Plan de Negocio

[BICICASTRO]

[Estudio de viabilidad de medios específicos de movilidad urbana sostenible para ofrecer un servicio de alquiler de transporte en bicicleta en el municipio de Castro-Urdiales]

INDICE

1. **Resumen Ejecutivo.**
2. **Presentación del proyecto.**
   - 2.1. Origen y evolución del proyecto
   - 2.2. La Idea
3. **Estudio de Mercado.**
   - 3.1. Clientela
   - 3.2. Competencia
4. **Estrategia Comercial.**
   - 4.1. Estrategia de producto
   - 4.2. Localización del negocio
   - 4.3. Estrategia de precios
   - 4.4. Estrategia de comunicación
   - 4.5. Estrategia de marketing
   - 4.6. Negocio paralelo al Préstamo de Bicicletas
5. **Producción y Recursos Humanos**.
   - 5.1. Legislación aplicable
   - 5.2. Proceso productivo
   - 5.3. Proveedores
   - 5.4. Recursos Humanos
6. **Análisis económico financiero.**
   - 6.1. Datos económicos relativos al proyecto
   - 6.2. Plan de inversiones
   - 6.3. Plan de financiación
   - 6.4. Cuenta de resultados
   - 6.5. Cash flow
   - 6.6. Balance
   - 6.7. Análisis de ratios
7. **Análisis DAFO.**

1. Resumen Ejecutivo

El presente documento constituye el documento final del Estudio de Viabilidad de medios específicos de movilidad urbana sostenible biciCastro, referido a ofrecer un servicio de alquiler de transporte en bicicleta en el municipio de Castro-Urdiales.

Las ventajas que trae consigo la implantación de un sistema de alquiler de bicicletas son múltiples, pudiéndose clasificar en dos grupos: aquéllas que influyen directamente en los usuarios de bici y aquéllas de las que se beneficia el resto de la sociedad.

Los beneficios para los usuarios son, entre otros, la reducción del coste diario en sus desplazamientos, rapidez en distancias cortas y mejora de la salud.

En cuanto a las ventajas que repercuten sobre el colectivo social se pueden mencionar la economía energética, la disminución de tráfico rodado, la mejora en la conservación del medio ambiente y la salud pública en general.

En conclusión, se puede asegurar que la bicicleta es el sustituto óptimo del vehículo en los trayectos cortos, en los que el contacto con la naturaleza, la cultura, la gastronomía, hacen de este deporte una forma de vida sana y saludable, y en trayectos mas largos en los que la extensa y atractiva variedad de rutas permiten conocer lugares de forma pausada y cercana, pararse en cualquier parte y perderse en espacios naturales.

Para definir la propuesta definitiva de alquiler de bicicletas en el municipio de Castro-Urdiales se ha seguido el siguiente procedimiento:

1. Realización de una serie de estudios previos con el fin de conocer la ciudad donde se quiere implantar el alquiler de bicicletas, entre los que se incluyen la localización y comunicaciones con las que cuenta Castro-Urdiales, el análisis de los factores que condicionan el uso de la bicicleta, y el estudio de los focos atractores y generadores de la ciudad, fundamentales en el diseño de rutas. Así mismo, los condicionantes del uso de la bicicleta se han clasificado en dos grupos: los que influyen en el interés de los habitantes de Castro-Urdiales por utilizar este medio de transporte, y los derivados del turismo en periodos estivales y festivos.

2. Propuesta del alquiler de bicicletas en base a los estudios previos realizados, razonando el negocio que se plantea y detallando los focos atractores a los que sirve cada itinerario.

3. Descripción de detalles de las vías ciclistas.

4. Análisis coste-beneficio de los equipos.

2. Presentación del Proyecto

2.1 Origen y evolución del proyecto

La idea surge a raíz de la cantidad de recursos naturales que tiene Castro-Urdiales tanto en la ciudad como en su entorno. Una hermosa ciudad con un magnífico dominio lleno naturales que no deja de tener, como el resto de ciudades españolas la problemática del aparcamiento sobre todo en las estaciones soleadas.

El análisis de los focos atractores y generadores de Castro-Urdiales constituye el paso inicial y uno de los más importantes para el planteamiento de un negocio de alquiler de bicis en la ciudad. La inclusión de estos focos en los itinerarios bici permitirá la generación de demanda para la utilización de la bicicleta.

Así, el tipo de usuario dependerá del foco que se considere. Por ejemplo, las zonas verdes, playa y las instalaciones deportivas atraerán a jóvenes o familias, y los lugares de interés del municipio a turistas que se vean seducidos por la idea de realizar su itinerario en bici.

Zonas Interés arquitectónico:

Puente Medieval. También llamado puente romano o puente viejo, de estilo gótico.
Ermita de Santa Ana. Uno de los iconos de vocación marinera de Castro Urdiales. Levantada sobre una roca.
Ruinas de la Iglesia de San Pedro. Situada en lo que fue la Media Villa de Arriba Medieval.
Castillo Faro. Entramado Defensivo cerrado por la muralla de la villa.
Ruinas Romanas de Flavióbriga en la calle Ardigales.
Iglesia de Santa María de la Asunción. Obra gótica mas representativa de Cantabria.
Palacio-Castillo de Ocharán. Se encuentra en la calle Menéndez Pelayo, frente al muelle de Don Luis, rodeado por un parque con un bonito estanque.
La casa de la Naturaleza. Pequeño palacete con vistas magníficas a la playa.
Plaza de Toros. Sobre la playa de Ostende.

Zonas Verdes:

Parque de las Marismas. En la playa de Brazonar, cuenta con máquinas para hacer gimnasia .
Punta del Rompeolas. Vista que da buena cuenta del pasado glorioso de Castro Urdiales.
Parque de Cotolino. Situado en la zona mas oriental.
Parque de Amestoy. En el centro de Castro Urdiales.Playa de Brazomar. Lugar mas visitado por castreños y turistas.
Playa artificial de Ostende. Ubicada en la zona más Occidental de la ciudad.

