9.3.	Taula Càlcul Personal Necessari	
9.4.	Enquesta de Satisfacció Clients	

# 1. Resum Executiu

## Justificació teòrica

La practica esportiva, segons Varo, J., Martínez, A., Martínez, M.A. (2003) defineixen quins beneficis en la salut física aporta l'activitat física. Disminució del risc cardiovascular, risc d'obesitat, osteoporosis són alguns d'aquests beneficis. Marquez, S. (1995) fa una aportació més enllà dels beneficis físics, defineix alguns indicadors psicològics que es disminueixen com absentisme laboral, depressió, ansietat i estrès; però també, alguns que incrementen com l'estabilitat emocional, el benestar i la confiança.

## Idea i oportunitat de negoci

Apropar l'activitat física a una població pot aportar molts beneficis, com els comentats anteriorment. El projecte es basa en la creació d'un centre de fitness al barri de Volpelleres, Sant Cugat del Vallès. Aquesta localització malgrat té gimnasos i centres esportius propers, no hi ha cap situat a l'epicentre del barri. Cal destacar que, aquest barri és de nova construcció i per tant, es troba en un creixement exponencial en quant a la seva població, és per aquests fets que s'ha plantejat portar-lo a terme en aquesta localització.

A través de la realització d'un estudi de mercat, s'ha pogut valorar d'una forma més significativa el sentit d'aquesta localització, els serveis que s'ofereixen i també, observar la competència. Aquest estudi, s'ha resumit en l'anàlisi DAFO.

AMENACES	OPORTUNITATS
<b>BASADES EN RESULTATS DE L' ENQUESTA REALITZADA</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pàrquing privat per socis</li> <li>• Piscina</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rang d'edats i famílies al barri</li> <li>• Pràctica / No practica esportiva del barri</li> <li>• Valoracions Positives Centre Fitness</li> <li>• Serveis més utilitzats</li> <li>• Canvi Centre Fitness</li> <li>• Preocupació medi ambient</li> <li>• Generació electricitat</li> </ul>
<b>BASADES EN L'ESTUDI DE MERCAT</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Centres Fitness Propers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contaminació Sant Cugat</li> <li>• Situació del Barri i PIB</li> </ul>
DEBILITATS	FORTALESES
<b>BASADES EN L'ESTUDI DE MERCAT</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca oferta de proveïdors màquines generació electricitat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certificacions de qualitat</li> </ul>
<b>BASADES EN L'ANÀLISI COM A EMPRENEDOR</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propensió al risc</li> <li>• Lideratge</li> <li>• Innovació</li> <li>• Creativitat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicació i capacitat comercial</li> <li>• Orientació al mercat</li> <li>• Perfeccionisme</li> <li>• Iniciativa, Organització i Dedicació al negoci</li> </ul>

Una de les particularitats d'aquest centre és l'aprofitament de l'energia generada pels usuaris a través de les màquines d'exercici cardiovascular per al consum d'electricitat. Aquestes característiques sostenibles afegides a les instal·lacions de plaques fotovoltaïques, fan d'aquesta instal·lació un centre que vetlla pel medi ambient i l'ecosistema del planeta.

### Definició Operativa

#### Pla de màrqueting

Les estratègies de màrqueting i comunicació, en un projecte com aquest són fonamentals per atraure al major nombre d'abonats possible. Aquestes estratègies es troben, fonamentalment, dirigides cap al màrqueting digital, mitjançant les xarxes socials com YouTube, Instagram o Facebook ja que, és la forma més fàcil, ràpida i directa d'arribar a un públic més massiu. No obstant, no es deixa de banda el contacte directe amb el client. Destacaria, la creació d'un esdeveniment, estil *Scape Room*, gratuït per presentar el centre i els serveis que s'ofereixen.

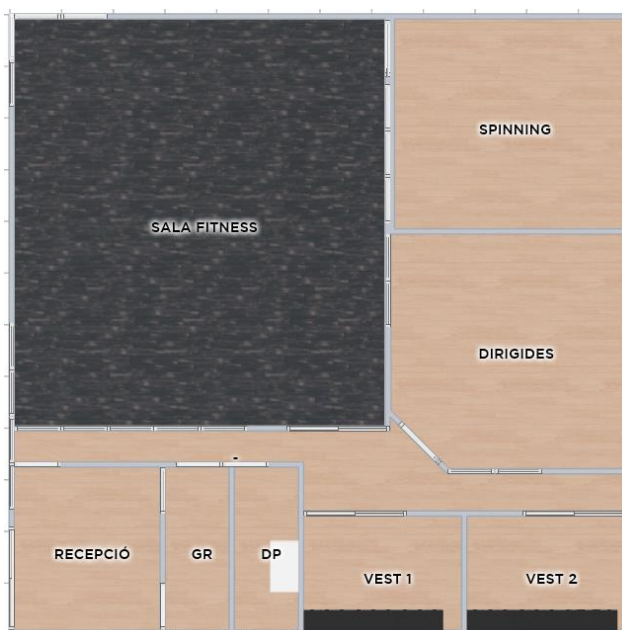
La política de preus en relació a les quotes i als serveis complementaris que s'ofereixen són:

Quota	Preu Mensual	Serveis inclosos
Quota Basic	34,99 €	Zona Musculació, 2 h / set. Activitats Dirigides
Quota Total	39,99 €	Zona Musculació, Act. Dirigides, 2h / set. Spinning
Quota Premium	43,99 €	Tot inclòs
Generation	26,99 €	Spinning II·limitat
Entrenaments Personals	50 € / sessió	
Servei de Guarderia / Ludoteca	10 €/ hora	

#### Pla de Producció

L'estructura del centre de fitness que es planteja en aquest projecte és la següent:

- Local de 1.400 m2, amb sala fitness, dues sales complementaries, dos vestuaris, un despatx pel personal i la sala polivalent de guarderia / ludoteca.



### Pla d'Organització

Un dels punts clau a l'hora de connectar amb els abonats és tenir un personal no tan sols amb la titulació i qualificació específica, sinó que sigui motivador, capaç de treballar en equip i de comprendre les realitats dels clients. El personal necessari seria:

Personal - Any 1	
Director de Centre	1
Gestor	1
Tècnic Recreatiu	1
Tècnic Activitats Dirigides i Spinning	2
Tècnics de Sala	4
Personal de Recepció	3

### Pla Econòmic – Financer

Els ingressos generats per aquest negoci es basen en les quotes mensuals dels abonats i el la contractació de serveis complementaris com els entrenaments personals. Aquests ingressos són força elevats, però s'ha de tenir en compte que el capital inicial a invertir és important. Al tractar-se d'un projecte a llarg termini, la inversió inicial ascendeix al total d'uns 260.000,00 €, amb la possibilitat de finançament.

El compte de pèrdues i guanys és l'element clarificador per obtenir la informació més detallada en quant al balanç entre els ingressos i les despeses generades. En aquest cas, en l'exercici del primer any, els beneficis serien poc significatius, ja que es recuperarien les despeses generades, però amb poc benefici net. No obstant, com les despeses són pràcticament fixes al llarg dels anys, mentre que el nombre d'abonats s'acaba de consolidar i augmentar, a partir del segon any, els beneficis augmenten de forma significativa, aconseguint així una rendibilitat i viabilitat adient a les inversions inicials tant elevades.

Compte de Pèrdues i Guanys – Any 1	
Ingressos	360.251,65 €
Despeses	303.259,04 €
Altres impostos	50.851,28 €
<b>Benefici Net</b>	<b>6.141,33 €</b>

Compte de Pèrdues i Guanys – Any 2	
Ingressos	574.373,14 €
Despeses	326.470,90 €
Altres impostos	98.578,69 €
<b>Benefici Net</b>	<b>149.323,55 €</b>

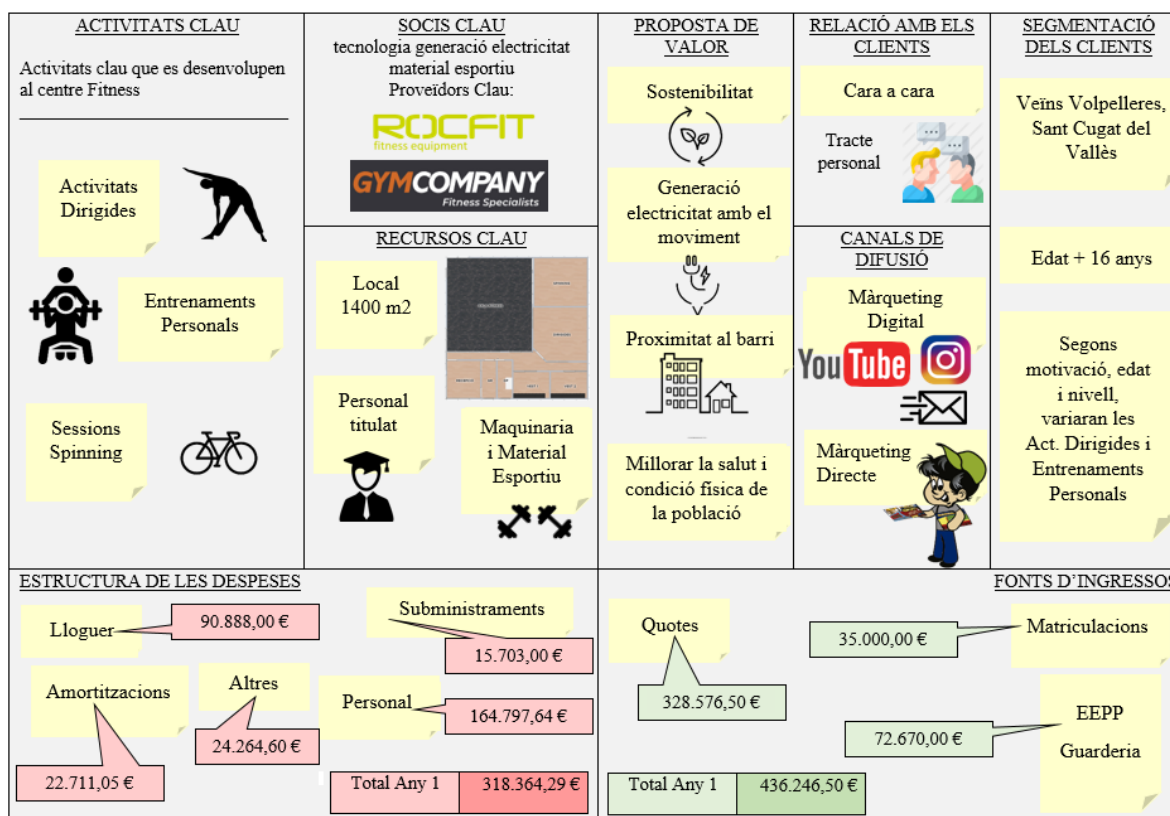
## Motius d'èxit

Un dels principals motius per assolir l'èxit, i per tant, la viabilitat del projecte és la localització i la realització d'un bon pla de màrqueting i comunicació, amb el qual arribar al màxim nombre de població i tenir un rang de quotes i serveis atractiu per a la possible clientela. Cal afegir, que l'element diferenciador d'aquest projecte és la sostenibilitat, per tant, també és un atractiu, no tant per atraure clients, sinó perquè el model de negoci persegueix aquesta idea d'auto-gestió i sostenibilitat.

### 1.1. Resum Mètode Canvas<sup>1</sup>

The Business Model Canvas, és l'explicació d'un model de negoci, creat per Alexander Osterwalder.

Il·lustració 1



<sup>1</sup> Més informació: <https://www.emprendedores.es/gestion/a27644/modelo-3/>



## 2. Introducció

Aquest document consta d'una estructura clarament definida. La primera part consisteix en una reflexió sobre la justificació de la tria de la temàtica del treball, així com dels elements teòrics claus per al desenvolupament. Posteriorment, es troba la Definició estratègica, és a dir, tota la documentació que engloba l'estudi de mercat, així com els resultats d'aquest anàlisi del Macro i Microentorn. Es defineix també el caràcter d'aquest projecte mitjançant la missió, visió i valors. A través del pla de màrqueting, el de producció, el d'organització i l'econòmic – financer, es fa un repàs de la definició operativa. El pla de màrqueting, fa referència a la cartera de serveis, la definició dels usuaris potencials, així com als objectius comercials plantejats de forma hipotètica referenciats per un expert. Continuant amb el pla de producció, es fa una definició dels equipaments i instal·lacions necessàries per al desenvolupament de l'activitat econòmica del projecte. El personal necessari i els diferents instruments de valoració de la qualitat també es troben inclosos en aquest pla. Com bé indica el seu nom, el pla d'organització, descriu l'estructura de l'organització mitjançant un organigrama, així com les fitxes dels llocs de treball que es desenvolupen en el projecte i altres aspectes relacionats amb la procés de selecció, formació específica pròpia del centre o avaluació de l'acompliment. Prèviament al pla econòmic – financer, s'especifica quina és la forma jurídica adoptada per l'empresa d'aquest projecte, així com les documentacions i passos necessaris a seguir per acabar de constituir-la. Per últim, hi consta el pla econòmic – financer, que fa referència a la viabilitat del projecte. En aquest apartat, destaquen el compte de pèrdues i guanys (PiG), la forma de finançament i les taules d'amortitzacions dels bens que prèviament han sigut esmentats en l'apartat corresponent.

Per finalitzar l'estudi, a les conclusions s'observen aquells aspectes a millorar del treball, les limitacions que es poden detectar en aquest pla empresarial i altres aspectes conclusius en relació a la totalitat del projecte.

### 3. Descripció de la idea i de l'oportunitat de negoci

Aquest negoci tracta d'un centre de fitness al barri de Volpelleres, a Sant Cugat del Vallès. L'elecció d'aquesta localització tan concreta al barri és per qüestions purament estratègiques i de proximitat, ja que, com posteriorment es veurà a l'estudi de mercat, en aquest barri no existeix un centre de fitness proper i accessible per a tothom.

L'oferta de centres de fitness a Sant Cugat del Vallès és molt extensa, per tant, per cercar un ítem diferenciador d'aquest projecte, s'ha de pensar en una millor funcionalitat, unes condicions més sostenibles i una reducció de la contaminació. Aquest ítem diferenciador és la generació d'electricitat mitjançant el moviment, una tecnologia que actualment no es troba gaire implantada al nostre país, però que, en països com Estats Units i nord-Europeus sí que es troba més implementat, ja que és una forma de garantir la sostenibilitat del centre i alhora de consumir menys minerals fòssils i, per tant, deixar de provocar tants gasos d'efecte hivernacle.

Aquest centre tindrà les característiques típiques d'un gimnàs, amb l'especialització en aquest tipus de servei més sostenible. D'altra banda, i com posteriorment també s'observarà a l'estudi de mercat, Volpelleres és un barri de nova construcció i que es troba en creixement, sobretot format per famílies amb fills. És per aquest motiu que s'ha ideat una estratègia per a poder mantenir als nens al centre mitjançant una guarderia/ludoteca en la que també podran i tindran un monitor específic per a realitzar activitat física, deures, jugar, etc. Així, els pares podran gaudir dels serveis oferts sense preocupar-se. Un altre servei que s'ofereix són activitats dirigides, classificades segons nivell i intensitat.

Posteriorment, en l'apartat operatiu, es detallen més característiques en relació al personal i al centre, concretant els horaris d'apertura, i altres informacions rellevants.

## 4. Justificació teòrica de la idea de negoci

### 4.1. Esport

#### 4.1.1. Evolució de l'Esport

En aquest apartat del marc teòric es vol abordar l'evolució de l'esport mitjançant unes dades objectives i seleccionades amb aquesta finalitat.

La Taula 1, descriu l'evolució de la pràctica esportiva des de l'any 1975 fins al 2010 i divideix la pràctica esportiva en un sol esport, en més d'un o les persones que no practiquen cap esport. És una taula molt rellevant perquè clarament es veu que la tendència és a que hi hagi més població practicant d'esport que anys enrere.

Taula 1- Evolució de la pràctica esportiva

Pràctica esportiva	2010	2005	2000	1995	1990	1985	1980	1975
Practica un esport	24	22,5	21	23	18	17	16	15
Practica més d'un esport	19	14,4	16	16	17	17	9	7
No practica	57	62,8	63	61	65	66	75	78
	(8220)	(8170)	(5160)	(4271)	(4625)	(2008)	(4493)	(2000)

Font: Garcia, M y Llopis, R (2011); Garcia Ferrando; Puig; Lagardera (2002); Garcia Ferrando, M (1997), citat per Sánchez, R. (2016)

La Taula 2, presenta els motius per la pràctica esportiva segons l'estatus socio-econòmic de la població. En aquest cas, destacar que posteriorment en l'estudi de mercat d'aquest projecte es troba analitzat l'aspecte econòmic i social de la població seleccionada per realitzar el centre de fitness. Un aspecte a destacar és que les classes mitjana i alta practiquen esport com una forma de mantenir o millorar la salut, cosa que amb un centre de fitness és un objectiu a perseguir.

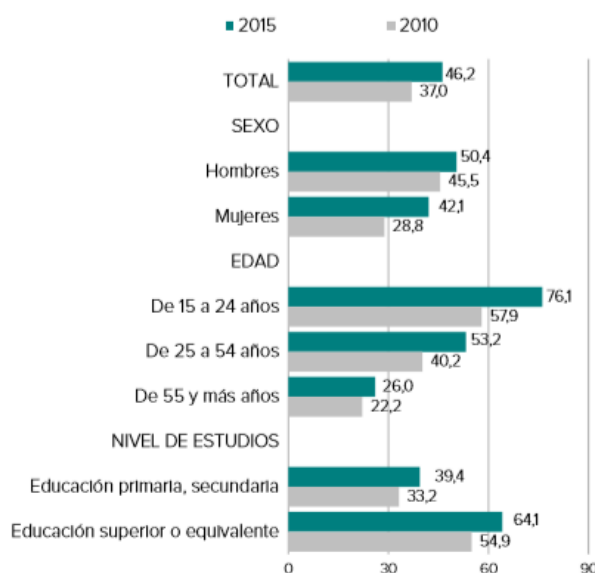
Taula 2 - Motius de la pràctica esportiva per estatus socioeconòmic

MOTIVOS PRÁCTICA DEPORTIVA	ESTATUS SOCIOECONÓMICO	
	CLASE ALTA/ MEDIA ALTA	OBREROS NO CUALIFICADOS
Por hacer ejercicio físico	69	70
Por diversión y pasar el tiempo	48	54
Por mantener y/o mejorar la salud	50	49
Porque le gusta el deporte	43	39
Por encontrarse con amigos/as	24	30
Por mantener la línea	23	24
Por evasión (escapar de lo habitual)	17	10
Porque le gusta competir	7	6

Font: Garcia, M y Llopis, R (2011). Citat per Sánchez, R. (2016).

## II-lustració 2 - Evolució de la pràctica esportiva setmanal

**Gráfico 50**  
**Evolución de la práctica deportiva semanal**  
(En porcentaje de la población total investigada de cada colectivo)

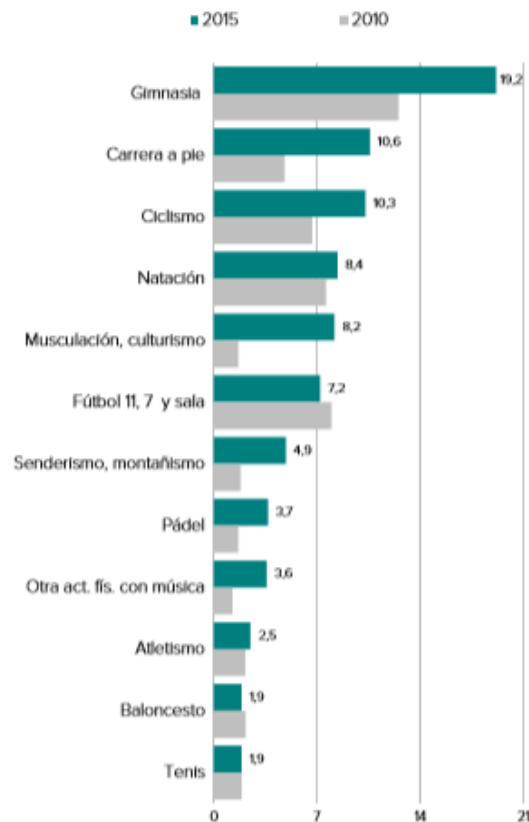


Font: Ministeri d'Educació, Cultura i Esport (2015), pàg.18

La Il·lustració 2, presenta l'evolució de la pràctica esportiva setmanal de la població. En tots els casos veiem que des de l'any 2010 hi ha hagut un augment considerable de la pràctica d'esport setmanal i això és un indicador positiu.

Il·lustració 3 - Persones que practiquen esport segons modalitat

**Gráfico 51**  
**Personas que practican deporte semanalmente según las modalidades deportivas más frecuentes**  
*(En porcentaje de la población total investigada)*



Font: Ministeri d'Educació, Cultura i Esport (2015), pàg.18

En la Il·lustració 3 es destaca la pràctica esportiva setmanal segons les modalitats esportives més freqüents.

Donat que el projecte és la creació d'un centre de fitness, cal destacar que, la gimnàstica és un esport que ha augmentat el nombre de practicants, el ciclisme també és una activitat que ha augmentat. L'activitat física que més ha augmentat des del 2010 ha sigut la musculació i el culturisme, això és un indicador de que aquesta modalitat esportiva es

troba en auge. Tampoc ens podem oblidar de les activitats amb música, és a dir, tot el que engloba a les activitats dirigides, que també han augmentat en el nombre de participants.

Segons Pociello, C. (1991) citat per Sánchez, R. (2016) hi ha una diferenciació en les pràctiques esportives de les classes altes, segons si tenen més capital econòmic o si el capital és cultural.

- Les classes socials altes, amb més capital econòmic, realitzen pràctiques esportives amb la utilització de les últimes tecnologies implementades.
- Les classes socials altes, amb més capital cultural, realitzen esport d'una forma més ecològica i sostenible pel territori.

Amb aquestes afirmacions, podem considerar que és interessant que dins d'una mateixa classe social hi hagi aquesta diferenciació del tipus d'activitats esportives.

#### 4.1.2. Beneficis de l'Esport

Els beneficis que l'esport aporta a la societat i els individus, es basa en la salut. Però, realment, el concepte de salut s'ha de tenir clar, perquè no tan sols ens parla d'una manca de malalties o patologies, sinó que existeixen més elements a tenir en compte.

Segons l'Organització Mundial de la Salut (OMS) (1948), la salut es defineix com "Estat complet de benestar físic, mental i social, no solament la absència d'afeccions o malalties".

Com bé defineix la OMS (1948), s'han de tenir en compte els elements del benestar físic, benestar mental i del benestar social per a gaudir d'una bona salut.

Posteriorment en aquest treball es defineixen quins són els beneficis que aporta l'activitat física i l'esport tant físicament com de forma psicològica.

##### 4.1.2.1. Beneficis Físics

En aquest apartat del treball, es pretenen destacar quins són els beneficis físics de l'esport, ja que, és una eina molt interessant per reduir problemes físics i/o evitar possibles malalties o patologies derivades d'una incorrecta alimentació i un dèficit d'activitat física.

Segons la Societat Espanyola de Medicina de l'Esport, un dels beneficis de l'esport es troba relacionat amb la disminució dels problemes cardiovasculars, mantenir la pressió arterial dins dels límits segurs i controlar el pes corporal. Un factor important és que l'exercici físic pot contribuir al control de la diabetis i al manteniment de la densitat òssia en l'edat adulta.

Segons Varo, J., Martínez, A., Martínez, M.A. (2003), els principals beneficis de la pràctica d'activitat física són:

- La disminució del risc cardiovascular.
- Disminució del risc d'obesitat.
- Disminució de l'efecte de la diabetis i intoleràncies a hidrats de carboni.
- Reducció de l'efecte de l'osteoporosi en l'edat adulta.
- Reducció de l'efecte de malalties mentals (efectes psicològics)

- Reducció de determinats tipus de càncer (colon, mama i pulmó)<sup>2</sup>

Com podem observar, hi ha una sèrie d'indicadors que apareixen en diversos articles sobre la salut i, que mitjançant la realització d'esport i activitat física es poden mitigar i reduir per tal d'aconseguir una millor salut física.

#### 4.1.2.2. Beneficis Psicològics

No tan sols existeixen uns beneficis físics derivats de la pràctica esportiva sinó que, també, s'han de tenir en compte tots aquells trastorns o problemes psicològics dels quals mitjançant l'activitat física es poden reduir els seus efectes a llarg i curt termini. Per tant, també és important tenir en compte aquests efectes en positiu cap al benestar psicològic de les persones ja que, a vegades, és un dels benestars més oblidats i és un dels més importants.

Basant-nos en diversos estudis realitzats sobre aquesta temàtica, podem concloure que:

Segons Marquez, S. (1995) hi ha uns indicadors psicològics que augmenten i altres que disminueixen gràcies a l'activitat física.

Taula 3 - Indicadors

Incrementa	Disminueix
Rendiment acadèmic	Absentisme laboral
Activitat diària	Abús d'alcohol
(Auto) Confiança	Ansietat
Estabilitat emocional	Depressió
Independència	Mal de cap
Funcionament intel·lectual	Hostilitat
Memòria	Fòbies
Estats d'ànim	Consequències de l'estrès
(Auto) Percepció	Tensió
Autocontrol	Risc de malalties coronàries
Benestar	Problemes d'esquena
Eficiència en el treball	Tabaquisme

Font: Marquez, S. (1995). Beneficios Psicológicos de la Actividad Física. *A revista de psicología general y aplicada*. 48 (1), pp. 185 – 206.

Com podem observar, en aquests dos llistat d'elements els quals incrementen (en positiu) i es redueixen gràcies a l'activitat física i l'esport, trobem des d'elements tant intrínsecs

<sup>2</sup> Evidències científiques no abundants ni uniformement establertes.



com el funcionament intel·lectual o l'estabilitat emocional, però també en trobem de més específics com, la disminució de la depressió o l'ansietat.

Segons Stephens, T. (1988), citat Márquez, S. (1995), els beneficis de l'activitat física inclou:

- Canvis positius en les autopercepcions i el benestar,
- Millora de la autoconfiança i la consciència,
- Canvis positius en estats emocionals,
- Alleujament de la tensió i dels estats com la depressió i l'ansietat,
- La tensió premenstrual,
- L'increment del benestar mental, la alerta i la claredat de pensaments,
- L'increment d'energia i la habilitat per enfrontar-se a la vida diària,
- L'increment de la diversió a partir de l'exercici físic i dels les relacions socials que s'estableixen.

Gràcies a aquests dos autors seleccionats i a les seves aportacions en quant als beneficis psicològics de l'activitat física i l'esport, podem observar que ambdós es troben d'acord en moltes de les millores que l'esport ofereix i dels elements els quals disminueixen gràcies a la pràctica d'activitat física.

Per tant, podem donar com a satisfactòria aquesta recerca d'informació vers aquest punt del treball, ja que, com a projecte d'un centre fitness, és interessant veure quins són els beneficis de l'esport en la societat i així poder aportar un valor afegit per a la població

## 4.2. Gestió Socialment Responsable

### Què és el canvi climàtic?

En la Conferència de Medi Ambient i Desenvolupament de les Nacions Unides de Rio de Janeiro, es defineix el canvi climàtic com: “ Canvi de clima atribuït directa o indirectament a activitats humanes que alteren la composició de l’atmosfera mundial”. És per tant, un concepte associat a les activitats humanes.

Segons Del Valle, J. (2014), la contaminació ambiental és un dels aspectes de la problemàtica ambiental espanyola derivat de l’actual model de desenvolupament. El terme contaminació ambiental fa referència a la presència en l’ambient de qualsevol agent (físic, químic o biològic) que pugui ser nociu per la salut, el benestar de la població o perjudicials per la vida vegetal o animal.

Una de les conseqüències d’aquest canvi climàtic és l’escalfament global, és a dir, l’ascens de la temperatura mitjana en els diversos observatoris del planeta.

### Qui és el causant?

Segons Del Valle, J. (2014), un dels principals causants d’aquest efecte hivernacle és el Diòxid de Carboni.

El Diòxid de Carboni, més conegut com CO<sub>2</sub>, es forma quan un àtom de carboni s’ajunta amb dos àtoms d’oxigen. Aquest gas és generat per la combustió de diferents materials, ja siguin fòssils o no fòssils, la fermentació dels sucres, la descomposició de substàncies orgàniques i per la respiració dels éssers vius.

