



PAINTBALL



PAINTBALL

| | |
|---|-----------|
| BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO..... | 3 |
| I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA..... | 3 |
| I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA..... | 3 |
| I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS | 4 |
| BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO... 5 | |
| II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO | 5 |
| II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL | 5 |
| II.2.1- Fase inicial..... | 5 |
| II.2.2- Fase de funcionamiento | 7 |
| II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA..... | 8 |
| II.3.1- Inversión mínima inicial | 8 |
| II.3.2- Umbral de rentabilidad..... | 8 |
| II.3.3- Datos del mercado..... | 9 |
| II.3.4- Previsión de compras y ventas..... | 10 |
| II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad..... | 10 |
| II.3.6- Desglose de costes: | 11 |
| II.3.7- IPC previsto para ese periodo..... | 13 |
| II.3.8- Amortización..... | 13 |
| II.3.9- Tributos exigibles..... | 14 |
| II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad..... | 14 |
| II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación..... | 15 |
| II.3.12- Canales de comercialización..... | 15 |
| II.3.13- Determinación del precio..... | 16 |
| II.3.14- Iniciativas de promoción..... | 16 |
| II.3.15- Ayudas externas | 16 |
| II.4- información jurídico-administrativa | 16 |
| II.4.1- Figura jurídica | 18 |
| II.4.2- Trámites generales | 18 |
| II.4.3- Trámites específicos..... | 19 |
| II.4.4- Normativa a tener en cuenta | 19 |

BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

- a- Sector: Ocio
- b- Subsector: Centros temáticos
- c- Tipo de Actividad: Equipamiento de actividades de ocio y deporte en la naturaleza
- d- Perfil del Emprendedor: Conocimientos del sector turístico y de actividades de ocio en la naturaleza.
- e- Mejoras ambientales:
 - Contribuye a la ordenación y el control de las actividades de uso público en la naturaleza.
 - Aporta un marco adecuado para el desarrollo de actividades cuya realización sin control implica riesgos personales y ambientales.
 - Es una alternativa para la puesta en uso de terrenos actualmente improductivos, garantizando su mantenimiento y, en consecuencia, minimizando riesgos de incendios.
 - Puede ser un marco apropiado para el fomento de actividades y pautas de comportamiento responsables desde el punto de vista ambiental.
- f- Principales condicionantes para el desarrollo de la idea:
 - Compatibilidad de los usos propuestos en la iniciativa con la calificación y categorización del suelo rústico en el que se pretende implantar.

I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

El paintball es un deporte que combina el ejercicio, el contacto con la naturaleza y el juego en equipo. Generalmente se juega con dos equipos de unas siete personas cada uno, que van provistas con una máscara protectora y una marcadora de aire comprimido. Estas marcadoras lanzan bolas de colorantes naturales, 100% biodegradables, que se eliminan en contacto con el agua, incluso con la humedad.

Antes de comenzar la actividad es necesario el acondicionamiento del lugar, pues el buen estado del área y la presencia de vegetación de diversa índole es clave para su correcto desarrollo. Este esfuerzo inicial dependerá, en gran medida, del estado en el que se encuentre la finca o terreno. En el supuesto planteado en esta ficha, la actividad se desarrollaría en un terreno expresamente habilitado para este tipo de usos, que dispondría previamente de

algunos de los elementos que requiere el desarrollo de estas actividades (cobertura vegetal arbórea y arbustiva, topografía relativamente accidentada o, incluso, edificaciones abandonadas).

En este sentido, debe tenerse en cuenta que el mayor condicionante de esta actividad es, precisamente, su ubicación en un terreno en el que este tipo de usos sea compatible con la calificación y categorización del suelo.

Si se excluyen los suelos urbanos, esta actividad será viable solo en los rústicos, tanto en productivos como de protección, pero con limitaciones en ambos casos al margen de su idoneidad respecto a la adecuación funcional para la actividad. En los rústicos productivos y de protección paisajística, se necesitará que la actividad sea compatible con el Plan General de Ordenación del municipio, requiriendo, además, los preceptivos trámites de calificación territorial y licencia municipal.