Vías verdes

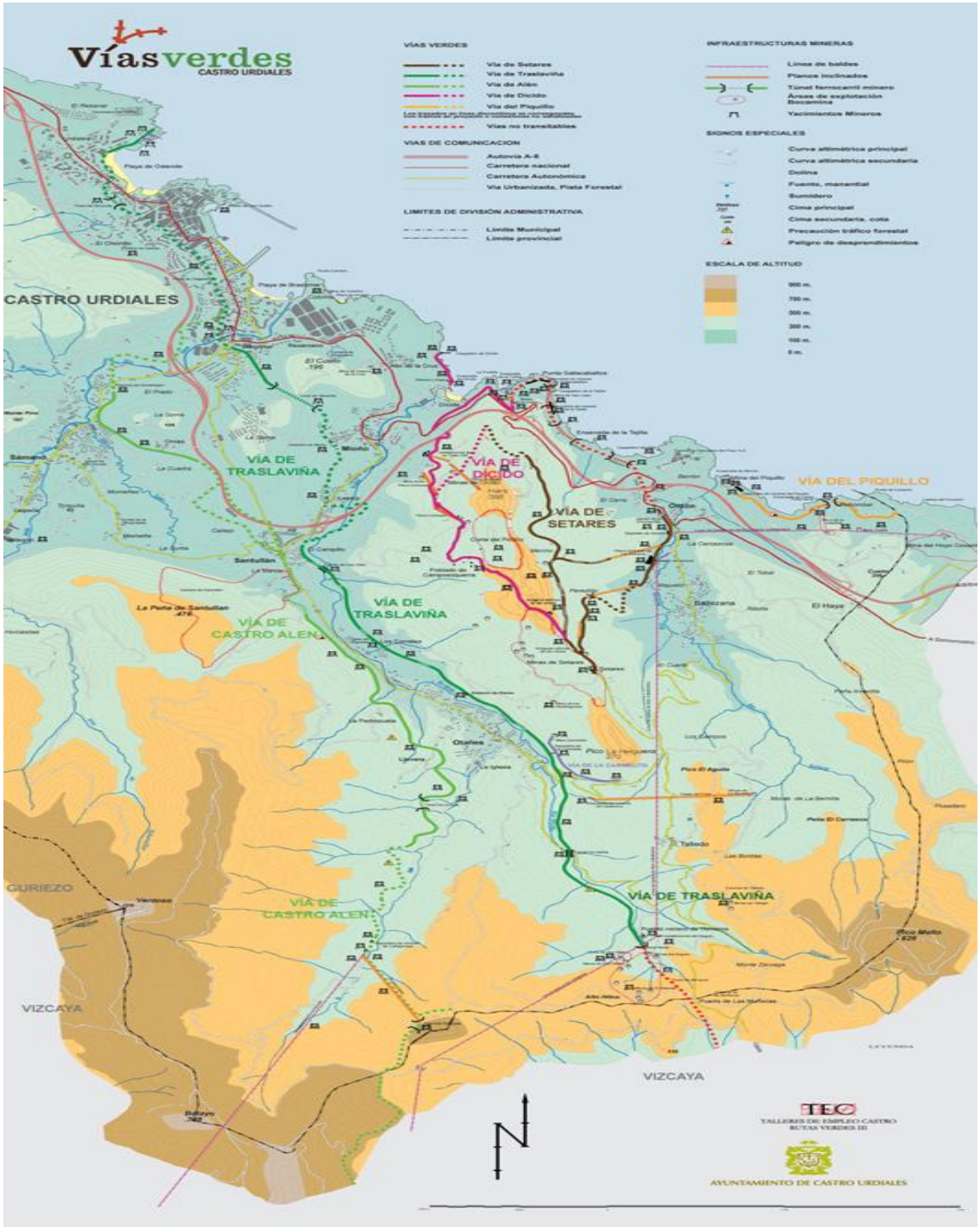
Vía de Setares. Antiguas minas de hierro

Vía de Traslaviña. Antigua línea de ferrocarril Castro-Traslavíña

Vía de Alén. Ferrocarril minero de Castro a Alén

Vía de Dícido. Explotación minera de Dícido

Vía del Piquillo. Antiguo trazado de ferrocarril minero de Vizcaya a Ontón



2.2 La Idea

Al igual que en todo el mundo, en España se está empezando a incentivar el uso de la bicicleta en zonas urbanas no sólo como diversión y entretenimiento, sino como transporte diario.

El proyecto de Alquiler de Bicicletas se concibe como una empresa de servicios, en concreto una empresa dedicada al ocio, orientada a todo tipo de personas que pretende descubrir la ciudad de Castro-Urdiales, sus aledaños y cercanías, así como incentivar el desplazamiento diario en la ciudad.

Una de las desventajas de este tipo de práctica al aire libre es que está muy determinada por la estacionalidad y el clima, y pueden localizarse meses en los que los ingresos se reduzcan considerablemente.

El producto que se pretende ofrecer se convierte en un nicho de mercado cuya necesidad de esparcimiento ofrece rentables posibilidades de explotación ya que no tiene competencia en la actualidad, por lo que se desea llegar al resto de interlocutores turísticos antes del inicio del verano para implantarlo y consolidarlo como uno de los reclamos turísticos en la ciudad.

El sistema de préstamo de bicicletas será pionero en su actividad en el municipio de Castro-Urdiales y alrededores.

El servicio que se ambiciona prestar se enclavará junto a la Oficina de Turismo (Parque Amestoy) durante todo el año. En los meses estivales se prevé una segunda terminal en la Playa de Brazomar (Caseta Ludoteca). Progresivamente se podrían ampliar los puntos de préstamo para dar un mayor servicio.

Al profundizar en el estudio de mercado debemos tener presente el Albergue Turístico que se abrirá próximamente en Otañes (antigua estación) para impulsar las rutas verdes, Camino de Santiago, como uno de los futuros focos atractores.

3. Estudio de Mercado

3.1 Clientela

El éxito de esta empresa depende de la demanda de los consumidores, principales protagonistas y factor mas importante en el negocio, a los que se debe satisfacer sus necesidades. De nada sirve que el producto sea de buena calidad si no hay buena aceptación.

El negocio se dirige a un mercado formado principalmente por turistas nacionales que junto a otro complementario, la población local, afianzan la continuidad del servicio durante los periodos de menor actividad.

La actividad turística visitante que tiene mayor relevancia durante los meses de verano, presenta una elevada estacionalidad centrada en la época estival y periodos festivos. El mercado local, por su parte, se caracteriza por realizar pequeños desplazamientos por la ciudad y efectuar como parte de su ocio rutas por el municipio.

Así mismo, a la hora de estimar la demanda se toman en consideración a los usuarios individuales (residentes de la zona, visitantes o turistas), y grupos de usuarios organizados (colegios, asociaciones, empresas, organizadores de eventos, etc). Dirigirse a estos sectores puede ser muy eficaz, ya que la captación es menos costosa que a particulares y la rentabilidad mayor.

Con el objetivo de potenciar el negocio, se valora el ofrecer nuestros servicios directamente a otras empresas relacionadas con el sector turístico de la zona (camping, alojamientos turísticos dentro del municipio…), incrementando y fomentando un entramado de colaboración directa entre empresas del sector.

3.2 Competencia

Se ha analizado la competencia en el municipio de Castro-Urdiales y alrededores, ayuntamientos y empresas privadas de la franja cantábrica, entidades más representativas a nivel estatal, identificando los que pudieran ser directos y los indirectos, y a través del estudio realizado, se ha constatado que actualmente no existe prácticamente oferta en el Municipio ni en el entorno más cercano, ningún otro negocio con el que se pueda competir.

Esta pequeña introducción se convierte importante condicionante que será punto clave para una valoración de éxito del Plan de Viabilidad, así como un impulso atractivo para el fomento del turismo en la ciudad de Castro-Urdiales y pedanías.

BiciCastro es el primer proyecto de este sector en la zona, posición ventajosa que pretende ofrecer un servicio novedoso al tiempo que brindar al cliente un excelente trato, reforzando y creando de manera estratégica alianzas, acuerdos, procurando solidificar nuestra posición de liderazgo.

Los costes aplicados y estudiados expresan la capacidad de operar con los precios más bajos del sector. Existirán clientes cuyo principal factor por el que decide alquilar una bicicleta sea el precio. Manteniendo unos niveles mínimos de calidad del servicio.

La incorporación de algún atributo específico al servicio que ofrece la empresa, como es el depósito de la bicicleta en el lugar especificado o domicilio del cliente, cobrando un sobre-precio, será un incentivo añadido, contando con clientes dispuestos a pagar algo más por el servicio adicional. Este sobre-precio le permite a la empresa alcanzar unos rendimientos superiores.