Per tant, qualsevol activitat dels éssers humans es troba sotmesa a un procés de despesa d’aquest gas d’efecte hivernacle.

Però, no tan sols es troba aquest gas, sinó que el metà, els gas produïts pels aerosols i el vapor d’aigua.

Malgrat hi ha molts crítics amb la teoria de que l’efecte hivernacle i per tant, el canvi climàtic és provocat pel CO<sub>2</sub>, hi ha altres teories científiques que creuen el contrari.

En aquest cas, com que la International Panel Climatic Change (IPCC) considera per bona la teoria de que és provocat pel CO<sub>2</sub>, així ho considerarem en aquest document.

## Quines conseqüències comporta?

Segons Del Valle, J. (2014), les conseqüències del canvi climàtic serien les següents:

- Pujada del nivell del mar: aquesta pujada del nivell del mar està causada pel desgel dels pols.
- Canvi en els ecosistemes: migracions més allunyades de la posició de l'equador (causat per l'augment de temperatura). Aquest canvi en els ecosistemes, pot provocar l'extinció d'algunes espècies que no s'adaptin a aquest escalfament global.
- Augment de l'estrès hídric: l'augment de temperatura provocaria una major vaporització de l'aigua i per tant, hi hauria més zones amb risc de sequera.
- Acidificació dels oceans: l'augment de CO<sub>2</sub> a l'atmosfera provocaria una pujada del CO<sub>2</sub> dels oceans i per tant, el PH seria menor i l'aigua seria menys adient per la nostra pell.
- Augment de la climatologia extrema: sequeres, inundacions, pluges intenses, augment o disminució més radical de temperatura, etc.
  - Canvis en l'agricultura i ramaderia.

Aplicat directament a aquest projecte de creació d'un centre fitness, s'ha de tenir en compte alguns factors ja que, prèviament s'han destacat que, la creació de CO<sub>2</sub> és gas principal provocador de l'efecte hivernacle i per tant, de totes les conseqüències prèviament explicades, també es genera en un centre de fitness, ja sigui per la maquinaria utilitzada, l'escalfor de l'aigua, o altres elements.

Per tant, amb la creació d'un centre de fitness ecològic, és a dir, que sigui sostenible amb el medi ambient i que tingui la possibilitat de reduir l'impacte a aquest, és un valor afegit del centre i més amb la situació en la que es viu avui dia, amb uns canvis climàtics constants.

Malgrat existeixen moltes campanyes publicitàries per la reducció del CO<sub>2</sub>, mitjançant els cotxes, fàbriques, etc. tota maquinaria i/o instal·lació té una certa despesa de CO<sub>2</sub> i reduir-la ha de ser igual d'important que reduir la contaminació dels vehicles.

Reduir l'impacte mediambiental ha de ser un objectiu que perseguim tots els habitants del món, ja que, si aquesta situació no millora, les conseqüències poden ser pitjors.

Una de les fonts de reducció és la utilització d'energies renovables.

#### 4.2.1. Energies Renovables

A l'actualitat, majoritàriament l'energia que es genera prové de fonts no renovables i combustibles fòssils. Això provoca l'emissió de gasos contaminants i d'efecte hivernacle.

La innovació en el sector de l'energia és cada cop major, ja que sorgeixen nous mètodes per obtenir energia, ja sigui mitjançant plaques fotovoltaïques, la conversió de l'energia cinètica provocada per les corrents d'aire, l'aprofitament del moviment humà per generar electricitat, etc.

Aquesta utilització de fonts renovables té majors avantatges ja que aquestes tenen menys possibilitat de que s'acabin que no les fonts no renovables. Afegit a això, majoritàriament, l'obtenció d'energia mitjançant les energies renovables és neta, és a dir, sense la necessitat de generar cap tipus de residu ni emissió de gasos; és per això que es consideren energies netes. Amb aquesta implementació de les energies netes, es pretén contribuir de forma positiva a combatre el canvi climàtic que actualment ens afecta. Segons l'Informe OBS Business School (2018), la aposta del Govern d'Espanya és clara, arribar a un objectiu del 32% d'obtenció d'energia mitjançant energies renovables a l'any 2030.

Com s'ha comentat abans, existeixen moltes formes noves d'obtenció d'energia mitjançant fonts renovables, aquí tenim un llistat amb les principals:

Posso, F. (2002) fa una classificació segons la forma d'obtenció:

- Solar
  - Obtenció Directa
    - Tèrmica
    - Elèctrica
  - Obtenció Indirecta
    - Hidràulica
    - Eòlica
    - Oceànica
    - Biomassa
- Marees
- Electromagnètica

Tenir en compte totes les fonts d'energia renovables és quelcom que s'ha de perseguir durant el temps, ja que, si podem evitar la utilització dels combustibles fòssils, també es reduiran les emissions de CO<sub>2</sub>.

#### 4.2.2. Gimnàs Ecològic

Per a un gimnàs, com a centre fitness que vetlla per la promoció de la salut i del benestar físic, psicològic i social de les persones, l'aportació de contaminació al medi ambient ha de ser un problema a resoldre.

Actualment, el concepte de "Green Gym" es troba en auge, és a dir, els centres esportius de fitness opten per ser sostenibles i no ser un focus contaminant afegit a totes les empreses i factories que contribueixen negativament al medi ambient.

##### Què és un Green Gym?<sup>3</sup>

Es tracta d'un nou concepte de gimnàs, el qual uneix l'esport amb el medi ambient. Es tracta d'un gimnàs ecològic que converteix l'exercici físic en energia elèctrica per al subministrament. Això s'aconsegueix connectant les diferents màquines (el·líptica, bicicleta, cintes de córrer, etc.) del centre fitness a un generador central d'electricitat que es troba connectat a la xarxa elèctrica.

El primer Green Gym es va obrir als Estats Units l'any 2010 i el creador d'aquest nou concepte va ser Adam Boesel.

Concretament, a Europa, el primer es localitza a Berlin, el qual ha aconseguit estalviar un 85% d'energia en comparació amb un gimnàs convencional.

Posteriorment en l'estudi de mercat, es mostraran més exemples d'aquest estil de gimnàs ecològic i sostenible.

---

<sup>3</sup> Informació extreta de: [https://compromiso.atresmedia.com/hazte-eco/noticias/green-gym-gimnasio-que-convierte-ejercicio-fisico-energia-electrica\\_201602185943de7c0cf26e79abb208c4.html](https://compromiso.atresmedia.com/hazte-eco/noticias/green-gym-gimnasio-que-convierte-ejercicio-fisico-energia-electrica_201602185943de7c0cf26e79abb208c4.html)

#### 4.2.2.1. Mètodes Utilitzats per la creació d'energia

##### Energia Solar Fotovoltaica

Consisteix en transformar l'energia solar en energia elèctrica mitjançant "l'efecte fotovoltaic", descobert per Alexandre-Edmond Becquerel. És degut a que els fotons impacten amb els electrons, arrancant els àtoms. Aquest moviment dels fotons crea una energia que es dissipa en forma de calor, això provoca una diferència de potencial com el d'una pila, per crear una tensió a les plaques fotovoltaïques. Per a que aquesta corrent elèctrica sigui útil es necessita un inversor que la transforma en corrent alterna perfectament sincronitzable amb la xarxa d'electricitat.<sup>4</sup>

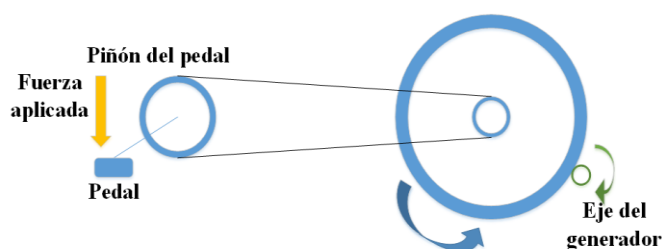
##### Energia Elèctrica Cinètica

Aquesta font d'energia està basada en la generació d'electricitat mitjançant el propi moviment.

Segons Carrión, D. i Ortiz, L. (2013), les bicicletes estàtiques gràcies al moviment constant, generen energia cinètica. Aquesta energia cinètica, gràcies a un generador elèctric de corrent contínua, es transforma en energia elèctrica que es pot connectar a la xarxa elèctrica del centre i per tant, aquesta electricitat generada es pot utilitzar no tan sols per la pròpia màquina, sinó per qualsevol element elèctric dins de la instal·lació esportiva.

La Il·lustració 4 presenta molt bé com és aquest procés de creació d'electricitat mitjançant el moviment del pedal d'una bicicleta estàtica.

Il·lustració 4 - Generació d'electricitat amb moviment



Font: Carrión, D., Ortiz, L. (2013).

Aquesta teoria de generació d'electricitat mitjançant el moviment, també és aplicable a qualsevol altre maquinaria on el moviment sigui cinètic, és a dir, que sigui un moviment continuat durant un temps. Per tant, dins d'un centre esportiu ecològic, es pot trobar aquest sistema de generació en les màquines el·líptiques i cintes de córrer.

<sup>4</sup> Informació simplificada, extret de:

[https://es.wikipedia.org/wiki/Energía\\_solar\\_fotovoltaica#Principio\\_de\\_funcionamiento](https://es.wikipedia.org/wiki/Energía_solar_fotovoltaica#Principio_de_funcionamiento)

### 4.3. Creació d'una empresa

Segons Muñiz, L. (2010), un pla de negoci es defineix com una eina metodològica basada en el disseny de diferents activitats connectades entre sí i que serveixen per identificar i analitzar la idea de negoci, la viabilitat econòmica, tècnica, financera i comercial d'aquesta idea de negoci, és a dir, són diferents formes d'analitzar els diversos aspectes a tenir en compte a l'hora de portar endavant un projecte de negoci.

Segons Muñiz, L. (2010), cal estructurar el pla de negoci en diferents elements; especificacions pròpies del producte o servei que es vol donar, àrea de producció, equipaments i infraestructura, marc legal en el que s'emmarca el negoci, aspectes organitzatius i generals de la pròpia organització. Una de les eines que planteja utilitzar per analitzar les dades és l'anàlisi DAFO (Debilitats, Amenaces, Fortaleses i Oportunitats).

També, hi ha una part important de màrqueting on s'analitzen el mercat, les amenaces i les competències del servei.

Per últim, descriu els aspectes econòmics i financers d'un pla de negoci, és a dir, compte de resultats, tresoreria, inversions, fonts de finançament de capital i balanç de situació.

Un cop vist com planteja aquest autor la realització d'un pla de negoci, per a la realització d'aquest treball, la vessant teòrica utilitzada ha sigut l'estructura proporcionada per pel propi índex a seguir durant el treball.

Un dels elements principals d'un pla de negoci és la descripció del servei o negoci i la justificació teòrica d'aquesta idea de negoci, és a dir, en quines dades està basada aquesta idea de negoci.

Un cop vista la justificació teòrica, el següent marc teòric destacable és la definició estratègica, és a dir, com i quines dades s'han analitzat per trobar els resultats, tant de l'anàlisi del Macroentorn com del Microentorn. Per tant, aquesta segona part del pla de negoci, es basa en l'estudi de mercat realitzat, en les eines metodològiques utilitzades per cercar la informació i el tractament d'aquestes dades. Dins d'aquest apartat, també es troba el diagnòstic estratègic, o com Muñiz, L. (2010) puntualitza, l'anàlisi DAFO de les Debilitats, Amenaces, Fortaleses i Oportunitats del projecte.

Per últim, també es troba la proposta de valor de la idea de negoci, és a dir, els valors que vol transmetre, quina és la missió i els objectius generals d'aquesta idea de negoci.

Tota aquesta part prèviament comentada és la part més teòrica del pla de negoci. El següent punt del pla de negoci és el que s'anomena definició operativa. Aquesta part més operativa de l'estudi del negoci es basa en quatre vessants: el pla de màrqueting i comercialització, és a dir, quines eines de màrqueting s'utilitzarien per a la comercialització i propaganda del servei o producte; el pla d'operacions, és a dir, les tasques a realitzar dins del projecte; el pla d'organització i forma jurídica del negoci, és a dir, organigrama jeràrquic de l'organització, descripció dels llocs de treball, etc.; per últim, trobem el pla econòmic i financer, és a dir, el que Muñoz, L. (2010) descriu com el compte de resultats, tresoreria, inversions, fonts de finançament de capital i el balanç de situació.



## 5. Definició estratègica

### 5.1. L'estudi de Mercat

L'estudi de mercat és un conjunt d'accions sistemàtiques per recollir diferents dades que permetin millorar les tècniques de mercat per a la venda d'algun producte o serveis.

Segons Huerta, I. (2016), hi ha diferents autors que parlen i defineixen què és l'estudi de mercat:

Segons Kotler, Bloom i Hayes, "L'estudi de mercat consisteix en reunir, planificar, analitzar i comunicar de forma sistemàtica les dades més rellevants per la situació de mercat específica que afronta una organització."

Segons Randall, "La recopilació, l'anàlisi i la presentació d'informació per ajudar a prendre decisions i a controlar les accions de màrqueting".

Segons Naresh Malhotra, defineix els estudis de mercat com "descriuen el tamany, el poder de compra dels consumidors, la disponibilitat dels distribuïdors i els perfils del consumidor".

Un cop vista la definició d'estudi de mercat, s'ha de veure quina és la metodologia per a utilitzar i quines són les fases que ha de seguir aquest anàlisi.

L'estudi de mercat, segons Kotler, citat per Huerta, I. (2016), té quatre fases.

1. Establiment dels objectius de l'estudi i definició del problema que s'intenta abordar.
2. Realització d'una investigació exploratòria.
3. Cerca d'informació primària.
  - a. Entrevistes
  - b. Enquestes
  - c. Focus group
  - d. Experimentació
4. Anàlisi de les dades i presentació de l'informe

Com que hem de realitzar una cerca d'informació, hem de tenir clar com definim aquesta cerca i quins paràmetres hem de tenir en compte. Aquest anàlisi es defineix en macro-entorn i en micro-entorn.

El **micro-entorn**<sup>5</sup>, fa referència al conjunt d'agents o forces més properes a l'empresa, que afecten d'una forma més directa i que l'empresa o organització pot controlar parcialment.

El **macro-entorn**<sup>6</sup>, fa referència a aquelles variables que influeixen en l'organització però no les pot controlar i que en totes les organitzacions o empreses existeixen les mateixes variables.

Il·lustració 5 – Entorn de l'empresa



Font: Ardiseny (2017)

<sup>5</sup> Definició extreta de: <http://descuadrando.com/Macroentorno>

<sup>6</sup> Definició extreta de: <http://descuadrando.com/Microentorno>

### 5.1.1. Metodologia

#### Anàlisi del Macroentorn

Les variables relacionades amb el Macroentorn, no es troben directament relacionades amb la instal·lació esportiva, per tant, no hi ha instrument d'observació que no sigui el treball de camp i la recerca de fonts d'informació secundàries.

#### ➤ Dades Demogràfiques

Mitjançant la recerca a fonts d'informació secundàries, s'han trobat algunes dades interessants en quant als centre fitness propers a la zona on es vol portar a terme aquest projecte, per així observar si hi ha competència directa o si, en el seu defecte, no hi ha cap centre fitness amb aquestes característiques a la zona.

#### ➤ Dades Sòcio-Econòmiques

D'aquestes dades sòcio-econòmiques, a través de diverses fonts d'informació secundàries, s'han pogut obtenir tant dades poblacionals com, l'edat més freqüent dins de la zona de Volpelleres, com més econòmiques com, el PIB (Producte Interior Brut) i la renda per càpita.

Saber l'edat més freqüent de la zona és interessant per així poder establir quin ha de ser el client potencial del centre fitness i per tant, quins han o poden ser els serveis que s'ofereixin en aquest centre per diferenciar-se amb els competidors.

Amb les dades econòmiques de la població, el principal objecte d'estudi al que referir-me és el preu de la quota mensual del centre. Gràcies a saber quin és el PIB i la renda per càpita d'aquesta població, puc establir una relació amb les quotes que els usuaris estarien disposats a pagar. En aquest cas, també he de tenir en compte el preu de la competència, per tant, el preu no ve tan sols donat per aquesta variable econòmica.

### ➤ Dades Polítiques

Malgrat un estudi de mercat ha de tractar els temes polítics del territori en el qual es fa aquest estudi, pel cas que es tracta en aquest treball, no hi ha cap significança en la política de la població estudiada.

### ➤ Dades Naturals

Com que el projecte de negoci és la creació d'un centre fitness ecològic i per tant, que no sigui contaminant, és necessari veure quines són les polítiques i les dades dels residus a aquesta població de Volpelleres. Un centre fitness d'aquestes característiques hauria d'anar acompanyat d'una societat amb aquesta preocupació pel medi ambient i els residus.

També, amb la cerca de la qualitat de l'aire, és un indicador de quin és l'índex de contaminació al barri de Volpelleres, a Sant Cugat del Vallès.

### ➤ Dades Legals

Dins de les dades legals necessàries per obrir un centre, també trobem els segells i certificats de qualitat. S'han de complir una sèrie de requisits per a poder sol·licitar-los i obtenir-ne la certificació de qualitat ja sigui per part de la Unió Europea o del propi territori Català i Espanyol.

També, un element a tenir en compte en el moment de veure el local o solar per portar a terme el projecte es cercar en el pla urbanístic de la població si el sol és urbanitzable o si pertany a l'administració pública de parcs i jardins o a altres categories en les que aquest projecte no es troba.

## Anàlisi del Microentorn

### ➤ Clients

En aquest apartat del treball s'analitza quina és la informació rellevant que es pot extreure dels possibles clients del centre fitness en projecció.

La captació de dades es realitzarà mitjançant dues enquestes, una enquesta més general, per veure la tendència de la població del barri de Volpelleres sobre l'esport i els hàbits esportius, i una enquesta més específica per aquells usuaris relacionats amb l'esport, per veure quins són els ítems que més valoren d'un centre fitness, els que menys i altres qüestions relacionades, per així poder extreure quins són els serveis més demandats i quins són els prescindibles pels clients.

La mostra de clients per a la realització de les enquestes, es basa en el càlcul d'una mostra que sigui significativa per a la població del barri de Volpelleres. Per tant, la mostra hauria de ser d'entre 200-300 enquestes generals.<sup>7</sup> Les enquestes específiques, reduiria el nombre de participació, aproximadament a un 20% de les enquestes totals realitzades.

Enquesta general per a tothom:

Taula 4 – Enquesta hàbits Esportius

Enquesta d'hàbits esportius					
Edat					
On vius? (Barri)	Volpelleres	Sant Cugat Centre	Altre		
Practiques esport?	Si. Quin?		No. Ara? Havies practicat?		
Vas al gimnàs?	Si. On?		No.	Per què?	
	Canviaries de gimnàs a un més proper?			Falta temps	Cap proper
				No agrada	Altre:
Dies a la setmana esport	1	2	3	+ 3	
Tens fills/es?	Si.	Edat(s):		No.	

<sup>7</sup> Càlcul de mostra realitzat amb: <https://www.netquest.com/es/gracias-calculadora-muestra>

## Enquesta per a usuaris esportius

Taula 5 – Enquesta Centre Fitness

Centre Fitness					
Què valors més positivament en un centre fitness?					
I el que menys? (Negativament)					
Quin servei utilitzaries més? (Marca màxim 2)	Sala fitness	Activitats Dirigides	Zona SPA + Sauna	Piscina	Entrenament Personal i Nutrició
Quin servei auxiliar consideraries més important?	Restaurant al centre		Guarderia / Ludoteca pels fills	Pàrquing privat per socis	Altres:
Quin grau de preocupació tens pel medi ambient?	Cap	Poc	Normal	Bastant	Molt
Et semblaria interessant generar energia mitjançant el teu moviment?	Si. Perquè?		No. Perquè?		Indiferent. Perquè?

En aquesta enquesta es valorarà més en profunditat quins són els serveis més importants per als clients a l'hora de parlar d'un centre de fitness, quins serveis auxiliars consideren més importants i quin grau de preocupació tenen pel medi ambient.

L'estudi d'aquestes respostes dels usuaris poden ser claus per acabar de decidir com i quins serveis oferirà el projecte de centre de fitness, ja que, com més ens aproximem a la demanda dels usuaris, més realista i més factible serà de dur a terme el projecte.

El procés d'administració de les enquestes serà en format "Google Forms"<sup>8</sup>. Inicialment la idea era realitzar les enquestes de forma personal i presencial als participants. Però, veient que això comportaria una manca de temps en relació al rati de respostes que es podrien obtenir, es va decidir recórrer a una plataforma digital com Facebook per publicar l'enquesta en diversos grups del barri de Volpelleres i de Sant Cugat del Vallès.

<sup>8</sup>Link de l'enquesta: <https://forms.gle/w8i9P5HAnN6BtiqK8>

➤ Models de referència

Com prèviament s'ha comentat al marc teòric, existeixen un seguit de centres fitness i de formes de realitzar esport de forma sostenible i ecològica, en aquest apartat es presenten alguns exemples clars d'iniciatives sostenibles i de caire ecològic.

➤ Competència

En aquest apartat, gràcies a la recerca d'informació en fonts secundàries i al treball de camp com a client, es pretenen observar alguns criteris posteriorment definits dels diversos competidors (o possibles competidors) del centre fitness del que tracta aquest projecte.

Donat que la zona on es vol realitzar el projecte de centre fitness, no hi ha cap competència, la tria dels centres a analitzar s'ha basat en qüestions de proximitat, importància dins del sector i diferents tipus de centres de fitness, des d'un més low-cost com el McFit, fins a un de qualitat Premium-Baix com DiR Sant Cugat.

El tractament d'aquestes informacions i variables es farà a través d'una taula posteriorment explicada.

Taula 6 – Comparativa del Centres de Competencia

Taula comparativa dels centres				
Centre	Serveis	Preu (mes)	Horari	Diferenciació
DiR Sant Cugat				
Eurofitness				
McFit Rubí				
Anytime Fitness				

Ítems d'observació:

- Serveis: veure els serveis que ofereixen els diferents centres de fitness.
- Preu: clarament, un dels ítems que el consumidor més es mira a l'hora de triar un gimnàs o un altre és el preu de la mensualitat. He d'analitzar quines són les xifres que proposa la competència per veure quines serien unes bones quotes pel meu centre.
- Horari: un centre de fitness que tingui major disponibilitat horària d'obertura, serà un centre on hi pugui haver major influència de públic durant més hores al dia.

- Diferenciació: cerca d'un tret que caracteritzi les instal·lacions esportives properes a la zona de Volpelleres. Per així poder marcar quin pot ser el meu tret característic, o aportació de valor.

➤ Proveïdors

En aquest apartat, es defineixen quin són els possibles proveïdors dels materials del centre de fitness del que tracta aquest projecte. Es fa una valoració segons el preu i les característiques de la maquinaria per veure quina ofereix millors serveis.

L'instrument d'avaluació d'aquestes informacions seran unes taules per valorar quins serveis són els més adients per al centre fitness.

Taula 7 – Comparativa Proveïdors Generació Electricitat

Bicicleta Generadora d'Electricitat				
Proveïdor	Empresa	Preu	Característiques	Valoració

Taula 8 – Comparativa Proveïdors Plaques Fotovoltaiques

Plaques Fotovoltaiques				
Proveïdor	Empresa	Preu	Localització	Valoració

En la taula 8, es tracta les diferents opcions de proveïdors i distribuïdors de plaques fotovoltaiques per al centre fitness. Com amb les bicicletes, es fa una valoració en funció de la localització i del preu dels serveis. És important el concepte de localització, perquè una empresa local i propera no tindrà un cost de desplaçament i muntatge tant elevat com una distribuïdora que no sigui local.

Taula 9 – Comparativa Proveïdors Material Esportiu

Proveïdor	Localització	Preu (Aprox.)	Valoració



Pel que fa als materials i equipaments sense relació amb la generació d'electricitat, amb aquesta taula es recolliran les diferents dades necessàries per a realitzar una valoració dels diferents proveïdors i distribuïdors.

### ➤ Emprenedoria

En aquest apartat, es tracta d'un auto-anàlisi com a emprenedor. La informació per a la realització d'aquest anàlisi, s'ha extret d'un qüestionari sobre les actituds emprenedores. Aquest qüestionari<sup>9</sup> es basa en 25 preguntes relacionades amb diferents conceptes com la motivació, la iniciativa, l'energia personal, el perfil psicològic, etc.

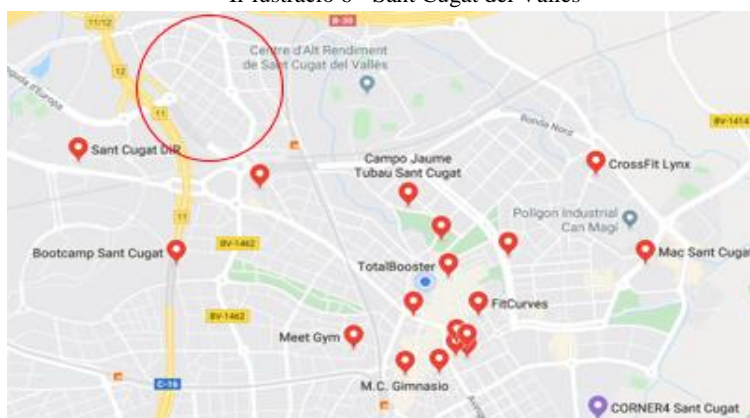
#### 5.1.2. Resultats de l'Anàlisi del Macroentorn

Les variables relacionades amb el Macroentorn, no es troben directament relacionades amb la instal·lació esportiva, per tant, no hi ha instrument d'observació que no sigui el treball de camp i la recerca de fonts d'informació secundàries.

##### 5.1.2.1. Dades Demogràfiques

En aquesta Il·lustració 6, es poden veure tots els centres fitness, i d'altres activitats esportives dins de la població de Sant Cugat del Vallès, on es vol portar a terme aquest projecte.

Il·lustració 6 - Sant Cugat del Vallès<sup>10</sup>

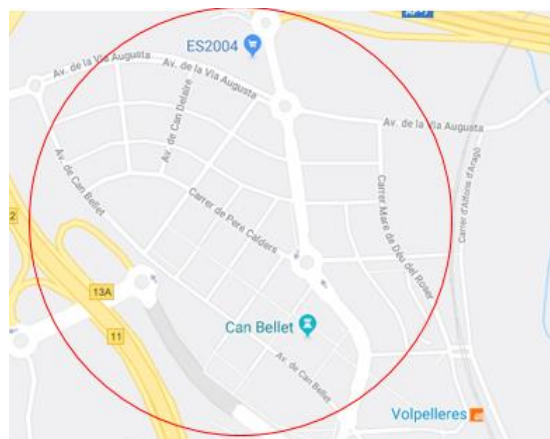


<sup>9</sup> <http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/Paginas/AutodiagnosticoActitudesEmprenedoras.aspx>

<sup>10</sup> Extret de: Google Maps.

En la Il·lustració 7, veiem la zona on es vol portar a terme el projecte, és un barri residencial que es troba en auge, i s'anomena Volpelleres. Com es pot observar clarament, hi ha una gran diferència entre els centres de fitness que hi ha als voltants del centre de Sant Cugat del Vallès i que, en aquest barri de nou creixement, no hi ha cap.

Il·lustració 7 – Barri de Volpelleres

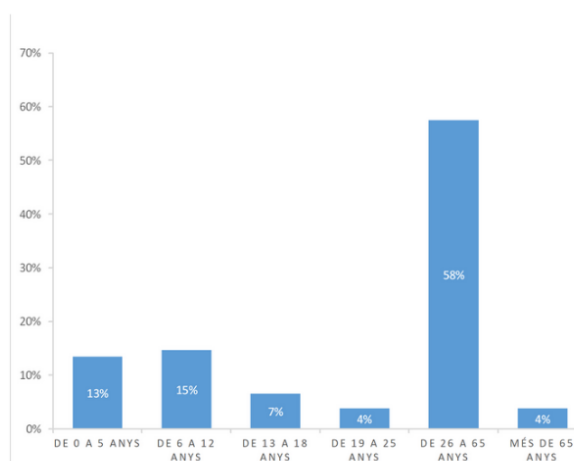


#### 5.1.2.2. Dades Socioeconòmiques

Donat que és difícil trobar específicament informació del barri de Volpelleres, he realitzat un estudi de fonts d'informació indirectes i un treball de camp per veure els blocs de pisos que hi ha en aquesta zona i per tant, per veure aproximadament quina és la població del barri.

