

Plan de Empresa

POWER SLAM

GRADO GESTIÓN DEPORTIVA

**FACULTAD CIENCIAS DE LA ACTIVIDAD
FÍSICA Y EL DEPORTE**



Realizado por: Javier Salamanca Moñino y Carla Alejandra Pérez García

Año Académico: 2024-2025

Tutora: Natalia Triviño Amigo

Área: Plan de Empresa

Resumen:

En el siguiente trabajo de fin de grado presentaremos nuestro proyecto de empresa del deporte de moda en Estados Unidos, pero con cada vez más auge en Europa y con una proyección de expansión mundial.

Power Slam nace con la idea de aprovechar el impulso de este deporte en el continente europeo, especialmente en España. A lo largo de este trabajo se examinará el crecimiento del pickleball, la creación de una empresa con pistas de pickleball y cómo ha conseguido captar la atención de los deportistas de diferentes edades y condición física, posicionándose como una alternativa a deportes tradicionales como el tenis y el pádel, que exigen un nivel físico superior.

Power Slam será una empresa de pickleball innovadora y de referencia para los amantes de los deportes de raqueta, ofreciendo unas instalaciones únicas en la Comunidad de Madrid, donde la gente podrá alquilar pistas, participar en torneos, dar clases y realizar eventos, creando un entorno deportivo de competencia, e integración social.

Nuestra empresa tiene como objetivo consolidarse como referencia para los amantes del pickleball en España. Diferenciándose del resto de instalaciones de raqueta ya que nos enfocaremos solamente en este deporte, del mismo modo contaremos con la ventaja de que será una instalación indoor por lo que la práctica no se verá afectada por condiciones climáticas adversas.

Por último, en este proyecto haremos una introducción de este deporte. Describiremos el plan de empresa, la gestión de esta, la forma de explotación, la inversión y los procesos clave para llevarlo a cabo.

Palabras clave: Pickleball, Deporte, Servicios deportivos, Instalación Deportiva.

Abstract

In the following final degree project, we present our business proposal centered around the sport currently trending in the United States and increasingly gaining popularity in Europe, with global expansion on the horizon.

Power Slam was created with the idea of harnessing the momentum of this sport across Europe, particularly in Spain. Throughout this project, we will examine the growth of pickleball, the development of a company offering pickleball courts, and how it has managed to capture the attention of athletes of all ages and fitness levels positioning itself as an alternative to more physically demanding traditional sports such as tennis and padel.

Power Slam aims to become an innovative and leading pickleball company for racket sports enthusiasts, it will offer unique facilities in the Community of Madrid, where people can rent courts, participate in tournaments, take lessons, and host events creating a competitive sports environment with a strong focus on social integration.

Our objective is to establish the company as a benchmark for pickleball lovers in Spain. Unlike other racket sport venues, our facility will be exclusively dedicated to this sport. Additionally, being an indoor venue, activities will not be affected by adverse weather conditions.

Finally, this project will include an introduction to pickleball, a detailed business plan, management strategy, exploitation model, required investment, and the key processes necessary for implementation.

Keywords: Pickleball, Sport, Sport Services, Sports Facility.

Índice de Contenidos

1. Introducción	7
2. Definición e Identificación del Proyecto.....	9
2.1 Modelo Canvas.....	11
2.2 Idea de Negocio	12
2.3 Misión.....	13
2.4 Visión	13
2.5 Valores.....	14
2.6 Líneas Generales del Proyecto.....	14
2.7 Perfil de los Emprendedores.....	14
3. Análisis Estratégico	15
3.1 Análisis Interno	15
3.1.1 Cadena de Valor	15
Margen de Servicio.....	17
3.2 Análisis Externo	17
3.2.1 Análisis de la Competencia.....	17
3.2.1 B Demanda y Competencia de Deportes de Raqueta.....	19
3.2.2 Análisis de la Demanda	22
3.2.3 PESTEL	22
3.2.4 Perfil Estratégico del Entorno	23
3.3.5 DAFO Y CAME.....	24
3.4 Objetivos	26
3.4.1 Objetivos Estratégicos	26
3.4.1 Objetivos Operativos.....	26
4. Plan de Marketing.....	27
4.1 Decisiones en Relación con el Producto	27
4.2 Decisiones en Relación con el Precio	27
4.3 Decisiones en Relación con la Distribución.....	28
4.4 Decisiones de Comunicación.....	28
4.5 Activaciones por Parte de la Empresa.....	28
4.6 Programa Embajadores de Power Slam	29
5. Plan de Operaciones de Gestión.....	29
5.1 Procesos Clave para el Desarrollo de la Empresa	29
5.2 Recursos Materiales para el Desarrollo de la Actividad	30

5.3 Aspectos de Logística	31
6. Plan de Recursos Humanos	31
6.1 Organigrama.....	31
6.2 Descripción del Puesto de Trabajo.....	32
6.2.1 Reclutamiento y Selección.....	33
6.2.2 Tipos de Contratos y Políticas Salariales	33
6.3 Cálculos Salariales	34
7. Plan Jurídico	35
7.1 Tipo de Sociedad y Modalidad de Constitución	35
7.2 Requisitos Legales	35
7.3 Trámites	36
8. Plan Económico-financiero y Viabilidad	36
8.1 Inversión Inicial y tipo de Financiación	36
8.2 Balance de Situación.....	37
8.3 Ingresos y Gastos del Primer año de Funcionamiento	39
8.4 Cuenta de Resultados del Año 5	40
Resultado de Explotación Desde un Punto de Vista Realista	40
Resultado de Explotación desde un Punto de Vista Pesimista	40
Resultado de Explotación Desde un Punto de Vista Optimista	41
9. Responsabilidad Social Corporativa	42
10. Cronograma to-start.....	43
11. Conclusiones	44
12. Referencias Bibliográficas	45

Índice de Tablas

Tabla 1	11
Tabla 2	18
Tabla 3	19
Tabla 4	20
Tabla 5	24
Tabla 6	25
Tabla 7	34
Tabla 8	37
Tabla 9	39
Tabla 10	43

Índice de Figuras

Figura 1	8
Figura 2	13
Figura 3	16
Figura 4	31

Índice de Anexos

Anexo I	49
Anexo II	49
Anexo III	50
Anexo IV	51
Anexo V	52

1. Introducción

El pickleball surgió en Estados Unidos en 1965 con el objetivo de ofrecer una actividad recreativa durante el verano (Harrell, 2022). No obstante, su popularidad no se consolidó hasta 2022, cuando el número de practicantes creció de 4.000.000 en 2021 a casi 10.000.000 en 2022 (Richter, 2024).

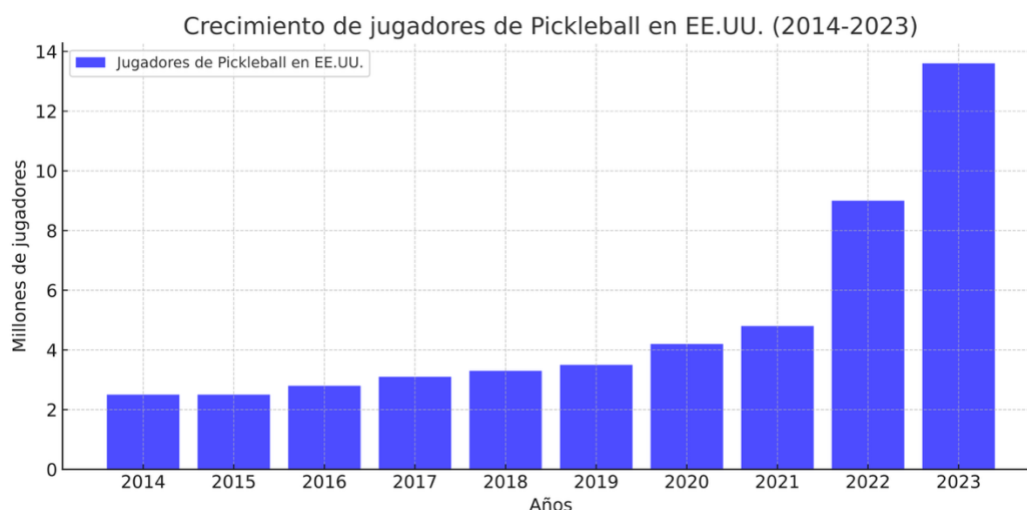
Este crecimiento fue in crescendo por los beneficios en la salud, (Thurrot, 2023), como el desarrollo de fuerza, la mejora de la coordinación y el equilibrio además es un deporte de bajo impacto, lo cual reduce el riesgo de lesiones. A esto se le añade el carácter social, ya que habitualmente los partidos los juegan cuatro jugadores, y por ello se combina el deporte con la diversión. En este aspecto, podemos compararlo con deportes como el pádel donde el factor social es diferenciador.

Entre los factores que han impulsado su expansión destacan la facilidad de aprendizaje y la moderada exigencia física, que permiten a usuarios de todas las edades alcanzar un nivel medio en un tiempo reducido. De este modo, el pickleball se posiciona como una alternativa más accesible que el tenis o el pádel, atrayendo a quienes, por limitaciones técnicas o físicas, antes no podían acceder a los deportes de raqueta (Jiménez, 2023).

En España, la Real Federación Española de Tenis (RFET) gestiona actualmente el pickleball, con aproximadamente 20.000 licencias, cifra que podría triplicarse en los próximos años (Pinillos, 2025). Esta proyección revela la necesidad de infraestructuras especializadas. En respuesta, Power Slam propone la creación de una instalación con diez pistas de pickleball en San Sebastián de los Reyes, alineada con el crecimiento anual del 17,1 % que ha registrado esta disciplina en Estados Unidos (Marín, 2023).

Figura 1

Crecimiento de jugadores de pickleball en Estados Unidos desde 2014 hasta 2023.



Nota. Adaptado de Crecimiento de jugadores de pickleball en Estados Unidos desde 2014 hasta 2023. Extraído de Statista: <https://www.statista.com/chart/32915/pickleball-participation-in-the-united-states>.

En la (Figura 1) se muestra el crecimiento continuo de jugadores de pickleball en Estados Unidos de 2014 a 2023, con un crecimiento constante y consolidado. Este crecimiento muestra la popularidad del deporte, y el interés de la gente en practicarlo, y el boom que tuvo este deporte en el año 2022 doblando los jugadores con respecto al año 2021.

Esta tendencia se podría trasladar a España en los próximos años, ya que los torneos oficiales celebrados en el año 2024 lograron un alto volumen de participación e impulsaron la creación de más torneos para el año 2025. (RFET, 2024). En esta línea, en abril de 2025 la RFET creó el primer circuito profesional oficial de pickleball en España (RFET, 2025). Además, de tener el respaldo de empresas como Damm y Cervezas Victoria, las cuales están apoyando el crecimiento de este deporte en España.

Para continuar, la RFET y DUPR, se unieron para crear un ranking oficial para profesionalizar el deporte federado, facilitando la organización de los jugadores por niveles. Este sistema de ranking permitirá mejorar la experiencia de los jugadores

ya que habrá un criterio objetivo para organizar torneos, clases y todo esto ayudará a que el pickleball sea más profesional y eficiente (RFET & DUPR,2025).

