

## Registro de la Propuesta del Trabajo Fin de Grado (TFG)

NOMBRE DEL ALUMNO: Álvaro Clavería Martín

PROGRAMA: E2

GRUPO: A

FECHA: 18/1/2021

Director Asignado: Aldecoa Martínez, María Belén  
Apellidos Nombre

Título provisional del TFG:

Plan de negocio Club de Pádel

ADJUNTAR PROPUESTA (máximo 2 páginas: objetivo, bibliografía, metodología e índice preliminares)

Firma del estudiante:



Fecha: 18/1/2021

Firma del Director:

# PROPUESTA DE TRABAJO

**Alumno:** Álvaro Clavería Martín

**Tutora:** María Belén Aldecoa Martínez

**Curso:** 4º E2 A

**TÍTULO DEL TRABAJO:** Plan de negocio Club de Pádel.

## OBJETIVOS:

Análisis de viabilidad y rentabilidad de una club de pádel con gimnasio y cafetería. Análisis del mercado macro y micro para el desarrollo de la actividad deportiva y de todos los servicios asociados a la misma. Club de pádel para alquiler de instalaciones y servicio de escuela deportiva. Gimnasio y vestuarios para deportistas, así como una cafetería con terraza.

Desarrollo de un caso base analizando las distintas hipótesis de ingresos y gastos.

Inversiones y financiación con el objetivo de obtener una rentabilidad de mercado y una viabilidad en el corto y medio plazo.

## METODOLOGÍA DEL ESTUDIO:

### 1. Plan de negocio

- Análisis del noegocio de actividades deportivas en la zona
- Análisis de las inversiones necesarias
  - Búsqueda del terreno
  - Licencias
  - Construcción
  - Instalaciones
- Análisis de ingresos por tipología
- Análisis de costes de mantenimiento y reposiciones
- Fuentes de financiación (capital y deuda)

### 2. Realización de un caso base para el análisis de viabilidad.

## ÍNDICE PROVISIONAL:

### 1.- INTRODUCCIÓN

#### 1.1.- Justificación de la idea de negocio

1.1.1 ¿Por qué el pádel?

1.1.2 ¿Por qué instalaciones cubiertas y descubiertas?

1.1.3 ¿Por qué Pozuelo de Alarcón?

#### 1.2.- Presentación del problema

#### 1.3.- Objetivos del proyecto

1.3.1 Principal

1.3.2 Específicos

## **2.- ANÁLISIS INTERNO Y EXTERNO**

### **2.1.- Análisis del entorno específico**

#### 2.1.1 5 Fuerzas de Porter

- 2.1.1.1 Clientes
- 2.1.1.2 Proveedores
- 2.1.1.3 Competidores
- 2.1.1.4 Productos sustitutivos
- 2.1.1.5 Barreras de entrada

### **2.2.- Análisis externo**

#### 2.2.1 PESTEL

- 2.2.1.1 Político
- 2.2.1.2 Económico
- 2.2.1.3 Social
- 2.2.1.4 Tecnológico
- 2.2.1.5 Ecológico
- 2.2.1.6 Legal

### **2.3.- Análisis interno**

#### 2.3.1 DAFO

#### 2.3.2 CAME

- 2.3.2.1 Corregir
- 2.3.2.2 Afrontar
- 2.3.2.3 Mantener
- 2.3.2.4 Explotar

#### 2.3.3 Misión, Visión, Valores y Objetivos

### **2.4.- Modelo de negocio**

#### 2.4.1 CANVAS

## **3.- PLAN DE MARKETING**

### **3.1.- Marketing Mix**

- 3.1.1 Servicio
- 3.1.2 Precio
- 3.1.3 Promoción
- 3.1.4 Distribución

### **3.2.- Costes de Marketing**

## **4.- PLAN DE OPERACIONES**

### **4.1.- Capacidad**

- 4.1.1 Estimación de ingresos
- 4.1.2 Estimación de gastos
- 4.1.3 Simulación de rentabilidad

### **4.2.- Localización**

#### 4.2.1 Localización interna en Pozuelo

### **4.3.- Recursos necesarios**

#### 4.3.1 Recursos inmovilizado

- 4.3.1.1 Material
- 4.3.1.2 Inmaterial

#### 4.3.2 Costes operativos

#### 4.3.2.1 Costes mantenimiento

## **5.- PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RR.HH.**

### **5.1.- RR.HH. necesarios**

### **5.2.- Organigrama de la empresa**

### **5.3.- Política estratégica**

### **5.4.- Plan de formación**

### **5.5.- Costes**

## **6.- PLAN FINANCIERO**

### **6.1.- Plan de inversión**

#### 6.1.1 Activo no corriente

- 6.1.1.1 Inmovilizado intangible
- 6.1.1.2 Inmovilizado material

#### 6.1.2 Activo corriente

### **6.2.- Plan de financiación**

### **6.3.- Análisis de costes**

- 6.3.1 Costes fijos
- 6.3.2 Costes variables

### **6.4.- Ingresos**

### **6.5 Cuenta de pérdidas y ganancias**

### **6.6 Plan de tesorería**

### **6.7 Balance**

### **6.8 Punto de equilibrio**

#### 6.8.1 VAN y TIR

## **7.- CONCLUSIONES**

## **8.- ANEXOS**

## **9.- RESUMEN EJECUTIVO**

## **10.- BIBLIOGRAFÍA**