

EASYTOGOLF

SOCIAL CLUB | LAS TERRENAS

Plan de desarrollo • Versión 3 • 8 de septiembre de 2026



Golf indoor, academia, iniciación, putting y restauración: un club vivo para residentes, visitantes y grupos.

Objetivos del plan	USD / capacidad
Presupuesto máximo, edificio incluido	200 000 \$
Abonados activos del mes de referencia	60
IA: ingreso recurrente para la academia	6 \$ / mes / jugador
Ocupación por box y día	7,4 h de 12 h abiertas
Ingresos anuales con estacionalidad	951 393 \$
Excedente anual antes de amortizaciones, intereses e impuestos sobre beneficios	456 551 \$

Proyección comercial ambiciosa a régimen estable. Los volúmenes son objetivos basados en el posicionamiento y las observaciones del promotor; no representan reservas confirmadas. Todos los importes están en USD.

Traducción española del original francés V3. Importes en USD.

01 / Un modelo orientado al crecimiento

Propuesta: practicar golf en Las Terrenas sin dedicar sistemáticamente un día a desplazarse, y prolongar la visita con desayuno, cena o competición amistosa. La falta de campos cercanos y un trayecto mínimo de 2 h 30 son observaciones del promotor; el tiempo no se ha verificado para cada campo.

El sitio oficial de turismo describe Las Terrenas como un destino cosmopolita y activo, con temporada alta de diciembre a abril [S1]. Este contexto apoya el posicionamiento de ocio y restauración, pero no basta para cuantificar la demanda de golf.

Clientela		Oferta y objetivo	
Residentes y golfistas regulares		Abonos, entrenamiento, clases y liga: asistencia recurrente.	
Turistas y acompañantes		Alquiler por horas, palos, paquetes de iniciación y restauración.	
Principiantes		Curso de tres horas, luego clases, práctica libre o abono.	
Canadienses en otoño		Ofertas francés/inglés, formatos cortos y vida social desde octubre.	
Jugadores tras su estancia		IA remota: 6 \$ recurrentes al mes para la academia.	

Cambio de escala: 180 horas de alquiler, 80 clases, 60 abonados, 24 alumnos de cursos y 240 accesos de pago al green por mes de referencia. Los eventos tienen horarios propios. Total: **580 horas-box, 22,3 horas diarias acumuladas y 7,4 horas por box.**

Organización: tres boxes, 26 días/mes y 12 horas diarias, por ejemplo de 9 a 21 h. El restaurante conserva **24 plazas interiores**. El desayuno es un servicio adicional; la terraza no aumenta la capacidad prevista.

02 / Presupuesto total: máximo 200 000 \$

Destino de fondos	Presupuesto
Construcción del edificio	50 000 \$
Acondicionamiento interior	25 000 \$
Exterior / green / búnker	8 000 \$
Simuladores, pantallas, alfombrillas y equipos golf	50 000 \$
Cocina y bar	15 000 \$
Mobiliario y licencias	12 000 \$
Palos de alquiler: 8 juegos completos ¹	6 000 \$
Provisión obras / imprevistos	8 000 \$
Reserva de tesorería inicial	26 000 \$
TOTAL A FINANCIAR	200 000 \$

¹ Hipótesis de compra: 750 \$ por juego; selección para diestros y zurdos por definir mediante presupuesto. Los palos de iniciación que permanecen en el club están incluidos en los 50 000 \$ de equipos de golf. Los juegos para excursiones se reservan por separado.

Los **12 000 \$ se mantienen íntegramente en «Mobiliario y licencias»**. La construcción de 50 000 \$ sigue siendo una partida independiente. La reserva de 26 000 \$ equivale a unos 1,4 meses de gastos fijos de referencia y es distinta del mobiliario.

Regla de gestión: cualquier sobrecoste debe compensarse dentro de los 200 000 \$ antes de comprometerlo. Proteger los equipos generadores de ingresos y escalonar las opciones decorativas si hace falta. No se desglosan aportaciones y posible deuda por falta de importes confirmados.