2. Definición e Identificación del Proyecto

Power Slam propone la creación de una empresa dedicada a gestionar una instalación enfocada en pickleball, alquilando y acondicionando una nave industrial en San Sebastián de los Reyes. Este espacio ofrecerá diez pistas diseñadas exclusivamente para pickleball, con el objetivo de proporcionar un entorno optimizado donde los usuarios puedan practicar en instalaciones dedicadas, en lugar de adaptaciones de otras superficies deportivas. Las pistas estarán disponibles para alquiler, clases, torneos y eventos, fomentando y explotando tanto el deporte como la parte social.

Los servicios incluidos serán:

- **Alquiler de pistas:** Reserva de espacios horarios mediante plataforma digital y gestión in situ.
- **Ligas y competiciones:** Organización y participación en ligas locales en colaboración con la RFET y empresas privadas.
- **Campamentos estacionales:** Programas en Navidad y verano dirigidos a público juvenil, con doble propósito de promoción de hábitos saludables e incremento de la ocupación en periodos de baja demanda.

Para completar la experiencia, Power Slam también ofrecerá los diferentes servicios:

- **Entrenamiento personalizado:** Profesionales cualificados diseñarán sesiones adaptadas a cada nivel y objetivo. Este servicio se externalizará para ajustarse al volumen de demanda y optimizar costes.
- **Zona de recepción y tienda:** Espacio de bienvenida con venta de material (raquetas, pelotas y complementos) necesario para la práctica.
- **Área de restauración:** Máquinas de vending con productos seleccionados (Byte Food), que garanticen calidad, higiene e innovación.

- **Vestidores con duchas:** Instalaciones diferenciadas por género, con zonas húmedas y secas, diseñadas para una capacidad máxima de 12 personas en horas punta.

Estos espacios complementarios están concebidos para mejorar la satisfacción del usuario mediante un diseño acogedor con colores cálidos, iluminación regulable, ambientación sonora y olores suaves, garantizando confort y funcionalidad.

2.1 Modelo Canvas

Tabla 1

Modelo canvas

Socios clave - Real federación española de tenis. - Federación de tenis en Madrid. - Clubs de tenis y pádel de la Comunidad de Madrid. - Asociación madrileña de pickleball. - Asociación española de pickleball.	Actividades clave - Creación de torneos. - Creación de ligas locales. - Modelo de aprendizaje dinámico. - Reserva de pistas de pickleball. - Eventos sociales a través del pickleball. Recursos clave - Entrenadores cualificados (Título de monitor). - Pistas de pickleball. - Material deportivo (Pelotas, raquetas, sensores de líneas). - Patrocinadores locales.	Propuestas de valor - Clases de pickleball. - Impartir los valores del deporte entre nuestros jugadores. - Programas para todos los niveles. - Ambiente social y divertido. - Instalaciones modernas.	Relación con clientes B2B. Plan de creación y desarrollo de pickleball. B2C. Modelo de negocio y explotación con atención personalizada y exclusivas. Canales - Redes sociales propias. - Creación de página web propia. - Publicidad en medios tradicionales (Periódico, radio, medios locales de San Sebastián de los Reyes) - Colaboraciones con otros centros deportivos.	Segmento de clientes - Clientes regulares: -Personas que quieran mejorar su condición física. -Adultos a partir de 16 años. -Niños y niñas de 5 a 16 años. Abonados a clases. - Clientes puntuales: -Adultos que acudan a eventos, torneos, ligas. -Niños que se apuntan a campamentos estacionales
Estructura de coste - Costes fijos: -Salarios. (Recepción, limpieza). -Mantenimiento de las instalaciones. -Suministros (Agua, luz, gas). -Proveedores (Alimentación, bebidas). - Costes variables: -Horas extras trabajadores. -renovación de material. -Arreglos de la instalación (Focos, vestuarios, red, pista de pickleball).		Fuentes de ingresos - Contratación de servicios: Clases, torneos, ligas locales. - Colaboraciones con otras empresas. (Organización de eventos) - Patrocinadores. - Alquiler de pistas. - Campamentos estacionales (Navidades y verano). - Máquinas de vending.		

Nota: Modelo de canvas Power Slam, por elaboración propia.

La (Tabla 1) resume la propuesta de valor de Power Slam: una instalación dedicada al pickleball que combina deporte y ambiente social, liderada por expertos en el sector deportivo y apoyada por federaciones locales y nacionales. Los ingresos se obtendrían de alquileres, clases, torneos, eventos, patrocinadores y vending; los costes se dividen en fijos (programa salarios y suministros) y variables (mantenimiento y horas extra). Para captar clientes utilizaremos redes sociales propias y medios de comunicación.

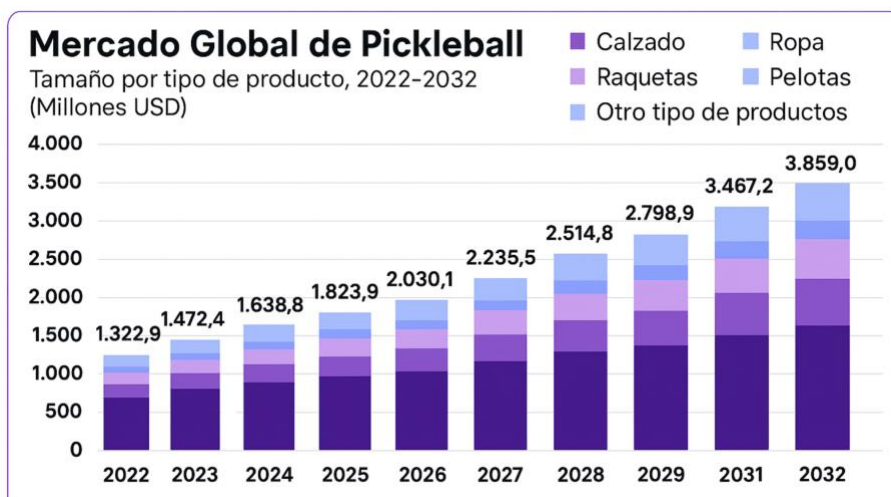
2.2 Idea de Negocio

Power Slam surge ante el crecimiento del pickleball en EE. UU, donde según Marín (2023), experimentó un aumento anual del 17,1 % desde 2018 hasta 2023. Ante la adaptación de pistas de tenis y pabellones con pistas multideporte a esta modalidad, identificamos una carencia de infraestructuras específicas en Madrid.

Nuestro proyecto consiste en acondicionar una nave industrial en San Sebastián de los Reyes para construir diez pistas de pickleball, generando espacios apropiados que eviten líneas múltiples y distracciones durante el juego. Esta iniciativa responde a la previsión, según Pinillos (2025), de triplicar las licencias de pickleball en España en los próximos años, y al surgimiento de nuevos centros deportivos como Lafuente Pickleball Hub que se centra exclusivamente en pickleball, o Picklenorth que adapta su instalación multideporte a pistas de pickleball : Power Slam, ofrecerá una instalación exclusivamente diseñada para pickleball, diferenciándose así de la mayor parte de empresas actualmente que ofrecen este deporte en sus instalaciones.

Figura 2

Impacto esperado en el mercado del pickleball desde 2022 hasta 2032.



Nota. Adaptado del impacto esperado en el mercado del pickleball desde 2022 hasta 2032.

Extraído desde thepicklrmation: <https://thepicklrmation.com/es/perspectiva-de-las-cifras-del-estado-mundial-de-pickleball/>.

En la figura (Figura 2) se aprecia el crecimiento continuo del mercado global del pickleball, desde el año 2022 hasta el 2024, y el esperado hasta el año 2032. Pasando de 1.322,9 millones de dólares americanos en 2022, hasta los 3.859 millones en 2032. Del mismo modo, vemos como el aumento sostenido en cada año, lo que refleja la adopción de este deporte en el mundo. La gráfica representa la venta de calzado, pelotas, ropa, raquetas y otro tipo de productos relacionados con el pickleball en el mundo.

2.3 Misión

Promover la actividad física y el bienestar mediante el pickleball, ofreciendo entrenamientos, torneos, ligas y servicios de alta calidad, con profesionales cualificados y unas instalaciones de primer nivel en la Comunidad de Madrid.

2.4 Visión

Ser la referencia social y familiar del pickleball en la Comunidad de Madrid, destacando por la excelencia de nuestras instalaciones, el compromiso con la salud y la creación de un espacio que fortalezca vínculos y genere recuerdos inolvidables.

2.5 Valores

- **Respeto:** Fomentar un entorno de cortesía y consideración entre participantes y personal.
- **Responsabilidad:** Promover la puntualidad, el cuidado de las instalaciones, la recogida de material y la deportividad entre nuestros jugadores.
- **Juego limpio:** Impulsar la ética deportiva y el respeto a las normas y a los adversarios.

2.6 Líneas Generales del Proyecto

El plan se implementará en San Sebastián de los Reyes, zona norte de Madrid, para complementar la oferta de tenis y pádel con una instalación exclusiva de pickleball.

Creemos en la gran oportunidad que puede ser Power Slam desde el punto de vista deportivo y económico, ya que el pickleball es un deporte que permite una mayor rentabilidad por metro cuadrado respecto al tenis o pádel, teniendo en cuenta que el espacio que ocupa una pista de tenis se pueden construir hasta cuatro de pickleball, y en el espacio de una pista de pádel dos. Esto se traduce en una inversión inicial igual o menor en infraestructuras, pero pudiendo atraer a mayor número de clientes, por lo que generaría una mayor rentabilidad con respecto a otro tipo de instalaciones con pistas de tenis o pádel.

2.7 Perfil de los Emprendedores

Carla Alejandra Pérez y Javier Salamanca somos dos estudiantes del grado de gestión deportiva, y compartimos diferentes pasiones como es el emprendimiento y los deportes de raqueta, por ello nace la idea de crear Power Slam.

Tras realizar la prueba de emprendedores (Ildefe, 2025) los resultados fueron diferentes, lo cual es ideal para crear una empresa ya que nos podemos complementar en nuestras fortalezas, y apoyar en nuestras debilidades.

En esta prueba se valoran aspectos como la confianza en sí mismo, capacidad de trabajo, liderazgo de equipos, asunción de riesgos, adaptación al cambio,

innovación y creatividad, capacidad de negociación, y como resultado final da la capacidad emprendedora de la persona evaluada.

En ambos casos, (Ver Anexo I y II) la capacidad fue alta, en el caso de Javier destaca por aspectos como liderazgo de equipos, capacidad de trabajo y capacidad de negociación, por su parte Carla destaca en capacidad de trabajo, innovación y creatividad.

3. Análisis Estratégico

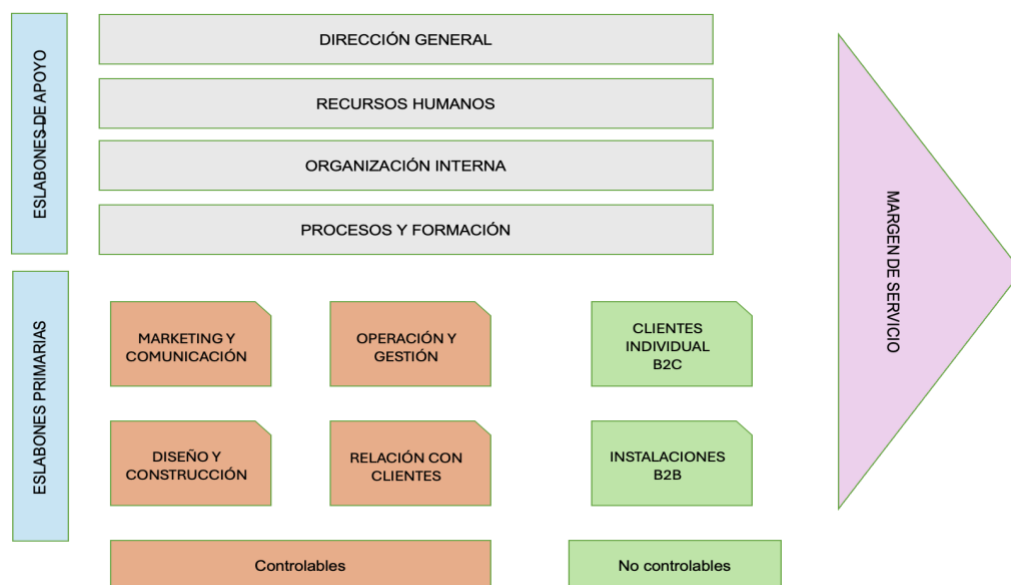
3.1 Análisis Interno

3.1.1 Cadena de Valor

Para el análisis interno de nuestro proyecto, vamos a utilizar la cadena de valor de los servicios, mostrando en primer lugar el esquema, y posteriormente explicando cada eslabón y elemento.