A diferencia de la ventaja en el precio, las ventajas en diferenciación pueden perseguirla todas las empresas del sector, ya que hay numerosos atributos que pueden incorporarse a los productos y servicios que una empresa ofrece, por lo que la cuestión está en encontrar qué características son más valoradas y apreciadas por los clientes, considerando que la puesta a disposición y recogida de la bicicleta donde el cliente necesite en un marco donde actualmente no existe competencia, contribuye a un refuerzo y consolidación fundamental en el municipio de Castro-Urdiales.

4. Estrategia Comercial

4.1 Estrategia de Producto

La estrategia de producto es aspecto de suma importancia a pesar de no encontrase en un mercado con competencia, debiendo estar constantemente actualizada.

Pensando a quién se dirige el producto, de qué beneficios va a disfrutar el cliente con el mismo, cómo se espera posicionar en el mercado y las ventajas con las que la emergente empresa cuenta, las líneas de actuación planteadas para llevar a cabo el desarrollo de negocio son las siguientes:

1.- Stock de bicicletas: Se debe disponer de un número suficiente de bicicletas para poder satisfacer las necesidades de demanda, manteniéndolas en perfecto estado y aptas para practicar ciclismo. Importante tener diversidad para la practica bien en modalidad de paseo (por el casco urbano) disponiendo de vehículos para mayores, niños y alguna cesta porta bebés, bien para modalidad de montaña para vías verdes y rutas en monte.

2.- Materiales homologados y de calidad: Ofrecer accesorios y bicicletas, cómodas, equipadas y de calidad, es una buena práctica para diferenciarse de posibles competidores.

En este tipo de actividades se requiere la utilización de materiales específicos (cascos, protecciones, candados, elementos de visibilidad, etc.)

3.- Asesoramiento a los clientes: Un buen profesional tiene que ser capaz de prestar un buen servicio de asesoramiento e información a los clientes tanto en manejo y cuidados para la bicicleta, como sobre posibles rutas que se puedan hacer por la zona y alrededores.

4.- Venta: Con el fin de incrementar la posibilidad de rentabilidad y además ofrecer mejor servicio, se puede también realizar la venta al público de bicicletas y accesorios (bidones de liquido, cascos, gafas, velocímetros, etc.) para la practica de esta actividad.

5.- Otros servicios: Se pueden estudiar diferentes ideas como puede ser el alquiler de otros vehículos como patines y patinetes, guardabicis.

6.- Taller de reparaciones: Contar con la herramienta necesaria para disponer de un pequeño taller para el mantenimiento periódico de las bicicletas o la solución de averías.

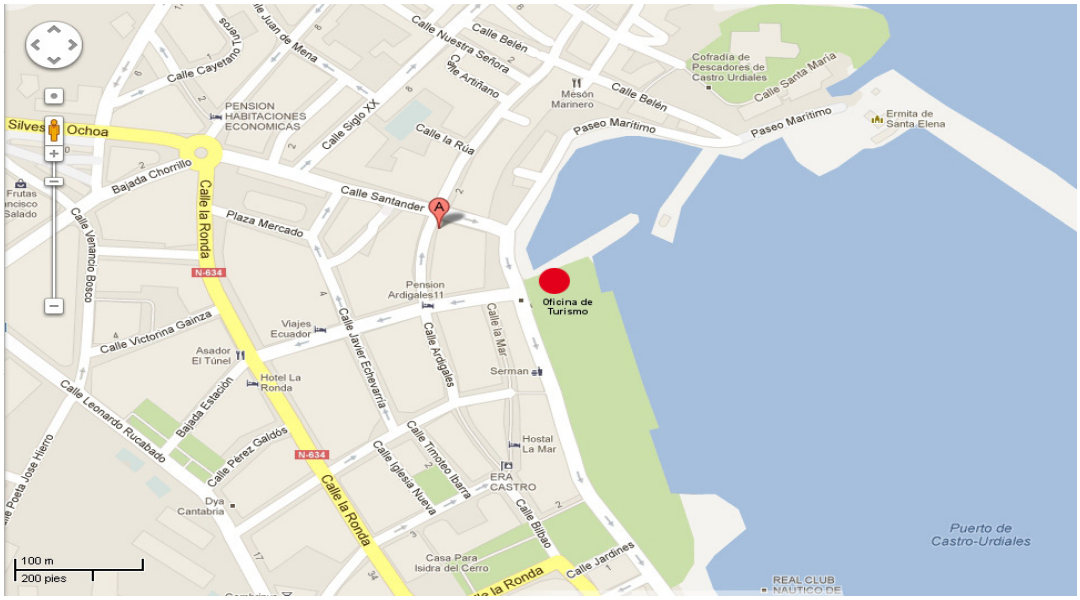
7.- Servicio a domicilio: Con el fin de dar un plus de servicio, la posibilidad de establecer un servicio de entrega y recogida de las bicicletas a domicilio, en el punto donde nos indique nuestro cliente.

8.- Rutas y tours guiados: Una vez establecidos éstos, se pueden organizar rutas y tours guiados por el casco urbano de la ciudad y por las zonas turísticas rurales, dando a conocer el patrimonio turístico del municipio. Algunos ejemplos; vía verde Traslaviña, Dicido, Setares, Alen y Piquillo.

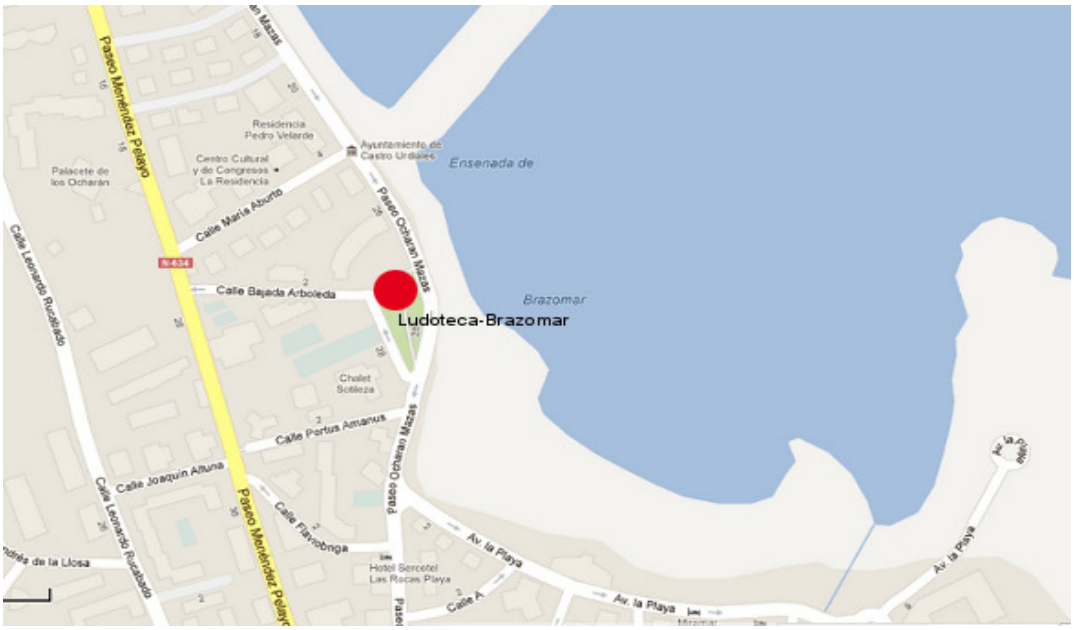
9.- Asociación con otros negocios: Posibilidad de asociarnos prestando nuestro servicio de alquiler de bicicletas a campings, casas rurales, albergues, hoteles, etc.