#### Població

Gràfic 1 – Franges d'edat de Volpelleres<sup>11</sup>

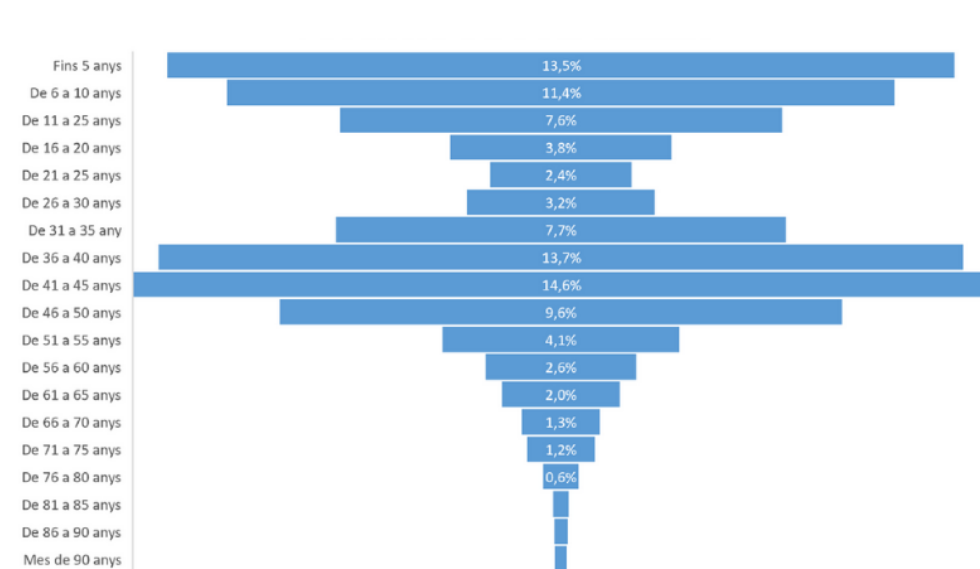


Font: Associació de Veïns Barri de Volpelleres (2019)

<sup>11</sup> <https://www.avbv.org/2019/10/27/dades-de-poblacio-a-volpelleres-2019/>

En el gràfic 1, destaca clarament que, la major part de la població del barri de Volpelleres té una edat compresa entre els 26 i 65 anys amb un 58%. Després d'aquesta part principal de la població, es troben els infants compresos entre els 0 i els 12 anys, amb un 28% del total de la població.

Gràfic 2 – Edats Volpelleres



Font: Associació de Veïns Barri de Volpelleres (2019)

En el gràfic 2, es veuen quines són les edats més freqüents del barri de Volpelleres.

Cal destacar que, el gràfic té una forma que dona a entendre que en aquest barri, es troben moltes famílies amb fills ja que, en les edats menors, les xifres significativament més elevades són en les edats compreses entre els 0 i 10 anys; mentre que, les edats més freqüents de l'adulthood són entre els 36 i 45 anys.

Aquests gràfics són clarament un indicador per veure quina és la clientela potencial del centre fitness.

Altres dades a considerar:

La mitjana de la població és de 31 anys. La població del barri, en un 50,83% són dones, mentre que un 49,17% són homes.

## Equipaments a Volpelleres

### Equipaments Educatius:

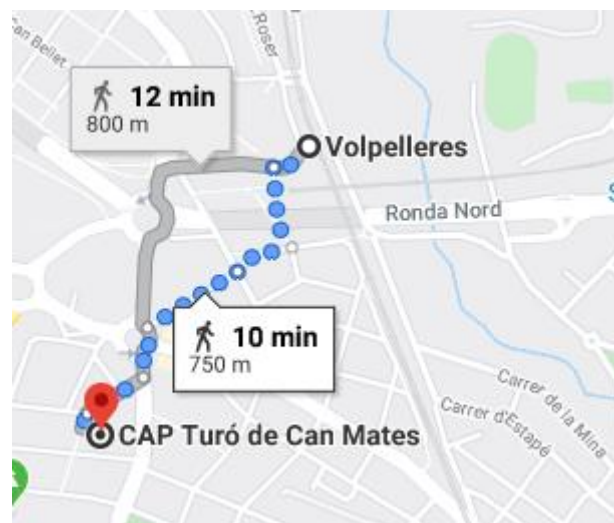
Que hi hagi aquest llistat d'equipaments educatius a la zona reafirma la idea de que el barri de Volpelleres és un barri nou, en creixement, sobretot poblat per famílies amb fills.

- Escola la Mirada
- Escola L'Olivera
- Guarderia Petit Milú
- Institut Leonardo Da Vinci (ESO i Batxillerat)
- Biblioteca Volpelleres – Miquel Batllori

### Equipaments Sanitaris:

- CAP Turó de Can Mates: el barri de Volpelleres no té un Centre d'Atenció Primària, però el més proper es troba aprop, concretament a la zona de Can Mates.

Il·lustració 8 – Equipaments Sanitaris



### Transport Públic:

- Autobusos urbans: transport urbà que es pot agafar per arribar al barri de Volpelleres.
  - o L2, L7,L9,R9.

### Zones Verdes:

- Zona del bosc de Volpelleres: és una zona delimitada amb un recorregut d'uns 2km ja sigui per caminar, córrer o qualsevol altre activitat que es vulgui fer al medi natural.

## Dades econòmiques

Donat que, el barri de Volpelleres és un barri nou i que es troba en creixement, hi ha dades que, malgrat realitzar una recerca exhaustiva i mitjançant diverses fonts d'informació, no es poden trobar.

En aquest cas, per veure la renda familiar dels ciutadans de Sant Cugat del Vallès, s'ha utilitzat una font d'informació indirecta com és l'Institut d'Estadística de Catalunya.

## Producte Interior Brut

Taula 10 - Comparativa PIB

Producte Interior Brut 2016	Sant Cugat del Vallès	Vallès Occidental	Catalunya
PIB – milions €	4.2289,8	26.706,6	224.751,1
PIB per habitant - milers €	48,2	29,5	30,1
PIB per habitants (índex Catalunya*100)	160,4	98,2	100,0

Font: Institut d'Estadística de Catalunya (2016)

El PIB és un indicador econòmic que reflexa el valor monetari de tots els bens i serveis finals produïts, en aquest cas, per Sant Cugat del Vallès, en un any. És un indicador de la renda per càpita i per tant, de la riquesa d'aquesta població.

En la taula 10, podem veure la comparativa del Producte Interior Brut (PIB). Es veu clarament com, segons l'índex de Catalunya (100), Sant Cugat té un PIB 60,4 punts per sobre, és a dir, Sant Cugat del Vallès, com a població és una de les que major renda per càpita té de tot el Vallès i Catalunya.

### 5.1.2.3. Dades Polítiques

Malgrat un estudi de mercat ha de tractar els temes polítics del territori en el qual es fa aquest estudi, pel cas que es tracta en aquest treball, no hi ha cap significança en la política de la població estudiada.

Il·lustració 9 - Taula dels diferents alcaldes a Sant Cugat del Vallès.

Període	Alcalde o alcaldessa	Partit polític
1979 - 1983	Àngel Casas i Boladeras	
1983 - 1987	Josep Oriol Nicolau i Compte	
1987 - 1991	Joan Aymerich i Aroca	
1991 - 1995	Joan Aymerich i Aroca	
1995 - 1999	Joan Aymerich i Aroca	
1999 - 2003	Lluís Miquel Recoder i Miralles	
2003 - 2007	Lluís Miquel Recoder i Miralles	
2007 - 2011	Lluís Miquel Recoder i Miralles Mercè Conesa i Pagès	
2011 - 2015	Mercè Conesa i Pagès	
2015 - 2019	Mercè Conesa i Pagès Carmela Fortuny i Camarena	
Des de 2019	Mireia Ingla i Mas	

Font: Wikipedia, Enciclopedia On-Line (2020)

## 5.1.2.4. Dades Naturals

Taula 11 - Comparativa Residus

Medi Ambient	Sant Cugat del Vallès	Vallès Occidental	Catalunya
<b>Residus Municipals 2017</b>			
Generació per càpita (kg/hab/dia)	1,11	1,13	1,39
Recollida selectiva (%)	45,0	38,0	39,9
<b>Residus Industrials 2017</b>			
Establiments amb declaració anual de residus	48	2.718	15.166
Generació de residus (tones)	19.608,79	872.442,87	3.793.347,50

Font: Institut d'Estadística de Catalunya (2016)

En la taula 11, es veu quina és la generació de residus municipals per càpita i els residus industrials de la població i la comparativa amb el Vallès Occidental i amb Catalunya.

Respecte als residus municipals, cal destacar la generació per càpita (kg) per habitant i dia. Amb 1,11 kg per habitant i dia de mitjana, en comparació amb els 1,39 que es generen de mitjana a Catalunya, hi ha una diferència de 0,28, és a dir, aproximadament 1/3 de kg per persona.

Per tant, s'observa clarament que a la població de Sant Cugat del Vallès, la generació de residus per càpita és significativament inferior en relació a la totalitat de Catalunya.

Respecte als residus que es generen de forma industrial, és a dir, que prové de les diferents indústries, lògicament la diferència és major, ja que, no hi ha la mateixa quantitat d'indústries a Sant Cugat del Vallès, com hi pot haver al Vallès Occidental o Catalunya, per tant, lògicament la generació de residus és menor a Sant Cugat del Vallès.

Per tant, podem extrapolar aquestes dades i arribar a la conclusió de que la població de Sant Cugat del Vallès, en relació a la mitjana de Catalunya, generen menys residus i, per tant, es troba a l'avantguarda del medi ambient i de com gestionar aquests residus generats.

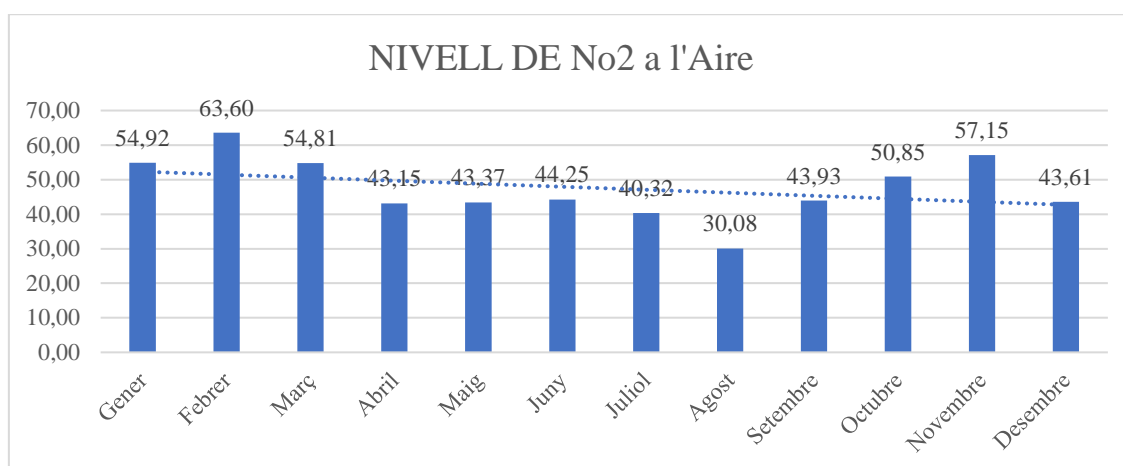
Per a observar com aquesta generació de residus pot afectar a la qualitat de l'aire de la població de Sant Cugat del Vallès, s'ha realitzat l'estudi de l'Índex de Qualitat de l'Aire.

## Índex Qualitat de l'Aire

Aquestes dades serveixen per veure la qualitat de l'aire a Catalunya, en aquest cas en concret, ens centrem en la qualitat de l'aire a Sant Cugat del Vallès, per veure si hi ha molta contaminació.

Gràcies a l'Oficina Sostenible<sup>12</sup> de Sant Cugat del Vallès, s'ha pogut determinar la concentració del gas NO<sub>2</sub> (diòxid de nitrogen) en l'aire i, basant-nos en una taula comparativa podem obtenir els resultats:

Gràfic 3 - Qualitat de l'Aire



Font: Oficina Sostenible Sant Cugat del Vallès (2019)

En el gràfic 3, podem observar la mitjana mensual de nivell de Diòxid de Nitrogen, un gas contaminant important.

Com bé determina l'oficina sostenible, si la concentració de NO<sub>2</sub>, no supera els 90 µg/m<sup>3</sup>, l'aire es pot considerar de bona qualitat.

Per tant, com veiem, cap mes té un excés de concentració de Diòxid de Nitrogen, i podem confirmar que l'aire de Sant Cugat és un aire net.

Amb aquestes dades, podem extrapolar que, Sant Cugat del Vallès és una població que cuida la contaminació mitjançant les polítiques de contaminació per les quals els vehicles d'altres emissions no poden entrar dins la zona urbana.

<sup>12</sup>

[http://www.oficinasostenible.santcugat.cat/serveis\\_1/\\_5G1ICS7tAW4ixjqTRyW4tWb3cwFy9qJPJxHYc8GmKwD0\\_eEO8jjKBQ](http://www.oficinasostenible.santcugat.cat/serveis_1/_5G1ICS7tAW4ixjqTRyW4tWb3cwFy9qJPJxHYc8GmKwD0_eEO8jjKBQ)



### 5.1.2.5. Dades Legals

Un element a tenir en compte en el moment de veure el local o solar per portar a terme el projecte es cercar en el pla urbanístic de la població si el sol és urbanitzable o si pertany a l'administració pública de parcs i jardins o a altres categories en les que aquest projecte no es troba.

Dins de les bases legals, es troben uns segells de qualitat relacionats amb la sostenibilitat i el medi ambient.

Il·lustració 10 -  
Logotip AENOR

AENOR (Il·lustració 10 - Logotip AENOR): és un segell relacionat amb el compromís de l'empresa amb una gestió eficaç de preservació del medi ambient i l'entorn. Certificació ISO 9001 / 2015.



Per obtenir aquesta certificació uns consultors han de visitar l'organització i verifiquen el Sistema de Gestió de Qualitat. Aquest sistema de Gestió de Qualitat<sup>13</sup>, es basa en:

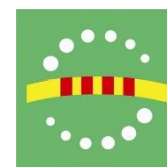
Font: Institut Europeu de Disseny (2015).

- Acomplir els requeriments dels clients.
- Lideratge com a creació d'un bon ambient de treball.
- Implicació total del personal.
- Millora continua com a objectiu permanent de l'organització.
- Anàlisi previ a la presa de decisions, objectivitat.
- Efectivitat i eficiència de l'organització basat en una bona gestió dels processos.

També, la certificació ISO 14001 / 2015 és la que atorga qualitat i importància a la gestió ambiental durant els processos de l'empresa o organització.

Il·lustració 11 - Logotip Qualitat Ambiental

Distintiu de garantia de qualitat ambiental (Il·lustració 11 - Logotip Qualitat Ambiental): és un sistema català d'etiquetatge ecològic per reconèixer, en aquest cas, un servei que aconsegueix uns certs requeriments de qualitat medi-ambiental.



Els seus objectius són promoure el disseny, la producció, la comercialització, l'ús i el consum de productes i serveis que afavoreixin la minimització de residus o la recuperació i reutilització dels subproductes.

Font: Departament de Territori i Sostenibilitat – Generalitat de Catalunya (2014)

<sup>13</sup> <http://iso9001calidad.com/que-es-la-gestion-de-la-calidad-23.html>

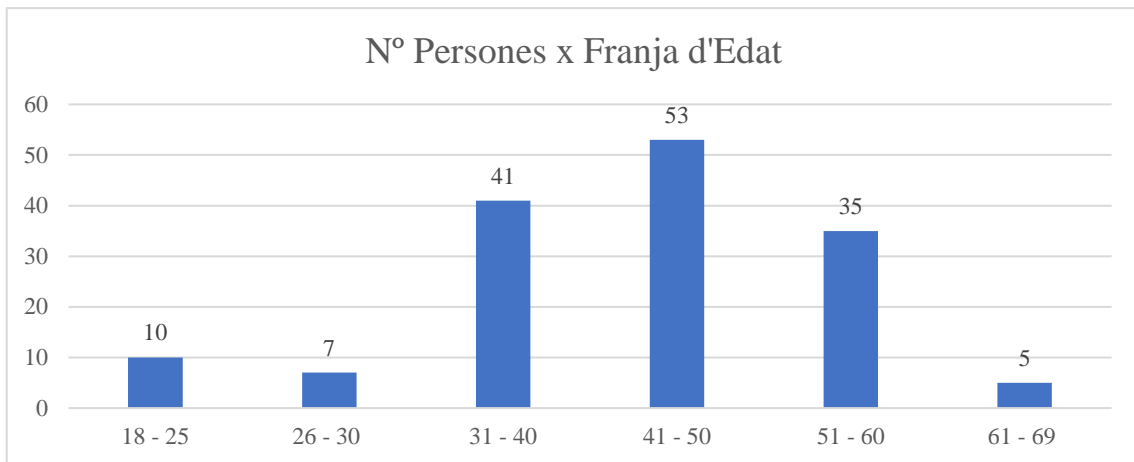
### 5.1.3. Resultats de l'Anàlisi del Microentorn

#### 5.1.3.1. Clients

En aquest apartat, es tractarà de donar resposta a les preguntes que es van realitzar en el qüestionari Google Forms, que va ser respòs per un total de 151 persones, tant del barri de Volpelleres, com de Sant Cugat del Vallès.

#### 1. Edat

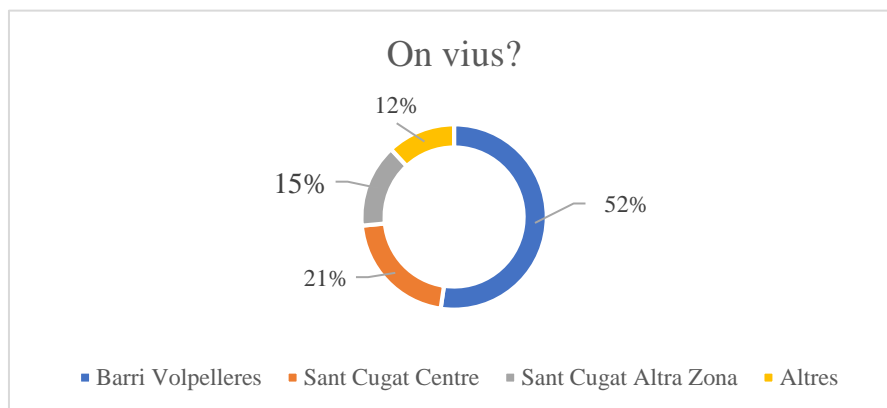
Gràfic 4 – Anàlisi Edat



En el gràfic 4, podem observar l'edat de les persones que van realitzar l'enquesta. En base als resultats, podem confirmar que és un barri amb una edat mitjana d'uns 35-45 anys. També, és cert que, la publicació d'aquest formulari va ser a través de Facebook, i, probablement per això no hi hagi més respostes de persones més joves del barri.

#### 2. Habitatge

Gràfic 5 – Anàlisi Habitatge

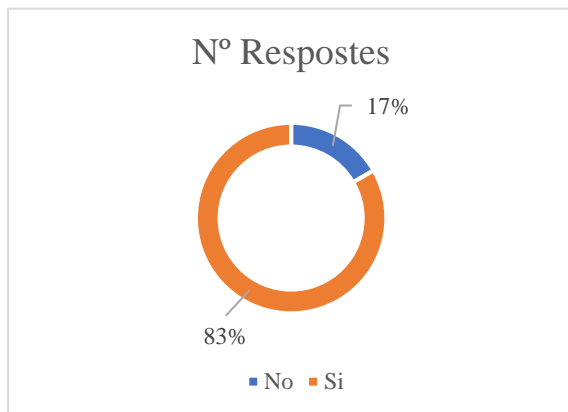


El gràfic 5, expressa el valor de la zona on viuen els enquestats. La majoria de les respostes provenen del barri de Volpelleres (52%) o Sant Cugat (36%) vers un 12% de la mostra que va respondre l'enquesta malgrat no viure actualment al municipi.

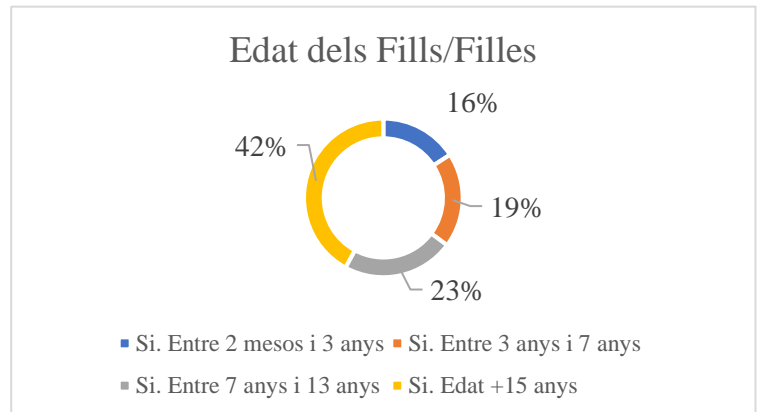
Per tant, respecte als resultats, podem concloure que l'enquesta ha sigut resposta per majoritàriament veïns de Volpelleres o Sant Cugat, els quals eren el principal objectiu.

### 3. Anàlisi Familiar

Gràfic 6 – Anàlisi família



Gràfic 7 – Anàlisi família

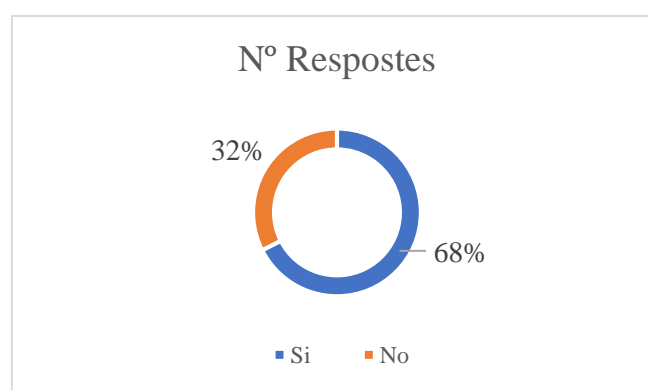


En el gràfic 6, veiem que el 83% de les persones enquestades tenen fills, vers el 17% que no en té. Per tant, estem parlant d'un barri molt familiar i en creixement.

En el gràfic 7, podem observar les edats dels fills o filles de les persones enquestades. Cal destacar que, amb un 42%, la majoria dels enquestats va respondre que tenen fills de més de 15 anys. La resta de resultats, no destaquen vers els altres.

### 4. Practica Esportiva

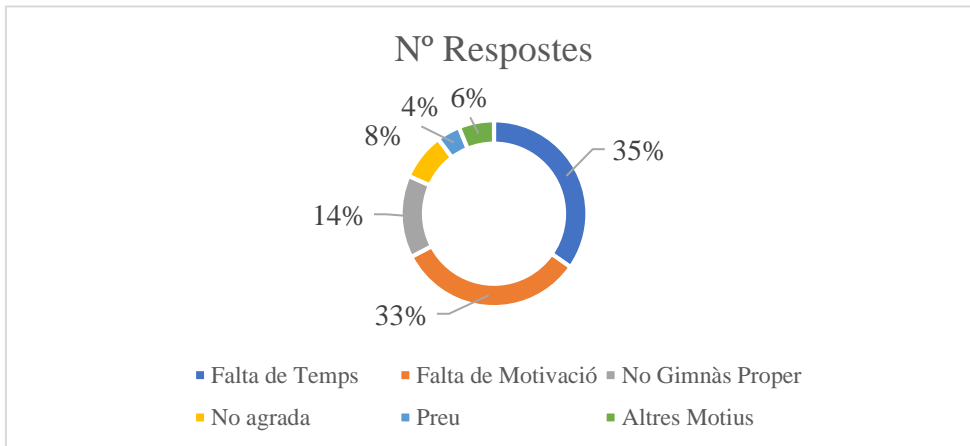
Gràfic 8 – Anàlisi pràctica esportiva



En el gràfic 8, destaca el gran percentatge de persones enquestades que realitzen pràctica esportiva, per tant, són uns resultats positius.

## 5. Motius per la NO pràctica esportiva

Gràfic 9 – Anàlisi NO pràctica esportiva

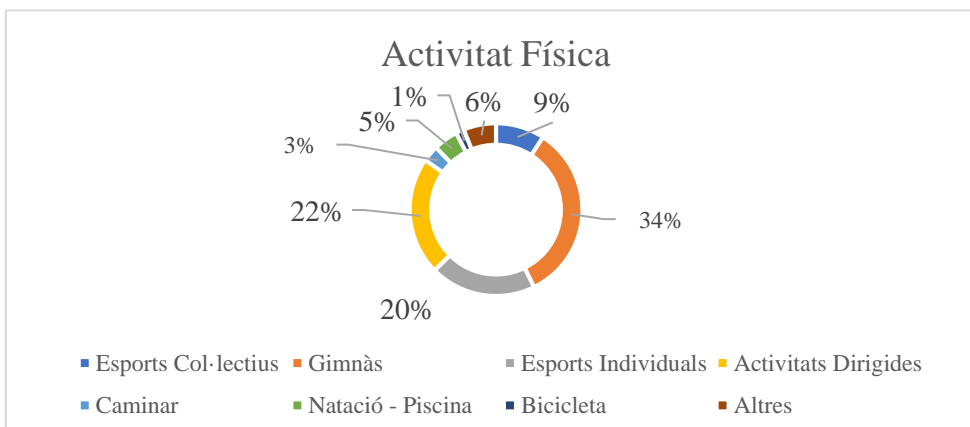


Els resultats de les persones enquestades és que, el 35% de les persones no pràctica esport per falta de temps, el 33% per falta de motivació, i a continuació, amb un 14% perquè no tenen un gimnàs proper al que anar. La resta de motius es troben en percentatges més baixos i poc significatius.

Per tant, en aquest cas, podem extreure d'aquests resultats que, les persones enquestades necessiten més motivació per entrenar, un gimnàs proper i algun tipus d'entrenament que es pugui realitzar de forma ràpida per poder satisfer les necessitats de tothom i que no existeixi l'excusa de la manca de temps.

## 6. Diferències en la Pràctica Esportiva

Gràfic 10 – Anàlisi activitat física

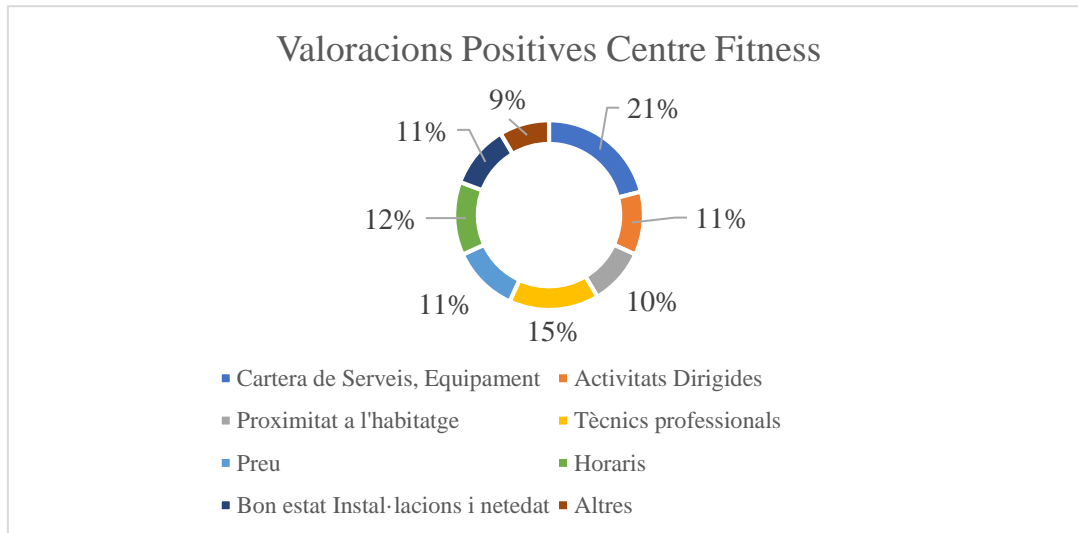


En el gràfic 10, cal destacar que, els majors percentatges de les respostes s'han donat en els dos principals serveis que un centre fitness ofereix, com gimnàs (34%) i les activitats dirigides (22%), per tant, podem concloure dient que els resultats han sigut com

s'esperaven, ja que el projecte de centre fitness pretén observar quines activitats són les més realitzades per poder implementar-les.