En los rústicos de protección natural, la actividad deberá resultar compatible con lo establecido en el instrumento de ordenación del espacio natural protegido en cuestión lo que, previsiblemente, en todo caso, sólo resultaría viable en zonas de uso moderado, tradicional o general, requiriéndose también la tramitación de los pertinentes permisos para el desarrollo de la actividad.

El éxito de la actividad depende, en gran medida, de la capacidad para juegos y animación al aire libre del encargado, así como para crear entornos sugerentes y atractivos hacia la actividad.

I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS

a- Descripción del producto y/o servicio:

- Se ofrece una actividad de ocio y deporte en la naturaleza en la que los participantes, a través de juegos de estrategia, han de marcar a los componentes del equipo contrario con colores, mediante el disparo de bolas de tinta.

b- Cliente tipo o destinatario:

- Mayores de 16 años
- Empresas, despedidas de solteros, cumpleaños...
- Jugadores habituales de paintball

BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO

II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

Se trata de un proyecto cuya inversión inicial es de 14.669,75 € y consiste en la creación de un equipamiento específicamente habilitado para el paintball. Uno de los requisitos esenciales para que esta iniciativa de negocio sea rentable es que el emprendedor posea previamente un terreno de unos 10.000 m², en el que se llevará a cabo la actividad.

El condicionante más relevante para el desarrollo de esta iniciativa es la compatibilidad de este uso con la categorización y calificación del suelo rústico en el que se pretenda implantar.

II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL

II.2.1- Fase inicial

a- Instalación

- Tipo:
- Terreno 10.000 m² (el emprendedor debe disponer del mismo previamente)
- Local comercial (40 m²)
- Características:
 - Oficina
 - Almacén
 - Aseos

b- Contexto territorial:

- Preferentemente la oficina en la zona metropolitana o en un núcleo turístico del sur de la Isla.

c- Equipamiento:

- Mobiliario y equipamiento informático de oficina

| Mobiliario y equipamiento informático | | | |
|--|----------|-------------|-----------------|
| Descripción | Unidades | Precio* (€) | Total (€) |
| Ordenador | 1 | 400,00 | 400,00 |
| Impresora multifunción | 1 | 99,95 | 99,95 |
| Programa informático | 1 | 800,00 | 800,00 |
| Mesa | 1 | 49,95 | 49,95 |
| Silla | 3 | 22,95 | 68,85 |
| Teléfono móvil** | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Teléfono fijo** | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Total | | | 1.418,75 |

(*) Precio mínimo del mercado en 2010

(**) Las compañías de Telefonía ofrecen los teléfonos a cambio de mantener un contrato de permanencia

- Útiles y herramientas

| Maquinaria, útiles y herramientas | | | |
|--|----------|------------|-----------------|
| Descripción | Unidades | Precio (€) | Total (€) |
| Marcadoras | 20 | 15,95 | 319,00 |
| Cargadores | 20 | 1,95 | 39,00 |
| Botellas de aire comprimido | 20 | 56,95 | 1.139,00 |
| Chaleco protector pecho-espalda | 20 | 12,25 | 245,00 |
| Guantes | 20 | 18,00 | 360,00 |
| Monos camuflaje | 20 | 19,00 | 380,00 |
| Máscaras | 20 | 15,95 | 319,00 |
| Compresor | 1 | 3.475,00 | 3.475,00 |
| Panel de carga de aire comprimido | 1 | 1.275,00 | 1.275,00 |
| Total | | | 7.551,00 |

(*) Precio medio del mercado en 2010

II.2.2- Fase de funcionamiento

a- Recursos Humanos:

- Perfil y demanda de puestos de trabajo
 - 1 Gerente/empreendedor: Administración de la empresa, atención al cliente.
- Cualificación del personal
 - 1 Gerente/empreendedor: Ciclo formativo de grado superior en Animación de Actividades Físicas y Deportivas o Ciclo formativo de grado medio en Conducción de Actividades Físico-deportivas en el medio natural

b- Suministros:

- Se necesitan los suministros específicos de la actividad (monos, máscaras, marcadoras,...), así como todo el material fungible de una oficina (papel de impresora, cartuchos para impresora, bolígrafos), electricidad, agua, teléfono, ADSL...