4.2 Localización del Negocio

Estación Parque Amestoy



Estación Ludoteca-Brazomar



4.3 Estrategia de precios

AYUNTAMIENTOS

	Coste Hora			Coste Diario			Coste Mensual			Coste Anual		
	Bici Normal	Bici M. Bike	Bici Niño	Bici Normal	Bici M. Bike	Bici Niño	Bici Normal	Bici M. Bike	Bici Niño	Bici Normal	Bici M. Bike	Bici Niño
Santander Tusbic	0,70			7,00			Bono semanal 7,11 euros.Hora 0,51 e.			Bono 24,41 euros. Hora 0,31 euros.		
Santurce (JC Decaux)	0,70			7,00			Bono semanal 7,11 euros.Hora 0,51 e.			Bono 24,41 euros. Hora 0,31 euros.		
Madrid C.Universitaria (Bicicum)	0,60			1,50			15,00			150,00		
Getafe Gbici	Bonos. Maximo 2 h. espera 15 min.			3,07			20,52			35,89		
Pamplona (Cemusa)	1,00			Plazo máximo de 4 horas								
Sevilla Sevici	2,04	Bono 11,28 euros 7 dias.					1,03	Bono 28,20 12 meses.				
Getxo Getxobizi				10,00			Inscripción empadronados 10 euros/año no empadronados 20 euros/año. Gratuito.					
Zaragoza Bizi				Plazo minimo 3 días 5 euros						25,00		
Ponferrada				Inscripción 3 euros.Gratuito.Maximo 4 horas								
Alicante	2 horas gratis con bono. 1/2 hora 1 euro.						Bono 7 dias 10,17 euros			Bono 30,52	Estudiantes 20 euros.	
Guadalajara				Inscripción 25 euros.Gratuito.Maximo 1,5 horas.								
Burgos Bicibur				Inscripción 15 euros.Gratuito.Maximo 2 horas								
Aranjuez Aranbike				Inscripción 13 euros. Gratuito.								
Gijon (JcDecaux)				Gratuito.maximo 2 horas.								
Laredo				Gratuito.Verano.								
Bilbao Agenda21				Gratuito.								
Vitoria												
Uribe Kosta Bizimeta	0,15			2,85			Inscripción 12 euros.					
Benidorm Bicidorm	0,33			3,30			22,00			33,00		
Segovia de "Bicio"	0,30			3,00			15,00			30,00		
Altea Bicialtea	0,30			3,00			20,00			30,00		
Leon	Medio día 3 euros.			5,00								
Coruña Bicicoruña				Gratuito.Maximo 2 horas.			10,00			30,00		
Santoña, Arnuero (Mancomunidad)				Gratuito.Maximo 4 horas.								

ALQUILERES PRIVADOS

	Coste Hora			Coste Diario			Coste Mensual		
	Bici Normal	Bici M. Bike	Bici Niño	Bici Normal	Bici M. Bike	Bici Niño	Bici Normal	Bici M. Bike	Bici Niño
Bicimetrobike Barcelona)	3,00	3,00		13,00	13,00				
Barna Bike	3,00			15,00					
Bike-us (Barcelona)	3,00	4,00		20,00	25,00				
Green Bikes (Barcelona)	1,50	2,50		10,00	15,00		180,00	180,00	
Barcelona Rent a Bike	3,00	3,00	2,50	15,00	15,00	14,00	220,00		216,00
Asturias Torimbiaocionatural	3,00			15,00			220,00		
Zaragoza ciudad bicis	2,00			40,00			1.120,00		
Zaragoza bicicletea	0,50	2,00		5,00	20,00		140,00	560,00	
Senda (Suances)	Hasta 4 horas 8 euros			10,00	10,00	8,00			
Somoaventura	Media jornada 15 euros			20,00			Quincena 130 euros.		
Iberocycle Pielagos				15,00	15,00				
Senda del Oso Asturias					9,00				
Cuetos Bike Villaviciosa	Media jornada 10 euros				12,00				
Teverastur Teverga		5,00			15,00				
Ampuria car	5 h 7 euros	5 h 8 euros		10,00	11,00				
Cyclonatural Sevilla	Media jornada 8 euros			12,00	12,00				

COSTE EQUIPO

	Casco	Silla Bebé	Cepo	Chaleco
Zaragoza bicicleta		10,00		
Senda (Suances)		7,00		

Tras el estudio realizado, se constata que el servicio prestado por los ayuntamientos obedece al deseo de prestación de servicio público para los ciudadanos poniéndolo a su disposición para desplazarse de un punto a otro de manera sostenible no condicionado a una rentabilidad.

En la búsqueda de la manera de introducir un servicio que genere beneficios de manera rápida y eficaz se han concentrado los esfuerzos en reducir los precios lo más posible, a fin de evitar que se constituyan frenos en los futuros clientes.

Esta estrategia pretende estar por debajo del precio de una posible competencia, pero sobre todo por debajo de la percepción del cliente, consiguiendo introducir rápidamente el producto y hacerlo conocido en relativamente poco tiempo.

Una vez conseguida la estrategia de penetración en una cuota de mercado se buscará incrementar la percepción de imagen manteniendo los precios. La estrategia de mantenimiento que se desea llevar a cabo está asociada a un esfuerzo por mejorar la calidad del servicio.

Los canales de distribución que reforzarán la política de precios podrán conducirse por la vías detalladas a continuación:

Información a través de la Oficina de Turismo
Web Castro Urdiales, Web Turismo Local y Turismo Cantabria
Folletos informativos para entregar
Distribución de publicidad en los distintos Alojamientos Turísticos del Municipio
Oficina de Juventud
Biblioteca
Colegios de Primaria e Institutos de Secundaria
Paneles informativos del Ayuntamiento y Juntas Vecinales

4.4 Estrategia de comunicación

La política de comunicación de la empresa debe ir encaminada a divulgar los beneficios del uso del elemento de negocio: Alquiler de bicicletas. Algunas son:

Salud. Actividad muy beneficiosa frente a la vida sedentaria que se hace hoy en día, y que se puede practicar a cualquier edad
Medio ambiente. No contamina ni atmosféricamente ni acústicamente
Economía. Medio barato
Tráfico. Su uso puede mejorar mucho hoy en día en la actividad vial de una población

Aprovechar el equipamiento cascos, bicis para hacer publicidad sobre nuestro negocio.
Para implantar un mayor uso de la bicicleta en Castro-Urdiales, se plantea la realización de una campaña de difusión del sistema;

1) Publicidad del sistema, mediante colocación de carteles en todos los edificios públicos (Ayuntamiento, Oficinal de Juventud, Biblioteca, Oficina de Turismo, Institutos y Colegio de Primaria, Pedanías…)

2) Señalización horizontal y vertical promocionando el sistema de bicicletas e informando de su ubicación

3) Publicidad e información entre la comunidad educativa, indicando las ventajas de la bicicleta sobre otros medios de transporte como el autobús

4) Información exhaustiva, mediante distribución de trípticos y carteles, acerca del funcionamiento del sistema de alquiler de bicicletas y de todas las posibilidades que ofrece, de forma clara y concisa

5) Generación de eventos que ayuden a publicitar el negocio, “Reunión familiar en bicicleta”, con la propuesta de un ejemplo de paseo para toda la familia por la ciudad visitando monumentos a través de un pequeño tríptico que se haga entrega al cliente

6) “Día sin vehículos a motor” proponiendo la utilización de la bicicleta como alternativa para desplazarnos dentro de la ciudad

Una vez puesto en marcha el servicio, se procederá a la gestión del ocio en la ciudad como complemento al uso y fomento del sistema de alquiler de bicicletas.