### 7. Què valoren més positivament en un Centre de Fitness?

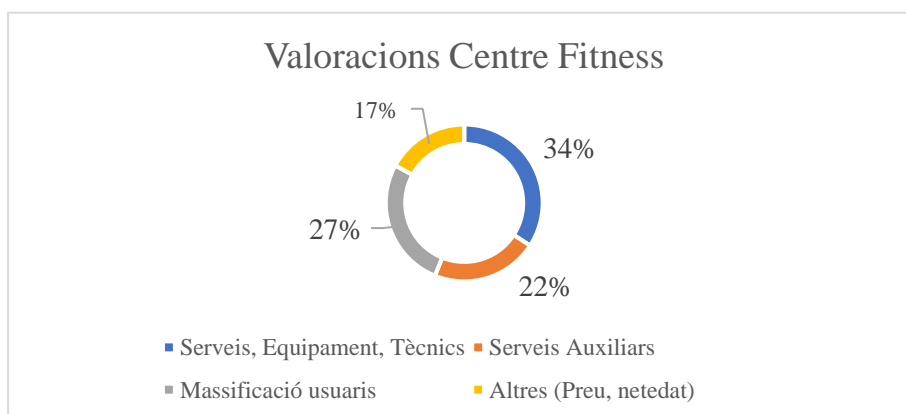
Gràfic 11 – Anàlisi valoracions positives



En el gràfic 11, veiem que hi ha una gran diversitat d'opinions vers quins elements es valoren més en un centre de fitness. Però, cal destacar que, amb un 21% de respostes per part dels enquestats, apareix la cartera de serveis i l'espai de l'equipament, per tant, és important oferir una bona cartera de serveis per atraure el màxim nombre de clients possibles i així poder diversificar la clientela.

### 8. El que menys valoren en un Centre de Fitness?

Gràfic 12 – Anàlisi altres valoracions

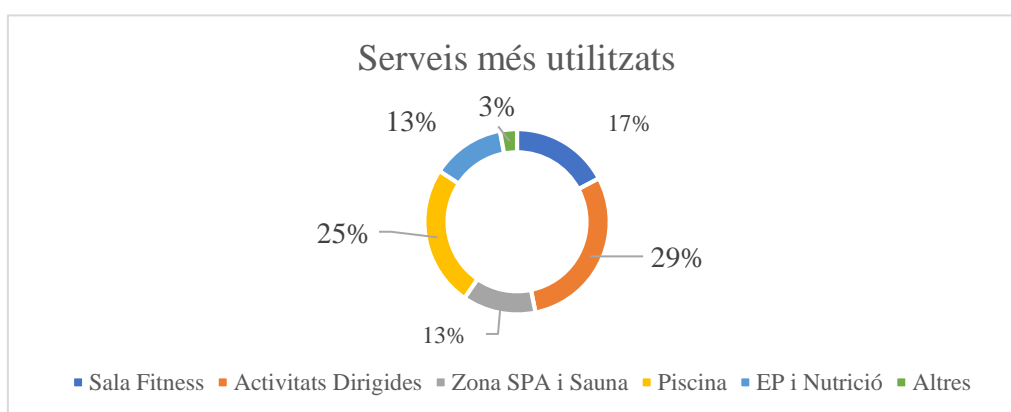


En el gràfic 12, es representen les respostes del que els usuaris valoren menys, és a dir, dels diferents ítems que no són necessaris per a un centre de fitness o, en el seu defecte, que s'haurien de millorar.

Les categories es troben bastant igualades ja que, cal destacar que amb un 34%, la preocupació dels usuaris per les màquines, les instal·lacions i el servei del personal és bastant elevada, ja que, consideren que les màquines han de ser modernes i trobar-se en bon estat. Un altre aspecte a millorar, seria la massificació de la sala fitness, activitats dirigides, i del centre en general, que, amb un 27% també és quelcom que els usuaris tendeixen a expressar.

### 9. Serveis més utilitzats

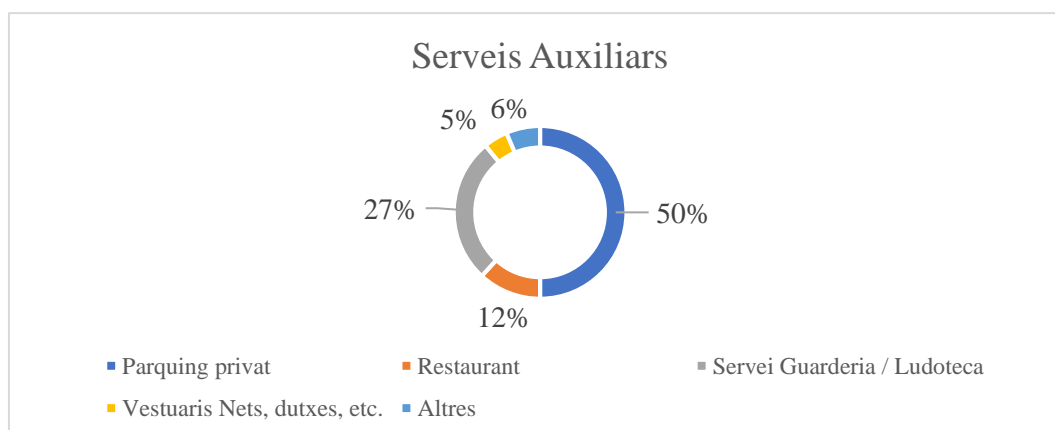
Gràfic 13 – Anàlisi serveis més utilitzats



En el gràfic 13, es presenten els resultats dels serveis més utilitzats de les persones enquestades. Amb un 29% del total de respostes, destaca la utilització de les activitats dirigides per part de les persones enquestades. També, destacaria el fet de que amb un 25%, el servei de piscina es troba per sobre de la sala fitness (17%) i, és un factor important a l'hora de saber quins interessos tenen els clients i quines activitats realitzen actualment, per poder oferir uns serveis adients a les seves necessitats.

### 10. Servei Auxiliar més important

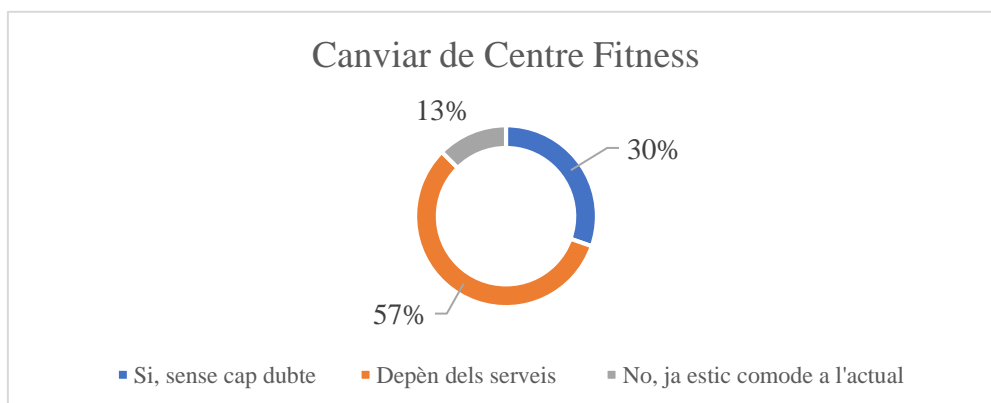
Gràfic 14 – Anàlisi serveis auxiliars



En el gràfic 14, es presenten els resultats en relació al servei auxiliar més important per a les persones enquestades. Destaca clarament amb un 50% de les respostes, el pàrquing privat per socis. Cal puntualitzar que, donat que proper al barri de Volpelleres es troba un centre DiR, i que s'ha d'accedir amb el cotxe, és bastant normal que aparegui aquest servei auxiliar a les respostes, però realment no és quelcom significatiu per a aquest projecte, ja que es planteja com un centre proper al barri i als veïns. Per tant, un ítem que si es pot considerar interessant és el servei de guarderia per a nens (27% del total de respostes) ja que, hi ha un elevat percentatge dels enquestats que li agradaria que un centre fitness oferís aquest servei, i és quelcom a tenir en compte, i més en un barri que es troba en creixement.

### 11. Possibilitat de canvi de Centre Fitness

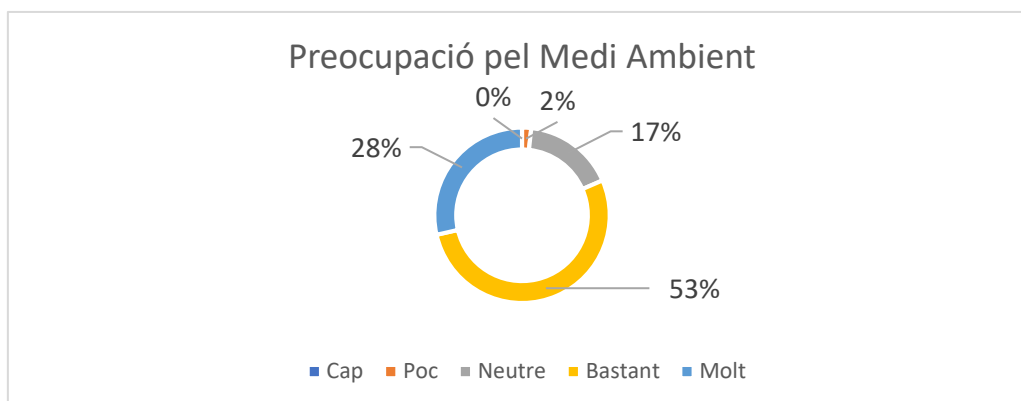
Gràfic 15 – Anàlisi canvi de centre fitness



En el gràfic 15, es presenta la predisposició dels enquestats a canviar de centre fitness per un de més proper al seu habitatge. A priori, destaca que el 57% dels enquestats creu que els serveis que s'ofereixen són clarament l'argument que podrien motivar el canvi de centre. Però, una dada que destaca és que el 30% dels enquestats, no s'ho pensaria, és a dir, es canviaria sense cap dubte. Per tant, amb el 57% i el 30%, amb un total 87% de les persones enquestades hi hauria la possibilitat de captar la clientela per a aquest projecte de centre fitness, per tant, són uns resultats força positius.

## 12. Preocupació pel medi ambient

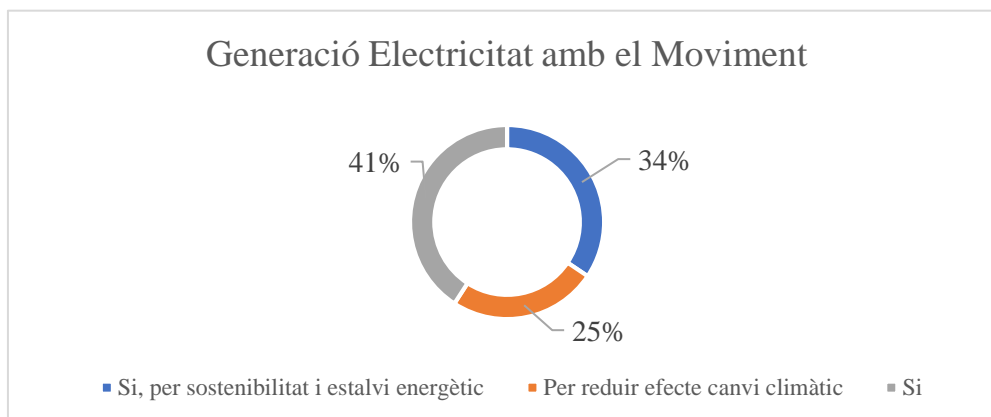
Gràfic 16 – Anàlisi preocupació medi ambient



En el gràfic 16, es veu clarament la tendència actual que hi ha per la preocupació del medi ambient. Cal destacar que, cap usuari enquestat va respondre que no té cap preocupació pel medi ambient (0%). Per contraposició, amb un 53% del total de respostes, els usuaris es troben bastant preocupats pel medi ambient, per tant, amb la iniciativa d'aquest projecte, podrien contribuir a la reducció d'emissions, i a la generació d'electricitat mitjançant fonts fòssils contaminadores.

## 13. Generació d'energia mitjançant el moviment

Gràfic 17 – Anàlisi iniciativa energètica



En el gràfic 17, es pot observar una classificació de les opinions i valoracions de la iniciativa de generar energia mitjançant moviment de la que tracta aquest projecte de centre fitness. En la totalitat de respostes (100%) es valora molt positivament aquest tipus d'iniciativa, ja que es pot reduir l'efecte del canvi climàtic (25%), o per sostenibilitat i l'estalvi energètic (34%).



## CONCLUSIONS DE L'ANÀLISI DELS CLIENTS

Amb la realització d'aquestes preguntes tant concretes sobre la pràctica esportiva i l'esport, l'objectiu era determinar quins serveis, instal·lacions s'haurien d'oferir als futurs usuaris del centre de fitness creat a Volpelleres. És per això que, un cop presentats els resultats, cal arribar a unes conclusions basades en tots els ítems analitzats i les respostes dels usuaris enquestats.

Un dels principals serveis dels quals un gimnàs obté molta clientela és la sala fitness, és a dir, la zona on es troben els pesos lliures, les màquines, etc. Aquesta zona no pot faltar, ja que, el 34% dels enquestats va a un centre fitness, en concret a la sala fitness, i, malgrat no sigui el servei principal més utilitzat (17%), és la base de tot centre de fitness. És per això que es considera indispensable aquest servei.

El segon servei clarament identificable són les activitats dirigides, ja que, el 22% dels enquestats actualment l'activitat física que realitza són sessions d'activitats dirigides, i, amb un 29% és el servei més utilitzat per els usuaris enquestats, per tant, clarament s'han d'incloure diverses tipologies d'activitats dirigides per diversificar la clientela i potenciar el creixement del centre en base als usuaris d'aquestes activitats. Les activitats dirigides que s'oferiran es basaran en els resultats de l'estudi de la competència i d'alguns ítems que es poden extreure d'aquest qüestionari.

Un cop analitzades les dos tipologies de serveis clarament identificables amb el que és un centre de fitness convencional, analitzant les diverses preguntes, amb un 27% del total de les respostes, apareix el servei de guarderia i ludoteca per a infants. Malgrat no sigui el servei auxiliar més valorat (pàrquing privat amb un 50%), cal destacar que, davant d'una població en creixement, és interessant oferir un servei on els infants puguin aprendre sobre el moviment a l'hora que els pares poden gaudir dels serveis del centre fitness. La resta de serveis auxiliars, trobo que són poc rellevants com per a oferir inicialment aquests serveis com restaurant, bar, etc. Els vestuaris, la neteja, són ítems que es troben ja incorporats en els estàndards de qualitat que aquest projecte vol oferir als seus clients, és per això que no es vol destacar com a iniciativa ja que, són les bases sobre les que s'ha d'assentar un servei de qualitat.

Per últim, però no menys important, es troba la iniciativa ecològica, és a dir, la generació d'electricitat / energia amb el moviment. Aquesta iniciativa ha sigut molt acollida entre les persones enquestades, i, per tant, es pot considerar com un encert i una forma de ser

sostenibles i curosos amb el canvi climàtic. Aquesta iniciativa es pretén implementar en sessions d'spinning i en les màquines d'exercici cardiovascular de tot el centre.

#### 5.1.3.2. Models de Referència

Com prèviament s'ha comentat al marc teòric, existeixen un seguit de centres fitness i de formes de realitzar esport de forma sostenible i ecològica, en aquest apartat es presenten alguns exemples clars d'iniciatives sostenibles i de caire ecològic.

##### The Green MicroGym<sup>14</sup>

És un exemple de gimnàs que implementa aquesta tecnologia de la creació d'energia mitjançant el moviment, en aquest cas, de les bicicletes estàtiques. Aquest centre eco-friendly es troba a Belmont, Estats Units.

##### The Conservation Volunteers<sup>15</sup>

Aquest exemple no es tant una referència com un centre fitness, perquè no ho és. Es tracta d'una iniciativa en la qual, es realitza esport mitjançant la plantació d'arbres, la recollida d'escombraries, etc. És una iniciativa molt estesa al Regne Unit, amb una gran quantitat d'accions arreu del territori.

A part d'aquests dos exemples de tipologies diferents, tenim centres de referència com Grupo Duet (2019), que estan implantant noves mesures per fomentar tant en treballadors, clients i proveïdors, la importància que té el reciclatge i el foment dels conceptes ecològics.

Un dels centres pioner en l'equipament de màquines generadores l'electricitat i seguir un model de fitness sostenible, és el MoveWatts<sup>16</sup>, situat a Alcobendas, Madrid. Esta catalogat com l'únic centre d'Espanya que reutilitza l'energia generada pels usuaris.

---

<sup>14</sup> Pàgina web de l'Organització: <https://www.thegreenmicrogym.com/>

<sup>15</sup> Pàgina web de l'Organització: <https://www.tcv.org.uk/greengym>

<sup>16</sup> Consultar: <https://movewatts.com/>

### 5.1.3.3. Competència

En aquest apartat, gràcies a la recerca d'informació en fonts secundàries i al treball de camp com a client, es pretenen observar alguns criteris posteriorment definits dels diversos competidors (o possibles competidors) del centre fitness del que tracta aquest projecte.

Donat que la zona on es vol realitzar el projecte de centre fitness, no hi ha cap competència, la tria dels centres a analitzar s'ha basat en qüestions de proximitat, importància dins del sector i diferents tipus de centres de fitness, des d'un més low-cost com el McFit, fins a un de qualitat Premium-Baix com DiR Sant Cugat.

El tractament d'aquestes informacions i variables es farà a través d'una taula posteriorment explicada.

Taula 12 – Comparativa dels centres de Competència

Taula comparativa dels centres				
Centre	Serveis	Preu (mes)	Horari	Diferenciació
DiR Sant Cugat	<b>Sala Fitness</b> Entrenament Personal <b>Activitats Dirigides</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cycling</li> <li>• BodyPump</li> <li>• Zumba</li> <li>• Pilates</li> <li>• Cul10</li> <li>• Mobilitat</li> <li>• Total Body</li> <li>• Tonifica't</li> <li>• Reeduació Postural</li> <li>• Aprima't</li> <li>• Yoga</li> <li>• Cross DiR</li> <li>• Body Combat</li> <li>• Estiraments</li> </ul> Fisioteràpia i DiR Zen <b>Pàdel DiR (pistes ext.)</b> Nutrició <b>Piscina</b> , sauna i UVA <b>Pàrquing (2h gratuït)</b> <b>Tovallols</b> Restaurant Botiga	Mitjana de 40 €	<b>dilluns 6:00–22:45</b> <b>dimarts 6:00–22:45</b> <b>dimecres 6:00–22:45</b> <b>dijous 6:00–22:45</b> <b>divendres 6:00–22:45</b> <b>dissabte 8:00–19:45</b> <b>diumenge 8:45–19:45</b>	Reconeixement  Empresa nacionalment reconeguda com a servei de qualitat.

Eurofitness	<b>Sala Fitness</b> Entrenament Personal <b>Activitats Dirigides</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• HIIT</li> <li>• Core</li> <li>• Zumba</li> <li>• Pilates</li> <li>• Mobilitat</li> <li>• Body Combat</li> <li>• Aero Dance</li> <li>• Cycling</li> <li>• Body Balance</li> <li>• Gym Baby</li> </ul> Nutrició <b>Piscina (calenta i freda), jacuzzi</b> <b>Sauna i vapor</b>	Mitjana de 40 €	<b>dilluns 7:00–22:30</b> <b>dimarts 7:00–22:30</b> <b>dimecres 7:00–22:30</b> <b>dijous 7:00–22:30</b> <b>divendres 7:00–22:30</b> <b>dissabte 8:30–20:30</b> <b>diumenge 8:30–14:30</b>	Localització al centre de Sant Cugat  Accessibilitat a peu
McFit Rubí	<b>Sala Fitness</b> Entrenament Personal <b>Activitats Dirigides</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• HIIT</li> <li>• Pilates</li> <li>• Cycling</li> <li>• GAP</li> <li>• Pump'n Shape</li> <li>• Total Body</li> <li>• Zumba</li> <li>• Body Fight</li> </ul> <b>Pàrquing per socis</b>	Entre 29,90 – 34,90 €	<b>dilluns 6:00–23:00</b> <b>dimarts 6:00–23:00</b> <b>dimecres 6:00–23:00</b> <b>dijous 6:00–23:00</b> <b>divendres 6:00–23:00</b> <b>dissabte 8:00–21:00</b> <b>diumenge 8:00–21:00</b>	Preus econòmics i populars.
Anytime Fitness	<b>Sala Fitness</b> Entrenament Personal <b>Activitats Dirigides</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cycling</li> <li>• Zumba</li> <li>• Yoga</li> <li>• Body-Pump</li> <li>• Pilates</li> <li>• GAP</li> </ul>	Entre 35 – 40 €	Servei 24 hores	24h obert Anytime fitness App

### Ítems d'observació:

- Serveis: veure els serveis que ofereixen els diferents centres de fitness.
- Preu: clarament, un dels ítems que el consumidor més es mira a l'hora de triar un gimnàs o un altre és el preu de la mensualitat. He d'analitzar quines són les xifres que proposa la competència per veure quines serien unes bones quotes pel meu centre.
- Horari: un centre de fitness que tingui major disponibilitat horària d'obertura, serà un centre on hi pugui haver major influència de públic durant més hores al dia.
- Diferenciació: cerca d'un tret que caracteritzi les instal·lacions esportives properes a la zona de Volpelleres. Per així poder marcar quin pot ser el meu tret característic, o aportació de valor.

#### 5.1.3.4. Proveïdors

En aquest apartat, es defineixen quin són els possibles proveïdors dels materials del centre de fitness del que tracta aquest projecte. Es fa una valoració segons el preu i les característiques de la maquinària per veure quina ofereix millors serveis.

L'instrument d'avaluació d'aquestes informacions seran unes taules per valorar quins serveis són els més adients per al centre fitness.

Taula 13 – Comparativa Proveïdors Generació Electricitat

Bicicleta Generadora d'Electricitat				
Proveïdor	Empresa	Preu	Característiques	Valoració
FitnessDigital	BH Fitness	879€ /u	Autogeneradora electricitat	No es el que es busca. Només genera electricitat per el funcionament de la pròpia bicicleta i accessoris (pantalla)
SportsTech	Sports Tech	699€ /u	Autogeneradora electricitat	No es el que es busca. Només genera electricitat per el funcionament de la pròpia bicicleta i accessoris (pantalla)
RocFit <sup>17</sup>	Sports Art	750€/u (aprox.)	Generadora electricitat	Genera electricitat que es pot emmagatzemar i connectar al circuit central del centre per generar electricitat pel centre.

Taula 14 – Comparativa Proveïdors Plaques Fotovoltaïques

Plaques Fotovoltaïques				
Proveïdor	Empresa	Preu	Localització	Valoració
Fusión Energia Solar <sup>18</sup>	Fusión Energia Solar	889 – 1388 €	Astúries	Instal·ladora
Factor Energia	Factor Energia	860 – 1200 €	Barcelona	Distribuidora, instal·ladora i manteniment
Autosolar <sup>19</sup>	Autosolar Energía	899 – 1747 €	Valencia	Empresa que només instal·la l'estructura de les plaques solars
Endesa Solar	Endesa	700 – 1000 €/	Barcelona	Distribuidora, instal·ladora i manteniment

En la taula 14, es tracta les diferents opcions de proveïdors i distribuïdors de plaques fotovoltaïques per al centre fitness. Com amb les bicicletes, es fa una valoració en funció de la localització i del preu dels serveis. És important el concepte de localització, perquè

<sup>17</sup> Preu Extret de: <https://usfitnesssupply.com/sports-art-eco-display-for-eco-powr-units>

<sup>18</sup> <https://fusionenergiasolar.es/31-placas-solares-baratas>

<sup>19</sup> <https://autosolar.es/kits-solares>

una empresa local i propera no tindrà un cost de desplaçament i muntatge tant elevat com una distribuïdora que no sigui local.

Taula 15 – Comparativa Proveïdors Material Esportiu

Proveïdor	Localització	Preu (Aprox.)	Valoració
Gym Company	Sant Cugat del Vallès	3528 €	Distribuïdora de la zona, és més idoni la utilització dels materials esportius que ofereixen
Fitness Digital	Barcelona	3324 €	Distribuïdora més allunyada, requereix un major transport

En la taula 15, es recullen uns exemples de materials seleccionats per a realitzar la comparativa entre proveïdors.

Taula 16 – Comparativa Material Esportiu diferents proveïdors

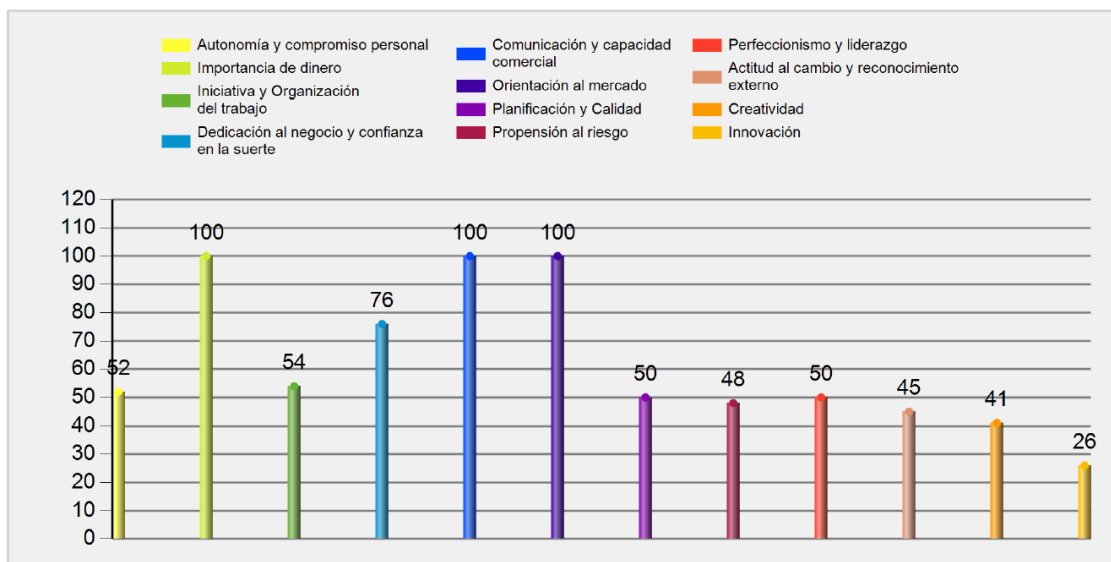
Material / Producte	Preu Gym Company	Preu Fitness Digital
Kettlebells	695 €	580 €
Barra Z	69,95€	79 €
Press Banca	1275 €	1350 €
Discos de Pes	1499 € (5-25kg)	1315 € (5-15kg)
Total	3538 €	3324 €

Pel que fa als materials i equipaments sense relació amb la generació d'electricitat, en la taula 16, es recolliran les diferents dades necessàries per a realitzar una valoració dels diferents proveïdors i distribuïdors.

### 5.1.4. Anàlisi de l'emprenedor

En base a la realització d'un test de competències en relació a l'anàlisi de les capacitats d'emprenedoria, els resultats van ser:

Gràfic 18 – Resultats Test de competències



Font: Secretaria General d'Indústria i PYMES, Ministeri d'Indústria, Comerç i Turisme, Govern d'Espanya (2020)

#### Descripció dels Resultats

- **Importància dels diners (100p)**
  - o Motivació per guanyar diners: es basa en la cerca de l'equilibri entre l'activitat professional i la vida privada, tenir un bon nivell i qualitat de vida acceptable.
  - o Necessitat de diners per emprendre: els diners no són imprescindibles, és més important tenir bones idees i un bon equip de treball.
- **Comunicació i capacitat comercial (100p)**
  - o Capacitat de Comunicació: ser un bon comunicador és important per portar una idea empresarial.
  - o Importància de la funció comercial: no s'ha de vendre per sobre del que es pot produir ja que es un risc.
- **Orientació al mercat (100p)**
  - o Importància de la definició del client potencial: un negoci sense clients no és res. Una empresa ha de relacionar-se de forma directa amb el mercat per estar més pròxima als clients i veure les necessitats.
  - o Adaptació al mercat: mantenir una actitud activa de cerca continua, associació d'idees que permetin plasmar les aspiracions en productes i mercats concrets.