II.3-INFORMACIÓN ECONÓMICA

En cuanto a la información económica, el usuario/a de la ficha debe tener en cuenta la fecha de realización de esta, mayo de 2010, por lo que es indispensable que actualice las cuantías económicas y las macromagnitudes de referencia que en ella aparecen a la hora de analizar la viabilidad de esta oportunidad de negocio. Para esta actualización puede hacer uso de las recomendaciones para la actualización económica que se facilitan en la página principal del Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles.

II.3.1- Inversión mínima inicial

| Inversión inicial | |
|---------------------------------------|------------------|
| Descripción | Total (€) |
| Mobiliario y equipamiento informático | 1.418,75 |
| Maquinaria, útiles y herramientas | 7.551,00 |
| Acondicionamiento del terreno | 5.000,00 |
| Creación de página web | 700,00 |
| Total | 14.669,75 |

Para un proyecto de estas características se debe realizar una inversión muy baja que no supera los 15.000 €. El 51% de la inversión está compuesto por: útiles y herramientas (elementos necesarios para el desarrollo de la actividad).

II.3.2- Umbral de rentabilidad

| Rentabilidad | |
|--------------------|--------------|
| Desembolso inicial | -14.669,75 € |
| Flujo de caja* 1 | 7.078,15 € |
| Flujo de caja 2 | 7.144,35 € |
| Flujo de caja 3 | 7.278,09 € |
| K | 10% |
| VAN | 3.137,49 € |
| TIR | 21,73% |

*Flujo de caja: En finanzas y en economía se entiende por flujo de caja los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.

La rentabilidad de este proyecto se prevé que será alta, ya que mediante el cálculo del VAN (Valor Actual Neto) se comprueba que se recuperará la inversión inicial en los tres primeros años y, además, se obtienen unos beneficios actualizados de 3.137,49€ en el tercer año.

Otro requisito que debe de cumplirse para que este proyecto sea factible es que la TIR (Tasa Interna de Rentabilidad) sea mayor que k (coste de oportunidad del capital), lo que supondría que dicho proyecto tiene una rentabilidad mayor a la requerida:

El proyecto tiene una rentabilidad del 21,73%.

21,73% > 10% (el requisito se cumple).

Cabe comparar este proyecto de inversión con otro tipo de inversiones que conlleven un menor riesgo, como pueden ser las inversiones de renta fija (aquellas en las que los rendimientos están determinados de antemano). Utilizando para ello la Deuda Pública emitida por el Estado (Letras, bonos y obligaciones).

A lo largo del año 2010 la Deuda Pública ofreció una rentabilidad aproximadamente de entre el 1% y el 4%, por lo tanto, es más rentable invertir en este proyecto que adquirir una inversión de renta fija de estas características.

II.3.3- Datos del mercado

a- Competencia.

En la fecha de elaboración de la presente ficha (mayo de 2010), existían en Tenerife tres iniciativas de este tipo. Por lo tanto, hay que tener en cuenta esta competencia a la hora de llevar a cabo este proyecto.

b- Demanda .

Las Islas Canarias son conocidas internacionalmente por la afluencia de turistas. Según datos ofrecidos por el Instituto de Estudios Turísticos (IET), Canarias es la tercera comunidad autónoma en cuanto al número de llegadas de turistas extranjeros y es la primera en cuanto a la tasa de crecimiento de las llegadas internacionales durante la primera mitad de 2010. También, es un buen destino para el turismo nacional y es la primera en cuanto a la tasa de turismo intra-regional. Todos los indicadores muestran una cierta recuperación del sector turístico, a nivel nacional, regional e insular. Además de la demanda local, los turistas que visitan la isla constituyen un mercado potencial para el desarrollo de esta iniciativa.