Los eventos o campañas de ocio se coordinarán periódicamente en los plazos establecidos con el Ayuntamiento, bajo la autorización y supervisión de las autoridades municipales.

Se propone la realización de eventos anuales:

" Día de la bicicleta en Castro Urdiales”. Realización trimestralmente, dedicada a diversos temas, como pueden ser divulgación y conocimiento de la ciudad y pedanías, día de la movilidad sostenible, Camino de Santiago...

" Día del deporte en Castro Urdiales”. Con propuesta de diversos deportes para fomento entre los participantes

" Recorrido en bicicleta guiado”. Para avivar el conocimiento de la ciudad y su entorno

" Exposición de energías renovables y movilidad sostenible”

Los eventos y campañas serán publicitados para que pueda asistir el público que así lo desee. Pueden generar ingresos por venta de refrescos, accesorios,…

Es muy recomendable dirigir campañas de comunicación personalizadas, no es igual la información a transmitir a empresas privadas, grupos de amigos o familiares, personas mayores.

Aprovechando las nuevas tecnologías un medio efectivo y económico como es Internet, se recomienda crear un blog o pagina Web en la que se difunda la empresa, todas las actividades y servicios que ofrece, ofertas, etc. Una de las mejores formas de captación de clientes es lo que se denomina “boca a boca”, por esto mismo es muy importante que el servicio prestado quede reflejado en la satisfacción del cliente.

4.5 Estrategia de marketing

Detalle Servicio Préstamo Bicicletas:

Horario:

L a V de 10:00 a 14:00h. y de 16:00 a 20:00h

Sábado y Domingos de 10:00 a 20:00h

Enclaves:

Estación Oficina de Turismo

10 Bicicletas Montaña

10 Bicicletas Paseo

5 Bicicletas Niños/as

Cascos Seguridad

Brazaletes reflectantes

2 Sillas Porta-Bebés

Estación Caseta Ludoteca – Playa de Brazomar (Sólo Verano)

10 Bicicletas Paseo

5 Bicicletas Montaña

5 Bicicletas Niños/as

Cascos Seguridad

Brazaletes reflectantes

Se entregará, sin coste alguno:

Guía de calentamiento y ejercicios físicos de ayuda

Información de rutas en casco urbano y monte (rutas verdes, camino de Santiago)

Dirigido a:

Mayores de edad y menores con autorización de padres o tutor legal

Requisitos para darse de alta en el servicio:

Entrega de DNI o documento equivalente

Inscripción cumplimentada

Cómo inscribirse;

En las estaciones habilitadas para la gestión del servicio

Depósito fianza

Pago y firma del contrato por adelantado

2 tipos de Abono:

Abono diario (nº ilimitado de trayectos en bici durante 24 horas)

Abono semanal (nº ilimitado de trayectos en bici durante 7 días consecutivos)

Condiciones de uso:

El usuario se compromete a devolver las bicicletas en los lugares establecidos en perfecto estado y en los plazos de utilización, (así como a respetar el horario comercial de la empresa), aceptando por adelantado que cualquier falta en estas obligaciones dará derecho al cobro de 50 Euros.

Tarifa:

Las tarifas de uso de vigentes en cada momento pueden consultarse en la página web y en las estaciones habilitadas para la gestión del servicio.

Abono Diario:

1ª hora	2,00 Euros
2ª hora hasta 5ª	1,00 Euros c/hora
1 día completo (24 horas)	7,00 Euros
Alquiler sillas portabebés	3,00 Euros/día

Abono Semanal:

1 semana (7 días completos)	35,00 Euros

Cascos, brazaletes reflectantes y candados serán entregados sin coste alguno.

Fianza:

Abono Semanal.

El usuario deberá abonar en el momento de la retirada de la bicicleta una fianza, que será de 50,00 € y que le será devuelta una vez terminado el contrato, siempre y cuando devuelva en buen estado de conservación la bicicleta y se certifique por la empresa gestora que no ha producido ningún daño en alguno de los elementos del sistema durante el período de disfrute del servicio.

Abono Diario: El usuario de Abono Diario, deberá dejar un Documento Oficial (DNI, NIE , Pasaporte…) en depósito que será devuelto una vez regresada y comprobado el estado de la bicicleta.

Resumen de pasos a seguir para el préstamo de bicicletas:

Aceptación de las condiciones del servicio
Alta como usuario en el sistema de préstamo
Depósito de la fianza (para Abonos de 1 semana)
Firma del contrato
Pago de la cuota correspondiente al tramo horario contratado
Devolución de bicicleta al término del uso
Comprobación del correcto estado de la bicicleta y entrega en hora

-En caso de conformidad: Devolución de la fianza, si el usuario así lo solicita

-En caso de disconformidad: Aplicación de la sanción correspondiente y/o incautación de la fianza

(*) Se valora la posibilidad de desarrollar una Ordenanza Municipal que aborde el uso y obligaciones derivadas de la actividad del negocio y capaz de abrir expedientes sancionadores en caso de incidente.

Sanciones por incumplimiento:

La empresa gestora del servicio impondrá una sanción de 100 € en los supuestos de pérdida, robo o deterioro de la bicicleta imputables al usuario

Asimismo, impondrá una sanción de 6 € por cada hora de retraso en la entrega de una bicicleta, sobre lo estipulado en contrato

Facturación:

Por cada servicio cobrado se entregará un recibo, numerado correlativamente, al usuario, que quedará registrado en la base de datos para facilitar el control contable.

Obligaciones del usuario:

- La tarjeta de usuario es personal e intransferible

- La bicicleta no podrá prestarse a terceras personas ni podrá ser utilizada para el transporte de pasajeros distintos al usuario.

- Antes de la retirada de la bicicleta de los puntos de préstamo el usuario debe comprobar que la bicicleta elegida está en condiciones normales de uso y mantenimiento

- El usuario se compromete a usar la bici con la diligencia debida, y a utilizarla exclusivamente en el término municipal, conforme a lo establecido en las ordenanzas municipales

- El usuario asume la custodia de la bicicleta desde la retirada de la misma hasta su devolución, por lo que deberá hacer un uso diligente de la misma, tomar las medidas oportunas para evitar su robo, pérdida o deterioro y asegurarse de su correcto anclaje al soporte de estacionamiento

- El usuario será responsable en todo momento de las obligaciones que se determinen por cualquier Autoridad u Organismo, ya sea Estatal, Autonómico o Local, para la conducción de la bicicleta, incluida la necesidad que pueda derivarse de tener que usar cualquier clase de complementos para la conducción como casco, chalecos reflectantes, etc. Se prohíbe cualquier utilización de la bicicleta contraria a la prevista en las normas de circulación

- Queda prohibida la manipulación y/o desmontaje parcial o total de la bicicleta

- Se prohíbe la utilización de la bicicleta en terrenos o condiciones inapropiadas para las bicicletas, como escaleras, campos de tierra, rampas de patinaje, etc

- El usuario es el único responsable de las lesiones causadas a sí mismo o a terceros así como de los daños a bienes propios o de terceros provocados tanto por el uso normal como indebido de las bicicletas

- En caso de robo o pérdida el usuario tiene obligación de comunicarlo al teléfono de contacto habilitado en un plazo máximo de 2 horas desde el incidente y de entregar copia de la denuncia efectuada en las dependencias policiales. En caso de accidente o incidente que afecte gravemente a las condiciones mecánicas de las bicicletas se notificará igualmente dejando la bicicleta en la estación más cercana

No obstante lo anterior, la bicicleta queda bajo la responsabilidad del Usuario hasta que éste presente ante Empresa que gestiona el Servicio de Préstamo una copia de la denuncia efectuada en las dependencias policiales

Responsabilidad y declaración del usuario. El usuario asume:

Tener la capacidad psíquica y física para utilizar una bicicleta conforme a la reglamentación aplicable

Ser mayor de edad, o en el caso de ser menor, autorización de padres o tutor legal

4.6 Negocio paralelo al Préstamo de Bicicletas, Guardabicis

Para familias que residen en Castro-Urdiales sin espacio suficiente en sus viviendas habituales o que poseen un pequeño apartamento vacacional, incluso turistas o peregrinos que deseen pasar unas horas sin elementos pesados en su recorrido por la ciudad, se habilitarán espacios en la estación central (Parking Parque de Amestoy), donde guardar sus bicicletas personales.