- **Dedicació al negoci i confiança en la sort (76p)**
  - Dedicació: realització d'esforços addicionals al treball que s'ha de realitzar. No treballar sense límits, sinó que s'ha de descansar i establir uns límits a la dedicació.
  - Sort: saber aprofitar les oportunitats que sorgeixen, adaptar-se a les situacions i oportunitats.
- **Iniciativa i organització del treball (54p)**
  - Importància de la Iniciativa: saber emprendre un nou projecte amb gran esforç. Si no es veuen resultats, analitzar els motius, i, en cas negatiu, saber abandonar amb honor el projecte.
  - Forma de Treball: flexibilitat a l'hora de treballar. Al dia a dia empresarial sorgeixen contínuament imprevistos.
- **Autonomia i compromís personal (52p)**
  - Autonomia personal i reconeixement aliè: la primera empresa d'un emprenedor, és ell mateix, el desenvolupament com a persona, la capacitat de superar reptes.
  - Compromís personal i tolerància al fracàs: l'autoestima és fonamental per tirar endavant un projecte empresarial, però cada negoci és diferent, no fiar-se de com han sortit altres projectes.
- **Planificació i qualitat (50p)**
  - Planificació: es necessari planificar, organitzar el present i futur d'una empresa. Organitzar-ho en un pla de negoci. No ha de ser una preocupació que hi hagi variacions de les previsions inicials, perquè al haver planificat permet entendre-les millor.
  - Qualitat: Qualitat = satisfacció del client. És aquesta la formula que s'ha de cercar.
- **Perfeccionament i lideratge (50p)**
  - Afany de perfecció: tenir una actitud perfeccionista, de continua millora és necessari.
  - Lideratge: un líder és capaç d'influir en les persones, unir al grup i motivar-lo.
- **Propensió al risc (48p)**
  - Tolerància al risc: intentar controlar al màxim els riscos que puguin sorgir, malgrat siguin inevitables.
  - Solució de problemes: actitud resolutiva, dedicar un temps a l'anàlisi dels problemes per conèixer l'origen i facilitar la cerca de solucions.
  - Gestió del risc: no precipitar-se, però tampoc deixar passar el temps.



- **Actitud al canvi i reconeixement extern** (45p)
  - Actitud vers el canvi: una part del treball com a emprenedor es basa en la resolució d'imprevistos i problemes que sorgeixen. Actuar amb flexibilitat per atendre els petits imprevistos que sorgeixen al dia a dia.
  - Reconeixement extern: és reconfortant obtenir resultats i compartir-los. Això reafirma l'autoconfiança.
- **Creativitat** (41p)
  - Idea d'empresa: no és suficient amb tenir una bona idea, ha d'estar subjectada per una bona planificació i implantació efectiva. Valorar la viabilitat econòmica, l'oportunitat de negoci, estudiar el mercat i la competència.
  - Producte o servei d'èxit: contrastar la idea de servei o producte amb els clients per poder fer-la a la mesura dels usuaris.
- **Innovació** (26p)
  - Investigació: tota empresa ha de ser capaç de desenvolupar el seu model de gestió de la innovació. Recollida d'informació de l'entorn, anàlisi.
  - Actitud vers la innovació: copiar novetats no és innovador, cada situació requereix adaptar la idea original. Millorar, és millor que copiar.

### Anàlisi Personal dels resultats

Com a conclusió sobre l'anàlisi de l'emprenedor, hi ha aspectes els quals s'exposen que són més realistes que d'altres. Cal destacar la baixa puntuació en la categoria d'autonomia i compromís personal ja que la meua opinió personal és que per la realització d'un projecte com aquest, el compromís personal és essencial.

Les categories amb les puntuacions més elevades, com comunicació i capacitat comercial, orientació al mercat i importància dels diners no serien exactament les que millor hem defineixen com a emprenedor. Les que jo considero més importants són iniciativa i organització de treball, planificació i qualitat i la dedicació al negoci, perquè són tres punts clau per a que un projecte teòric com aquest que es planteja en aquest treball, pugui arribar a fer-se realitat.

## 5.2. Diagnòstic estratègic

Taula 17 – Anàlisi DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
<b>BASADES EN RESULTATS DE L' ENQUESTA REALITZADA</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pàrquing privat per socis</li> <li>• Piscina</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rang d'edats del barri</li> <li>• Famílies al barri de Volpelleres</li> <li>• Pràctica esportiva del barri</li> <li>• Motius No pràctica esportiva al barri</li> <li>• Activitats</li> <li>• Valoracions Positives Centre Fitness</li> <li>• Serveis més utilitzats</li> <li>• Canvi Centre Fitness</li> <li>• Preocupació medi ambient</li> <li>• Generació electricitat</li> </ul>
<b>BASADES EN L'ESTUDI DE MERCAT</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Centres Fitness Propers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contaminació Sant Cugat</li> <li>• Situació del Barri</li> <li>• Renta per Càpita població</li> </ul>
DEBILITATS	FORTALESES
<b>BASADES EN L'ESTUDI DE MERCAT</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca oferta de proveïdors màquines generació electricitat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certificacions de qualitat</li> </ul>
<b>BASADES EN L'ANÀLISI COM A EMPRENEDOR</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propensió al risc</li> <li>• Lideratge</li> <li>• Innovació</li> <li>• Creativitat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicació i capacitat comercial</li> <li>• Orientació al mercat</li> <li>• Perfeccionisme</li> <li>• Iniciativa i Organització</li> <li>• Dedicació al negoci</li> </ul>

### Amenaces

- Pàrquing privat per socis: els resultats de les enquestes, amb un 50% de les respostes indiquen que es voldria com a principal servei auxiliar un pàrquing privat per socis.
- Piscina: el servei de piscina va acumular un 25% de les respostes, per tant, pot ser una amenaça no oferir aquest servei en el centre de fitness.
- Centre Fitness propers: la competència com DiR, Anytime, Eurofitness són una amenaça per a un nou centre fitness a Volpelleres, Sant Cugat del Vallès.

## Oportunitats

- Rang d'edats del barri: a partir del coneixement d'aquestes dades, l'oferta es pot apropar més a la demanda segons els diferents segments poblacionals.
- Famílies al barri de Volpelleres: és una oportunitat per oferir un servei de guarderia / ludoteca per a que els pares puguin deixar als nens/es mentre gaudeixen dels serveis que el centre ofereix.
- Pràctica esportiva del barri: de les enquestes realitzades, un 68% de les respostes afirmaven realitzar pràctica esportiva, per tant, és un factor clau d'aquest projecte.
- Motius No pràctica esportiva al barri: els principals motius pels quals no es feia activitat esportiva eren: Falta de temps (35%), Falta de Motivació (33%). Esta categoritzat com una Oportunitat perquè es pot oferir un servei basat en aquestes premisses per incentivar a una major participació en l'activitat física.
- Activitats: un 34% de les respostes a les enquestes representaven la utilització d'un gimnàs com a activitat regular i, amb un 22% les activitats dirigides. Ambdues van ser les més votades, per tant, és clarament una oportunitat.
- Valoracions Positives Centre Fitness: amb l'anàlisi d'aquestes valoracions positives, es pot ajustar el perfil de centre fitness a la demanda.
- Serveis més utilitzats: també és un gran factor a tenir en compte ja que, a través del resultats, es pot ajustar el centre a la demanda.
- Canvi Centre Fitness: un 30% de les respostes, demostraven que es canviarien de centre fitness per un de més proper al seu habitatge (Volpelleres). Un 57% tenia dubtes en relació als serveis.
- Preocupació medi ambient: en la totalitat de les respostes es percep una gran preocupació pel medi ambient. (28% Molt, 53% Bastant)
- Generació electricitat: l'acollida d'aquesta iniciativa va ser molt positiva, per tant, és una gran oportunitat d'implementar-la.
- Contaminació a Sant Cugat: mitjançant un estudi de la qualitat de l'aire i l'obtenció de fonts secundàries de la gestió dels residus a Sant Cugat, es pot observar que és una població amb una qualitat de l'aire molt bona, i això denota una preocupació pel medi ambient, no tan sols per part dels ciutadans, sinó de l'ajuntament també.
- Situació del barri: a l'estudi de mercat es detallen algunes característiques del barri de Volpelleres, però la principal és la manca d'un centre fitness en aquesta zona.
- Renta per Càpita població: és un indicador de la riquesa de la població.

### Debilitats

- Poca oferta de proveïdors màquines generació electricitat: no és molt comú l'existència de proveïdors d'aquesta tipologia de màquines.

### Debilitats com Emprenedor

- Propensió al risc
- Lideratge
- Innovació
- Creativitat

### Fortaleses

- Certificacions de qualitat: obtenció de segells i acreditacions que certifiquen un servei de qualitat.

### Fortaleses com Emprenedor

- Comunicació i capacitat comercial
- Orientació al mercat
- Perfeccionisme
- Iniciativa i Organització
- Dedicació al negoci

### 5.3. Proposta de Valor

#### 5.3.1. Missió, Visió i Valors

##### Missió

La missió d'aquest centre de fitness es basa en la millora de la qualitat de vida de les persones des de l'activitat física, l'esport i la salut, així com oferir serveis esportius que donin resposta a les necessitats dels nostres clients.

Els serveis que s'ofereixen en el centre són de qualitat i promouen la realització d'activitat física i esport d'una forma sostenible amb el medi ambient i compromís amb l'entorn.

##### Visió

Com a un centre fitness de nova creació, es vol donar confiança als nostres clients de que és un projecte amb una gran visió de futur i que es troba en creixement. Aquest creixement ha de ser intern en quant a la capacitat d'atraure nous clients, augment de professionals i de la cartera de serveis.

Però, el creixement no ha de ser tan sols intern, sinó que es pretén dotar d'un nou centre de fitness de confiança a la població de Sant Cugat del Vallès. Així com obtenir un reconeixement de qualitat i professionalització per part dels habitants d'aquest municipi.

##### Valors

Aquest centre fitness fonamenta la seva forma de prestació dels serveis i d'actuar segons una sèrie de valors llistats en un recull. La intenció és que els valors que es troben presents en aquesta descripció, siguin respectats tant dins de les instal·lacions, com en les relacions que es puguin mantenir amb els clients, proveïdors o altres contactes.

- Credibilitat
  - Suport fiable davant les expectatives que es tenen d'aquest centre.
- Integritat
  - Coherència entre el que es diu i el que es fa. Sense maleficar a cap persona.
- Legalitat
  - Total compliment de les lleis, regulacions i disposicions legals.
- Responsabilitat
  - Capacitat de generar respostes davant les expectatives i demandes dels clients.

- Sostenibilitat
  - Millora del medi ambient i la generació d'electricitat “neta”.
- Veracitat
  - Cerca de la veritat, transparència empresarial.
- Vocació
  - L'equip de professionals mostra una motivació interna per a la prestació de serveis i millora de la condició física i de la qualitat de vida de les persones.

#### Responsabilitat Social Corporativa (RSC)

Compromís de l'organització en vers les necessitats dels seus grups d'interès en els diferents àmbits (laboral, acció social, medi ambient, clientela i entitats proveïdores), per mitjà d'una implicació voluntària i solidària més enllà del que estableix la legislació vigent.

- Utilització gratuïta de les instal·lacions esportives per als treballadors.
- Buscar la satisfacció d'expectatives i necessitats dels treballadors.
- Respectar els drets humans i laborals envers els treballadors.
- Campanyes de solidaritat amb la comunitat mitjançant recollida de materials esportius utilitzats.

### 5.3.2. Objectius generals

En aquest apartat es definiran els objectius específics de cada procés de la definició operativa del projecte.

#### Pla de Màrqueting i Comercialització

L'objectiu principal del pla de màrqueting i comercialització es basa en captar clients potencials per al centre. La utilització de jornades de presentació, descomptes de matriculació, o altres mètodes de màrqueting directe, han d'ajudar a arribar a l'estimació aproximada de clients durant els primers mesos d'apertura.

#### Pla de Producció

L'objectiu principal ha de ser ajustar-se al màxim a les despeses generades per la maquinaria i material esportiu. En aquest apartat es detalla tota la informació relacionada amb les despeses i, per tant, afectarà al Pla econòmic – financer. També, mitjançant anàlisi de la qualitat s'ha de garantir que s'ofereixen uns serveis que disposen d'una qualitat superior.

#### Pla d'Organització

L'objectiu principal és la cerca de personal titulat per ocupar la posició de tècnic de sala, de tècnic d'activitats dirigides i de Spinning. No tan sols es valorarà al personal per la titulació o formació especialitzada que tinguin, sinó que periòdicament s'avaluarà l'acompliment, tant per part del director del centre, altres companys, com de forma auto-avaluativa.

#### Pla Econòmic – Financer

L'objectiu principal que ha de demostrar el pla econòmic – financer és la viabilitat d'aquest projecte, mitjançant el compte de pèrdues i guanys (PiG). Gràcies a la visió a cinc anys vista planejada posteriorment, s'observarà el grau de viabilitat del negoci.

## 6. Definició Operativa

### 6.1. Pla de màrqueting i comercialització

#### 6.1.1. Cartera de Serveis

La cartera de serveis està dissenyada a partir dels resultats de les enquestes realitzades a veïns del barri de Volpelleres i de l'observació i anàlisi dels centres fitness considerats com a possible competència.

Cal diferenciar els serveis en dos grans grups:

Serveis de Base: són aquells pròpiament esportius, és a dir, els serveis esportius que ofereix el centre de fitness. Aquest són:

- Zona de musculació: zona d'entrenament amb una selecció de màquines d'última generació, així com entrenament funcional amb pes lliure.
- Activitats dirigides<sup>20</sup>: degut a que és un dels principals atractius per la majoria de possibles clients, les activitats que es proporcionaran a aquest centre han sigut minuciosament escollides gràcies a l'anàlisi de la competència i la valoració dels possibles clients. Es divideixen en cinc grans grups:
  - Tren Inferior: sessió destinada a usuaris que vulguin treballar específicament el tren inferior amb exercicis altament demandants per les cames i glutis i abdominals (GAP).
  - Tren Superior: sessió destinada a usuaris que vulguin treballar específicament el tren superior amb exercicis altament demandants pel pectoral, esquena, espatlles i tronc. Utilització de manovelles, gomes i altres equipaments destinats a aquest entrenament.
  - Full-Body: en aquesta categoria tenim diverses opcions en quant a l'entrenament total del cos:
    - HIIT: entrenament d'interval d'alta intensitat. Sessions efectives de 45 minuts on es fa un treball complet del cos.
    - Body Pump: combinació de treball aeròbic amb musculació. Sessions d'1 hora on es treballa el cos de forma total.

---

<sup>20</sup> Les activitats dirigides, es realitzaran en 3 grups classificats segons la intensitat i forma física del client.. (P:Pro; M:Medium; B:Basic)



- Mobilitat – relaxació – Estirament
    - Body Balance: combinació d'exercicis relacionats amb el yoga, estiraments, pilates i taichi que serveix per entrenar de forma suaus, relaxar i equilibrar cos i ment. Sessions de 45 minuts.
    - Yoga / Pilates: sessions de 45 minuts de treball més específic amb exercicis propis del yoga i pilates.
    - Reeduació Postural / Estiraments: sessions de 45 minuts per treballar problemes posturals i estiraments.
  - Zumba: sessions coreogràfiques d'1 hora d'aquesta modalitat de ball en la que es treballa tot el cos de forma aeròbica.
- 
- “Generation” Spinning: sessions d'1 hora de ciclisme amb es màquines de generació d'electricitat mitjançant el moviment. Aquestes sessions seran amb un tècnic especialitzat en ciclisme, però també hi haurà sessions virtuals.
  - Entrenaments Personals: sessions d'1 hora d'entrenament individualitzat per a clients que vulguis o necessitin ajuda d'un professional del sector.

Serveis Perifèrics: són aquells serveis orientats al client d'una forma indirecta, és a dir, que no tenen relació, en aquest cas, amb la pràctica esportiva.

- Guarderia / Ludoteca: servei orientat a les famílies. Els nens i nenes podran gaudir d'un servei de guarderia / ludoteca amb un tècnic recreatiu especialitzat en activitat física en infants.

Serveis de possible futura incorporació: són aquells serveis que malgrat a l'inici no es tinguin en compte, si la demanda per part dels clients és elevada, s'incorporaria com a servei.

- Nutricionista: oferir uns serveis de nutrició per part d'un especialista per complementar amb els entrenaments personals i/o altre pràctica esportiva.
- Fisioterapeuta: oferir uns serveis de fisioteràpia per part d'un especialista del sector, per complementar amb els entrenaments i/o altre pràctica esportiva.
- Entrenadors personals: augmentar la plantilla d'entrenadors personals per respondre a la demanda dels clients.

### 6.1.2. Segmentació del client

#### Segmentació de l'usuari potencial del centre

La segmentació del client fa referència a quines persones va dirigit aquest projecte. En aquest cas, al ser un centre de fitness d'implantació en una localització concreta, el barri de Volpelleres, el principal criteri de segmentació és la comunitat de veïns i població del barri.

Els serveis del centre de fitness anteriorment especificats es troben disponibles per a totes les edats<sup>21</sup>, tan sols, les activitats dirigides es troben dividides en tres grups (Pro, Medium, Basic) per així poder diferenciar les sessions en intensitat i dificultat dels exercicis. Per tant, això també és un tipus de segmentació, perquè segons el nivell que tinguin o la intensitat amb la que vulguin realitzar la sessió podran apuntar-se a una sessió o una altre.

L'objectiu és un tercer criteri de segmentació de la clientela ja que no tots els usuaris d'un centre de fitness tenen el mateix objectiu. Els usuaris podran escollir entre diverses opcions per entrenar de forma específica o general el que a ells més els interessi. És per això que existeix una cartera de serveis tant gran, per poder arribar a un major nombre d'usuaris i que tots puguin complir el seu objectiu.

#### Segmentació segons Cartera de Serveis

- Zona musculació: aquest servei es troba disponible per a tots els usuaris majors de 18 anys. A excepció dels majors de 16 anys que poden accedir-hi amb una autorització parental i un assessorament per part dels professionals del centre.
- Activitats Dirigides: com s'ha especificat prèviament, les activitats es divideixen en tres intensitats i dificultats; Pro: per a persones que tenen un nivell alt de condició física i requereixen d'una alta intensitat d'exercicis. Medium: persones que tenen un nivell mitjà de condició física i que vulguin realitzar les sessions sense una gran càrrega d'entrenament. Basic: per a usuaris principiants i que s'estan iniciant en el món fitness o en el treball específic que es realitza a les sessions d'activitats dirigides.
  - Tren Inferior: Rang d'edat clients potencials: 16 – 40
  - Tren Superior: Rang d'edat clients potencials: 16 – 35
  - HIIT: Rang d'edat clients potencials: 16 - 30

---

<sup>21</sup> Totes les edats majors de 16 anys amb consentiment d'un adult, o + 18.

- Body Pump: Rang d'edat clients potencials: 16 - 40
- Body Balance: Rang d'edat clients potencials: + 45
- Yoga / Pilates: Rang d'edat clients potencials: + 50
- Reeducació postural / Estiraments: Rang d'edat clients potencials: + 50
- Zumba: Rang d'edat clients potencials: 20 - 40
- Spinning Revolution: Rang d'edat clients potencials: 30 - 50

### 6.1.3. Política de Preus

La política de preus fa referència al preu que tenen els serveis que s'ofereixen, el tipus de quotes, etc. En aquest cas, cal diferenciar dos conceptes: la matrícula i la quota mensual.

La matrícula es paga un sol cop, a l'inici de la relació entre centre i client. La matrícula serà gratuïta per tots els clients que s'apunten al centre durant els 2 primers mesos posteriors a l'apertura. El preu de matriculació posterior als 2 mesos serà de 50 €.

Les quotes mensuals, com bé indica el seu nom, es paguen mensualment o també existeix la possibilitat de realitzar quotes trimestrals (cada tres mesos). També existeixen descomptes per clients que paguin al complet el total anual de les quotes. Aquesta reducció serà d'un 20% de la totalitat.

Aquestes són les tipologies i preus de les quotes:

- **Basic: 34,99 € / mes**
  - Zona Musculació + 2 sessions / setmana d'Activitats Dirigides
  - Servei de Guarderia: es paga apart (per hores)
- **Total: 39,99 € / mes**
  - Zona Musculació
  - Sense limitacions Activitats Dirigides
  - Generation Spinning: 2 sessions/setmanals incloses
  - Servei Guarderia: 3h/setmana gratuïtes.
- **Premium: 43,99€ / mes**
  - Zona Musculació
  - Sense limitacions Activitats Dirigides
  - Generation Spinning
  - Servei de Guarderia: 6h/setmana gratuïtes
- **Generation: 26,99€ / mes**
  - Generation Spinning
  - Servei de Guarderia: es paga apart (per hores)

El servei d'entrenament personal es troba valorat en 50€ / h.

Serveis Perifèrics:

- Servei de Guarderia: 10€ / h.

#### 6.1.4. Estratègia de Comunicació

Les estratègies de comunicació que es realitzaran per donar a conèixer aquest nou centre de fitness al barri de Volpelleres i així poder captar un major nombre de clients, es divideixen en quatre grups.

##### Publicitat

L'estratègia de publicitat es basarà en publicitar-se mitjançant la radio local de Sant Cugat del Vallès. Així com posar cartells en relació a l'obertura pel barri de Volpelleres i el centre de Sant Cugat del Vallès per intentar arribar a quants més clients potencials es pugui.

##### Relacions Públiques

Aquesta estratègia es basa en la participació en sessions informatives sobre la importància de l'esport en diferents associacions del barri de Volpelleres.

##### Màrqueting Directe

Aquesta estratègia de màrqueting directe es basa en la creació d'uns fulletons informatius sobre l'obertura del centre. Aquesta estratègia de bustiada es realitzarà per les urbanitzacions pròximes al centre de fitness a Volpelleres.

##### Màrqueting Digital

L'estratègia del màrqueting digital actualment és de les més utilitzades per empreses tant de productes com de serveis, perquè serveixen com a un contacte més proper amb els possibles clients. Xarxes com Facebook o Google proporcionen anuncis personalitzats en base als gustos de les persones, és a dir, els anuncis del centre fitness arribarien a clients potencials, això és un avantatge vers altres tipus de comunicació o estratègia de màrqueting.

També, les persones influents a les xarxes socials com Instagram o YouTube són un reclam interessant per mostrar els punts forts com a centre fitness i crear una visió positiva per atraure clients i crear una marca. L'estratègia a seguir amb els influencers seria fer una gravació d'entrenament al centre fitness per promocionar-lo prèviament a l'apertura, i algunes accions (fotografies) a les xarxes socials com Instagram o YouTube.

### Promoció de Vendes

Aquesta estratègia consisteix en realitzar unes promocions per a incentivar al client a contractar els serveis del centre com entrenaments personals o una millora en la quota. Es basa en que, només per matricular-te al centre se t'ofereixen una sèrie de serveis de forma gratuïta:

- Una sessió de 30 minuts d'assessorament realitzada per l'equip d'entrenadors personals del centre.
- Joc de tovalloles (Gran i petita) com a obsequi.
- Possibilitat de provar els serveis que no s'incloguin en la quota contractada. Existirà la possibilitat d'un possible canvi de quota dins dels posteriors 7 dies un cop executat el dret anteriorment esmentat.

### Esdeveniment de Presentació<sup>22</sup>

Es realitzarà un esdeveniment de presentació del centre de fitness al barri de Volpelleres, així com una promoció dels serveis que s'oferten. Aquesta estratègia es basa en 8 sessions setmanals durant 2 setmanes. L'estructura d'aquest esdeveniment serà la següent:

- Presentació del centre de fitness i serveis que s'ofereixen.
- Roda de preguntes, dubtes o aclaracions necessàries.
- Scape Room Fit.

### Despeses Comunicació i Màrqueting

Taula 18 – Despeses Comunicació i Màrqueting

CATEGORIA	PRODUCTE	U.	PREU UNITARI	PREU TOTAL
COMUNICACIÓ I MARQUETING	RADIO SANT CUGAT	1	640,00 €	640,00 €
	CARTELLS INFORMATIUS DIN-A2	100	1,328 €	132,80 €
	FULLETONS BUSTIADA	1000	0,038 €	38,00 €
	ANUNCIS GOOGLE, FACEBOOK	1	550 €	550 €
	VIDEO INFLUENCER YOUTUBE	1	1000 €	1000 €
	PUBLICACIONS INSTAGRAM	3	150 €	450 €
	ESDEV. PRESENTACIÓ - SAMARR.	500	0,59 €	295 €
TOTAL				<b>3.105,80 €</b>
RESTA D'ANYS				810,80 €

<sup>22</sup> Consultar Annexos per més informació.

### 6.1.5. Avantatge Competitiu

En la taula 19, s'identifiquen els atributs del centre i es comparen amb els principals competidors. Les puntuacions (entre 1 – 10) han sigut obtingudes mitjançant les respostes d'una enquesta realitzada a la població de Sant Cugat del Vallès, atès que és la zona on es troben aquests centres de fitness.

S'exclou de l'anàlisi el servei de generació d'electricitat atès que és exclusiu del centre de creació.

Taula 19 – Anàlisi principals competidors<sup>23</sup>

Ítems	DiR Sant Cugat	Eurofitness	McFit Rubí	Anytime Fitness
Entrenaments Personals	6	6	6	5
Materials esportius	8	6	6	7
Maquinària	8	7	6	7
Tècnics	7	7	6	6
Espais i instal·lacions	8	6	6	6
Activitats Dirigides	8	7	5	5
Serveis Perifèrics	6	5	4	5
Preu	5	6	8	6
Proximitat a població	4	7	6	8

- Entrenaments Personals: servei d'entrenament personal que ofereixen.
- Materials Esportius: materials esportius (manovelles, Kettlebells, barres, etc.)
- Maquinària: màquines esportives que s'utilitzen en un centre de fitness.
- Tècnics: professionals de l'esport que es troben a la sala fitness.
- Espais i Instal·lacions: com a conjunt en general de tot el centre.
- Activitats Dirigides: cartera d'activitats dirigides.
- Serveis Perifèrics: serveis com botiga, restaurant o altres.
- Preu: opinió sobre la consideració econòmica dels diferents centres fitness.
- Proximitat a la població: accessibilitat a peu, s'ha d'anar amb transport?

Un cop analitzades i quantificats els serveis que ofereix la competència, es tractaria d'intentar superar les puntuacions en aquells aspectes que sigui convenient.

<sup>23</sup> Enquesta realitzada: <https://forms.gle/j18agai57wZNreg66>

### 6.1.6. Objectius (Hipòtesis comercials)

- Hipòtesis Any 1

El primer any, donat que és l'any d'apertura del centre, s'ha de realitzar una molt bona campanya de màrqueting i de promoció, s'estima que el total d'abonats al finalitzar aquest període de temps, serà al voltant del 80% de la capacitat màxima, considerant-la com 1 soci per m2.

Taula 20 - Serveis Any 1

	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE
<b>Serveis</b>												
<b>Quota Basic</b>	90	120	150	180	195	210	225	240	255	285	300	315
<b>Quota Total</b>	90	120	150	180	195	210	225	240	255	285	300	315
<b>Quota Premium</b>	90	120	150	180	195	210	225	240	255	285	300	315
<b>Quota Generation</b>	30	40	50	60	65	70	75	80	85	95	100	105
<b>Totals Abonats</b>	<b>300</b>	<b>400</b>	<b>500</b>	<b>600</b>	<b>650</b>	<b>700</b>	<b>750</b>	<b>800</b>	<b>850</b>	<b>950</b>	<b>1000</b>	<b>1050</b>
<b>Altres Serveis</b>												
<b>Guarderia</b>	12	16	20	24	26	28	30	32	34	38	40	42
<b>Entrenaments Personals</b>	30	40	50	60	98	105	113	120	170	190	200	210

La taula 20 mostra els abonats de les diferents quotes que el centre ofereix. S'ha calculat mitjançant l'estimació de que, del total d'abonats, el 90% es divideixen en les quotes Basic, Total i Premium, mentre que en 10% s'apuntarien a la quota Generation. Per calcular els serveis auxiliars, del servei de guarderia / ludoteca, s'han obtingut els totals mitjançant la suma de quotes Basic i les Generation (són les que no tenen hores de guarderia



dins la quota de forma gratuïta) i comptar que el 10% del total utilitzaria aquest servei. Per als Entrenaments Personals, s'ha calculat entre un 10 – 15 % del total d'abonats, ja que, al ser el primer any, no s'espera que hagi un flux elevat de demanda d'aquest servei.