Figura 3

Cadena de valor de la empresa Power Slam.



Nota: Cadena de valor de Power Slam, realizada por elaboración propia.

En la (Figura 3) se hace un análisis de Power Slam, que destaca por:

Actividades de Apoyo (controlables):

- **Dirección general:** Coordinación del proyecto y toma de decisiones estratégicas.
- **Recursos humanos:** Selección de personal (entrenadores y atención) basada en competencias técnicas y conductuales.
- **Organización interna:** Gestión de reservas y competiciones mediante Playtomic; planificación de eventos y actividades estacionales.
- **Procesos y formación:** Implantación de la plataforma de reservas online y programas continuos de capacitación.

Actividades Primarias (controlables):

- **Diseño y construcción:** Instalaciones diseñadas para diez pistas de pickleball, optimizando espacio y durabilidad.

- **Marketing y comunicación:** Campañas en redes sociales, medios tradicionales y alianzas con federaciones.
- **Operación y mantenimiento:** Programación de ligas y torneos junto a protocolos preventivos y correctivos.
- **Relación con clientes:** Atención personalizada, encuestas después de la actividad y acciones de fidelización.

Actividades primarias (no controlables):

- **Clientes B2C:** Jugadores individuales con demandas diversas.
- **Clientes B2B:** Colaboraciones con centros deportivos y empresas.

Margen de Servicio

Con la combinación de actividades estratégicas y operativas pretendemos garantizar una rentabilidad sostenible, atrayendo clientes y posicionando la marca en el mercado.

3.2 Análisis Externo**3.2.1 Análisis de la Competencia**

En el mercado actual de Madrid, la competencia se compone fundamentalmente de empresas de raqueta tradicionales, especialmente al tenis y al pádel, ya que muchas han empezado a adaptar parte de sus instalaciones para el pickleball. Sin embargo, la oferta se basa principalmente en espacios adaptados (pistas de tenis, pabellones polivalentes), en lugar de infraestructuras específicas para pickleball, aunque está creciendo, es más limitada. Esto hace que Power Slam disponga de una ventaja competitiva, ofreciendo instalaciones diseñadas para optimizar la práctica del pickleball y dar una experiencia diferenciada.

Tabla 2
Información de empresas competidoras.

Empresa	Ubicación	Pistas	Servicios adicionales	Alquiler de pistas	Clases	Torneos y eventos	Pistas dedicadas a pickleball o adaptadas	Patrocinadores
LaFuente Pickleball Hub	Villaverde, Madrid	12	Tienda, cafetería y vestuario	Sí	Sí	Sí	Dedicadas a pickleball y cubiertas	Decathlon
Picklenorth	San Agustín de Guadalix, Madrid	8	Canal de Twitch muy oyente y gimnasio	Sí	Sí	Sí	Adaptadas pista de fútbol sala y al aire libre	No tienen
Club Pickleball Growth	Móstoles, Madrid	8	Tienda online	Sí	Sí	Sí	Construida sobre pista multideportiva y al aire libre	Adidas

Nota: Descripción de empresas competidoras por elaboración propia.

En la (Tabla 2) se detallan algunas empresas competidoras en la Comunidad de Madrid, ubicadas en distintas localidades y con al menos 8 pistas de pickleball. Ofrecen servicios adicionales como tienda y cafetería, y sus principales ingresos provienen del alquiler de pistas, clases, torneos y eventos. Solo Lafuente Pickleball está dedicado exclusivamente a pickleball; los demás adaptan pistas multideportivas para la práctica. Lafuente cuenta con patrocinio de Decathlon y Pickleball Growth con el de Adidas, ambas son empresas multinacionales que están impulsando este deporte en España, lo que augura un futuro positivo para este deporte.

3.2.1 B Demanda y Competencia de Deportes de Raqueta

Para entender el posicionamiento de Power Slam frente a deportes consolidados en la Comunidad de Madrid, se ha elaborado una comparativa de indicadores clave (practicantes, infraestructuras y saturación de mercado) para pádel, tenis y bádminton.

Tabla 3

Comparativa de demanda e instalaciones en Madrid para deportes de raqueta.

Deporte	Practicantes aprox. (España)	Instalaciones en Madrid	Saturación de oferta	Oportunidades para Power Slam
Pádel	3.000.000	1.200 pistas	Muy alta: múltiples clubes y academias	Diferenciarse con indoor exclusivo
Tenis	1.000 000	800 pistas	Alta: clubes tradicionales consolidados	Ofrecer experiencia social innovadora
Bádminton	150.000	120 pistas	Baja: nicho poco explotado	Captar usuarios buscando alternativas

Nota: tabla comparativa de practicantes de deportes de raqueta tanto a nivel local, Madrid como nacional. Elaboración propia.

Como se aprecia (Tabla 3), el pádel presenta mayor masa de practicantes y elevada saturación, lo que dificulta la entrada de nuevas empresas salvo con formatos muy diferenciados (Por ejemplo, indoor exclusivo). El tenis, aunque aun siendo el más tradicional, mantiene alta oferta y públicos segmentados. El

bádminton, con menor cifra de aficionados e instalaciones, representa un nicho poco explotado donde Power Slam podría captar usuarios interesados en un deporte alternativo de raqueta.

Tabla 4

Tabla benchmarking

Variable	%	Power Slam	Pickle north	Club Pickleball Growth	LaFuente Pickleball Hub	Rivas Pickball
Ubicación estratégica	25%	5	4	3	3	2
Pistas exclusivas para Pickleball	20%	5	5	3	3	2
Servicios complementarios	15%	4	4	3	3	2
Patrocinios disponibles	10%	3	5	1	4	1
Eventos y torneos organizados	20%	5	5	4	4	3
Innovación tecnológica	10%	4	3	3	2	2
Media ponderada	100 %	4.5	4.4	3.0	3.2	2.1

Nota: Tabla benchmarking por elaboración propia.

Argumentación de las variables y puntuaciones de la (Tabla 4):

Ubicación Estratégica (25%)

- **Power Slam (5):** Ubicado en San Sebastián de los Reyes, una zona en expansión y se ubica la matriz de la empresa Decathlon a nivel nacional.
- **Lafuente (4):** Villaverde ofrece una ubicación accesible, pero menos estratégica.

- **Picklenorth (3) y Club Pickleball Growth (3):** Menos relevantes por su ubicación en zonas residenciales o alejadas.
- **Rivas Pickleball (2):** Zona periférica con menor atractivo.

Pistas Exclusivas para Pickleball (20%)

- **Power Slam (5):** Instalaciones indoor exclusivas.
- **Lafuente (5):** Pistas cuidadas y cubiertas.
- **Picklenorth, Club Growth (3):** Pistas adaptadas pero funcionales.
- **Rivas Pickleball (2):** Uso de espacios multideportivos.

Servicios Complementarios (15%)

- **Power Slam, Lafuente (4):** Ofrecen tienda y espacios sociales, pero sin cafetería formal.
- **Picklenorth, Club Growth (3):** Servicios básicos, pero menos integrales.
- **Rivas Pickleball (2):** Tienda online únicamente.

Patrocinios Disponibles (10%)

- **Lafuente (5):** Decathlon, patrocinador fuerte.
- **Club Growth (4):** Patrocinio de Adidas, aunque menos notorio.
- **Power Slam (3):** Potencial aún no desarrollado.
- **Picklenorth, Rivas (1):** Sin patrocinadores.

Eventos y Torneos Organizados (20%)

- **Power Slam, Lafuente (5):** Completa oferta de torneos y actividades regulares.
- **Picklenorth, Club Growth (4):** Buena organización, pero en menor escala.
- **Rivas (3):** Limitada oferta.

Innovación Tecnológica (10%)

- **Power Slam (4):** Uso de Playtomic para reservas.
- **Lafuente (3):** Sistema básico.
- **Picklenorth, Club Growth (3):** básico.

- **Rivas (2):** Sin integración tecnológica destacada.

3.2.2 Análisis de la Demanda

Según Sebastián Marín (2023) el crecimiento anual del pickleball ha sido de un 17,1 % en EE. UU entre 2018 a 2023, y las previsiones para España son que se prevé triplicar las licencias en los próximos cinco años. Con 36,5 millones de practicantes en EE. UU. y 130 nuevas ubicaciones mensuales (APP Pickleball, 2023) la demanda potencial en Madrid es muy alta y para cubrirla hará falta instalaciones deportivas especializadas para ello como Power Slam.

3.2.3 PESTEL

Para entender mejor el entorno macro en el que se desarrollará Power Slam, analizaremos lo siguiente:

Político: A continuación, nombraremos dos ejemplos en los que Power Slam podría beneficiar

En primer lugar, el Programa “Espacio Emprendedor”: se trata de una pre-incubadora de proyectos empresariales del Ayuntamiento de San Sebastián de los Reyes que ofrece a start-ups y emprendedores locales un espacio de coworking, asesoramiento en constitución legal, elaboración de plan de negocio y orientación sobre financiación y subvenciones. La inscripción en el programa podría servirnos para madurar nuestro modelo de negocio y acceder después a otras ayudas (Ayuntamiento de San Sebastián de los Reyes, 2025).

En segundo lugar, Generación Digital para Directivos de PYMES: es un programa en el que trabajan de la mano el Ayuntamiento y ESIC Business & Marketing School que ofrece 146 horas de formación gratuita (136 h síncronas + 10 h de consultoría) en digitalización de procesos (reservas online, CRM, marketing digital, etc.), abierto a sociedades mercantiles y autónomos de San Sebastián de los Reyes con convocatoria del 24 de marzo al 30 de junio de 2025. (Ayuntamiento de San Sebastián de los Reyes, & ESIC Business Marketing School, 2025). Sin duda, una idea que nos vendría bien para optimizar la plataforma de gestión y atraer más clientes.

Económico: PIB Comunidad de Madrid 2023: **+2,52 %**, un **36,3 %** por encima de la media nacional, lo que aumenta la capacidad de gasto en ocio y deporte (Instituto Nacional de Estadística, 2024).

Social: 47,9 % de los mayores de 15 años practica deporte al menos una vez por semana en España, reflejando demanda creciente de instalaciones cercanas (Llopis, 2024).

Tendencia al deporte de bajo impacto e inclusivo, pickleball favoreciendo la cohesión intergeneracional Llopis, (2024).