La gestión de este servicio se realizará paralelamente al servicio de préstamo, pero de modo independiente y diferenciado de forma que permita un control por separado de ambos servicios. Deberá darse de alta en el servicio, del mismo modo que para el alquiler de bicicletas.

Una vez identificado el usuario y su bicicleta, a ésta se le asignará un número.

Al usuario se le entregará un resguardo contrato con el nº asignado a su bicicleta, que deberá devolver a la retirada de la bicicleta.

El usuario abonará el importe del servicio en el momento en que deje la bicicleta en depósito, y si ésta permanece mayor tiempo del previsto en la base, deberá abonar la cantidad restante, resultante de aplicar la tarifa por el tiempo total.

Si el usuario excede en 30 días la recogida de su bicicleta de la base, se entiende está en situación de abandono y pasará a ser propiedad de la empresa gestora.

No obstante, se le dará al usuario la oportunidad de recuperarla, previo pago de una sanción de 50 €.

TARIFAS ALQUILER ESPACIOS

Hora	0,20 €
Media Jornada	2,00 €
Día Completo	3,50 €
Semana	7,00 €
Mes	12,00 €
A partir del 2º mes	10,00 €

5. Producción y Recursos Humanos

5.1 Legislación aplicable

Esta actividad de alquiler de bicicletas puede encuadrarse en las actividades de alquiler ocio.

Detalle de la normativa que habrá de observarse;

Normativa Municipal de Circulación del Ayuntamiento de castro Urdiales

Real Decreto 2822/1998, de 23 de diciembre, se aprueba el reglamento general de vehículos

Real Decreto 1428/2003, de 21 de noviembre, se aprueba el reglamento general de circulación

Decreto 2406/1985, de 20 de noviembre, por el que se declaran de obligado cumplimiento las especificaciones técnicas de las bicicletas y sus partes y piezas y su homologación por el Ministerio de Industria y Energía; modificado por el Real Decreto 82/1999, de 22 de enero

Ley 43/1999, de 25 de noviembre, sobre adaptación de las normas de circulación a la práctica del ciclismo

Ley 19/2001, de 19 de diciembre, de reforma del texto articulado de la Ley sobre tráfico aprobado por Real Decreto Legislativo 339/1990, de 3 de Marzo

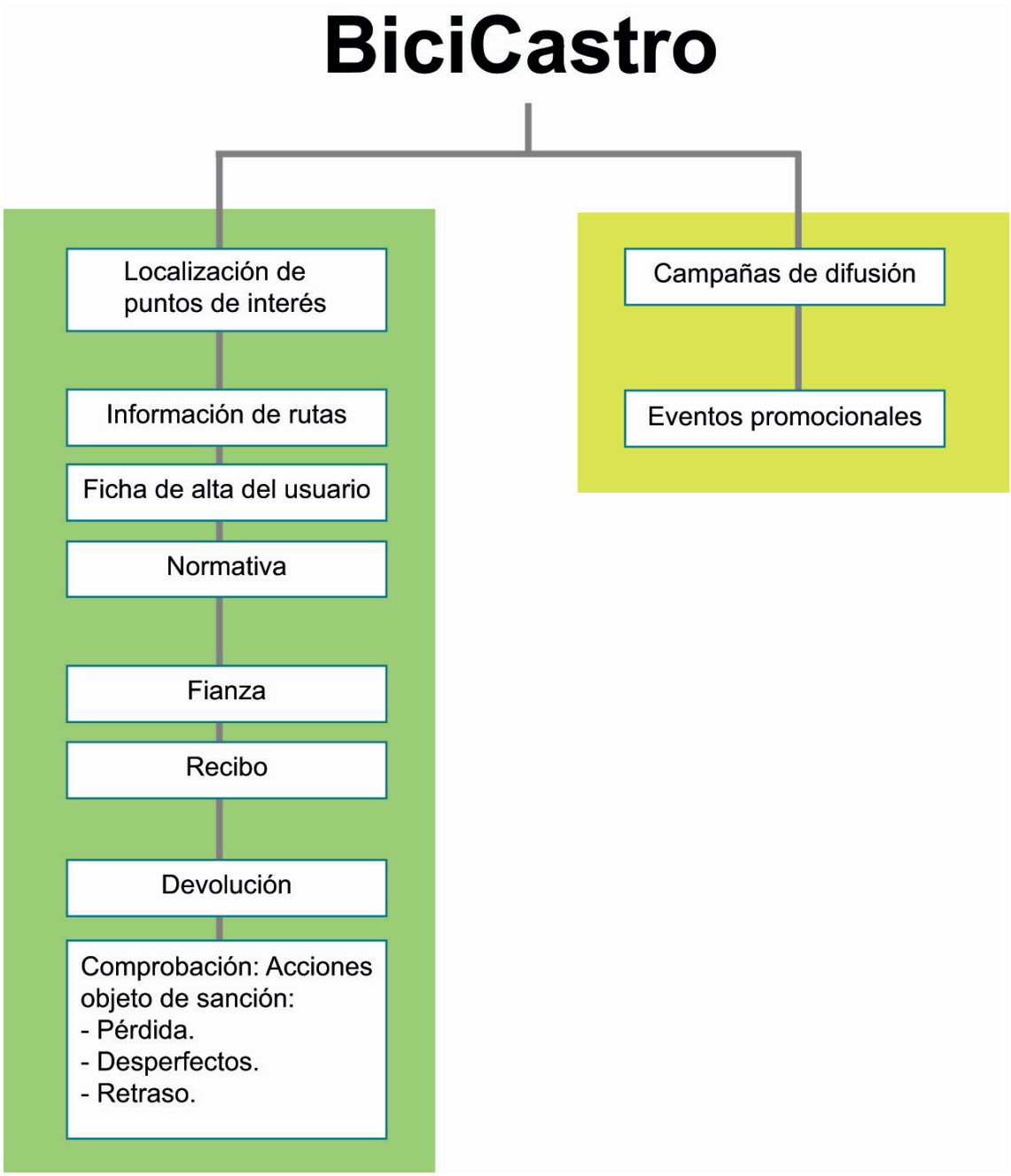
Rea l Decreto 317/2003 de 14 de marzo, por el que se regula la organización y funcionamiento del Consejo Superior de Tráfico y Seguridad de la Circulación Vial

Ley de Protección de Datos, Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre

Ley de Prevención de Riesgos Laborales. Ley 31/1995, de 8 de Noviembre, Seguridad e Higiene en el Trabajo

En cumplimiento de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, informa que los datos personales que se proporcionan deben ser incluidos en los ficheros automatizados de datos de carácter personal titularidad de la empresa de alquiler, cuya finalidad es la realización de tareas propias de la gestión de empresa en el ámbito de sus competencias. Si se desea se pueden ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndose a cualquier punto de actividad empresarial.