Taula 21 - Ingressos Any 1

	PVP	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE
<b>Matricula</b>	50,00 €	- €	- €	5.000,00 €	5.000,00€	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	5.000,00€	5.000,00 €	2.500,00 €
<b>Preu Quota Basic</b>	34,99 €	3.149,10 €	4.198,80 €	5.248,50 €	6.298,20€	6.823,05€	7.347,90€	7.872,75€	8.397,60€	8.922,45€	9.972,15€	10.497,00 €	11.021,85€
<b>Preu Quota Total</b>	39,99 €	3.599,10 €	4.798,80 €	5.998,50 €	7.198,20€	7.798,05€	8.397,90€	8.997,75€	9.597,60€	10.197,45€	11.397,15€	11.997,00 €	12.596,85€
<b>Preu Quota Premium</b>	43,99 €	3.959,10 €	5.278,80 €	6.598,50 €	7.918,20€	8.578,05€	9.237,90 €	9.897,75€	10.557,60€	11.217,45€	12.537,15€	13.197,00 €	13.856,85€
<b>Preu Quota Generation</b>	26,99 €	809,70 €	1.079,60 €	1.349,50 €	1.619,40€	1.754,35€	1.889,30 €	2.024,25€	2.159,20 €	2.294,15€	2.564,05 €	2.699,00 €	2.833,95 €
<b>Preu Servei de Guarderia</b>	10,00 €	120,00 €	160,00 €	200,00 €	240,00 €	260,00 €	280,00 €	300,00 €	320,00 €	340,00 €	380,00 €	400,00 €	420,00 €
<b>Preu Entrenaments Personals</b>	50,00 €	1.500,00 €	2.000,00 €	2.500,00 €	3.000,00 €	4.875,00 €	5.250,00 €	5.625,00 €	6.000,00 €	8.500,00€	9.500,00 €	10.000,00 €	10.500,00 €
<b>Total</b>		13.137,00€	17.516,00€	26.895,00€	31.274,00€	32.588,50€	34.903,00€	37.217,50€	39.532,00€	43.971,50€	51.350,50€	53.790,00€	53.729,50€
<b>Total Anual</b>	<b>435.904,50 €</b>												

La taula 21 mostra els ingressos derivats de les noves matriculacions, quotes mensuals i serveis auxiliars, basat en el preu de venda al públic i el total d'abonats del centre.

- Hipòtesis Any 2

Com a segon any, començaria a haver alguns usuaris que es donarien de baixa del centre. Malgrat aquest fet, s'intentaria que la proporció d'abonats no baixes del 90 % del màxim, fins a completar un 100% al final de l'exercici.

Taula 22 - Ingressos Any 1

	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE
<b>Serveis</b>												
<b>Quota Basic</b>	315	330	345	360	360	360	330	330	360	360	360	345
<b>Quota Total</b>	315	330	345	360	360	360	330	330	360	360	360	345
<b>Quota Premium</b>	315	330	345	360	360	360	330	330	360	360	360	345
<b>Quota Generation</b>	105	110	115	120	120	120	110	110	120	120	120	115
<b>Totals Abonats</b>	<b>1050</b>	<b>1100</b>	<b>1150</b>	<b>1200</b>	<b>1200</b>	<b>1200</b>	<b>1100</b>	<b>1100</b>	<b>1200</b>	<b>1200</b>	<b>1200</b>	<b>1150</b>
<b>Altres Serveis</b>												
<b>Guarderia</b>	42	44	46	48	48	48	44	44	48	48	48	46
<b>Entrenaments Personals</b>	210	220	230	240	240	180	165	165	1240	240	240	230

La taula 22 mostra els abonats de les diferents quotes que el centre ofereix. S'ha calculat mitjançant l'estimació de que, del total d'abonats, el 90% es divideixen en les quotes Basic, Total i Premium, mentre que en 10% s'apuntarien a la quota Generation. Per calcular els serveis auxiliars, del servei de guarderia / ludoteca, s'han obtingut els totals mitjançant la suma de quotes Basic i les Generation (són les que no tenen hores de guarderia dins la quota de forma gratuïta) i comptar que el 10% del total utilitzaria aquest servei. Per als Entrenaments Personals, s'ha calculat entre un 15 – 20 % del total d'abonats.

Taula 23 - Ingressos Any 2

	PVP	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE
<b>Matricula</b>	50,00 €	2.500,00 €	- €	- €	2.500,00 €	- €	- €	- €	- €	5.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	5.750,00 €
<b>Preu Quota Basic</b>	34,99 €	11.021,85€	11.546,70€	12.071,55€	12.596,40€	12.596,40€	12.596,40€	11.546,70€	11.546,70€	12.596,40€	12.596,40€	12.596,40€	12.071,55€
<b>Preu Quota Total</b>	39,99 €	12.596,85€	13.196,70€	13.796,55€	14.396,40€	14.396,40€	14.396,40€	13.196,70€	13.196,70€	14.396,40€	14.396,40€	14.396,40€	13.796,55€
<b>Preu Quota Premium</b>	43,99 €	13.856,85€	14.516,70€	15.176,55€	15.836,40€	15.836,40€	15.836,40€	14.516,70€	14.516,70€	15.836,40€	15.836,40€	15.836,40€	15.176,55€
<b>Preu Quota Generation</b>	26,99 €	2.833,95 €	2.968,90 €	3.103,85 €	3.238,80 €	3.238,80 €	3.238,80 €	2.968,90 €	2.968,90 €	3.238,80 €	3.238,80 €	3.238,80 €	3.103,85 €
<b>Preu Servei de Guarderia</b>	10,00 €	420,00 €	440,00 €	460,00 €	480,00 €	480,00 €	480,00 €	440,00 €	440,00 €	480,00 €	480,00 €	480,00 €	460,00 €
<b>Preu Entrenaments Personals</b>	50,00 €	10.500,00€	11.000,00€	11.500,00€	12.000,00€	12.000,00€	9.000,00€	8.250,00 €	8.250,00 €	12.000,00€	12.000,00€	12.000,00€	11.500,00€
<b>Total</b>		53.729,50€	53.669,00€	56.108,50€	61.048,00€	58.548,00€	55.548,00€	50.919,00€	50.919,00€	63.548,00€	64.548,00€	64.548,00€	61.858,50€
<b>Total Anual</b>		<b>694.991,50 €</b>											

La taula 23 mostra els ingressos derivats de les noves matriculacions, quotes mensuals i serveis auxiliars, basat en el preu de venda al públic i el total d'abonats del centre.

Malgrat en alguns mesos no hi ha diferències en el nombre d'abonats, es tenen en compte un % d'altres i baixes a partir de Setembre, d'un 10%.

- Hipòtesis Anys 3, 4 i 5

La resta d'anys, donat que la situació ja s'estabilitza en relació al número d'abonats, el número d'abonats màxims augmentaria, i per tant, el número total d'abonats també. Davant d'aquesta estabilització d'abonats, també existeix una fluctuació entre altes i baixes, que això repercutirà en noves matriculacions.

Durant aquest període de temps, també s'augmentarien els serveis que s'ofereixen als abonats, ja que, amb aquest augment considerable d'abonats, els serveis i personal augmentaria.

Taula 24 - Ingressos Any 3

<b>Any 3</b>		
	<b>Abonats / Contractacions</b>	<b>Ingressos</b>
<b>Quotes Anuals</b>	14.700	564.333,00 €
<b>Servei de Guarderia</b>	588	5.880,00 €
<b>Servei Entrenaments Personals</b>	3.380	169.000,00 €
<b>Fluctuació Abonats</b>	627	31.350,00 €
<b>Ingressos Anuals Total Serveis</b>		<b>770.563,00 €</b>

En la taula 24, observem les dades de l'any 3. Les matriculacions derivades de la fluctuació dels abonats, s'ha estimat en un 3% d'altes i baixes per obtenir els ingressos que es generarien, a excepció d'aquells mesos en els que es veu incrementat el nombre d'abonats respecte al mes anterior.

Taula 25 - Ingressos Any 4

<b>Any 4</b>		
	<b>Abonats</b>	<b>Ingressos</b>
<b>Quotes Anuals</b>	15.600	598.884,00 €
<b>Servei de Guarderia</b>	624	6.240,00 €
<b>Servei Entrenaments Personals</b>	3.715	185.750,00 €
<b>Ingressos Noves Matricules</b>	795	39.750,00 €
<b>Ingressos Anuals Total Serveis</b>		<b>830.624,00 €</b>

Taula 26 - Ingressos Any 5

<b>Any 5</b>		
	<b>Abonats</b>	<b>Ingressos</b>
<b>Quotes Anuals</b>	15.950	664.535,50 €
<b>Servei de Guarderia</b>	638	6.380,00 €
<b>Servei Entrenaments Personals</b>	3.803	190.125,00 €
<b>Ingressos Noves Matricules</b>	825	41.125,00 €
<b>Ingressos Anuals Total Serveis</b>		<b>902.165,00 €</b>

En les taules 25 i 26, observem les dades de l'any 4 i 5. Les matriculacions derivades de la fluctuació dels abonats, s'ha estimat en un 5% d'altres i baixes per obtenir els ingressos que es generarien, a excepció d'aquells mesos en els que es veu incrementat el nombre d'abonats respecte al mes anterior.

## 6.2. Pla de producció (Pla d'operacions)

### 6.2.1. Infraestructures i equipaments necessaris

#### Plànols del Local

Il·lustració 12 - Plànols Local.



Font: Realitzat amb HomeByMe, Dassault Systemes (2020)

- Sala Fitness: 600 m2 de sala multifuncional amb màquines selectores i pesos lliures.
- Sala Spinning: 200 m2, on es realitzaran les sessions de Spinning.
- Sala Activitats Dirigides: 200 m2, on es realitzaran les sessions d'activitats dirigides
- Vestuaris: 90 m2 cadascun. Inclou taquilles, dutxes i lavabos.
- Guarderia: 50 m2, on es portaran a terme les activitats lúdiques per a infants.
- Recepció: 100 m2, entrada al centre, es trobarà el personal de recepció, així com les màquines de vending.
- Despatx: 50m2, zona privada per el personal, en especial, per al director del centre.

## Despeses de Reformes i Instal·lacions

Taula 27 - Despeses Reformes i Instal·lacions

CATEGORIA	PRODUCTE	U.	PREU UNITARI	PREU TOTAL	VIDA ÚTIL	AMORTITZACIÓ ANUAL
REFORMES I INSTAL·LACIONS	REFORMES LOCAL	1	150.000,00 €	150.000,00 €	15	10.000,00€
	PLAQUES I MATERIALS	8	1.000,00 €	8.000,0 €	15	533,33€
<b>TOTAL</b>				<b>158.000,00 €</b>		<b>10.533,33€</b>

En la taula 27 es mostren les despeses generades per les reformes que s'haurien de realitzar al local, incloent el terra de cautxú i altres materials de construcció bàsics.

La instal·lació de plaques solars<sup>24</sup>, s'ha estimat que per 1.400 m<sup>2</sup>, serien necessàries unes 8 plaques de 163 m<sup>2</sup>, que servien per a cobrir el 20 – 30 % de l'import anual dels subministraments.

## Despeses de Subministraments

Taula 28 - Subministraments

SUBMINISTRAMENTS ANUALS	
DESPESA TOTAL (ABANS D'ESTALVI)	30.000,00 €
ESTALVI MAQUINARIA GENERADORA ELECTRICITAT	6.797,00 €
ESTALVI PLAQUES FOTOVOLTAIQUES	7.500,00 €
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>15.703,00 €</b>

La despesa total abans d'estalvi, és de 6.000 € mensuals, per tant, 30.000 € anuals. Gràcies a la generació d'electricitat mitjançant la maquinaria fitness, l'estimació proporcionada per la empresa creadora, és d'uns 6.800 € del total anual. La instal·lació de plaques fotovoltaïques per a generar electricitat i calor, té una estimació d'un estalvi anual d'un 20 – 30 % del total.

<sup>24</sup> Consultar més informació: <https://autosolar.es/pdf/Ficha-ERA-Mono-310W.pdf>

## Despeses de Mobiliari i Ornamentació

Taula 29 - Despeses Mobiliari

CATEGORIA	PRODUCTES	U.	PREU UNITARI	PREU TOTAL	VIDA ÚTIL	AMORTITZACIÓ ANUAL	
MOBILIARI	MÀQUINES DE VENDING	2	1.294,00 €	2.588,00 €	10	258,80 €	
	TORN ENTRADA	1	2.716,00 €	2.716,00 €	10	271,60 €	
	MOSTRADOR	2	128,50 €	257,00 €	10	25,70 €	
	CALAIXERA	3	66,00 €	198,00 €	10	19,80 €	
	ARMARIS	4	99,00 €	396,00 €	10	39,60 €	
	TAULA DESPATX	1	269,00 €	269,00 €	10	26,90 €	
	CADIRESC ESCRIPTORI	3	39,00 €	117,00 €	10	11,70 €	
	MATERIAL D'OFICINA	1	500,00 €	500,00 €	10	50,00 €	
	<b>TOTAL</b>				<b>7.041,00 €</b>		<b>704,10 €</b>

Taula 30 - Despeses Ornamentació

CATEGORIA	PRODUCTE	U.	PREU UNITARI	PREU TOTAL	VIDA ÚTIL	AMORTITZACIÓ ANUAL
ORNAMENTACIÓ	ORNAMENTACIÓ	1	2.000,00 €	<b>2.000,00 €</b>	5	400,00 €

En les taules 29 i 30 es presenten les despeses relacionades amb l'ornamentació, el mobiliari i el material d'oficina necessari inicialment, es possible que al llarg dels anys, s'hagin de realitzar noves despeses en aquest apartat.



## Despeses Material Esportiu

Taula 31 - Despeses Material Esportiu

CATEGORIA	PRODUCTES	U.	PREU UNITARI	PREU TOTAL	VIDA ÚTIL	AMORTITZACIÓ ANUAL	
MATERIALS	KETTLEBELLS	Kit	695,00 €	695,00 €	5	139,00 €	
	MANOVELLES	Kit	1.195,00 €	1.195,00 €	5	239,00 €	
	BARRA CROSSFIT	5	192,39 €	961,95 €	5	192,39 €	
	BARRA OLIMPICA	5	195,00 €	975,00 €	5	195,00 €	
	BARRA Z	3	69,95 €	209,85 €	5	41,97 €	
	COL·LOCAR DISCOS DE PES	3	99,00 €	297,00 €	5	59,40 €	
	DISCOS DE PES	Kit	1.695,00 €	1.695,00 €	5	339,00 €	
	BANC PLA	4	199,00 €	796,00 €	5	159,20 €	
	BANC AMB INCLINACIONS	8	495,00 €	3.960,00 €	5	792,00 €	
	MANOVELLES 1-10KG	4	595,00 €	2.380,00 €	5	476,00 €	
	AB WHEEL	4	9,95 €	39,80 €	5	7,96 €	
	GOMA RESISTENCIA	10	7,00 €	70,00 €	5	14,00 €	
	CORDA ENTRENAMENT	2	69,95 €	139,90 €	5	27,98 €	
	PILOTA MEDICINAL	6	17,95 €	107,70 €	5	21,54 €	
	TRX	2	225,00 €	450,00 €	5	90,00 €	
	<b>TOTAL</b>				<b>13.972,20 €</b>		2.794,44 €

En la taula 31, es presenten les despeses generades per la compra de material esportiu. Tot aquest material ha sigut comprat al proveïdor destacat en la comparació entre proveïdors de l'apartat 5.1.3.4. Proveïdors.

## Despeses Maquinaria Esportiva

Taula 32 - Despeses Maquines Esportives

CATEGORIA	PRODUCTE	U.	PREU UNITARI	PREU TOTAL	VIDA ÚTIL	AMORTITZACIÓ ANUAL	
MÀQUINES	PRESS BANCA PLA	2	695,00 €	1.390,00 €	10	139,00 €	
	PRESS BANCA INCLINAT	1	725,00€	725,00 €	10	72,50 €	
	POLEA ALTA	1	395,00€	395,00 €	10	39,50 €	
	PRESS PECTORAL	1	1.295,00 €	1.295,00 €	10	129,50 €	
	PRESS ESPATLLA	1	395,00€	395,00 €	10	39,50 €	
	MULTIPOWER	1	1.395,00 €	1.395,00 €	10	139,50 €	
	BANC SCOTT (BICEPS)	1	495,00€	495,00 €	10	49,50 €	
	POLEA DUAL AJUSTABLE	3	1.295,00 €	3.885,00 €	10	388,50 €	
	REM (CARDIO)	3	279,00€	837,00 €	10	83,70 €	
	BANC DIFERENTS POSICIONS	2	425,00€	850,00 €	10	85,00 €	
	ABD I ADD	2	1.695,00 €	3.390,00 €	10	339,00 €	
	FEMORAL ESTIRAT	1	1.695,00 €	1.695,00 €	10	169,50 €	
	EXTENSIONS	1	1.695,00 €	1.695,00 €	10	169,50 €	
	PRENSA HORIZZONTAL	1	1.995,00 €	1.995,00 €	10	199,50 €	
	PRENSA 90°	1	845,00€	845,00 €	10	84,50 €	
	ESTRUCTURA CROSSFIT	2	1.499,00 €	2.998,00 €	10	299,80 €	
	RACK FUNCIONAL	2	345,00€	690,00 €	10	69,00 €	
		HEL·LIPTICA ECO POWR	15	750,00€	11.250,00€	10	1.125,00 €
		BICICLETES ECO POWR	40	750,00€	30.000,00€	10	3.000,00 €
	CINTES ECO POWR	15	750,00€	11.250,00€	10	1.125,00 €	
<b>TOTAL</b>				<b>77.470,00€</b>		<b>7.747,00 €</b>	

En la taula 32, es presenten les despeses generades per la compra de la maquinaria esportiva necessària inicialment. S'inclouen les màquines de generació d'electricitat al final d'aquesta.

## Despeses Elements Informàtics

Taula 33 - Despeses Elements Informàtics

CATEGORIA	PRODUCTES	U.	PREU UNITARI	PREU TOTAL	VIDA ÚTIL	AMORTITZACIÓ ANUAL
ELEMENTS INFORMÀTICS						171,60 €
	ORDINADOR	2	429,00 €	858,00 €	5	
	ALTAVEUS SOSTRE	10	34,99 €	349,90 €	5	69,98
	ALTAVEUS	4	264,00 €	1.056,00 €	5	211,20
	INSTAL·LACIÓ ALARMA	1	100,00 €	100,00 €	5	20,00 €
	TV	3	99,00 €	297,00 €	5	59,40 €
TOTAL				<b>2.660,90 €</b>		251,00 €

En la taula 33, es presenten els elements informàtics necessaris inicialment amb les despeses generades.

Per a obtenir informació detallada en relació a tots els elements destacats en les taules de les despeses, consultar Annexos 9.2. Pàgines Web Consultades.

### 6.2.2. Quadrant Horari

En aquest apartat es presenten els horaris tant d'apertura setmanal del centre de fitness, com l'horari de les sessions d'activitats dirigides diferenciades segons activitat, nivell i intensitat.

#### Horari d'apertura del Centre Fitness

En la taula 34, s'observa l'horari d'apertura del centre fitness. Es troba obert de 7.00h del matí fins les 22.00h de la nit de dilluns a divendres. Dissabte es redueix l'horari de 8 a 21. Diumenge es redueix l'horari de 9 a 20.

Taula 34 – Horari d'apertura Centre Fitness

Horari	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
7.00h – 8.00h							
8.00h – 9.00h							
9.00h – 10.00h							
10.00h – 11.00h							
11.00h – 12.00h							
12.00h – 13.00h							
13.00h – 14.00h							
14.00h – 15.00h							
15.00h – 16.00h							
16.00h – 17.00h							
17.00h – 18.00h							
18.00h – 19.00h							
19.00h – 20.00h							
20.00h – 21.00h							
21.00h – 22.00h							

## Horari sessions d'Activitats Dirigides

Taula 35 – Horaris Activitats Dirigides

Horari	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
7.00h – 8.00h	HIIT (M)	Body Balance	Yoga/Pilates	Body Pump (P)	HIIT (B)		
8.00h – 9.00h	Tren Inferior (P)	Reeducació Postural	HIIT (P)	Body Balance	Body Pump (P)		
9.00h – 10.00h	Body Pump (B)	Zumba (B)	Body Balance	Reeducació Postural	Reeducació Postural		
10.00h – 11.00h						Tren Superior (P)	HIIT (P)
11.00h – 12.00h						Body Pump (M)	Body Pump (B)
12.00h – 13.00h	Body Balance	Tren Inferior (M)	Tren Superior (B)	Tren Superior (M)	Zumba(P)	Zumba (B)	Tren Inferior (B)
13.00h – 14.00h	Zumba (M)	Body Pump (M)		HIIT (B)			
14.00h – 15.00h	Tren Superior (B)		Body Pump (B)	Yoga/Pilates	HIIT (M)		
15.00h – 16.00h							
16.00h – 17.00h						Yoga/Pilates	Body Balance
17.00h – 18.00h	Yoga/Pilates	HIIT (B)	Tren Inferior (M)	Tren Inferior (B)	Tren Inferior (P)	Tren Inferior (M)	Tren Superior (B)
18.00h – 19.00h	Body Pump (M)	Tren Superior (M)	Zumba (M)	Tren Superior (P)	Tren Superior (M)	HIIT (M)	Yoga/Pilates
19.00h – 20.00h						Reeducació Postural	
20.00h – 21.00h	Zumba (B)	Tren Inferior (B)	Body Balance	Zumba(P)	Zumba(M)		
21.00h – 22.00h	Reeducació Postural	Yoga/Pilates	Reeducació Postural	Body Balance	Body Balance		

Llegenda: classificació segons nivell. Total d'hores setmanals. (P:Pro; M:Medium; B:Basic).

- Tren Inferior (1h): 8h (3h virtuals)

- P: 2
- M: 3
- B: 3 (Virtuals)

- Tren Superior (1h): 8h (4h virtuals)

- P: 2 (1h virtual)
- M: 3
- B: 3 (Virtuals)

- HIIT (45min): 8h (3h virtuals)
o P: 2
o M: 3
o B: 3 (Virtuals)
- Body Pump (1h): 8h (3h virtuals)
o P: 2
o M: 3
o B: 3 (Virtuals)
- Body Balance (45min): 8h (6h virtuals)
- Yoga /Pilates (45min): 6h (4h virtuals)
- Reeduació postural / estiraments (45min) : 6h (4h virtuals)
- Zumba (1h) : 8h (3h virtuals)
o P: 2
o M: 3
o B: 3 (Virtuals)

De les 60h setmanals que es realitzen d'Activitats Dirigides. El primer i segon any es realitzaran 30h per part d'un tècnic especialitzat i 30h de sessions virtuals.

#### Horari sessions Generation Spinning

Taula 36 – Horari Sessions Spinning

Horari	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
7.00h – 8.00h							
8.00h – 9.00h							
9.00h – 10.00h							
10.00h – 11.00h							
13.00h – 14.00h							
14.00h – 15.00h							
17.00h – 18.00h							
20.00h – 21.00h							
21.00h – 22.00h							

Llegenda: diferenciació entre sessions amb un entrenador i sessions amb un entrenador virtual.

- Tècnic Especialitzat (1h): 20h
- Sessions Virtuals (1h): 37h

### 6.2.3. Personal necessari

El personal necessari per a l'obertura i prestació de serveis d'aquest centre es basa en tres grups diferents, personal esportiu, personal de recepció i personal de neteja i manteniment.

**Director del centre:** aquesta posició la ocuparà el creador del projecte. Encarregat de controlar el centre i el seu correcte funcionament.

En quant al personal esportiu, donats els serveis que s'ofereixen al centre (activitats dirigides, entrenaments personals, sala musculació), s'ha de cercar treballadors per ocupar totes aquestes àrees. Per tant, el personal necessari:

- **Tècnic de sala:** personal que es trobarà a la sala de musculació per assistir a qualsevol usuari que necessiti ajuda o tingui una consulta, a més de vigilar el correcte funcionament de la sala.
- **Tècnic recreatiu:** personal especialitzat en el tracte amb infants, per tant, serà l'encarregat de les activitats que es portin a terme en la guarderia.
- **Tècnic d'activitats dirigides:** personal especialitzat en la realització d'activitats dirigides. Encarregat de realitzar les sessions grupals.
- **Tècnic de Generation Spinning:** personal especialitzat en la realització de sessions d'spinning. Encarregat de realitzar les sessions en format grupal.
- **Entrenament Personal:** en aquesta posició de treball no hi ha personal específic, perquè l'ocuparan els tècnics de sala i d'activitats dirigides.

Pel que fa al personal de **Recepció**, es requerirà personal qualificat per al correcte control sobre les altes i baixes del centre, control d'accessos, i altres gestions.

El personal de **Neteja** i **Manteniment** es subcontractarà d'una empresa externa. La seva funció és clau, perquè controlaran el correcte funcionament de les màquines i instal·lacions, així com la neteja d'aquestes.

Per últim, com a futures possibles incorporacions segons es requereixi d'una especialització major, es contractarà nutricionista, fisioterapeuta i/o altres entrenadors personals per a poder cobrir totes les necessitats dels usuaris del centre.

## Despeses Personal Inicial<sup>25</sup>

Taula 37 – Despeses Personal

ANY 1	PERSONAL	H. SETMANALS	HORES ANY	BRUT ANUAL	BRUT HORA	TOTAL PERSONAL
DIRECTOR CENTRE	1	42	2184	19.656,00 €	9,00 €	19.656,00 €
TÈCNIC RECREATIVU	1	20	1040	7.592,00 €	7,30 €	7.592,00 €
TÈCNIC DE SALA	4	20	1040	7.592,00 €	7,30 €	30.368,00 €
TÈCNIC ACT. DIRIGIDES	1	30	1560	11.388,00 €	7,30 €	11.388,00 €
TÈCNIC SPINNING	1	20	1040	7.592,00 €	7,30 €	7.592,00 €
ENTRENADORS PERSONALS	6		1385	13.850,00 €	10,00 €	13.850,00 €
RECEPCIONISTA	3	33	1716	11.154,00 €	6,50 €	33.462,00 €
<b>TOTAL</b>						<b>123.908,00 €</b>

### 6.2.4. Certificacions

Les certificacions i els segells de qualitat relacionats amb la sostenibilitat i el medi ambient, així com la gestió de forma sostenible d'un centre fitness, es troba explicat en l'apartat 5.1.2.5 de l'Estudi de Mercat.

Certificacions d'entrenament personal<sup>26</sup>, per garantir la qualitat del servei d'entrenament personal i dels tècnics de sala. Les més reconegudes són l'Acadèmia Nacional de Medicina de l'Esport d'Estats Units, Associació Nacional de Força i Condicionament Físic<sup>27</sup>, entre d'altres.

<sup>25</sup> Veure Annex per obtenir més informació sobre horaris

<sup>26</sup> Veure a : <https://blog.sportsolutions.com.mx/mejores-certificaciones-de-acondicionamiento-fisico>

<sup>27</sup> Veure a : <https://www.nscaspain.com/>



### 6.2.5. Instruments de Mesura de la qualitat

- Enquestes de satisfacció per realitzar als clients

Per a determinar la qualitat dels serveis que s'ofereixen, es realitzaran enquestes de satisfacció per obtenir quin grau de satisfacció i de qualitat els clients perceben d'aquest centre fitness. El model d'enquesta de satisfacció es troba referenciat a l'Annex.