Tecnológico: Programa Kit Digital: hasta 3.000€ para digitalizar PYMEs (< 50 empleados) con soluciones de reservas online y CRM, aplicable a centros deportivos (Red.es, 2021). Con el software de Playtomic optimizaremos las reservas, pagos y reportes de KPIs, mejorando la experiencia de nuestros usuarios.

Ecológico: Plan de Acción de Economía Circular (UE, 2020). Impulsaremos el uso de materiales reutilizables y reducción de residuos en construcción y equipamiento de instalaciones (Comisión Europea, 2020). Del mismo modo aplicaríamos la Normativa de eficiencia energética que obliga a iluminación LED y sistemas de gestión energética, reduciendo la huella de carbono de los recintos deportivos.

Legal: Ley 10/1990, del Deporte: regula federaciones, cesión de instalaciones y convenios con entidades deportivas, marco jurídico para explotación de espacios de pickleball (BOE, 2023). LO 3/2018 de Protección de Datos: establece protocolos de privacidad y seguridad en tratamiento de datos de usuarios en plataformas de reserva y CRM (BOE, 2018).

3.2.4 Perfil Estratégico del Entorno

El análisis del entorno presenta diversas oportunidades y amenazas:

- **Oportunidades:** Creciente demanda, carencia de oferta especializada y posibilidad de alianzas estratégicas con empresas que están impulsando el pickleball en España. También, la tendencia de las personas en la búsqueda de estilos de vida saludables, y actividades de bajo impacto para ello.

- **Amenazas:** Adaptación rápida de competidores que actualmente utilizan pistas en pabellones, o instalaciones multideporte al aire libre, y posibles crisis económicas que reduzcan el poder adquisitivo de las personas para el ocio.

3.3.5 DAFO Y CAME

Tabla 5

Matriz DAFO

Fortalezas	Debilidades
- Ubicación estratégica en San Sebastián de los Reyes, una zona en continuo desarrollo - Instalación indoor no expuesta a condiciones climáticas adversas - Organización de eventos, competiciones y servicios complementarios que enriquecerán la imagen, calidad y oferta	- Marca en fase inicial de posicionamiento en el mercado - Inversión inicial con coste medio-alto por costes de construcción y mantenimiento - Desconocimiento del deporte en el mercado local, lo que exige esfuerzos en marketing
Amenazas	Oportunidades
- Proyección de crecimiento del número de licenciados en España con potencial de triplicarse en los próximos años - Posibilidad de alianzas estratégicas con federaciones deportivas, centros educativos, clubes y acuerdos comerciales y de patrocinio - Rentabilidad superior por metro cuadrado en comparación con otras instalaciones deportivas	- La competencia de clubes tradicionales que adaptan sus instalaciones al pickleball - Cambio en preferencias de los usuarios o inestabilidad económica que derive en menos demanda - Nuevas instalaciones o centros deportivos que ofrecen el pickleball

Nota: Tabla matriz Dafo por elaboración propia.

La (Tabla 5), muestra un análisis interno (Fortaleza y debilidades), y un análisis externo (Oportunidades y amenazas) de la empresa Power Slam, nuestra empresa se diferencia del resto por su condición de indoor, y nuestra máxima debilidad son los altos costes iniciales, y la competencia por la aparición de nuevas empresas.

Tabla 6
Estrategias CAME

Corregir debilidades	Mantener Fortalezas
- Implementar campañas de marketing a través de plataformas digitales con el fin de generar una necesidad y proveer una solución. formación sobre el pickleball y reforzar el posicionamiento de la marca a través de iniciativas como torneos especiales, open doors... - Optimizar procesos internos para reducir costos operativos sin comprometer la calidad del servicio	- Invertir en infraestructuras y tecnología de alta calidad para brindar una experiencia superior a los usuarios - Potenciar la ubicación y el carácter especializado de la instalación para consolidarse como referente en el sector, además de servicios como los campamentos estacionales
Afrontar amenazas	Explotar oportunidades
- Diversificar la oferta mediante la organización de eventos, torneos y actividades paralelas que generen mayor visibilidad y fidelidad de marca e imagen	- Establecer alianzas con federaciones y clubes deportivos para aumentar usuarios - Patrocinadores que puedan reforzar nuestra imagen de marca - Aprovechar el crecimiento del mercado y el interés en deportes de bajo impacto para lanzar promociones y planes de fidelización

Notal: Tabla de estrategias Came por elaboración propia.

La (Tabla 6), muestra estrategias para mejorar el rendimiento de nuestra empresa través de corregir debilidades, como reducir costes, mantener las fortalezas como una infraestructura diferenciada, gestionar las amenazas planteando una mayor visibilidad de la empresa, y en cuanto a las oportunidades, aprovechar el crecimiento del pickleball en España para atraer a más clientes.

3.4 Objetivos

Para tener claro los objetivos vamos a establecer metas para guiar el desarrollo de nuestro plan de empresa Power Slam. Para ello, los hemos dividido en dos grupos: objetivos estratégicos, que establecen la visión y el posicionamiento de la empresa a mediano y largo plazo, y objetivos operativos, que delimitan las acciones concretas y medibles necesarias para alcanzar dicha visión.

3.4.1 Objetivos Estratégicos

- **Corto plazo (0–1 año):** Posicionar la marca y alcanzar una ocupación mínima del 50 % para que el proyecto sea rentable a corto y medio plazo.
- **Medio plazo (1–3 años):** Duplicar clientes recurrentes y diversificar la oferta con campamentos y eventos corporativos de empresas, y consolidar las alianzas con las federaciones regionales y nacionales, que será clave para el impulso del deporte.
- **Largo plazo (3–5 años):** Ser reconocidos como una instalación de referencia en la Comunidad de Madrid, aumentar el número de jugadores lo que conlleva más torneos, clases, eventos, y expandir la idea de negocio a otras regiones de España.

3.4.1 Objetivos Operativos

Los objetivos operativos guían las acciones concretas y deben ser viables, medibles y con un impacto tangible en las operaciones de la empresa.

- **Corto plazo (0-1 año):** Optimizar la plataforma de reservas; organizar dos eventos inaugurales para promover la instalación dentro de la Comunidad de Madrid.
- **Medio plazo de (1-3 años):** Ejecutar cuatro torneos anuales; lanzar programa de fidelización a clientes recurrentes, monitorizar KPIs como la satisfacción del cliente.
- **Largo plazo de (3-5 años):** Desarrollar aplicación móvil; ampliar plantilla cualificada; implementar mantenimiento sostenible en las instalaciones considerando las energías renovables y reciclaje de materiales.

Del mismo modo, para garantizar el seguimiento y ajuste continuo de nuestra operativa, incorporaremos KPIs cuantitativos:

- **Tasa de ocupación mensual:** Objetivo ≥ 60 % el primer año y ≥ 75 % a partir del tercero.
- **Retención de clientes:** Porcentaje de usuarios que repiten reserva en un plazo de 3 meses, meta ≥ 30 % en año 1.
- **Net Promoter Score (NPS):** Puntuación media de satisfacción, con objetivo ≥ 70 .
- **Índice de conversión digital:** Ratio de reservas confirmadas vs. visitas a la app/web, meta ≥ 15 %.

Estos indicadores se revisarán cada seis meses para detectar desviaciones y, por lo tanto, llevar a cabo correcciones.

4. Plan de Marketing

El plan de marketing va a ser un elemento crucial para el éxito de nuestro proyecto. La estrategia de marketing se enfoca en conectar con los diferentes segmentos de usuarios desde niños y familias hasta adultos y empresas, aprovechando nuestra ventaja competitiva de contar con instalaciones especiales, modernas y adaptadas.

4.1 Decisiones en Relación con el Producto

Power Slam ofrece diez pistas indoor de pickleball, entrenamientos personalizados, ligas regulares y eventos sociales, complementados con zona de tienda y vending, y áreas de descanso diseñadas para maximizar la comodidad.

4.2 Decisiones en Relación con el Precio

Aplicaremos una política de valor con el fin de segmentar servicios y atendiendo diferentes demandas.

- **Membresías mensuales/anuales** con distintos niveles de beneficios.
- **Tarifas por hora y paquetes promocionales** para usuarios ocasionales.
- **Descuentos segmentados** (estudiantes, familias, corporativos).

- **Ofertas de lanzamiento** para incentivar la captación inicial.

4.3 Decisiones en Relación con la Distribución

- **Digital:** Integración con Playtomic y plataforma propia para reservas, pagos y seguimiento.
- **Físico:** Señalización y puntos de información en San Sebastián de los Reyes; alianzas con entidades locales.

4.4 Decisiones de Comunicación

- **Canales digitales:** Campañas en Instagram y Facebook con contenido audiovisual de alta calidad, como objetivo a corto medio plazo tendríamos un canal de YouTube propio del club para retransmitir los torneos en directo, y así conectar con el público más joven.
- **Medios tradicionales:** Cuñas de radio local, cartelería y ruedas de prensa de lanzamiento.
- **Mensaje clave:** Innovación, salud y comunidad.

En resumen, nuestro mensaje ha de ser en torno a la innovación, la salud y la comunidad. Transmitir la opción de poder disfrutar de una experiencia deportiva integral.

4.5 Activaciones por Parte de la Empresa

- **Eventos inaugurales:** Demostraciones, mini-torneos y clases abiertas con invitados del ámbito deportivo.
- **Calendario anual de competiciones:** Torneos locales, ligas regulares y jornadas de puertas abiertas.
- **Acciones off-site:** Participación en ferias y mini-clínicas en centros culturales y deportivos.
- **Programas de fidelización:** Puntos y descuentos por recomendación.
- **Alianzas estratégicas:** Colaboraciones con Decathlon, Adidas y otras marcas.

- **Medición:** Seguimiento de KPIs de asistentes, conversión, engagement y satisfacción para ajustes continuos.

4.6 Programa Embajadores de Power Slam

Dentro de nuestra estrategia de crecimiento y posicionamiento de marca, al cabo de 2-3 años introduciríamos la figura de un embajador que gestionará el canal de YouTube y Twitch de nuestra empresa, de esta manera conectaríamos con un público más joven entre 15 y 30 años, ya que es un segmento activo en redes sociales. Las responsabilidades del embajador serían:

- Promocionar nuestra empresa en redes sociales.
- Retrasmitir en directo torneos internos, grabar vídeos de la instalación...etc.

De esta forma aumentaríamos la captación de público joven mediante marketing digital.

5. Plan de Operaciones de Gestión

El plan de operaciones de gestión define cómo se llevarán a cabo los procesos internos y se garantizará la fluidez en el funcionamiento diario, por lo que la gestión y planificación ha de ser minuciosa.

5.1 Procesos Clave para el Desarrollo de la Empresa

Para la reserva de pistas se empleará la plataforma Playtomic, integrada en una aplicación móvil que proporcionará disponibilidad en tiempo real, confirmación de pagos y emisión de recibos digitales. Este sistema optimiza la ocupación y facilita la experiencia. Paralelamente, el club asumirá:

- **Mantenimiento y operación:**
 - **Diario:** Inspección al inicio y al cierre de la jornada para limpieza y verificación de equipamiento (redes, iluminación y señalética).
 - **Semanal:** Revisiones preventivas de infraestructura y actualización de equipos.