Por otro lado, a menudo los jóvenes en la Isla y los numerosos estudiantes procedentes de fuera Tenerife muestran su interés en este tipo de actividades.

Las zonas universitarias pueden ser un punto estratégico en la promoción de esta actividad.

II.3.4- Previsión de compras y ventas.

| Previsión de compras mensual | | | |
|------------------------------|-----------------|------------|-------------------|
| Descripción | Unidades | Precio (€) | Total mensual (€) |
| Bolas (packs de 2000 bolas) | 22 | 112,19 | 2.468,18 |
| Total | 2.468,18 | | |

| Previsión de ventas | | | | | | |
|----------------------------|-------------------|-------------------|----------------------|-------------|-------------|-----------|
| Descripción | Precio unidad (€) | Actividad semanal | Promedio de clientes | Semanal (€) | Mensual (€) | Anual (€) |
| Partida: 200 bolas/jugador | 20,00 | 8 | 10 | 1.600,00 | 6.400,00 | 76.800,00 |
| Total | | | | | | |

Se prevé que la empresa no trabajará al 100% de su capacidad, estimándose un total de menos de 400 actividades al año, con una media de aproximadamente un grupo por jornada. Aún así, teniendo en cuenta la naturaleza turística de las Islas, se prevén datos optimistas que hacen que la rentabilidad estimada sea alta, en tanto en cuanto se mantenga el interés por esta actividad.

II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad.

Se ha estimado un período de 3 años para calcular la rentabilidad, ya que según el Pay Back (mide cuándo se recupera la inversión inicial) se recuperan los 14.669,75€ invertidos en 2 años y 1 mes, es decir, en los tres primeros años.

| Flujo de Caja | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Ventas netas | 76.800,00 € | 77.568,00 € | 79.119,36 € |
| (-) Costes Totales | 68.524,47 € | 69.209,71 € | 70.593,91 € |
| (-) Amortizaciones | 2.288,62 € | 2.288,62 € | 2.288,62 € |
| (-)Otros costes de explotación | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |

| | | | |
|-----------------------------------|------------|------------|------------|
| (+) Subvenciones a la explotación | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN | 5.986,92 € | 6.069,67 € | 6.236,84 € |

| Flujo de Caja | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|---|------------|------------|------------|
| Ingresos procedentes de inversiones financieras | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| (±)Resultados extraordinarios | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| BENEFICIOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS | 5.986,92 € | 6.069,67 € | 6.236,84 € |
| (-)Intereses | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS | 5.986,92 € | 6.069,67 € | 6.236,84 € |
| (-) Impuestos | 20,00% | 20,00% | 20,00% |
| BENEFICIO NETO | 4.789,53 € | 4.855,74 € | 4.989,47 € |
| (+) Amortizaciones | 2.288,62 € | 2.288,62 € | 2.288,62 € |
| (+) Valor residual en su caso | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| (-) Desembolso inversión inicial (si se efectúa en varios años) | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| (-) Necesidades del fondo de maniobra | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| (+) Recuperaciones del fondo de maniobra | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| RENDIMIENTO NETO O FLUJO DE CAJA | 7.078,15 € | 7.144,35 € | 7.278,09 € |

II.3.6- Desglose de costes:

| Suministros | | | |
|-----------------------------|-----------------|------------|-------------------|
| Descripción | Unidades | Precio (€) | Total mensual (€) |
| Bolas (packs de 2000 bolas) | 22 | 112,19 | 2.468,18 |
| Total | 2.468,18 | | |

| Instalaciones | | | |
|---------------------------|---------------|------------|-------------------|
| Descripción | Unidades | Precio (€) | Total mensual (€) |
| Alquiler oficina (10€/m2) | 40 | 10,00 | 400,00 |
| Total | 400,00 | | |