- Anàlisi de qualitat dels serveis segons Sánchez, P. (2004)

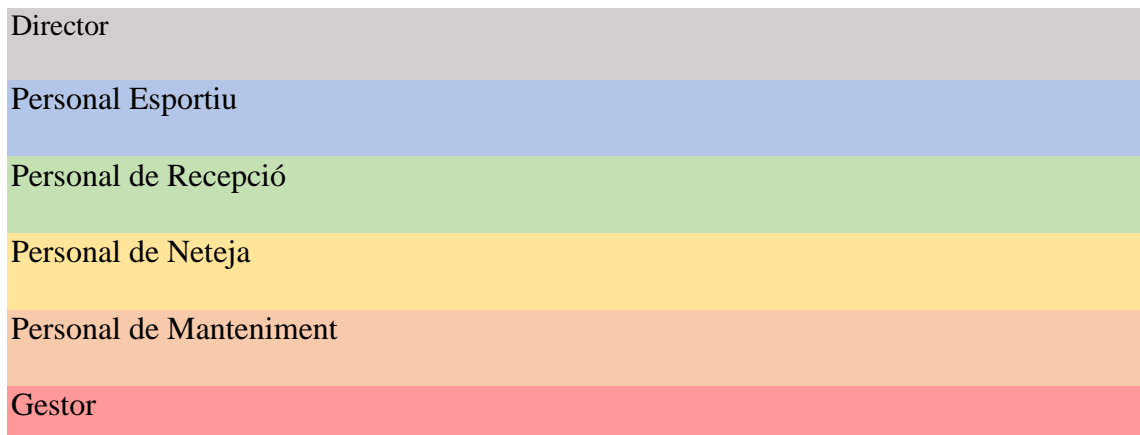
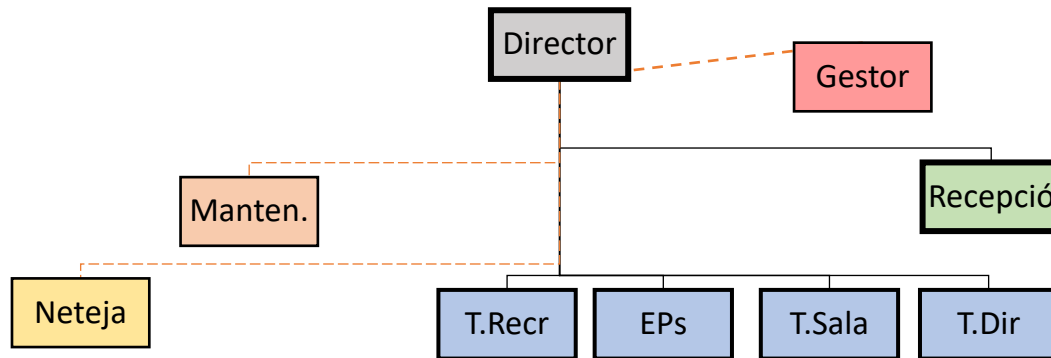
Taula 38 – Anàlisi Qualitat dels serveis

Atributs	Anàlisi dels serveis
Tangibles	Empleats correctament vestits amb uniforme Les instal·lacions es troben en bon estat i són atractives per nous usuaris
Fiabilitat	El centre obre puntualment com indica a l'horari estipulat Les activitats dirigides comencen i acaben a la seva hora
Capacitat de Resposta	Es dona una resposta ràpida davant d'una queixa o problema
Professionalitat	Activitats ben programades i correctament dirigides per professionals titulats
Cortesia	Els recepcionistes són professionals i saluden a l'entrar Els tècnics de sala atenen de forma correcta qualsevol dubte que tingui un usuari
Credibilitat	Les activitats mai fallen, si falta un professor, un altre el substitueix
Seguretat	Els materials i màquines es troben en perfecte estat i són de nova adquisició Els exercicis que proposen els entrenadors personals no perjudiquen la salut dels clients
Accessibilitat	Facilitat a l'hora de contactar amb la recepció ja sigui via telefònica o via Mail
Comunicació	Informació interessant pel client per megafonia
Coneixement del client	Es generarà una estreta relació entre professionals i usuaris del centre

Font: Sánchez, P. (2004). *Técnicas de Marketing Deportivo*. Madrid: Gymnos.

### 6.3. Pla d'organització

#### 6.3.1. Estructura Organitzativa



## 6.3.2. Fitxes lloc de treball

**Fitxa de descripció dels llocs de treball:**

<b>Informació general</b>	
Lloc	TÈCNIC DE SALA
Hores / Setmana	20 hores
Àrees o departaments	Tècnics esportius
Llocs de treball	Centre de Fitness
Mantenen coordinació amb	Director del Centre

<b>Funcions i descripció de tasques</b>
<p><b>Responsabilitat principal:</b>            Atendre als usuaris d'una sala fitness.            Oferir bons serveis i bona imatge de la marca.</p>
<p><b>Funcions generals:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Dissenyar programes globals d'entrenament pels usuaris d'una instal·lació esportiva i assegurar-se que els segueixin correctament.</li> <li>b) Assessorar a les persones que s'inicien en el món de l'activitat física</li> <li>c) Assessorar a les persones habituades al entrenament esportiu i que volen aconseguir objectius específics</li> <li>d) Monitoritzar en general el funcionament de la sala de fitness</li> <li>e) Atendre les consultes dels usuaris, corregir exercicis, explicar els efectes de cada exercici sobre el cos.</li> <li>f) Treballar aspectes de la higiene en l'entrenament esportiu</li> </ul>

<b>Formació i experiència</b>	
Titulació necessària	Graduat en CAFE
Experiència mínima en el sector	No requerida
Temps estimat d'adaptació al lloc	1 mes
Coneixements específics	Esportius
<p><b>Perfil Competencial:</b>            Les àrees fonamentals de coneixement d'un tècnic esportiu són bàsicament tres: Teoria de l'entrenament, Anatomia global i Salut. Els tècnics han de ser graduats en ciències de l'activitat física i l'esport. A més, ha d'estar compromès amb la filosofia, valors i els objectius que marca el centre.            Ha de tenir una bona capacitat de treball en equip, d'organització, de comunicació tant amb els clients, com amb el director del centre.            També és important que sàpiga controlar les intensitats dels entrenaments, el bon i mal ús de la maquinaria del centre, la musculatura implicada en cada acció que es realitza o es recomana a un client.</p>	

### Fitxa de descripció dels llocs de treball:

<b>Informació general</b>	
Lloc	ENTRENADOR PERSONAL
Hores / Setmana	Depèn dels Entrenaments Personals
Àrees o departaments	Tècnic Esportiu
Llocs de treball	Centre de Fitness
Mantenen coordinació amb	Director del centre

<b>Funcions i descripció de tasques</b>
<p><b>Responsabilitat principal:</b>            Atendre peticions d'entrenament personal per part dels usuaris            Proporcionar als clients exercicis segurs i raonables que siguin capaços de fer            Parlar i comunicar als usuaris quins són els serveis que ofereixen</p>
<p><b>Funcions generals:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Dissenyar programes globals d'entrenament pels usuaris d'una instal·lació esportiva i assegurar-se que els segueixin correctament.</li> <li>b) Assessorar a les persones que s'inicien en el món de l'activitat física</li> <li>c) Assessorar a les persones habituades al entrenament esportiu i que volen aconseguir objectius específics</li> <li>d) Assessorar de forma individual a usuaris que requereixin una major atenció o que demandin d'un servei personalitzat d'entrenament.</li> </ul>

<b>Formació i experiència</b>	
Titulació necessària	Graduat en CAFE
Experiència mínima en el sector	No requerida
Temps estimat d'adaptació al lloc	1 mes
Coneixements específics	Esportius i entrenament personal
<p><b>Perfil Competencial:</b>            Les àrees fonamentals de coneixement d'un entrenador personal són bàsicament tres: Teoria de l'entrenament, Anatomia global i Salut. Els entrenadors han de ser graduats en ciències de l'activitat física i l'esport. A més, ha d'estar compromès amb la filosofia, valors i els objectius que marca el centre.            Ha de tenir un bon tracte amb el client, respectant les consignes que imposi el client i les seves demandes en quant a intensitat d'entrenament. És per això que, és important que sàpiga controlar les intensitats dels entrenaments així com la musculatura implicada en cada acció que es realitza per saber transmetre aquests coneixements al client.</p>	

**Fitxa de descripció dels llocs de treball:**

<b>Informació general</b>	
Lloc	TÈCNIC D'ACTIVITATS DIRIGIDES + SPINNING
Hores / Setmana	20 – 30 hores
Àrees o departaments	Tècnic Esportiu
Llocs de treball	Centre de Fitness
Mantenen coordinació amb	Director del centre

<b>Funcions i descripció de tasques</b>
<p><b>Responsabilitat principal:</b>            Realització de sessions d'activitats dirigides específiques i/o més globals            Encarregat del correcte funcionament de les sessions            Evitar problemes de salut d'algun usuari</p>
<p><b>Funcions generals:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Dissenyar sessions d'activitats dirigides segons l'especificació muscular.</li> <li>b) Impartir les sessions dissenyades</li> <li>c) Assessorar sobre les diferents sessions d'activitats dirigides així com dels nivells d'intensitat</li> <li>d) Garantir la seguretat en totes les sessions</li> </ul>

<b>Formació i experiència</b>	
Titulació necessària	Graduat en CAFE
Experiència mínima en el sector	Experiència mínima 3 mesos realitzant activitats dirigides o similar
Temps estimat d'adaptació al lloc	1 mes
Coneixements específics	Esportius i activitats dirigides
<p><b>Perfil Competencial:</b>            Les àrees fonamentals de coneixement d'un tècnic d'activitats dirigides són bàsicament tres: Teoria de l'entrenament, Anatomia global i Salut. Els tècnics han de ser graduats en ciències de l'activitat física i l'esport, i tenir una experiència mínima de 3 mesos en el sector de les activitats dirigides. A més, ha d'estar compromès amb la filosofia, valors i els objectius que marca el centre.            Ha de ser capaç d'involucrar a tots els usuaris de les sessions en l'entrenament i la realització correcta dels exercicis, corregint-los i indicant-los com fer-ho de forma correcta.</p>	

### Fitxa de descripció dels llocs de treball:

<b>Informació general</b>	
Lloc	TÈCNIC RECREATIU
Número d'empleats en el lloc	1
Hores / Setmana	20 hores
Àrees o departaments	Tècnic Esportiu / Recreatiu
Llocs de treball	Centre de Fitness
Mantenen coordinació amb	Director del centre

<b>Funcions i descripció de tasques</b>
<p><b>Responsabilitat principal:</b>            Cuidar dels infants            Proporcionar als pares la seguretat de que els fills o filles es troben segurs al seu càrrec</p>
<p><b>Funcions generals:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Dissenyar activitats recreatives i lúdiques per als infants</li> <li>b) Dissenyar activitats de psicomotricitat per als més petits</li> <li>c) Conscienciar als pares o familiars sobre la importància del moviment dels infants i joves</li> </ul>

<b>Formació i experiència</b>	
Titulació necessària	Graduat en CAFE o Tècnic superior en Ensenyament i animació d'Act. Físiques
Experiència mínima en el sector	No requerida
Temps estimat d'adaptació al lloc	Immediata
Coneixements específics	Esportius, recreatius i infantils
Documentació	Certificat de Delictes de Naturalesa Sexual (Per treballar amb menors)
<p><b>Perfil Competencial:</b>            Les àrees fonamentals de coneixement d'un tècnic són bàsicament tres: Teoria de l'entrenament, Anatomia global i Salut. Els tècnics han de ser graduats en ciències de l'activitat física i l'esport o, Tècnic Superior en ensenyament i animació d'Activitats Físiques. A més, ha d'estar compromès amb la filosofia, valors i els objectius que marca el centre.            Han de ser capaços (sempre que sigui possible) de transmetre coneixements als infants sobre activitat física recreativa i lúdica, ja sigui mitjançant jocs o petites activitats que fomentin la psicomotricitat i les capacitats físiques bàsiques.</p>	

### 6.3.3. Planificació dels recursos humans

#### Reclutament

1. Es cercaran companys de facultat amb característiques i personalitat idònies per a les diferents posicions de treball que s'oferten dins d'aquest centre de fitness.
2. En cas de no trobar bons candidats, s'obrirà una candidatura pública via formulari on-line on qualsevol graduat en CAFE podrà aplicar per aconseguir la posició vacant.

#### Mètodes de Selecció

- Formulari On-line: emplenar un formulari on-line i posteriorment es contactarà amb la persona.
- Filtratge per documentació i acreditacions: prèviament al contacte amb la persona, es realitzarà un filtratge basat en la titulació / formació.
- Entrevista personal: es realitzarà una entrevista personal per conèixer al candidat (en cas de que no sigui ex-company de facultat). Si es coneix, es farà l'entrevista personal, més de caire professional i en quant a les aptituds i coneixements demostrables.
- Període de prova: si la persona agrada, comença un període de prova on rebrà formació específica a càrrec del centre.

#### Formació

Es basarà en la metodologia que vol utilitzar aquest centre de fitness, basat en la sostenibilitat, la generació d'electricitat mitjançant el moviment, és a dir, que s'acompleixi uns mínims de sostenibilitat. Així com formacions necessàries per al correcte funcionament del centre i de les diverses funcions específiques de cada posició de treball.

Taula 39 - Formació

Posició	Objectiu	Contingut	Formador/a	Tipus	Durada
Totes	Aprendre metodologia del centre fitness	Sostenibilitat	Centre	Curs teòric i pràctic	1 mes
Totes	Aprendre utilització dels aparells i màquines específiques	Generació d'energia	Centre	Curs teòric i pràctic	2 setmanes

## Avaluació de l'acompliment

Taula 40 - Avaluació Acompliment

Posició		Agent avaluador	Moment/s	Instrument	Aspectes a avaluar
T. Sala	Acció 1	Director centre	1 x Mes	Entrevista personal	Funcionament sala
	Acció 2	Clients	1 x Mes	Formulari	Professionalitat
	Acció 3	Companys	1 x 3 Mes	Fitxa observació anònima	Com s'està realitzant la feina i el servei
Entrenador Personal	Acció 1	Director centre	1 x Mes	Entrevista personal	Nº entrenaments Personals realitzats / esperats
	Acció 2	Clients	1 x Mes	Formulari	Professionalitat
	Acció 3	Companys	1 x 3 Mes	Fitxa observació anònima	Com s'està realitzant la feina i el servei
T. Dirigides	Acció 1	Director centre	1 x Mes	Entrevista personal	Funcionament activitats dirigides
	Acció 2	Clients	1 x Mes	Formulari	Grau de satisfacció de les sessions d'activitats dirigides
	Acció 3	Companys	1 x 3 Mes	Fitxa observació anònima	Com s'està realitzant la feina i el servei
T. Recreatiu	Acció 1	Director centre	1 x Mes	Entrevista personal	Funcionament servei de Guarderia
	Acció 2	Clients	1 x Mes	Formulari	Grau de satisfacció amb la feina del tècnic
	Acció 3	Companys	1 x 3 Mes	Fitxa observació anònima	Com s'està realitzant la feina i el servei
Tot el Personal	Acció 4	Autoavaluació	Anual	Informe	Com s'està realitzant la feina, grau de satisfacció, altres qüestions relacionades



La retribució es genera de forma individual per a cada posició de treball, ja que no totes les posicions tenen la mateixa càrrega de treball i responsabilitats.

### Retribució

Taula 41 - Retribució Tècnics de Sala

TÈCNIC DE SALA			
Sistemes de Recompensa			
Monetaris (retribució)		No Monetaris	
Directes	Indirectes	Contingut del treball	Context del treball
Salari % EPs (Qui faci)	Vacances Assegurances Equipacions i samarretes No pagar quota al centre per entrenar	Responsabilitat Desenvolupament Tasques interessants Promoció	Condicions de treball Qualitat de la supervisió Relacions grupals Flexibilitat horària

Taula 42 - Retribució Tècnics Activitats Dirigides

TÈCNIC D'ACTIVITATS DIRIGIDES i SPINNING			
Sistemes de Recompensa			
Monetaris (retribució)		No Monetaris	
Directes	Indirectes	Contingut del treball	Context del treball
Salari % EPs (Qui faci)	Vacances Assegurances Equipacions i samarretes No pagar quota al centre per entrenar	Responsabilitat Desenvolupament Promoció	Condicions de treball Qualitat de la supervisió Relacions grupals

Taula 43 - Retribució Tècnic Recreatiu

TÈCNIC RECREATIVU			
Sistemes de Recompensa			
Monetaris (retribució)		No Monetaris	
Directes	Indirectes	Contingut del treball	Context del treball
Salari	Vacances Assegurances Equipacions i samarretes No pagar quota al centre per entrenar	Responsabilitat Desenvolupament Promoció (a tècnic de sala / EP)	Condicions de treball Qualitat de la supervisió Relació amb els infants

## 6.4. Forma Jurídica

### 6.4.1. Forma jurídica adoptada

La forma jurídica adoptada és la de Societat Limitada (S.L.). És una societat mercantil de tipus capitalista, integrada, en aquest cas, per una sola persona.

Les característiques principals d'aquest tipus de societat mercantil són:

- Capital Social de 65.286,03 € totalment subscrit i desemborsat.
- Aportacions al capital en diners o en béns valorats econòmicament.
- La responsabilitat del soci o socis es limita al capital aportat a la societat.
- S'ha de constituir en escriptura pública i d'inscriure al Registre Mercantil, com en l'apartat posterior es veurà.

L'elecció d'aquesta forma jurídica adoptada s'ha basat en el capital social total que tindrà la societat, és a dir, el valor de les inversions i el cost de tots els materials esportius i immobles d'aquest projecte. Per altra banda, es pot considerar aquest centre de fitness com una petita o mitjana empresa, per tant, la societat mercantil més adequada és la Societat Limitada, creada amb un capital social elevat, acord al valor de les inversions i altres bens.

### 6.4.2. Constitució legal de l'empresa

Llistat de tràmits necessaris per a la constitució legal de l'empresa sota la forma jurídica escollida, amb l'ajut d'un calendari per a la seva legalització.

#### Tràmits per a la Constitució Legal de l'empresa<sup>28</sup>

- Certificació Negativa Registre Mercantil: acredita que el nom escollit per a la societat no coincideix amb cap altre ja existent. Es tramita davant del Registre Mercantil Central (RMC).
- Capital Social: obligació de dipositar l'import del capital de la societat en una entitat financera amb anterioritat a la signatura de l'escriptura de constitució.
- Escriptura Pública de Constitució: signatura davant fedatari públic. Aprovació dels Estatuts Socials.

---

<sup>28</sup> Consultar: <https://iberoeconomia.es/mercados/cuanto-cuesta-crear-una-sociedad-en-espana/>

- Documentació a presentar:
  - Certificació negativa del nom
  - DNI i NIF de tots els socis fundadors
  - Estatuts de la societat
  - Certificat bancari que acrediti les aportacions monetàries dels socis.
- Dades de la societat:
  - Capital Social
  - Quantitat social que aporten cadascun dels socis i repartiment percentual del capital
  - Objecte social de la societat
  - Domicili social
  - Relació de finques i immobles o altres béns que s'aportin
  - Nom de l'administrador/s de la societat, o consell d'administració.
- Continguts de l'escriptura:
  - Nom, cognoms, nacionalitat i domicili dels atorgants i edat.
  - La voluntat de constituir una societat.
  - Identificació de les aportacions de cada soci (metà·lic, béns o drets) i el nombre d'accions o participacions atribuïdes a cada soci per la seva aportació.
  - Els estatuts que hauran de regir la nova societat.
  - Noms, cognoms i edat de les persones que s'encarreguin inicialment de l'administració i representació social, nacionalitat i domicili.
  - Els pactes lícits i condicions especials sempre que no s'oposin al que disposa la llei.
- Impost sobre Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentals (ITP i AJD)
  - La constitució d'una societat mercantil està gravada per l'ITP i AJD, per la modalitat d'Operacions Societàries.
  - La base imposable és l'import del capital social de l'entitat.
  - El tipus impositiu: actualment a Catalunya les societats estan exemptes d'aquest impost.
  - El model de liquidació és el 600. Tot i l'exempció s'ha de presentar l'imprès a l'oficina liquidadora de la Comunitat Autònoma on estigui domiciliada la societat.
  - El termini de presentació són 30 dies a partir de l'atorgament de l'Escriptura Pública de Constitució.

- Codi Identificació Fiscal (CIF): identifica la Societat a efectes fiscals.
  - El model de sol·licitud és el 036 o 037 al qual s'haurà d'adjuntar:
    - L'escriptura Pública de Constitució
    - DNI del soci presentador
  - Termini de 30 dies naturals des de l'atorgament de l'Espectura Pública de Constitució.
- Inscripció Registral: inscripció al Registre Mercantil atorga personalitat jurídica a la societat.
  - Fer-se dins dels 30 dies a l'atorgament de l'Espectura Pública de Constitució, davant el Registre Mercantil de la província on estigui domiciliada la societat.
  - Requisits:
    - Aportar CIF
    - Identificació adreça de la societat
    - Menció de l'import del capital social
    - Definició de l'objecte social
    - Menció de la data d'inici de les operacions i termini de duració de les mateixes
    - Estructura de l'òrgan d'Administració i Identificació de les persones que l'integrin així com els seus representants.
    - Aportació de l'Espectura Pública de Constitució i model 600 (ITP i AJD) auto liquidat.

### Tràmits Fiscals Inici Activitat

- Declaració Censal: totes les persones físiques, empresaris o professionals, i jurídiques que desenvolupin una activitat econòmica han de comunicar l'alta de la seva activitat al Cens dels obligats tributaris.
  - La sol·licitud d'alta s'ha de fer mitjançant els models 036 o 037.
  - Davant l'Agència Estatal de l'Administració Tributària (AEAT) que correspongui segons demarcació territorial del lloc on es realitzi l'activitat.
  - El termini de presentació de la declaració censal és amb anterioritat a l'inici de l'activitat o prestació de serveis.
- Impost sobre Activitats Econòmiques (IAE): tribut de caràcter local que grava l'exercici de l'activitat econòmica exercida per persones físiques o jurídiques.
  - Model de declaració 840.

- Presentació davant de l'AEAT del lloc on es realitzi l'activitat.
- Llicències Municipals
  - Llicència d'obertura: té la finalitat de comprovar que el local on es desenvoluparà l'activitat econòmica s'adequa a les normes municipals d'urbanisme.
  - Llicència d'obres: a sol·licitar quan es realitzi qualsevol tipus d'obres en locals on radiqui l'activitat econòmica desenvolupada.

### Tràmits Laborals

- Alta règim d'autònom: l'empresari haurà de donar-se d'alta en el Règim Especial d'Autònom de la Seguretat Social.
- Obtenció número de patronal: inscripció de l'empresari a la tresoreria general de la Seguretat Social i obtenció del número de la patronal.
  - La inscripció és imprescindible per tal de donar d'alta als treballadors afiliats.
- Alta i afiliació dels treballadors al règim general de la Seguretat Social
- Mútua: alta de cobertura de riscos d'accidents de treball i malaltia professional
- Contractes: formalització dels contractes de treball.
- Centre de treball: l'empresari o representant legal de la societat comunicarà a l'autoritat laboral l'obertura del centre de treball on es desenvoluparà l'activitat de l'empresari.
- Calendari Laboral: l'empresari exposarà en tots els centres de treball el calendari laboral, en el qual figuraran les festes nacionals, les de la Comunitat Autònoma i les del municipi, distribuint els dies laborables d'acord a la jornada màxima legal.

### 6.4.3. Obligacions fiscals i cobertura de responsabilitats

Prèviament a l'apertura del centre, s'ha de demanar la llicència d'activitat esportiva<sup>29</sup>, per a poder realitzar activitats de caire esportiu dins del centre de fitness. Per obtenir aquest permís, s'han de realitzar un seguit d'accions relacionades amb l'estructura física del centre, el pla contra incendis i els projectes relacionats amb l'obra i reformes a realitzar. Tots aquests documents, han de ser realitzats i validats per un enginyer especialitzat que revisi que s'acompleixi la normativa vigent. Posteriorment, el projecte és revisat per l'Entitat Ambiental de Control (EAC) i ha de ser correctament validat. S'ha de realitzar un informe favorable de control inicial que s'ha d'enviar a l'Ajuntament conjuntament amb el pla contra incendis per a que l'Ajuntament pugui concedir la llicència.

Les obligacions fiscals que incideixen en el desenvolupament de l'empresa són:

- Impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF)
- Impost sobre el valor afegit (IVA)
- Impost sobre Societats (IS)
- Cobrir el 33% (del sou brut) en relació a la Seguretat Social dels treballadors.
- Impost sobre Gual<sup>30</sup>
- Impost de recollida de Residus<sup>31</sup>

Les assegurances obligatòries que ha de tenir el centre de fitness són:

- Cobertura de Responsabilitat Civil (RC) de Explotació: cobertura en cas d'accident d'un usuari al centre degut a negligències derivades de les instal·lacions.
- Assegurances de Comerç Multirisc: cobreix el continent i el contingut del centre de fitness en cas de robatori, incendi, inundacions, etc.
- Assegurança d'accident per als usuaris: cobreix les despeses mèdiques en cas de produir-se un accident (lesió) en les instal·lacions fent un us normal d'aquestes.

Preu Total Assegurances	4500 € Anuals
-------------------------	---------------

<sup>29</sup> Consultar <https://fusioningenieria.com/licencia-actividad-gimnasio-barcelona/>

<sup>30</sup> Consultar: <https://ajuntament.barcelona.cat/hisenda/es/explicación-de-la-tasa-de-vados>

<sup>31</sup> Consultar: [https://www.santcugat.cat/files/651-6750-fitxer/OOFF2014\\_15\\_TaxaRecollidaResidus\\_Ple16122013.pdf](https://www.santcugat.cat/files/651-6750-fitxer/OOFF2014_15_TaxaRecollidaResidus_Ple16122013.pdf)

## 6.5. Pla Econòmic-Financer

### Amortitzacions Inicials

Taula 44 – Quotes Amortitzacions

INVERSIONS	VIDA ÚTIL (any) <sup>32</sup>	VALORACIÓ	QUOTA ANY 1	QUOTA ANY 2	QUOTA ANY 3	QUOTA ANY 4	QUOTA ANY 5
REFORMES DEL LOCAL	15	158.000,00 €	10.533,33 €	10.533,33 €	10.533,33 €	10.533,33 €	10.533,33 €
MAQUINÀRIA	10	77.470,00 €	7.747,00 €	7.747,00 €	7.747,00 €	7.747,00 €	7.747,00 €
MATERIAL ESPORTIU	5	13.972,20 €	2.794,44 €	2.794,44 €	2.794,44 €	2.794,44 €	2.794,44 €
MOBILIARI	10	7.041,00 €	704,10 €	704,10 €	704,10 €	704,10 €	704,10 €
ORNAMENTACIÓ	5	2.000,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €
ELEMENTS INFORMÀTICS	5	2.660,90 €	532,18 €	532,18 €	532,18 €	532,18 €	532,18 €
<b>TOTALS</b>		<b>261.144,10 €</b>	<b>22.711,05 €</b>	<b>22.711,05 €</b>	<b>22.711,05 €</b>	<b>22.711,05 €</b>	<b>22.711,05 €</b>

En la taula 44, s'observa el total de les inversions a realitzar, així com les quotes de l'any 1 fins a l'any 5 d'amortització d'aquestes inversions inicials.

<sup>32</sup> Consultar: <https://www.gerencie.com/vida-util-de-los-activos-fijos.html>

## Finançament

Taula 45 – Dades Finançament

FINANÇAMENT		
CAPITAL INICIAL TOTAL	195.858,08 €	65.286,03 €
CAPITAL A FINANCIAR	195.858,08 €	
INTERÈS NOMINAL	6,0%	
DURADA DEL CRÈDIT (ANYS)	10	
PERIODICITAT (MESOS)	12	

En la taula 45, s'ajusten les dades de finançament. Al ser un crèdit personal, la durada de retorn d'aquest crèdits sol estar entre 5 i 10 anys, amb un interès nominal del 5 – 6 %.

Respecte al capital a finançar, se li redueix un 25% que s'aporta inicialment de forma personal, per tant, queda per finançar el 75% del total de les inversions, que són uns 196.000 €.

En la posterior taula s'observen les quotes mensuals de retorn del crèdit, així com, quin és el total del principal (inversions) que s'ha retornat vers el total d'interessos.



Taula 46 – Pagament del Finançament

PERIODE DE PAGAMENT (MESOS)	QUOTA	INTERESSOS	AMORTITZACIÓ DEL PRINCIPAL	AMORTITZACIÓ ACUMULADA DEL PRINCIPAL	CAPITAL RESTANT	COST DE CANCEL·LACIÓ
0					195.858,08 €	
1	2.174,43 €	979,29 €	1.195,14 €	1.195,14 €	194.662,94 €	194.662,94 €
2	2.174,43 €	973,31 €	1.201,11 €	2.396,25 €	193.461,83 €	193.461,83 €
3	2.174,43 €	967,31 €	1.207,12 €	3.603,36 €	192.254,71 €	192.254,71 €
4	2.174,43 €	961,27 €	1.213,15 €	4.816,52 €	191.041,56 €	191.041,56 €
5	2.174,43 €	955,21 €	1.219,22 €	6.035,74 €	189.822,34 €	189.822,34 €
6	2.174,43 €	949,11 €	1.225,31 €	7.261,05 €	188.597,03 €	188.597,03 €
7	2.174,43 €	942,99 €	1.231,44 €	8.492,49 €	187.365,58 €	187.365,58 €
8	2.174,43 €	936,83 €	1.237,60 €	9.730,09 €	186.127,99 €	186.127,99 €
9	2.174,43 €	930,64 €	1.243,79 €	10.973,88 €	184.884,20 €	184.884,20 €
10	2.174,43 €	924,42 €	1.250,01 €	12.223,88 €	183.634,19 €	183.634,19 €
11	2.174,43 €	918,17 €	1.256,26 €	13.480,14 €	182.377,94 €	182.377,94 €
12	2.174,43 €	911,89 €	1.262,54 €	14.742,67 €	181.115,40 €	181.115,40 €

En la taula 46, observem el 1r any del retorn del finançament, amb una quota mensual de 2.174,43 €. S'observa quin és el retorn real de l'amortització del principal, és a dir, de les inversions adquirides, així com, quin import de la quota mensual s'està pagant en relació als interessos generats.