- **Mensual:** Mantenimiento correctivo profundo y reparaciones programadas.
- **Incidencias:** Canal de reporte instantáneo con registro de acciones y seguimiento hasta resolución.
- **Eventos y actividades:** Planificación anual de ligas, torneos y actividades estacionales, con asignación de responsables y cronograma detallado.
- **Atención al cliente:** Protocolos unificados online y presenciales, que cubren desde consultas iniciales hasta retroalimentación post-actividad. Se realizarán encuestas de satisfacción y seguimiento de KPIs (ocupación, recurrencia y valoración).
- **Mejora continua:** Implantación de la metodología PDCA (Planificar, Hacer, Verificar, Actuar) con reuniones trimestrales para evaluar desempeño operativo e implementar ajustes.

5.2 Recursos Materiales para el Desarrollo de la Actividad

- **Infraestructura:** Instalaciones construidas específicamente para pickleball, con pistas diseñadas en función del máximo aprovechamiento del espacio. Se prioriza el uso de materiales de alta durabilidad y bajos requerimientos de mantenimiento.
- **Equipamiento Deportivo:** Todo el material necesario para la práctica del pickleball: redes, palas, pelotas reglamentarias y elementos de seguridad. Además, se podrá disponer de equipos de medición y seguimiento para entrenamientos (por ejemplo, cronómetros, cámaras para analizar técnicas, etc.).
- **Tecnología y Sistemas Informáticos:** Implementación de Playtomic para reservas y herramientas de análisis para el seguimiento de KPIs operativos.
- **Integración de Hardware:** Ordenadores, terminales de pago y dispositivos para el manejo de datos y control de acceso a las pistas.
- **Material Publicitario y Promocional:** Elementos gráficos, señalética para las instalaciones y materiales de comunicación para las campañas de lanzamiento y promoción.

5.3 Aspectos de Logística

- **Suministro y distribución:** Definición de proveedores estratégicos para el material deportivo, equipos tecnológicos y suministros generales (agua, electricidad, etc.). Se establecerán acuerdos para garantizar entregas puntuales y condiciones competitivas.
- **Control de inventario:** Implementación de un sistema de gestión de inventario que permita monitorizar el nivel de existencias y realizar pedidos de forma programada.
- **Gestión de recursos y flujos de trabajo:** Organización de los horarios de uso de las pistas, coordinación entre los departamentos (mantenimiento, atención al cliente y operaciones) y un sistema de comunicación interna ágil que permita reaccionar rápidamente ante imprevistos.
- **Seguridad y prevención:** Protocolos de seguridad tanto para los usuarios como para el personal, incluyendo rutas de evacuación, señalización adecuada y medidas preventivas frente a incidentes. Se coordinará con organismos locales para garantizar el cumplimiento de normativas.
- **Optimización de costes logísticos:** Análisis de la cadena de suministros, negociación con proveedores y uso de tecnologías que permitan automatizar y agilizar los procesos logísticos, reduciendo tiempos y costes operativos.

6. Plan de Recursos Humanos

6.1 Organigrama

Figura 4

Organigrama de la empresa Power Slam



Nota: Organigrama de la empresa Power Slam por elaboración propia.

En la (Figura 4), se presenta el organigrama de la empresa de Power Slam, a continuación, se hace una descripción del mismo.

6.2 Descripción del Puesto de Trabajo

- **Recepcionistas (4 personas)**
 - **Responsabilidades:** Atención al cliente presencial y de forma telefónica, gestión de reservas de pistas, apoyo en la organización de eventos.
 - **Requisitos:** Experiencia previa en atención al cliente, habilidades comunicativas y manejo de software como Playtomic.
 - **Horario:** Turnos rotativos para cubrir la apertura y cierre del centro.
- **Especialista en Marketing (1 persona)**
 - **Responsabilidades:** Diseño de estrategias de marketing, gestión de redes sociales, análisis de mercado y colaboraciones con influencers.
 - **Requisitos:** Formación en marketing digital, experiencia previa en branding deportivo y manejo de herramientas como Google Analytics.
- **Encargado de Contabilidad y Finanzas (1 persona)**
 - **Responsabilidades:** Control de presupuestos y análisis financiero.
 - **Requisitos:** Licenciatura en contabilidad o gestión deportiva y conocimiento intermedio de herramientas como Excel.
- **Responsable de Recursos Humanos (1 persona)**
 - **Responsabilidades:** Desarrollo profesional y seguimiento del bienestar de los empleados.
 - **Requisitos:** Formación en gestión de RRHH o gestión deportiva con habilidades interpersonales destacadas y conocimiento de normativa laboral española.
- **Encargado de Gestión de Eventos y Torneos (2 persona)**
 - **Responsabilidades:** Diseño, planificación y ejecución de eventos deportivos, coordinación con patrocinadores y supervisión logística.
 - **Requisitos:** Experiencia en gestión de eventos deportivos, planificación logística y habilidades para trabajo en equipo.

6.2.1 Reclutamiento y Selección

El departamento de RRHH se encargará del proceso de reclutamiento del personal propio como los recepcionistas, directora/o de marketing y a su vez, será en enlace de la empresa con las empresas externalizadas como las dedicadas a la limpieza y mantenimiento y alquiler de pistas Playtomic.

El proceso de reclutamiento será el siguiente:

Publicación de ofertas: Difusión de los puestos de trabajo en plataformas como LinkedIn, InfoJobs y redes sociales.

Selección inicial: Evaluación de CVs y entrevistas con dinámicas grupales e individuales.

Pruebas técnicas: Evaluación de habilidades específicas como manejo de software o planificación.

Onboarding: Programa de inducción sobre los valores, protocolos y metas de Power Slam (elaborada por CEOS`s).

6.2.2 Tipos de Contratos y Políticas Salariales

Según las características del personal y la empresa hemos estructurado los contratos de la siguiente forma:

Tipos de contratos:

- Contratos indefinidos para roles clave como marketing.
- Contratos de jornada completa o parcial para recepcionistas, según el turno asignado.

Políticas Salariales:

- **Recepcionistas:** 1.200 € netos/mes.
- **Especialista en Marketing:** 1.800 € netos/mes.
- **Responsable de Contabilidad y Finanzas:** Sueldo CEO (especificado en el próximo apartado).
- **Responsable de Recursos Humanos:** Sueldo CEO.
- **Responsable de Eventos y Torneos:** Sueldo CEO.

6.3 Cálculos Salariales

Los departamentos de RRHH, contabilidad y gestión de eventos y torneos estarán gestionados por los CEO 's, además de supervisar la recepción es decir la administración de la instalación, por lo que los sueldos estarán establecidos como dicha función independientemente de los departamentos.

- El departamento de contabilidad estaría gestionado por Javier Salamanca
- El departamento de RRHH estaría gestionado por Carla Pérez
- El departamento de eventos y torneos estaría gestionado por ambos.

Por ello, los salarios reflejados estarían relacionados con todas las funciones de forma global y no por departamentos y quedaría reflejados en el apartado de CEO'S.

Es importante matizar que el departamento de marketing y comunicación ha de tener una comunicación activa con el departamento de recepción, que es el que se encuentra dando un servicio directo con el cliente y con los demás departamentos.

Tabla 7

Salarios de personal Power Slam

Puesto	N.º de personas	Salario neto	Total mensual	Total Anual
Recepcionista	4	1.200	4.800	57.600
Especialista marketing	1	1.800	1.800	21.600
Responsable de contabilidad	1	-	-	-
Responsable RRHH	1	-	-	-
Responsable de eventos y torneos	2	-	-	-
CEOS	2	2.000	4.000	48.000
Total, general aproximado	7	5.000	10.600	127.000

Nota: Tabla de salarios de Power Slam. Elaboración propia

En la (Tabla 7), se presentan los puestos de trabajo y salarios de los empleados de la empresa de Power Slam, la cual cuenta con 10 empleados, un gasto mensual de 10.600€.

7. Plan Jurídico

7.1 Tipo de Sociedad y Modalidad de Constitución

Para la constitución de Power Slam hemos optado por una sociedad limitada, debido a varias razones. En primer lugar, seríamos dos socios principales y el capital a aportar sería de 3000 euros (García, 2023) entre los dos, lo cual hace que sea una cantidad accesible.

Además, este tipo de sociedad nos permite beneficiarnos de la tarifa plana de autónomos de 87 euros los primeros 12 meses. Otra variable clave es que en este tipo de sociedad la responsabilidad de los socios es limitada al capital aportado, lo que supone que, en caso de fracasar en nuestro proyecto, no se verían afectados nuestros bienes patrimoniales personales, y las deudas llegarían hasta el capital aportado por los dos socios. En conclusión, consideramos que una S.L es la mejor opción por su facilidad para la creación, posibles subvenciones, y la limitación al capital aportado en caso de que el proyecto no funcione.

7.2 Requisitos Legales

Para la creación de Power Slam S.L. sería necesario cumplir con una serie de requisitos legales mínimos. En primer lugar, solicitaríamos la certificación de denominación en el Registro Mercantil de Madrid, de esta manera nos aseguraremos de que ninguna otra persona/empresa utilice nuestro nombre. Para continuar, realizaríamos la aportación obligatoria de 3.000 euros. Después, tendríamos que redactar los estatutos, en los cuales se incluiría el objetivo social de la empresa, la estructura de la administración, las obligaciones de la empresa, y la dirección de la empresa todo esto debería ser firmado ante notario. (Fondevila, 2025).

Tras la firma, acudiríamos al Registro mercantil, solicitaríamos el NIF y el modelo 036 a hacienda. Después, realizaríamos el alta formal en el régimen de autónomos, y aprovechándonos de la cuota reducida a 87 euros al mes por socio durante el primer año. (Infoautónomos, 2025).

Por último, tramitaríamos las licencias necesarias con el Ayuntamiento de San Sebastián de los Reyes para comenzar a trabajar de forma legal, además de dar de alta a nuestros trabajadores en la seguridad social.

7.3 Trámites

Para formalizar los trámites necesarios de nuestro plan de empresa, seguiríamos las instrucciones del gobierno de España a través de su plataforma para PYMES. (España Gobierno, 2025) Estos destacan por:

1. Alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores. (AEAT).
2. Impuesto sobre actividades económicas (AEAT).
3. Alta en el régimen especial de trabajadores autónomos (Tesorería general de la seguridad social).
4. Legalización del libro de actas, registro de socios, registro de acciones nominativas, y del libro de registros de contratos entre los socios y la sociedad (Registro mercantil de Madrid).
5. Legalización del libro diario, cuentas anuales y de inventario (Registro Mercantil de Madrid).
6. Alta de Carla y Javier en el régimen de la seguridad social (Tesorería general de la seguridad social).
7. Afiliación de trabajadores de recepción (Tesorería general de la seguridad social).

8. Plan Económico-financiero y Viabilidad

8.1 Inversión Inicial y tipo de Financiación

Para la inversión inicial estimada nos hemos basado en el acondicionamiento de la nave y pistas, estimando un valor de 150.000 euros, del mismo modo hemos tenido

en cuenta el software y plataforma de Playtomic con un valor de 5.240 euros, y otros gastos iniciales esenciales como seguros, seguridad, limpieza y publicidad. La inversión total inicial sería de 160.000 €

En cuanto a las fuentes de financiación:

- Capital social: aportación de 50.000 €, por parte de los socios. (25.000x2)
- Préstamo bancario: 100.000 € con un plan de amortización progresivo mensual.

El total de la financiación sería un total de 150.000 €, lo que haría viable la inversión inicial.