Costes totales de personal

| Descripción | Unidades | Precio (€) | Total mensual (€) |
|-------------------------|-----------------|------------|-------------------|
| Emprendedor/ Gerente | 1 | 1.700,00 | 1.700,00 |
| Total | 1.700,00 | | |

Cuota de Régimen de Autónomo

| Descripción | Base mínima en 2010(€) | Tipo de cotización | Total Mensual (€) |
|-------------------------|------------------------|--------------------|-------------------|
| Emprendedor/ Gerente | 817,20 | 29,80% | 243,53 |
| Total | 243,53 | | |

Costes fijos

| Descripción | Unidades (cuotas) | Precio (€) | Total anual (€) |
|-------------------------------------|-------------------|------------|-----------------|
| Costes de personal | 12 | 1.700,00 | 20.400,00 |
| Cuota de Régimen de Autónomo | 12 | 243,53 | 2.922,31 |
| Alquiler | 12 | 400,00 | 4.800,00 |
| Limpieza | 12 | 100,00 | 1.200,00 |
| Asesoría laboral, contable y fiscal | 12 | 200,00 | 2.400,00 |
| Material de oficina | 12 | 50,00 | 600,00 |
| Electricidad | 12 | 50,00 | 600,00 |
| Agua | 6 | 40,00 | 240,00 |
| Basura | 1 | 144,00 | 144,00 |
| Teléfono ADSL | 12 | 100,00 | 1.200,00 |
| Publicidad | 12 | 100,00 | 1.200,00 |
| Mantenimiento página web | 12 | 100,00 | 1.200,00 |
| Total | 36.906,31 | | |

Costes variables

| Descripción | Unidades (cuotas) | Precio (€) | Total anual (€) |
|---------------------|-------------------|------------|-----------------|
| Suministros (bolas) | 12 | 2.468,18 | 29.618,16 |

Fecha de actualización: agosto de 2014

| | | | |
|-----------------------|---|----------|------------------|
| Seguro de accidentes | 1 | 2.000,00 | 2.000,00 |
| Total | | | 31.618,16 |
| Costes totales | | | 68.524,47 |

*Datos recabados en diversas aseguradoras utilizándose como referencia de mínimos los costes de seguros de instalaciones deportivas.

II.3.7- IPC previsto para ese periodo.

| Ventas netas año 2 | | |
|-----------------------------|-------|-----------------------|
| Ventas año 1 (€) | Δ IPC | Total anual año 2 (€) |
| 76.800,00 | 1,00% | 77.568,00 |
| Costes Totales año 2 | | |
| Costes Totales año 1 (€) | Δ IPC | Total anual año 2 (€) |
| 68.524,47 | 1,00% | 69.209,71 |

| Ventas netas año 3 | | |
|-----------------------------|-------|-----------------------|
| Ventas año 2 (€) | Δ IPC | Total anual año 3 (€) |
| 77.568,00 | 2,00% | 79.119,36 |
| Costes Totales año 3 | | |
| Costes Totales año 2 (€) | Δ IPC | Total anual año 3 (€) |
| 69.209,71 | 2,00% | 70.593,91 |

La estimación del IPC se hace a título orientativo y referencial, con las obligadas reservas derivadas de la complicada situación actual.

II.3.8- Amortización.

| Amortización | | | | |
|----------------------------|------------|------------|------|-----------------|
| Mobiliario: | | | | |
| Descripción | Precio (€) | Porcentaje | Años | Total (€) |
| Equipamientos informáticos | 499,95 | 25% | 4 | 124,99 |
| Mobiliario de oficina | 118,80 | 10% | 10 | 11,88 |
| Proframa informático | 800,00 | 33% | 3 | 264,00 |
| Maquinaria: | | | | |
| Maquinaria: | 7.551,00 | 25% | 4 | 1.887,75 |
| Total | | | | 2.288,62 |

Se ha aplicado el método de amortización lineal o de cuotas fijas en el que, como su propio nombre indica, las cuotas de amortización son constantes.