Es pot observar que, durant el 1r any, tan sols uns 15.000 € s'han retornat del total del principal. No obstant, s'han pagat uns 11.5000 € en relació als interessos.

## Compte de Pèrdues i Guanys (PiG)

Taula 47 – Compte de Pèrdues i Guanys

	ANY 1	ANY 2	ANY 3	ANY 4	ANY 5
<b>TOTAL INGRESSOS</b>	360.251,65 €	574.373,14 €	636.828,93 €	686.466,12 €	745.591,31 €
<b>SERVEIS EXTERIORS</b>	136.726,80 €	133.681,80 €	133.681,80 €	133.681,80 €	133.681,80 €
Lloguer del Local	90.888,00 €	90.888,00 €	90.888,00 €	90.888,00 €	90.888,00 €
Manteniment	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €
Serveis Externs	19.950,00 €	19.200,00 €	19.200,00 €	19.200,00 €	19.200,00 €
Gestor	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €
Constitució Societat	750,00 €	- €	- €	- €	- €
Servei Neteja	7.200,00 €	7.200,00 €	7.200,00 €	7.200,00 €	7.200,00 €
Assegurances	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €
Serveis bancaris					
Publicitat	3.105,80 €	810,80 €	810,80 €	810,80 €	810,80 €
Subministraments	15.703,00 €	15.703,00 €	15.703,00 €	15.703,00 €	15.703,00 €
<b>Total</b>	30.000,00 €	30.000,00 €	30.000,00 €	30.000,00 €	30.000,00 €
Estalvi maquinaria generadora	6.797,00 €	6.797,00 €	6.797,00 €	6.797,00 €	6.797,00 €
Estalvi plaques fotovoltaïques	7.500,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €
Xarxes i Alarma	1.080,00 €	1.080,00 €	1.080,00 €	1.080,00 €	1.080,00 €
<b>PERSONAL</b>	164.797,64 €	191.054,50 €	219.098,88 €	223.554,38 €	224.718,13 €
Director del Centre	26.142,48 €	26.142,48 €	26.142,48 €	26.142,48 €	26.142,48 €
Sou Brut	19.656,00 €	19.656,00 €	19.656,00 €	19.656,00 €	19.656,00 €
Seg. Social Empresa	6.486,48 €	6.486,48 €	6.486,48 €	6.486,48 €	6.486,48 €
Tècnic Recreatiu	10.097,36 €	10.097,36 €	12.621,70 €	12.621,70 €	12.621,70 €
Sou Brut	7.592,00 €	7.592,00 €	9.490,00 €	9.490,00 €	9.490,00 €
Seg. Social Empresa	2.505,36 €	2.505,36 €	3.131,70 €	3.131,70 €	3.131,70 €
Tècnic de Sala	40.389,44 €	50.486,80 €	50.486,80 €	50.486,80 €	50.486,80 €
Sou Brut	30.368,00 €	37.960,00 €	37.960,00 €	37.960,00 €	37.960,00 €
Seg. Social Empresa	10.021,44 €	12.526,80 €	12.526,80 €	12.526,80 €	12.526,80 €
Entrenador Personal	18.420,50 €	34.580,00 €	44.954,00 €	49.409,50 €	50.573,25 €
Sou Brut	13.850,00 €	26.000,00 €	33.800,00 €	37.150,00 €	38.025,00 €
Seg. Social Empresa	4.570,50 €	8.580,00 €	11.154,00 €	12.259,50 €	12.548,25 €
Tècnic Dirigides	15.146,04 €	15.146,04 €	30.292,08 €	30.292,08 €	30.292,08 €
Sou Brut	11.388,00 €	11.388,00 €	22.776,00 €	22.776,00 €	22.776,00 €
Seg. Social Empresa	3.758,04 €	3.758,04 €	7.516,08 €	7.516,08 €	7.516,08 €
Tècnic Spinning	10.097,36 €	10.097,36 €	10.097,36 €	10.097,36 €	10.097,36 €
Sou Brut	7.592,00 €	7.592,00 €	7.592,00 €	7.592,00 €	7.592,00 €
Seg. Social Empresa	2.505,36 €	2.505,36 €	2.505,36 €	2.505,36 €	2.505,36 €
Personal Recepció	44.504,46 €	44.504,46 €	44.504,46 €	44.504,46 €	44.504,46 €
Sou Brut	33.462,00 €	33.462,00 €	33.462,00 €	33.462,00 €	33.462,00 €
Seg. Social Empresa	11.042,46 €	11.042,46 €	11.042,46 €	11.042,46 €	11.042,46 €
<b>TRIBUTS</b>	1.734,60 €	1.734,60 €	1.734,60 €	1.734,60 €	1.734,60 €
Guals	1.030,10 €	1.030,10 €	1.030,10 €	1.030,10 €	1.030,10 €
Residus	704,50 €	704,50 €	704,50 €	704,50 €	704,50 €
IBI	Paga el propietari de la nau industrial				

	ANY 1	ANY 2	ANY 3	ANY 4	ANY 5
<b>EBITDA</b>	56.992,61 €	247.902,24 €	282.313,65 €	327.495,34 €	385.456,79 €
<b>AMORTITZACIONS</b>	22.711,05 €	22.711,05 €	22.711,05 €	22.711,05 €	22.711,05 €
<b>BAlI</b>	34.281,56 €	225.191,19 €	259.602,59 €	304.784,28 €	362.745,74 €
<b>DESPESA FINANCERA</b>	26.093,11 €	26.093,11 €	26.093,11 €	26.093,11 €	26.093,11 €
<b>BAI</b>	8.188,45 €	199.098,07 €	233.509,48 €	278.691,17 €	336.652,62 €
<b>IMPOST DE SOCIETATS (25% sobre BAI)</b>	2.047,11 €	49.774,52 €	58.377,37 €	69.672,79 €	84.163,16 €
<b>BENEFICI NET (RESULTAT FINAL EXERCICI)</b>	<b>6.141,33 €</b>	<b>149.323,55 €</b>	<b>175.132,11 €</b>	<b>209.018,38 €</b>	<b>252.489,47 €</b>

En la taula 47 es mostra el compte de pèrdues i guanys, fins a obtenir el benefici net de l'exercici.

L'EBITDA fa referència al resultat d'exploració, és a dir, el total d'ingressos, menys les despeses de Serveis Exteriors, Personal i Tributs. És a dir, és el total del benefici sense restar les amortitzacions i els impostos.

El BAlI fa referència al resultat d'exploració menys el cost de les amortitzacions anuals.

El BAI, fa referència al benefici, deduïnt la despesa financera relacionada amb el crèdit personal demanat. Total de quotes que es paguen en un any.

Per obtenir el benefici net final, s'ha de deduir l'impost sobre societats, que és un 25% del BAI.

## 7. Conclusions

L'objectiu principal en la realització d'aquest treball és provar la viabilitat del projecte que s'ha plantejat. Per aportar credibilitat a aquesta viabilitat, s'ha realitzat un estudi de mercat acord a les necessitats del projecte, essent els resultats d'aquest claus per al desenvolupament del centre de fitness, la generació de la cartera de serveis i altres elements clau.

El pla econòmic – financer inclòs en aquest document, destaca i detalla el compte de pèrdues i guanys, és a dir, el document que determina el benefici net de l'any. En aquest document, s'observa que el primer any hi ha uns beneficis que es podrien catalogar com de manteniment, sense que hi hagi pèrdues en el negoci. A partir del segon any d'obertura, es poden veure uns beneficis nets significatius. Això s'explica perquè les despeses anualment no varien, mentre que els beneficis van en augment, relacionat amb l'augment d'abonats al centre, així com la demanda d'alguns serveis.

No obstant, en aquests grans resultats, també existeixen limitacions que poden ser rellevants a l'hora de portar a terme aquest projecte. La limitació més significativa i que, per tant, pot traduir-se en menys benefici net al final de l'exercici, és el càlcul total d'abonats, perquè és una estimació, ja que ha sigut inviable obtenir unes dades estadísticament realistes. Una de les possibles solucions a aquest problema és que, amb un major nombre de mostra de població enquestada, es podria obtenir una estimació estadística més òptima, i per tant, uns resultats més aproximats a la realitat. Una gran limitació a l'hora de treballar en aquest projecte és que, no tan sols es necessita d'un professional en el sector de la gestió esportiva, sinó que es necessita realitzar estudis de viabilitat urbanística amb enginyers, de sostenibilitat amb tècnics especialitzats en la matèria i d'altres estudis amb professionals qualificats del sector. Per tant, davant de totes les dificultats que pot comportar no haver treballat amb els professionals corresponents, els resultats finals poden ser enganyosos i trobar-se per sobre de la realitat.

Com a línies d'actuació futures, per a que aquest projecte pogués ser plantejat de forma realista, s'haurien de realitzar tots els estudis anteriorment citats amb els professionals qualificats. No obstant, quan es planteja un projecte d'aquestes característiques, també és necessari trobar un grup inversor per poder portar-lo a terme.

És per això que, és important plantejar un bon projecte de viabilitat per a poder atraure inversors que estiguin disposats a finançar el projecte.

No voldria acabar les conclusions sense agrair la participació en aquest treball final de grau a Jorge Sánchez, com a principal ajuda i referent coneixedor de la realitat dins del sector dels centres de fitness; al professorat de la facultat que m'ha brindat ajuda en moments clau; a l'associació de veïns del barri de Volpelleres, per la predisposició a ajudar a realitzar les enquestes i comunicació a través de les xarxes socials; i, en especial, a la tutora d'aquest projecte, Marta Moragas, pilar fonamental per al desenvolupament d'aquest treball.

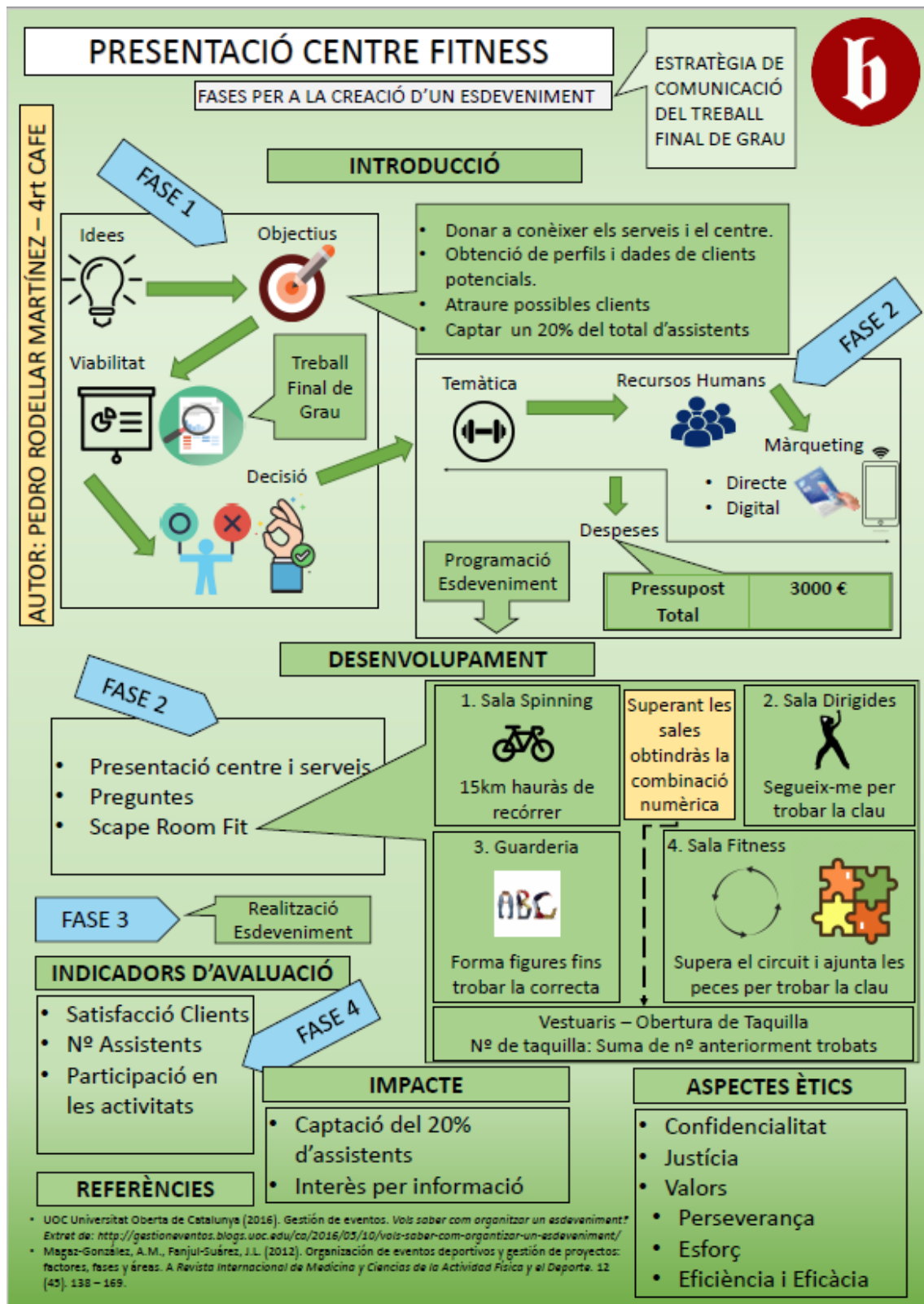
## 8. Fonts d'informació

- Ardiseny (2017). El entorno de las organizaciones: Micro y Macro Entorno. Extret de: <https://www.ardiseny.es/wordpress/el-entorno-de-las-organizaciones-micro-y-macro-entorno/>
- Carrión, D. ,Ortiz, L. (2013). Generación distribuida a partir de las bicicletas estáticas y sistemas híbridos. *Ingenius. Revista de ciencia y tecnología*. 10, pp.44-48.
- Castejón, D. (2020). *Formes jurídiques i creació d'empreses esportives*. Apunts de la matèria, Blanquerna, Universitat Ramón Llull. Barcelona.
- Del Valle, J. (2014). El cambio climático: reflexiones tras la cumbre de Varsovia (pp. 4-11). Instituto Español de Estudios Estratégicos. Extret de: [http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs\\_opinion/2014/DIEEEE07-2014\\_CambioClimatico\\_JavierdelValle.pdf](http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2014/DIEEEE07-2014_CambioClimatico_JavierdelValle.pdf)
- Departament de Territori i Sostenibilitat - Generalitat de Catalunya (2014). Distintivo de garantía de calidad ambiental. Extret de: [http://mediambient.gencat.cat/es/05\\_ambits\\_dactuacio/empresa\\_i\\_produccio\\_sostenible/ecoproductes\\_i\\_ecoserveis/etiquetatge\\_ecologic\\_i\\_declaracions\\_ambientals\\_de\\_producte/](http://mediambient.gencat.cat/es/05_ambits_dactuacio/empresa_i_produccio_sostenible/ecoproductes_i_ecoserveis/etiquetatge_ecologic_i_declaracions_ambientals_de_producte/)
- Grupo Duet (2019). Dossier de prensa. Extret de: [https://www.duetsports.com/media/File/public/Dossier\\_PRENSA\\_GRUPO\\_DUET.pdf](https://www.duetsports.com/media/File/public/Dossier_PRENSA_GRUPO_DUET.pdf)
- Huerta, I. (2016). El estudio de mercado en las empresas. Extret de: <http://www.nube.villanett.com/2016/01/26/estudio-de-mercado-en-las-empresas/>
- IED Sostenibilidad (2015). Etiquetas y sellos certificados. Extret de: <https://sostenibilidad.iedmadrid.com/bibliografia-y-documentacion-sostenible/certificaciones-y-normativas-sostenibilidad/etiquetas-y-sellos-certificados/>
- Marquez, S. (1995). Beneficios Psicológicos de la Actividad Física. *A revista de psicología general y aplicada*. 48 (1). pp. 185 – 206.
- Ministeri d'Educació, Cultura i Esport (2015). Enquesta d'hàbits esportius. Extret de: [https://www.culturaydeporte.gob.es/dam/jcr:aa63cca9-31a5-47ce-8ac2-105215f64d9f/Encuesta\\_de\\_Habitos\\_Deportivos\\_2015\\_Sintesis\\_de\\_Resultados.pdf](https://www.culturaydeporte.gob.es/dam/jcr:aa63cca9-31a5-47ce-8ac2-105215f64d9f/Encuesta_de_Habitos_Deportivos_2015_Sintesis_de_Resultados.pdf)

- Muñiz, L. (2010). *Guía práctica para mejorar un plan de negocio*. Barcelona: Profit.
- Nuviala, A., Grao-Cruces, A., Tamayo, J.A., Nuviala, R., Álvarez, J., Fernández-Martínez, A. (2013). Diseño y análisis del cuestionario de valoración de Servicios deportivos (EPOD2). A *Revista Internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física y el Deporte*. 13 (51). 419 - 436
- OBS Business School (2018). Informe OBS: *España vuelve a apostar por las energías* Extret de: <https://obsbusiness.school/es/informe-de-investigacion/informe-obs-espana-vuelve-apostar-por-las-energias-renovables>
- Organització Mundial de la Salut (1948). Constitució de l'organització. Extret de: <https://www.who.int/es/about/who-we-are/constitution>
- Posso, F. (2002). Energía y ambiente: pasado, presente y futuro. Parte dos: Sistema energético basado en energías alternativas. A *Geoenseñanza*. 7 (1-2). pp. 54-73. Extret de: <https://www.redalyc.org/pdf/360/36070206.pdf>
- Sánchez, P. (2004). *Técnicas de Marketing Deportivo*. Madrid: Gymnos.
- Sánchez, R. (2016). *Sociología de l'esport*. Apunts de la matèria, Blanquerna, Universitat Ramon Llull. Barcelona.
- Societat Espanyola de Medicina de l'Esport. El ejercicio físico. Un factor importante para la salud. Extret de: <http://www.femedes.es/page.php?/Publicaciones/FactorSalud>
- Thomas, J. R.; Nelson, J.K. (2007). *Métodos de investigación en actividad física*. Barcelona: Editorial Paidotribo
- Varo, J., Martínez, A., Martínez, M.A., (2003). Beneficios de la actividad física i riesgos del sedentarismo. A *revista Medicina Clínica Barcelona*. 121 (17). 665 – 672.

## 9. Annexos

### 9.1. Esdeveniment de Presentació





## Model Scape Room

### **1. Sala Spinning**

- Pantalla: Per trobar la primera pista, 15 km hauràs d'avançar.
- Nota: tens bicicletes per anar més ràpid.
- Pista per aconseguir el número: posar un mapa de la sala, on en vermell, va apareixent la zona "calenta" d'on es pot trobar el número.

### **2. Sala Activitats Dirigides**

- Pantalla: Segueix-me per trobar la clau.
- Nota: mou-te com el tècnic per trobar la clau.
- Pista per aconseguir el número: el tècnic sap més del que es "veu".

### **3. Guarderia / Ludoteca**

- Cartell: Per a continuar, la forma correcta hauràs de formar.
- Papers: formes (la correcta és la que és una lletra) per a realitzar al terra.
- Pista per aconseguir el número: quina era la forma correcta? (Es confirmarà quan s'hagi fet la correcta) A quin número correspon la lletra?

### **4. Sala Fitness**

- Pantalla: Per acabar amb aquesta aventura, les peces hauràs de trobar.
- Nota: supera el circuit per aconseguir cada peça (15 peces).
- Pista per aconseguir el número: darrera de cada peça, hi ha uns codis. En un paper, es tindrà la seqüència d'operacions que s'han de realitzar per trobar el número, així com a què correspon cada codi. (números de l'1 al 5 per fer-ho més senzill). Fent la operació, es s'obtindrà un número entre 0 i 9.

### **5. Vestuaris**

- Cartell: Per trobar la taquilla que obriràs, fer una suma has.
- Nota: pots provar sumant la combinació de números a veure si és. (Activitat 1,2,3 i 4)

Obertura de taquilla al vestuari on trobaran les samarretes.

## Enquesta de Satisfacció Esdeveniment

Enquesta de Satisfacció					
Esdeveniment de Presentació Centre de Fitness					
	Molt en desacord	En desacord	D'acord	Bastant d'acord	Molt d'acord
La comunicació dels serveis i instal·lacions ha sigut bona	1	2	3	4	5
El tracte del personal de la instal·lació és agradable	1	2	3	4	5
Les instal·lacions i màquines són de gran qualitat	1	2	3	4	5
Els serveis que s'ofereixen són atractius	1	2	3	4	5
Disposa de suficient material	1	2	3	4	5
M'ha agradat assistir a l'esdeveniment de presentació	1	2	3	4	5
Les activitats del Scape Room han sigut encertades	1	2	3	4	5
El centre m'ha transmès ganes de provar-lo	1	2	3	4	5
Gràcies a aquest esdeveniment em plantejo la possibilitat d'apuntar-me al centre	1	2	3	4	5

Font: Nuviala, A., Grao-Cruces, A., Tamayo, J.A., Nuviala, R., Álvarez, J., Fernández-Martínez, A. (2013). Diseño y análisis del cuestionario de valoración de Servicios deportivos (EPOD2). *A Revista Internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física y el Deporte*. 13 (51). 419 - 436

## 9.2. Pàgines Web Consultades

### Informàtica i Material d'oficina

- <https://www.mediamarkt.es/es/search.html?query=televisor&searchProfile=onlineshop&channel=mmeses>
- <https://comparaiso.es/alarmas/empresas-seguridad/securitas-direct/precio>
- <https://www.kelisto.es/internet/mejor-compra/las-mejores-tarifas-de-fibra-para-empresas-6196>
- <https://www.pccomponentes.com/hp-aio-22-c0026ns-amd-a9-9425-8gb-256gb-ssd-215>
- <https://www.ikea.com/es/es/search/products/?q=armario>
- <https://tecno-oficinas.com/mobiliario-nuevo/recepcion.html#>
- <https://www.tsimplifica.com/tornos-de-acceso/160-torniquete-tripode-semiautomatico-bidireccional-de-doble-brazo.html>

### Màquina de Vending

- <https://www.maxvending.es/maquinas-ocasion/fas-spirali-s-lux.html>

### Maquinaria i Material Esportiu

- <https://www.rocfit.com/cardio-generar-energia.html>
- <https://www.gymcompany.es/>

### Màrqueting i Publicitat

- [https://www.totsantcugat.cat/actualitat/societat/volpelleres-de-barri-fantasma-a-barri-ple-de-vida\\_202190102.html](https://www.totsantcugat.cat/actualitat/societat/volpelleres-de-barri-fantasma-a-barri-ple-de-vida_202190102.html)
- <https://www.cugat.cat/especials/publicitat>
- <https://www.imprentaonline.net/carteles-online>
- <https://www.tuskamisetas.com/es/producto/makito-linea-de-sublimacion-camiseta-tecnic>
- [https://www.asesoriaparinfluencers.com/cuanto-cobra-un-influencer/#%C2%BFcuanto\\_cobra\\_un\\_influencer](https://www.asesoriaparinfluencers.com/cuanto-cobra-un-influencer/#%C2%BFcuanto_cobra_un_influencer)

### 9.3. Taula Càlcul Personal Necessari

#### TÈCNICS DE SALA ANY 1

Horari	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
7.00h – 8.00h	Obrir	Obrir	Obrir	Obrir	Obrir		
8.00h – 9.00h						Obrir	
9.00h – 10.00h							Obrir
10.00h – 11.00h							
11.00h – 12.00h							
12.00h – 13.00h							
13.00h – 14.00h							
14.00h – 15.00h							
15.00h – 16.00h							
16.00h – 17.00h							
17.00h – 18.00h							
18.00h – 19.00h							
19.00h – 20.00h							Tancar
20.00h – 21.00h						Tancar	
21.00h – 22.00h	Tancar	Tancar	Tancar	Tancar	Tancar		

#### LLEGENDA:

Persona 1: 20h/setmana

Persona 2: 20 h /setmana

Persona 3: 20h /setmana

Persona 4: 20 h/ setmana

## TÈCNICS DE SALA ANYS POSTERIORS

Horari	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
7.00h – 8.00h	Obrir	Obrir	Obrir	Obrir	Obrir		
8.00h – 9.00h						Obrir	
9.00h – 10.00h							Obrir
10.00h – 11.00h							
11.00h – 12.00h							
12.00h – 13.00h							
13.00h – 14.00h							
14.00h – 15.00h							
15.00h – 16.00h							
16.00h – 17.00h							
17.00h – 18.00h							
18.00h – 19.00h							
19.00h – 20.00h							Tancar
20.00h – 21.00h						Tancar	
21.00h – 22.00h	Tancar	Tancar	Tancar	Tancar	Tancar		

### LLEGENDA:

Persona 1: 20h/setmana

Persona 2: 19 h /setmana

Persona 3: 20h /setmana

Persona 4: 20 h/ setmana

Persona 5: 20 h/ setmana

PERSONAL DE RECEPCIÓ

Horari	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
7.00h – 8.00h	Obrir	Obrir	Obrir	Obrir	Obrir		
8.00h – 9.00h						Obrir	
9.00h – 10.00h							Obrir
10.00h – 11.00h							
11.00h – 12.00h							
12.00h – 13.00h							
13.00h – 14.00h							
14.00h – 15.00h							
15.00h – 16.00h							
16.00h – 17.00h							
17.00h – 18.00h							
18.00h – 19.00h							
19.00h – 20.00h							Tancar
20.00h – 21.00h						Tancar	
21.00h – 22.00h	Tancar	Tancar	Tancar	Tancar	Tancar		

LLEGENDA

Recepció 1: 33h/ setmana

Recepció 2: 33h/setmana

Recepció 3: 33h/ setmana

## 9.4. Enquesta de Satisfacció Clients

Enquesta de Satisfacció					
En relació amb: Tècnics i Personal					
	Molt en desacord	En desacord	D'acord	Bastant d'acord	Molt d'acord
Estic content amb el tracte rebut pel tècnic	1	2	3	4	5
Crec que es presta una atenció adequada als usuaris	1	2	3	4	5
Crec que el tècnic adapta les sessions segons les necessitats dels usuaris	1	2	3	4	5
Considero que el monitor anima suficient al grup durant la sessió	1	2	3	4	5
El tracte del personal de la instal·lació és agradable	1	2	3	4	5
Hi ha bona relació amb el personal	1	2	3	4	5
En relació amb: Instal·lacions					
Els vestuaris estan nets	1	2	3	4	5
Els vestuaris són suficientment amplis	1	2	3	4	5
Les instal·lacions estan suficientment netes	1	2	3	4	5
En relació amb: Material Esportiu					
Disposa de suficient material	1	2	3	4	5
El material esta en condicions òptimes	1	2	3	4	5
El material es modern	1	2	3	4	5
En relació amb: Activitats Dirigides					
	Molt en desacord	En desacord	D'acord	Bastant d'acord	Molt d'acord
Hi ha una gran varietat	1	2	3	4	5

Finalitzen en el temps indicat	1	2	3	4	5
Obtinc els resultats esperats	1	2	3	4	5
M'ha semblat senzill incorporar-me	1	2	3	4	5
Són divertides i entretingudes	1	2	3	4	5
En relació amb: El Centre					
Escollir aquest club ha sigut una bona decisió	1	2	3	4	5
Fer activitat esportiva en aquest centre ha sigut una bona decisió	1	2	3	4	5
Estic satisfet/a amb la relació qualitat / preu del centre	1	2	3	4	5

Font: Nuviala, A., Grao-Cruces, A., Tamayo, J.A., Nuviala, R., Álvarez, J., Fernández-Martínez, A. (2013). Diseño y análisis del cuestionario de valoración de Servicios deportivos (EPOD2). A *Revista Internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física y el Deporte*. 13 (51). 419 - 436