5.2 Proceso productivo



5.3 Proveedores

Comparativos de Precios de Equipamiento, Casetas, Marquesinas, Seguros…

BICICLETAS

	Decathlon	Forum	El Corte Ingles	Carrefour	Orbea	Bicicleta.es	Lastra Team Bikes
Bicicleta de paseo	199,95	199,99	153,00	135,00	235,00	205,30	327,00
Bicicleta montaña	149,95	246,49	119,00	99,00	307,00	217,40	327,00
Bicicleta junior	129,95	179,99	199,00	89,00	266,00	139,20	271,00
Casco adulto	12,95	8,45	9,90	22,90	40,00	23,25	40,00
Casco Junior	6,95	7,95	9,90	27,90	30,00	20,85	20,00
Brazalete reflectante	2,99	11,95	3,80				
Chaleco reflectante	5,95	8,95					
Candado seguridad	9,95	4,95	8,00	9,90		3,60	
Portabebes	49,95	44,95		115,00		42,30	35,00

CASETAS

	Leroy Merlin	Ecomadera	Donacasa	Green House *	Castrogres, S.L. *
Caseta madera 6,72 m2	920,00				
Caseta madera 3,80 m2	495,00				
Caseta madera 5 m2		850,00			
Caseta madera 3,60 alm		612,00			
Caseta Hogarmin 300X200			1.015,00		
Caseta Nervión 400X300 m2					2.164,69
Caseta garaje Garove 12m2	1.095,00				
Caseta madera Lessay 8,90m2	1.115,00				
Caseta madera Capaz 7,70m2				2.030,00	
Caseta madera cobertizo 7,70 m2				2.250,00	

*** Las casetas vienen con suelo**

SEGUROS

	Allianz Seguros
Seguro RC Allianz (F 200 €)	1.501,56
Seguro RC Mapfre (F 300 €)	1.268,49
Declinan hacer el estudio:	
AXA SEGUROS	
OCASO	
GENERALI (ICC)	

APARCABICIS

	Bikesafe	Kaiser-Kraft
Marquesina Bilbao	3.551,27	
Marquesina BS Cyde Securiti E	3.655,12	
Marquesina tejido acero		3.097,60
Aparcabicis marquesina tejado		426,53
Aparcabicis exterior 6 bic.		180,29
Aparcabicis exterior 5 bic.		168,67
aparcabicis exterior 4 bic.		133,95
Aparcabicis exterior 3 bic.		115,19
Aparcabicis exterior 2 bic.		84,58
Aparcabicis Toastrack varios s.	207,45	
Soporte Salamanca tradic.galv	58,91	

5.4 Recursos Humanos

El proyecto no necesita que las personas que vayan a llevarlo a cabo tengan formación o experiencia específica previa en el mundo de las bicicletas. Si bien, se recomienda que la persona que se embarque en este negocio sea aficionada al ciclismo, al deporte en general y conozca las vías turísticas hasta el nivel de ser guía en las rutas diseñadas. Debe contar también con habilidades sociales, dotes comerciales y atención al público.

Los puntos estratégicos en Castro-Urdiales son abundantes, se estima que una persona en el Parque de Amestoy y otra persona el la playa de Brazomar (Ludoteca) durante los periodos de mayor afluencia de gente serían suficientes para cubrir las necesidades que puedan surgir.

Para rentabilizar el negocio creemos imprescindible que el promotor del negocio, encargado de la gestión, explotación y parte técnica de la actividad, esté implicado en la localización con volumen de transito mas intenso y el empleado durante determinados meses en la zona mas lúdica, ludoteca-Brazomar.

Las tareas a desempeñar serán las siguientes:

- Gestión y dirección del negocio (Emprendedor)

- Captación de nuevos clientes

- Información y asesoramiento a clientes sobre rutas de interés, mapas y planos, etc

- Impedir la contratación de la actividad a aquellas personas que por circunstancias no estén en condiciones para llevarla a cabo

- Explotación del negocio en horario establecido

-Toma de datos de cliente solicitando documento oficial (Dni, carnet conducir, pasaporte)

- Expedición de contrato (recibo) correlativo indicando la duración, normas y obligaciones y sanciones por incumplimiento o desperfectos de material

- Revisión y mantenimiento de las bicicletas y el resto del material, así como las reparaciones necesarias (tareas sencillas).

Para las tareas mas complejas (fiscal, laboral y contabilidad general) se puede recurrir a servicios externos, contratando los servicios de una asesoría.

6. Análisis económico financiero

6.1 Datos económicos relativos al proyecto

En base al estudio realizado y a los presupuestos recogidos en el mismo, cuantificamos la inversión necesaria desglosada convenientemente:

Instalaciones

Ubicación

Para el buen desarrollo del negocio es de vital importancia la situación del mismo porque junto con las promociones que se ejecuten va a suponer un porcentaje muy elevado del resultado codiciado.

El local

La instalación requerida para la proyección de la actividad consistirá en una caseta de madera de dimensiones aproximadas 12 m2 divida en almacén y oficina. En el exterior se situará un aparcamiento de bicicletas candadas y preparadas para su uso durante el día, siendo trasladadas al interior del almacén una vez finalizada la actividad diaria. También se acondicionará un pequeño banco de trabajo con la herramienta necesaria para realizar reparaciones sencillas.

Mobiliario

La estimación correspondiente a la partida de muebles y equipamiento:

Mesa gestión
Silla empleado
Dos sillas para clientes
Aparcamiento de bicicletas
Ordenador portátil con conexión a Internet e impresora

Presupuesto Proyecto

PRESUPUESTO INICIAL			
	Uds	Precio ud.	Importe
Caseta garaje Garove 12m2	1	1.095,00	1.095,00
Mesa	1	35,00	35,00
Silla	3	12,00	36,00
Ordenador Portatil	1	550,00	550,00
Impresora	1	95,00	95,00
Material oficina	1	50,00	50,00
Bicicleta de paseo	20	135,00	2.700,00
Bicicleta montaña	15	99,00	1.485,00
Bicicleta junior	10	89,00	890,00
Aparcabicis	2	180,29	360,58
Casco adulto	35	8,45	295,75
Casco Junior	10	6,95	69,50
Brazalete reflectante	80	2,99	239,20
Candado seguridad	40	4,95	198,00
Portabebes	2	35,00	70,00
Repuestos	1	350,00	350,00
Seguro RC Pymes	1	1.268,49	1.268,49
Trabajador Autonomo	12	1.335,00	16.020,00
Trabajador Asalariado	3	1.501,45	4.504,35
Gastos publicidad	3	100,00	300,00
Alquiler Vehiculo	2	100,00	200,00
Servicios Externos	12	150,00	1.800,00
INVERSION TOTAL			32.611,87