II.3.9- Tributos exigibles.

En el supuesto que se desarrolla en esta ficha se ha considerado que el emprendedor será un empresario individual, por lo tanto, tributará por el IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas).

Existen dos maneras de determinar el rendimiento del negocio en este impuesto:

| Estimación directa | Estimación objetiva (módulos) |
|---|-------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> - Normal. - Simplificada | |

En este proyecto utilizaremos la estimación directa. El usuario/a de la ficha encontrará toda la información sobre el [Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas](#) y sobre este sistema de determinación del rendimiento, en el apartado correspondiente de la web www.creacionempresas.com

II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad.

a- Valor más favorable.

| Rentabilidad si k=8 | |
|---------------------|--------------|
| Desembolso inicial | -14.669,75 € |
| Flujo de caja 1 | 7.078,15 € |
| Flujo de caja 2 | 7.144,35 € |
| Flujo de caja 3 | 7.278,09 € |
| K | 8% |
| VAN | 3.786,80 € |
| TIR | 21,73% |

| Rentabilidad si las ventas aumentan un 20% | |
|--|--------------|
| Desembolso inicial | -14.669,75 € |
| Flujo de caja 1 | 19.366,15 € |
| Flujo de caja 2 | 19.555,23 € |
| Flujo de caja 3 | 19.937,18 € |
| K | 10% |
| VAN | 34.076,29 € |
| TIR | 120,45% |

Como se puede observar, si k (coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene en el 21,73% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentan en 649,31€.

Si las ventas previstas para el período de 3 años aumentaran un 20%, la rentabilidad de la inversión aumentaría del 21,73% al 120,45% y los beneficios actualizados para el tercer año se incrementarían en 30.938,80€.

b- Valor menos favorable.

| Rentabilidad si k=12 | |
|-----------------------------|--------------|
| Desembolso inicial | -14.669,75 € |
| Flujo de caja 1 | 7.078,15 € |
| Flujo de caja 2 | 7.144,35 € |
| Flujo de caja 3 | 7.278,09 € |
| K | 12% |
| VAN | 2.525,86 € |
| TIR | 21,73% |

| Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20% | |
|---|--------------|
| Desembolso inicial | -14.669,75 € |
| Flujo de caja 1 | -7.084,47 € |
| Flujo de caja 2 | -7.155,31 € |
| Flujo de caja 3 | -7.298,42 € |
| K | 10% |
| VAN | -32.507,07 € |
| TIR | No estimable |

Como se puede observar, si k (coste de oportunidad del capital) aumenta a un 12%, la rentabilidad de la inversión se mantiene, pero los beneficios actualizados para el tercer año disminuyen en 611,63€.

Si las ventas previstas para el período de 3 años disminuyeran un 20%, el proyecto dejaría de ser rentable, obteniendo pérdidas en todos los ejercicios y haciendo que la Tasa Interna de Rentabilidad no sea estimable.

II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación.

Para la diferenciación de la competencia se informará a nuestros clientes potenciales de las ventajas y beneficios que tiene nuestro servicio, especialmente la disponibilidad de un terreno específicamente habilitado para este uso y de un precio más bajo que la competencia.

II.3.12- Canales de comercialización.

Será el propio empresario el que actúe como comercial de ventas distribuyendo información de su servicio entre sus clientes potenciales, que serán: empresas, agencias de viaje, etc.

II.3.13- Determinación del precio.

| Precio | |
|----------------------------|-------------------|
| Descripción | Precio unidad (€) |
| Unidad/ Partida: 200 bolas | 20,00 |

La oferta actual en la isla incluye servicios cuyo coste va desde los 25€ hasta los 35€, en función del número de bolas consumidas, con un incremento de 6€ por cada 100 bolas. Nuestro supuesto económico se ha desarrollado partiendo de los siguientes conceptos:

- 10€/persona por partida (sin incluir las bolas).
- Mínimo de 200 bolas en la 1^a partida.
- 5€ por 100 bolas.