8.2 Balance de Situación

Tabla 8

Balance año 0 al año 1

ACTIVOS		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
ACTIVOS NO CORRIENTES		PATRIMONIO NETO	
- inversión inicial	150.000	- capital social aportado	50.000
TOTAL ACT. NO CORRIENTES	150.000	TOTAL PATRIMONIO NETO	50.000
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVO NO CORRIENTE	
- ingresos estimados año1	407.000	- prestamo banco	100.000
		TOTAL PAS. NO CORRIENTE	100.000
TOTAL ACTIVOS	557.000	PASIVO CORRIENTE	
		- gastos operativos estimados	405.000
		TOTAL P.CORRIENTE	405.000
		TOTAL PAT. NET Y PAS.	557.000

Nota: Tabla del balance del año 0 al 1 por elaboración propia.

La (Tabla 8), presenta el balance del año 0 al año 1 de la empresa Power Slam, a continuación, se realiza un análisis exhaustivo de los resultados.

Amortización Anual

- Principal amortización por año: 20.000 € (100.000 € dividido entre 5 años).
- Este monto se reducirá cada año del pasivo no corriente en el balance.
- En el estado de resultados, se registrará como gasto por amortización, impactando el resultado final (EBIT).

Balance Tras el Primer Año

- El pasivo no corriente disminuiría en 20.000 €, quedando en 80.000 € el préstamo bancario.
- Los activos se ajustarán por las ganancias o pérdidas acumuladas durante el primer año.

Del mismo modo, nuestro proyecto comenzaría con una inversión inicial de 50.000 euros, es decir, el capital social aportado por los socios desde septiembre hasta diciembre, en donde se llevarían a cabo las inversiones y gestiones necesarias para que el proyecto se puede llevar a cabo, como permisos, acondicionamiento de nave.

Seguidamente, con el préstamo bancario que amortizamos en 5 años, comenzaremos con el grueso del proyecto.

8.3 Ingresos y Gastos del Primer año de Funcionamiento

Tabla 9

Ingresos y gastos en el primer año.

Concepto/mes	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
INGRESOS													
Ingresos por Alquiler de pista	35.000,00 €	25.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	25.000,00 €	15.000,00 €	12.000,00 €	10.000,00 €	35.000,00 €	25.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	262.000,00 €
Ingresos por clases	1.000,00 €	2.500,00 €	3.000,00 €	4.000,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €	0,00 €	0,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	39.500,00 €
Ingresos por Torneos y ligas	0,00 €	0,00 €	0,00 €	2.500,00 €	1.500,00 €	2.000,00 €	0,00 €	0,00 €	1.500,00 €	2.000,00 €	2.500,00 €	1.500,00 €	13.500,00 €
Ingresos campamentos estacionales	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	2.000,00 €	8.000,00 €	4.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	6.000,00 €	20.000,00 €
Ingresos vending y tienda	4.000,00 €	3.000,00 €	3.500,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	3.500,00 €	2.500,00 €	1.500,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	5.000,00 €	43.000,00 €
Ingresos por patrocinadores	15.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	15.000,00 €
Eventos de empresa	0,00 €	0,00 €	0,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	6.000,00 €	14.000,00 €
Ingresos Totales	55.000,00 €	30.500,00 €	26.500,00 €	32.500,00 €	37.000,00 €	27.000,00 €	22.500,00 €	15.500,00 €	45.500,00 €	38.000,00 €	33.500,00 €	43.500,00 €	407.000,00 €
GASTOS													
Alquiler local	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	72.000,00 €
Seguro	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	12.000,00 €
Suministros	3.000,00 €	3.000,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	2.000,00 €	3.000,00 €	2.500,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	33.000,00 €
Publicidad	10.000,00 €	5.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	1.000,00 €	0,00 €	0,00 €	3.000,00 €	2.000,00 €	1.000,00 €	2.000,00 €	30.000,00 €
Página Web	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	4.800,00 €
Seguridad	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	12.000,00 €
Gestoría	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	8.400,00 €
Limpieza	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	42.000,00 €
Sueldos	10.600,00 €	10.600,00 €	10.600,00 €	10.600,00 €	10.600,00 €	10.600,00 €	10.600,00 €	10.600,00 €	10.600,00 €	10.600,00 €	10.600,00 €	10.600,00 €	127.200,00 €
Seguridad Social	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	72.000,00 €
Acondicionamiento de nave, y pistas	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	20.000,00 €
Playtomic	700,00 €	500,00 €	400,00 €	400,00 €	500,00 €	300,00 €	240,00 €	200,00 €	700,00 €	500,00 €	400,00 €	400,00 €	5.240,00 €
Gastos Totales	44.566,67 €	39.366,67 €	35.766,67 €	35.766,67 €	35.866,67 €	35.166,67 €	34.106,67 €	33.066,67 €	37.566,67 €	35.866,67 €	35.266,67 €	36.266,67 €	438.640,00 €
EBITDA	10.433,33 €	-8.866,67 €	-9.266,67 €	-3.266,67 €	1.133,33 €	-8.166,67 €	-11.606,67 €	-17.566,67 €	7.933,33 €	2.133,33 €	-1.766,67 €	7.233,33 €	-31.640,00 €
Amortizaciones	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	1.666,67 €	20.000,00 €
EBIT	12.100,00 €	-7.200,00 €	-7.600,00 €	-1.600,00 €	2.800,00 €	-6.500,00 €	-9.940,00 €	-15.900,00 €	9.600,00 €	3.800,00 €	-100,00 €	8.900,00 €	-11.640,00 €

Nota: Ingresos y gastos en primer año de Power Slam. Elaboración propia.

La (Tabla 9) muestra los ingresos y gastos totales de la empresa Power Slam, siendo los ingresos de 407.000 €, donde el alquiler de pistas se ubica como la fuente principal de estos. Por otro lado, los gastos totales son elevados y alcanzan un total de 438.640 €. Destacando los sueldos de los empleados como nuestro gasto principal. En la mayoría de los meses el EBITDA es negativo, destacando los meses de junio, Julio y agosto debido a que durante las vacaciones de verano la afluencia baja considerablemente, y por lo tanto hay menos reservas, y durante los meses de Julio y agosto no hay clases, aunque se compensa con los campamentos de verano. El resultado final es que el primer año en un escenario realista se perderían -11.640 €, debido a la fuerte inversión para empezar esta empresa, y arrastrado por el alquiler y los salarios de los trabajador.

8.4 Cuenta de Resultados del Año 5

Resultado de Explotación Desde un Punto de Vista Realista

En la siguiente tabla (Ver Anexo III) se hace un enfoque de nuestro proyecto de una forma realista, y el resultado del año 5 es que los ingresos son de 595.888,70 €, superando con claridad a los gastos que son de 495.493,13 €, lo cual indica que nuestra empresa tendría una rentabilidad neta positiva. A partir del cuarto año recuperaríamos la inversión inicial, y por lo tanto sería un plan de empresa rentable. Otro dato positivo es el crecimiento del EBITDA año tras año, lo que refleja que la empresa es rentable. Los ingresos se mantendrían estables durante los próximos cinco años, y el alquiler de pistas sería nuestra fuente principal de ingresos, esto nos ayuda a tener los gastos controlados, a pesar de que sean elevados. Por lo tanto, sería un modelo de empresa rentable a medio-largo plazo desde un punto de vista realista.

Resultado de Explotación desde un Punto de Vista Pesimista

En la siguiente tabla (Ver Anexo IV) se hace un enfoque de nuestro proyecto de una forma pesimista, y el resultado del año 5 es que los ingresos son de 494.711,04 €, siendo inferior que los gastos que son de 501.972,95 €, lo cual indica que nuestra

empresa no sería rentable, y tendría que quebrar antes del año cinco o realizar un cambio estructural donde se redujeran los gastos y aumentasen los ingresos, ya que no se recuperaría la inversión inicial en los 5 primeros años y el EBITDA año tras año es negativo, lo que refleja que la empresa no es rentable. Por lo tanto, sería un modelo de empresa que fracasaría a medio-largo plazo desde un punto de vista pesimista, lo cual se resume en una ocupación anual inferior al 30%, y un crecimiento anual inferior al 6 %, esto es poco probable debido al crecimiento de este deporte en el mundo, la involucración de la RFET profesionalizando el deporte, y creando torneos, además de la involucración de empresas multinacionales como Decathlon y Adidas que están invirtiendo en el crecimiento de este deporte en España. En conclusión, todo plan de empresa conlleva un riesgo, y por ello hay que valorar un caso pesimista, aunque sea poco probable que ocurra.

Resultado de Explotación Desde un Punto de Vista Optimista

En la siguiente tabla (Ver Anexo V) se expone un escenario optimista de nuestro plan de empresa Power Slam, revelando una evolución financiera muy positiva en los cinco primeros años. En el año 5 los ingresos son de 843.955,20 €, y los gastos serían de 491.372,76 €, que enseña una rentabilidad muy positiva con el paso de los años.

A lo largo de este período, el EBITDA crece todos los años, llegando hasta los 352.582,44 € al finalizar el periodo. Esto nos indica que la empresa genera beneficios suficientes antes de valorar las amortizaciones e impuestos. Para continuar, la inversión inicial se recupera en 2,79 años, muy por debajo de los 5 años lo cual es un plazo muy positivo teniendo en cuenta que la inversión inicial es muy alta.

El VAN es de 961.884,62 €, lo cual indica que el proyecto genera mucho valor, y el TIR es de 77,53%, lo cual indica que es un proyecto efectuable.

Este escenario es optimista, y muestra un crecimiento medio anual de un 20%, y una tasa de ocupación del 80-90%. A pesar del crecimiento de este deporte, y respaldo de empresas y RFET, es un escenario poco probable, pero más realista

que un escenario pesimista ya que las expectativas de crecimiento del pickleball en España son muy altas.

En conclusión, ante este análisis, el plan de empresa sería muy rentable, por lo que sería un plan de empresa exitoso a medio plazo.

9. Responsabilidad Social Corporativa

Como empresa, nos enfocaremos en promover un modelo deportivo sostenible. Teniendo en cuenta que dispondremos de una nave industrial de 2.000 metros cuadrados con doce pistas de pickleball, la fachada estará equipada de placas solares e iluminación LED de bajo consumo, de esta manera optimizaremos el uso energético, y ayudaremos a reducir el impacto ambiental.

La construcción de las pistas será realizada por composan, una empresa líder en el sector de pavimentos que ofrece la construcción de pistas con materiales ECO, asegurándonos unas instalaciones respetuosas con el medio ambiente.

Para continuar, nos uniremos al proyecto Ecoball de la empresa composan, aprovechando su servicio gratuito de reciclaje de pelotas usadas. De esta manera, según (Green Ball, 2025) les daremos una segunda vida para convertirlas en materiales de construcción.

Para concluir, nuestro objetivo es crear una empresa sostenible, duradera y respetuosa con la tierra. Por ello, solicitaremos el Certificado Verde de empresas, lo cual hará destacar nuestra implicación por lo sostenible y así diferenciarnos del resto de empresas.

10. Cronograma to-start

Tabla 10

Cronograma de la empresa Power Slam.

TAREAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Definir objetivos y estrategia de Power Slam	X											
Investigación de mercado (oportunidad de explotación) y evaluación de la demanda tanto local como posible competencia	X	X										
Elaboración del modelo Canvas y plan de negocio		X	X									
Desarrollo del plan financiero y elaboración del presupuesto inicial			X	X								
Búsqueda y contratación de la nave industrial (ubicación estratégica para pistas indoor)			X	X								
Diseño y adecuación de la nave (instalación de pistas, vestuarios, áreas complementarias)				X	X							
Adquisición e instalación del equipamiento deportivo y tecnológico (pistas, iluminación, sistema de reservas)					X	X						
Contratación y formación del equipo (receptionistas, directora marketin y comunicación...) Acuerdos con empresas y servicios subcontratados				X	X							
Implementación del sistema de gestión y reserva online (software de reservas, Playtomic)					X	X						
Lanzamiento de campañas de marketing digital y estrategia de comunicación						X	X	X				
Negociación y establecimiento de alianzas estratégicas (clubes, federaciones, patrocinadores)						X	X					
Acciones de captación y contacto con clientes B2B y B2C							X	X	X			
Organización del evento de lanzamiento oficial (promociones, mini eventos)								X				
Organización e inicio del primer torneo inaugural de Power Slam (para generar atracción y fidelización)									X			
Participación en ferias y realización de eventos deportivos adicionales (activaciones y demostraciones)										X		
Evaluación y seguimiento de indicadores clave (KPIs); análisis de feedback y ajustes											X	X
Planificación y organización de torneos periódicos y eventos de fidelización (previo a futuros ciclos)											X	X

Nota: Tabla con el cronograma de Power Slam. Elaboración propia.

11. Conclusiones

Para la conclusión de nuestro plan de empresa Power Slam S.L, hemos realizado un análisis exhaustivo del pickleball que es el deporte que más ha crecido en Estados Unidos en los últimos cinco años. Además, de surgir como una oportunidad para las empresas de tenis y pádel para ampliar su oferta, y de esta forma atraer a clientes a los que antes no se podía llegar.

Es un hecho que el pickleball no para de crecer en España, ya que a lo largo de la realización de este trabajo se sucedían noticias relacionadas con esta industria, desde que la empresa multinacional decathlon iba a sponsorizar al primer club de pickleball en España llamado La fuente pickleball hub, convirtiéndose en el más grande de Europa, hasta la creación de un ránking global para federados de la mano de la RFET y DUPR.

Estas noticias son un claro ejemplo de que la industria del pickleball va a crecer de forma exponencial en España, ya que hay empresas multinacionales, y federaciones nacionales impulsando este deporte e incentivando la creación de empresas a través de patrocinios.

En Power Slam hemos analizado la rentabilidad por metro cuadrado de este deporte frente a otros deportes tradicionales, sus beneficios para la salud, su evolución en el mercado global, y las expectativas de crecimiento que le esperan a este deporte en España en los próximos años, donde se estima que el número de licencias se multiplique por tres, y por consiguiente aumente el número de torneos, ligas y eventos.

Por estas razones, nuestra idea de negocio tiene como objetivo ser uno de los primeros espacios exclusivos de pickleball en España, y si la demanda se comporta como se espera sería una empresa rentable a partir del tercer año, y generaría beneficios desde una perspectiva realista.

12. Referencias Bibliográficas

Asociación Española de Pickleball. (s. f.). *Pickleball Spain*.

<https://www.theapp.global/news/nearly-50-million-adult-americans-have-played-pickleball>

Association of Pickleball Professionals. (2023, Marzo). *2023 APP Pickleball*

Participation Report. https://assets-global.website-files.com/642c2ebf6376c444976a3f95/648b7da1f7224a74177f1223_2023_APP_Pickleball_Participation_Report_-_March_2023.pdf

Ayuntamiento de San Sebastián de los Reyes, & ESIC Business & Marketing

School. (2025). *Generación Digital para Directivos de PYMES:*

convocatoria 24 marzo–30 junio 2025. <https://www.laplazadesanse.es/-/la-convocatoria-del-programa-generaci%C3%B3n-digital-para-directivos-de-pymes-se-abrir%C3%A1-el-24-de-marzo>

Ayuntamiento de San Sebastián de los Reyes. (2025). *Programa Espacio*

Emprendedor: preincubadora de proyectos empresariales

<https://www.ssreyes.org/es/web/sansenet/sansenet/portal-empresarial>

Ayuntamiento de San Sebastián de los Reyes. (s.f.a). *Bases reguladoras de la*

convocatoria de subvenciones de libre concurrencia 2024.

<https://www.ssreyes.org/documents/1678104/0/BASES+SUBVENCIONES+LIBRE+CONCURRENCIA+CEIP-CEE+2024.pdf/1a1fdf63-ac4f-0bcc-c0c6-9cd640727064?version=1.0&t=1734512691199>

Comisión Europea. (2020). *A new Circular Economy Action Plan for a cleaner and more competitive Europe* (COM (2020)98).

https://environment.ec.europa.eu/strategy/circular-economy-action-plan_en

Dr. Jiménez, D. C., IFMCP, APRN, FNP-BC, CFMP. (2023, 11 de julio). Pickleball: beneficios para la salud para todos. *Sciatica Pain and Treatment Clinic*.

<https://es.sciatica.clinic/beneficios-para-la-salud-de-pickleball-para-todos/>

España, Gobierno. (2025, 13 de abril). *Para la puesta en marcha de una empresa*.

<https://plataformapyme.es/es-es/creacion/Paginas/tramites-puesta-en-marcha.aspx> <https://plataformapyme.es/es-es/creacion/Paginas/tramites-puesta-en-marcha.aspx>

Fondevila, J. (2025, 13 de febrero). *Cómo crear una sociedad limitada paso a paso en 2025*. <https://www.holded.com/es/blog/como-constituir-una-s-l>.

García, T. (2024). *Cómo construir una sociedad limitada paso a paso en 2024*.

<https://garciataboada.es/como-construir-una-sociedad-limitada-paso-a-paso-en-2024>

Green Ball. (2025). *Inicio*. <https://www.green-ball.es/>

Harrell, A. (2022, 19 de octubre). *Origen y evolución del pickleball: El “tenis-pádel” que arrasa en Estados Unidos*. *National Geographic*.

<https://www.nationalgeographic.es/historia/pickleball-origen-evolucion-tenis-padel-estados-unidos>

Ildefe. (2025). *Test de evaluación de emprendedores*. <https://ildefe.es/test/test-de-evaluacion-de-emprendedores/>

Infoautónomos. (s. f.). *Cuota de autónomos: ¿cuánto se paga?*

https://www.infoautonomos.com/seguridad-social/cuota-de-autonomos-cuanto-se-paga/?utm_source

Instituto Nacional de Estadística. (2024, 18 de diciembre). *Contabilidad regional de España: Producto Interior Bruto regional 2023.*

<https://www.ine.es/dyngs/Prensa/es/CRE2023.htm>

La RFET y DUPR. (s.f.). *La RFET Y DUPR crean una alianza innovadora para la Clasificación Global del Pickleball federado en*

España. <https://www.rfet.es/es/noticia/la-rfet-y-dupr-crean-una-alianza-innovadora-para-la-clasificacion-global-del-pickleball-federado-en-espana>

Llopis, R. (2024). *La práctica deportiva en la sociedad española: pautas, tendencias y evolución reciente.* Fundación COLEF.

Marín, S. (2023, 25 de noviembre). *Estos son los deportes de más alto crecimiento en Estados Unidos.* <https://www.negociosmagazine.com/estos-son-los-deportes-de-mas-alto-crecimiento-en-estados-unidos/>

Nación Picklr. (2024, 26 de agosto). *Perspectiva de las cifras del estado mundial de pickleball.* <https://thepicklrnation.com/es/perspectiva-de-las-cifras-del-estado-mundial-de-pickleball/>

Pinillos, C. (2025, 3 de enero). *El auge del pickleball.* Gestión Sport UPV. <https://gestionsportupv.es/2025/01/03/el-auge-del-pickleball/>

Real Federación Española de Tenis (RFET). (2024). *Todo listo para el primer circuito nacional de Pickleball RFET*

Mapfre. <https://www.rfet.es/es/noticia/todo-listo-para-el-primer-circuito-nacional-de-pickleball-rfet-mapfre>

Real Federación Española de Tenis (RFET). (2025). *Nace el Pickle Pro-Tour, el circuito nacional oficial de Pickleball*. <https://www.rfet.es/es/noticia/nace-el-pickle-pro-tour-el-circuito-nacional-oficial-de-pickleball>

Red.es. (2021). *Convocatoria de ayudas destinadas a la digitalización de empresas del Segmento I (Programa Kit Digital)* (Orden ETD/1498/2021, BOE núm. 313).

Statista. (2024, 26 de agosto). *Infografía: El pickleball ha arrasado en Estados Unidos*. <https://www.statista.com/chart/32915/pickleball-participation-in-the-united-states>

Texto Refundido de la Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte. (2023). *Boletín Oficial del Estado*, 25037.

Texto Refundido de la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales. (2018). *Boletín Oficial del Estado*, 318, 119788–119893.

Thurrot, S. (2023, 4 de septiembre). *Jugar pickleball: Beneficios para la salud de los adultos mayores*. <https://www.bannerhealth.com/es/healthcareblog/advise-me/health-benefits-you-can-gain-when-you-start-to-play-pickleball>

13. Anexos

Anexo I

Escala de puntuaciones perfil emprendedor.

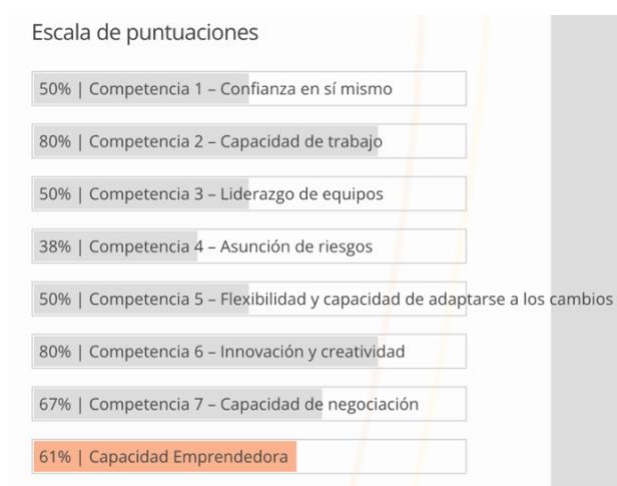


Nota: Puntuación obtenida por Javier en la escala de perfil emprendedor

Fuente: <https://ildefe.es/test/test-de-evaluacion-de-emprendedores/>

Anexo II

Escala de puntuaciones perfil emprendedor.



Nota: Puntuación obtenida por Carla en la escala de perfil emprendedor

Fuente: <https://ildefe.es/test/test-de-evaluacion-de-emprendedores/>

Anexo III

Resultado de explotación desde un punto de vista realista.