6.2 Plan de Inversiones

INVERSIONES	Previo inicio
Inmovilizado Material	
Terrenos y bienes naturales	
Construcciones	1.095,00 €
Maquinaria	
Utillaje y herramienta	
Otras instalaciones	
Mobiliario	121,00 €
Equipos para proceso de información	645,00 €
Elementos de transporte	200,00 €
Inmovilizado Intangible	
Gastos de investigación y desarrollo	
Aplicaciones informáticas	
Propiedad industrial	10.000,00 €
Derechos de traspaso	
Depósitos y fianzas	
Circulante	
Existencias	6.308,03 €
Provisión de fondos (efectivo)	3.000,00 €

GASTOS DE ESTABLECIMIENTO	Previo inicio
Inmovilizado Material	
Constitución	500,00 €
Puesta en marcha	100,00 €
	Previo inicio
INVERSION TOTAL	**21.969,03 €**

6.3 Plan de Financiación

FINANCIACIÓN	Previo inicio
Capital aportado por los socios	3.000,00 €
Subvenciones	
Capitalización del desempleo	
Pólizas de crédito	18.969,03 €
Préstamo/crédito a largo plazo	
Préstamos personales	
Otra	
TOTAL	**21.969,03 €**

6.4 Cuenta de Resultados

	AÑO 1
Ventas Netas	51.930
Subvenciones	0
Costes Variables	0
MARGEN BRUTO	**51.930**
Retribución del autónomo	12.000
Seguros de autónomos (RETA)	4.020
Sueldos y salarios	3.384
Seguridad social a cargo de la empr.	1.120
Servicios exteriores	1.800
Servicios profesionales	0
Alquileres y cánones	0
Suministros	0
Publicidad y propaganda	200
Mantenimiento y reparación	4.200
Gastos diversos	0
Tributos	0
Seguros	1.268
Gastos de establecimiento	600
Dotación amortizaciones	2.311
RESULTADO EXPLOTACION	**21.026**
Gastos financieros	0
RESULTADO ANTES IMPUESTOS	**21.026**
Impuestos (IRPF o I.Sociedades)	5.256
RESULTADO DEL EJERCICIO	**15.769**

6.5 Cash Flow

TESORERIA EJERCICIO 1													
	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
Cobro de clientes	3.330	4.905	9.630	9.630	4.905	3.330	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	51.930
Financiación						0							0
TOTAL COBROS	3.330	4.905	9.630	9.630	4.905	3.330	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	51.930
Proveedores y gastos variables	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sueldos y salarios del personal	282	282	282	282	282	282	282	282	282	282	282	282	3.384
Seguridad Social a cargo de la empr.	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93	1.120
Retribución del autónomo	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000
Seguros de autónomos (RETA)	335	335	335	335	335	335	335	335	335	335	335	335	4.020
Servicios exteriores	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
Servicios profesionales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Alquileres y cánones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Suministros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Publicidad y propaganda	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	200
Mantenimiento y reparación	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	4.200
Gastos diversos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tributos	0												0
Seguros	1.268												1.268
Cuotas de los préstamos a largo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comisiones apertura préstamos	0												0
Devolución deudas a corto												18.969	18.969
IRPF (Módulos / pagos fraccionados)	0	0	1.314	0	0	1.314	0	0	1.314	0	0	1.314	5.256
Gastos establecimiento						0							0
Pago de las inversiones						0							0
TOTAL PAGOS	3.496	2.227	3.541	2.227	2.227	3.541	2.227	2.227	3.541	2.227	2.227	22.510	52.218
Diferencia COBROS-PAGOS	-166	2.678	6.089	7.403	2.678	-211	473	473	-841	473	473	-19.810	-288
SALDO ANTERIOR	3.000	2.834	5.512	11.601	19.004	21.682	21.471	21.944	22.417	21.576	22.049	22.522	3.000
SALDO FINAL	2.834	5.512	11.601	19.004	21.682	21.471	21.944	22.417	21.576	22.049	22.522	2.712	2.712

PREVISION TESORERIA				
	Previo al inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Cobro de clientes		51.930	52.449	52.974
Financiación	21.969	0	0	0
TOTAL COBROS	**21.969**	**51.930**	**52.449**	**52.974**
Proveedores y gastos variables		0	0	0
Sueldos y salarios del personal		3.384	3.384	3.384
Seguridad Social a cargo de la empr.		1.120	1.120	1.120
Retribución del autónomo		12.000	12.000	12.000
Seguros de autónomos (RETA)		4.020	4.020	4.020
Servicios exteriores		1.800	1.800	1.800
Servicios profesionales		0	0	0
Alquileres y cánones		0	0	0
Suministros		0	0	0
Publicidad y propaganda		200	200	200
Mantenimiento y reparación		4.200	4.200	4.200
Gastos diversos		0	0	0
Tributos		0	4.200	4.200
Seguros		1.268	1.268	1.268
Cuotas de los préstamos a largo		0	0	0
Comisiones apertura préstamos		0		
Devolución deudas a corto		18.969		
IRPF (Módulos / pagos fraccionados)		5.256	5.536	5.667
Dividendos (pagos al autónomo)			7.885	8.304
Gastos de establecimiento	600	0	0	0
Pago de las inversiones	18.369	0	0	0
TOTAL PAGOS	**18.969**	**52.218**	**45.614**	**46.165**
Diferencia COBROS-PAGOS	**3.000**	**-288**	**6.836**	**6.809**
SALDO ANTERIOR	**0**	**3.000**	**2.712**	**9.547**
SALDO FINAL DISPONIBLE	**3.000**	**2.712**	**9.547**	**16.356**

6.6 Balance

ACTIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3
Inmovilizado Intangible	10.000	10.000	10.000	10.000
Inmovilizado Material	2.061	2.061	2.061	2.061
Inversiones financieras a largo	0	0	0	0
Amortizaciones		-2.311	-4.623	-6.934
Activo no Corriente	12.061	9.750	7.438	5.127
Existencias	6.308	6.308	6.308	6.308
Clientes		0	0	0
Efectivo	3.000	2.712	9.547	16.356
Activo Corriente	9.308	9.020	15.855	22.664
TOTAL ACTIVO	**21.369**	**18.769**	**23.293**	**27.791**

PASIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3
Capital	3.000	3.000	3.000	3.000
Subvenciones	0	0	0	0
Reservas			7.885	16.189
Resultados	-600	15.769	16.609	17.002
Patrimonio Neto	2.400	18.769	27.493	36.191
Deudas a largo plazo	0	0	0	0
Pasivo No corriente	0	0	0	0
Deudas a corto plazo	18.969	0	0	0
Otros acreedores	0	0	0	0
Proveedores		0	0	0
Pasivo Corriente	18.969	0	0	0
TOTAL PASIVO	**21.369**	**18.769**	**27.493**	**36.191**

6.7 Análisis de Ratios

RATIOS FINANCIEROS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Rentabilidad financiera	526%	554%	567%
Apalancamiento Financiero	8,90	1,00	0,85
Endeudamiento	1,01	0,00	0,00
Solvencia	-	-	-

RATIOS ECONOMICOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Rentabilidad económica	112,0%	95,1%	81,6%
Fondo de Maniobra	9.019,73	15.855,27	22.664,45
Margen sobre ventas	40,5%	42,2%	42,8%
Rotación sobre ventas	2,77	2,25	1,91

7. Análisis DAFO

DEBILIDADES	FORTALEZAS
• Insuficiencias carril bici	• Aumento de personas que demandan el servicio • Escasez de ofertas que dispone la zona • Disposición de un entorno con rutas y playas
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**
• Falta de cuidado con el entorno	• Abundancia de rutas en un entorno con elevado interés turístico • Combinación de la práctica ciclista con recursos naturales y culturales