En consecuencia, el coste por cliente para una partida inicial de 200 bolas sería de 20€, con un incremento de 5€ por cada 100 bolas añadidas.

II.3.14- Iniciativas de promoción.

Algunas iniciativas de promoción que podrían llevarse a cabo son:

- Inversión en publicidad.
- Visitas a ferias de contenido turístico.

II.3.15- Ayudas externas

El emprendedor pueda acceder al asesoramiento e información sobre fuentes de financiación que ofrecen las siguientes instituciones, entre otras:

- Cabildo de Tenerife:
<http://www.tenerife.es>
- Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife:
<http://www.camaratenerife.com>
- Emprende.ull:
<http://fq.ull.es/emprendeull/>
- Tenerife Innova:
<http://www.tenerifeinnova.es/>
- Gobierno de Canarias:
<http://www.gobiernodecanarias.org>
- Servicio Canario de Empleo:

<http://www3.gobiernodecanarias.org/empleo/portal/web/sce>

- ICO (Instituto de Crédito Oficial):

<http://www.ico.es/web/ico/home>

- Guía de financiación comunitaria:

<http://www.guiafc.com>

II.4-INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA

II.4.1- Figura jurídica

En el supuesto que se desarrolla en esta ficha se ha considerado que el emprendedor será un empresario individual, que es aquella persona física que, disponiendo de la capacidad legal necesaria, ejerce de forma habitual y por cuenta propia una actividad comercial, industrial o profesional y tiene responsabilidad ilimitada. El empresario debe ser mayor de edad y tener plena disponibilidad de sus bienes. También se le conoce como autónomo.

Para la elección de la forma jurídica y analizar sus condicionantes, se recomienda acceder a la información sobre [forma jurídica](#), en el apartado correspondiente de la web www.creacionempresas.com

Los trámites para iniciar la actividad son los siguientes:

II.4.2- [Trámites generales](#)

a- [Trámites previos](#)

- [Calificación territorial.](#)
- [Licencias municipales](#)
 - Solicitud de licencia de obras: cuando sea necesario llevar a cabo obras para acondicionar el local, debe dirigirse al ayuntamiento de la localidad en la que se va a implantar el negocio.
 - Licencia de apertura: todo empresario que desee iniciar cualquier actividad deberá estar en posesión de la correspondiente licencia municipal de apertura y, por lo tanto, debe acudir al ayuntamiento correspondiente donde se vaya a implantar la empresa.
- Formalización del contrato de arrendamiento del local o la escritura de la propiedad: se arrendará un local de 40 m² por la cantidad de 400€ mensuales.

b- [Trámites de apertura:](#)

- Hacienda del Estado:
 - [Declaración Censal.](#)
- Gobierno de Canarias:

- [Alta en el Impuesto General Indirecto Canario \(IGIC\).](#)
- [Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo.](#)
- [Hojas de reclamaciones y cartel anunciador.](#)
- Tesorería General de la Seguridad Social:
 - [Inscripción de la empresa en el régimen de la Seguridad Social](#)
 - [Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos](#)
- Dirección provincial de trabajo
 - [Adquisición y legalización del libro de visitas.](#)

II.4.3- Trámites específicos

a- Registro

- [Registro Mercantil Insular](#): Puede inscribirse pero no será de obligado cumplimiento.

b- Carné:

- [Tarjeta de armas](#): se debe tramitar en el ayuntamiento del municipio en el que esté domiciliada la empresa.

II.4.4- Normativa a tener en cuenta

- El empresario individual no tiene legislación específica. En su actividad empresarial está sometido a las disposiciones generales del Código de Comercio de 1885 en materia mercantil y a lo dispuesto en el Código Civil Español en materia de derechos y obligaciones.
- Orden INT/2860/2012, de 27 de diciembre, por la que se determina el régimen aplicable a ciertas armas utilizables en las actividades lúdico-deportivas de airsoft y paintball.
- Real Decreto 137/1993, de 29 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de Armas.