Concepto/Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ingresos por alquiler de pista		262.000,00 €	288.200,00 €	317.020,00 €	348.722,00 €	383.594,20 €
Ingresos por clases		39.500,00 €	43.450,00 €	47.795,00 €	52.574,50 €	57.831,95 €
Ingresos por Torneos y ligas		13.500,00 €	14.850,00 €	16.335,00 €	17.968,50 €	19.765,35 €
Ingresos por campamentos estacional		20.000,00 €	22.000,00 €	24.200,00 €	26.620,00 €	29.282,00 €
Ingresos por vendig y tienda		43.000,00 €	47.300,00 €	52.030,00 €	57.233,00 €	62.956,30 €
Ingresos patrocinadores		15.000,00 €	16.500,00 €	18.150,00 €	19.965,00 €	21.961,50 €
Ingresos eventos de empresa		14.000,00 €	15.400,00 €	16.940,00 €	18.634,00 €	20.497,40 €
Ingresos Totales		407.000,00 €	447.700,00 €	492.470,00 €	541.717,00 €	595.888,70 €
GASTOS						
Alquiler local		72.000,00 €	74.160,00 €	76.384,80 €	78.676,34 €	81.036,63 €
Seguro		12.000,00 €	12.360,00 €	12.730,80 €	13.112,72 €	13.506,11 €
Suministros		33.000,00 €	33.990,00 €	35.009,70 €	36.059,99 €	37.141,79 €
Publicidad		30.000,00 €	30.900,00 €	31.827,00 €	32.781,81 €	33.765,26 €
Página Web		4.800,00 €	4.944,00 €	5.092,32 €	5.245,09 €	5.402,44 €
Seguridad		12.000,00 €	12.360,00 €	12.730,80 €	13.112,72 €	13.506,11 €
Gestoría		8.400,00 €	8.652,00 €	8.911,56 €	9.178,91 €	9.454,27 €
Limpieza		42.000,00 €	43.260,00 €	44.557,80 €	45.894,53 €	47.271,37 €
Sueldos		127.200,00 €	131.016,00 €	134.946,48 €	138.994,87 €	143.164,72 €
Seguridad Social		72.000,00 €	74.160,00 €	76.384,80 €	78.676,34 €	81.036,63 €
Acondicionamiento de nave		20.000,00 €	21.000,00 €	22.050,00 €	23.152,50 €	24.310,13 €
Playtomic		5.240,00 €	5.397,20 €	5.559,12 €	5.725,89 €	5.897,67 €
Gastos Totales		438.640,00 €	452.199,20 €	466.185,18 €	480.611,73 €	495.493,13 €
EBITDA		-31.640,00 €	-4.499,20 €	26.284,82 €	61.105,27 €	100.395,57 €
Amortizaciones		20.000,00 €	21.000,00 €	22.050,00 €	23.152,50 €	24.310,13 €
EBIT		-11.640,00 €	16.500,80 €	48.334,82 €	84.257,77 €	124.705,69 €
Impuesto Sociedades		0,00 €	4.125,20 €	12.083,71 €	21.064,44 €	31.176,42 €
NOPLAT		-11.640,00 €	12.375,60 €	36.251,12 €	63.193,33 €	93.529,27 €
Amortizaciones		20.000,00 €	21.000,00 €	22.050,00 €	23.152,50 €	24.310,13 €
Operating Cash Flow		8.360,00 €	33.375,60 €	58.301,12 €	86.345,83 €	117.839,39 €
Inversión	-50.000,00 €					
FC OPERATIVO	-50.000,00 €	-41.640,00 €	-8.264,40 €	50.036,72 €	136.382,54 €	254.221,94 €
FLUJO NETO DE CAJA	-50.000,00 €	-91.640,00 €	-99.904,40 €	-49.867,68 €	86.514,86 €	340.736,80 €
FC ACUMULADO		-50.000,00 €	-141.640,00 €	-241.544,40 €	-155.029,54 €	185.707,26 €
PLAZO DE RECUPERACIÓN	3,45	Años		WACC	8,00%	
VAN	35.400,40 €	Efectuable				
TIR	12,18%	Efectuable				

Nota: Resultado de explotación desde el punto de vista positivo. Elaboración propia

Anexo IV

Resultado de explotación desde un punto de vista pesimista

Concepto/Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ingresos por alquiler de pista		262.000,00 €	275.100,00 €	288.855,00 €	303.297,75 €	318.462,64 €
Ingresos por clases		39.500,00 €	41.475,00 €	43.548,75 €	45.726,19 €	48.012,50 €
Ingresos por Torneos y ligas		13.500,00 €	14.175,00 €	14.883,75 €	15.627,94 €	16.409,33 €
Ingresos por campamentos est		20.000,00 €	21.000,00 €	22.050,00 €	23.152,50 €	24.310,13 €
Ingresos por vendig y tienda		43.000,00 €	45.150,00 €	47.407,50 €	49.777,88 €	52.266,77 €
Ingresos patrocinadores		15.000,00 €	15.750,00 €	16.537,50 €	17.364,38 €	18.232,59 €
Ingresos eventos de empresa		14.000,00 €	14.700,00 €	15.435,00 €	16.206,75 €	17.017,09 €
Ingresos Totales		407.000,00 €	427.350,00 €	448.717,50 €	471.153,38 €	494.711,04 €
GASTOS						
Alquiler local		72.000,00 €	75.600,00 €	79.380,00 €	83.349,00 €	87.516,45 €
Seguro		12.000,00 €	12.360,00 €	12.730,80 €	13.112,72 €	13.506,11 €
Suministros		33.000,00 €	33.990,00 €	35.009,70 €	36.059,99 €	37.141,79 €
Publicidad		30.000,00 €	30.900,00 €	31.827,00 €	32.781,81 €	33.765,26 €
Página Web		4.800,00 €	4.944,00 €	5.092,32 €	5.245,09 €	5.402,44 €
Seguridad		12.000,00 €	12.360,00 €	12.730,80 €	13.112,72 €	13.506,11 €
Gestoría		8.400,00 €	8.652,00 €	8.911,56 €	9.178,91 €	9.454,27 €
Limpieza		42.000,00 €	43.260,00 €	44.557,80 €	45.894,53 €	47.271,37 €
Sueldos		127.200,00 €	131.016,00 €	134.946,48 €	138.994,87 €	143.164,72 €
Seguridad Social		72.000,00 €	74.160,00 €	76.384,80 €	78.676,34 €	81.036,63 €
Acondicionamiento de nave		20.000,00 €	21.000,00 €	22.050,00 €	23.152,50 €	24.310,13 €
Playtomic		5.240,00 €	5.397,20 €	5.559,12 €	5.725,89 €	5.897,67 €
Gastos Totales		438.640,00 €	453.639,20 €	469.180,38 €	485.284,39 €	501.972,95 €
EBITDA		-31.640,00 €	-26.289,20 €	-20.462,88 €	-14.131,01 €	-7.261,91 €
Amortizaciones		20.000,00 €	21.000,00 €	22.050,00 €	23.152,50 €	24.310,13 €
EBIT		-11.640,00 €	-5.289,20 €	1.587,12 €	9.021,49 €	17.048,22 €
Impuesto Sociedades		0,00 €	0,00 €	396,78 €	2.255,37 €	4.262,05 €
NOPLAT		-11.640,00 €	-5.289,20 €	1.190,34 €	6.766,12 €	12.786,16 €
Amortizaciones		20.000,00 €	21.000,00 €	22.050,00 €	23.152,50 €	24.310,13 €
Operating Cash Flow		8.360,00 €	15.710,80 €	23.240,34 €	29.918,62 €	37.096,29 €
Inversión	-50.000,00 €					
FC OPERATIVO	-50.000,00 €	-41.640,00 €	-25.929,20 €	-2.688,86 €	27.229,76 €	64.326,05 €
FLUJO NETO DE CAJA	-50.000,00 €	-91.640,00 €	-117.569,20 €	-120.258,06 €	-93.028,30 €	-28.702,25 €
FC ACUMULADO		-50.000,00 €	-141.640,00 €	-259.209,20 €	-352.237,50 €	-380.939,75 €
PLAZO DE RECUPERACIÓ	-9,27	Años		WACC	8,00%	
VAN	-419.026,06 €	No efectuable				
TIR	Negativo	No efectuable				

Nota: Resultado de explotación desde el punto de vista pesimista. Elaboración propia

Anexo V

Resultado de explotación desde un punto de vista optimista.

Concepto/	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ingresos por alquiler de pista		262.000,00 €	314.400,00 €	377.280,00 €	452.736,00 €	543.283,20 €
Ingresos por clases		39.500,00 €	47.400,00 €	56.880,00 €	68.256,00 €	81.907,20 €
Ingresos por Torneos y ligas		13.500,00 €	16.200,00 €	19.440,00 €	23.328,00 €	27.993,60 €
Ingresos por d		20.000,00 €	24.000,00 €	28.800,00 €	34.560,00 €	41.472,00 €
Ingresos por vendig y tienda		43.000,00 €	51.600,00 €	61.920,00 €	74.304,00 €	89.164,80 €
Ingresos patrocinadores		15.000,00 €	18.000,00 €	21.600,00 €	25.920,00 €	31.104,00 €
Ingresos eventos de empresa		14.000,00 €	16.800,00 €	20.160,00 €	24.192,00 €	29.030,40 €
Ingresos Totales		407.000,00 €	488.400,00 €	586.080,00 €	703.296,00 €	843.955,20 €
GASTOS						
Alquiler local		72.000,00 €	73.440,00 €	74.908,80 €	76.406,98 €	77.935,12 €
Seguro		12.000,00 €	12.120,00 €	12.241,20 €	12.363,61 €	12.487,25 €
Suministros		33.000,00 €	33.990,00 €	35.009,70 €	36.059,99 €	37.141,79 €
Publicidad		30.000,00 €	30.900,00 €	31.827,00 €	32.781,81 €	33.765,26 €
Página Web		4.800,00 €	4.944,00 €	5.092,32 €	5.245,09 €	5.402,44 €
Seguridad		12.000,00 €	12.360,00 €	12.730,80 €	13.112,72 €	13.506,11 €
Gestoría		8.400,00 €	8.652,00 €	8.911,56 €	9.178,91 €	9.454,27 €
Limpieza		42.000,00 €	43.260,00 €	44.557,80 €	45.894,53 €	47.271,37 €
Sueldos		127.200,00 €	131.016,00 €	134.946,48 €	138.994,87 €	143.164,72 €
Seguridad Social		72.000,00 €	74.160,00 €	76.384,80 €	78.676,34 €	81.036,63 €
Acondicionamiento de nave		20.000,00 €	21.000,00 €	22.050,00 €	23.152,50 €	24.310,13 €
Playtomic		5.240,00 €	5.397,20 €	5.559,12 €	5.725,89 €	5.897,67 €
Gastos Totales		438.640,00 €	451.239,20 €	464.219,58 €	477.593,25 €	491.372,76 €
EBITDA		-31.640,00 €	37.160,80 €	121.860,42 €	225.702,75 €	352.582,44 €
Amortizaciones		20.000,00 €	21.000,00 €	22.050,00 €	23.152,50 €	24.310,13 €
EBIT		-11.640,00 €	58.160,80 €	143.910,42 €	248.855,25 €	376.892,57 €
Impuesto Sociedades		0,00 €	14.540,20 €	35.977,61 €	62.213,81 €	94.223,14 €
NOPLAT		-11.640,00 €	43.620,60 €	107.932,82 €	186.641,44 €	282.669,43 €
Amortizaciones		20.000,00 €	21.000,00 €	22.050,00 €	23.152,50 €	24.310,13 €
Operating Cash Flow		8.360,00 €	64.620,60 €	129.982,82 €	209.793,94 €	306.979,55 €
Inversión	-50.000,00 €					
FC OPERAT	-50.000,00 €	-41.640,00 €	22.980,60 €	152.963,42 €	362.757,35 €	669.736,91 €
FLUJO NET	-50.000,00 €	-91.640,00 €	-68.659,40 €	84.304,02 €	447.061,37 €	1.116.798,28 €
FC ACUMULADO	-50.000,00 €	-141.640,00 €	-210.299,40 €	236.761,97 €	1.353.560,25 €	
PLAZO DE	2,47	Años		WACC	8,00%	
VAN	961.884,62 €	Efectuable				
TIR	77,53%	Efectuable				

Nota: Resultado de explotación desde el punto de vista optimista. Elaboración propia.