Conciliar presupuestos de construcción y acondicionamiento para evitar duplicados. Derecho a construir, duración del alquiler, conexiones, transporte e impuestos de compra no recuperables deben incluirse en estas partidas. Confirmar la viabilidad de los tres boxes antes de comprar.

03 / Abonos y práctica diaria

Abono con seguimiento IA	Precio cliente sin impuestos	Socios	Ingreso academia ¹
Silver: green + 1 h valle + 1 h punta	130 \$ / mes	30	3 180 \$
Gold: green + 3 h valle + 2 h punta	280 \$ / mes	20	5 120 \$
Platinum: green + 4 h valle + 4 h punta	430 \$ / mes	10	4 060 \$

¹ Precio incrementado en 30 \$ por el programa de IA; solo 6 \$ de ese componente corresponden a la academia. Para 60 socios: precio total al cliente 13 800 \$, parte retenida por el proveedor 1 440 \$, ingreso económico de la academia **12 360 \$** (12 000 \$ club + 360 \$ IA). La comisión se presenta neta, sujeta al contrato de distribución.

Derechos de juego: 240 horas mensuales, contabilizadas al 100 %: Silver 60 h, Gold 100 h, Platinum 80 h. Reparto: 130 h valle y 110 h punta. Reserva obligatoria y horas no acumulables. El green incluido requiere reserva; se prevén dos visitas mensuales por socio para calcular capacidad.

Práctica a la carta	Volumen × precio sin impuestos	Ingresos
Alquiler: 40 % a 40 \$, 60 % a 65 \$	180 h × 55 \$	9 900 \$
Clase individual, 60 minutos	80 × 90 \$	7 200 \$
Green: una hora sin abono	240 × 12 \$	2 880 \$

Clases: 80 lecciones, 3,1 horas por día abierto. Steve las concentra en días sin excursión. Salidas y cursos se organizan por separado; un colaborador formado puede dirigir las actividades sencillas de los paquetes.

Alquiler de palos: 10 \$ en el club y 5 \$ por día de excursión. Referencia: 80 alquileres locales y 32 jornadas de salida = **960 \$/mes**. Los palos de iniciación están incluidos en clases y paquetes; no se contabiliza otro alquiler para esos clientes.

El green apunta a unos nueve accesos de pago diarios, además de socios y actividades. Approach y putting no se realizan simultáneamente si comprometen la seguridad. Validar la hipótesis de seis jugadores simultáneos según las protecciones instaladas.

04 / Cursos de iniciación al golf

Curso Descubrimiento: 120 \$ sin impuestos por persona. Tres horas en grupo reducido, material incluido, para aprender las bases, probar distintos golpes y vivir una primera experiencia de juego. Objetivo mensual de referencia: **4 cursos de 6 personas, 2 880 \$ de ingresos.**

Formato	Organización	
Público	Principiantes residentes, visitantes, parejas y amigos; comunicación francés/inglés.	
Duración y capacidad	3 horas; máximo 6 personas en dos boxes.	
Programa orientativo	Seguridad y manejo; gesto y contacto; precisión; mini recorrido y evaluación personal.	
Supervisión	Steve dirige; un asistente anima el segundo taller. Provisión para refuerzo y consumibles.	
Horarios	Un curso semanal diurno, separado de excursión y desayuno golf.	
Continuidad del cliente	Clase, green o abono después del curso; no se presume conversión adicional en ingresos.	
Economía del curso	Por sesión	Al mes
Participantes	6	24
Ingresos	720 \$	2 880 \$
Refuerzo / consumibles: 20 %	144 \$	576 \$
Cobro 2 % + comisiones 3 % (provisiones)	36 \$	144 \$
Contribución antes de gastos fijos	540 \$	2 160 \$

Cada curso usa seis horas-box (dos boxes × tres horas), 24 horas-box por mes de referencia y 12 horas de presencia del entrenador. El putting puede practicarse en alfombrillas; todo uso exterior requiere reservar el green. Los 120 \$ no incluyen comida y no se añade ninguna compra de restaurante automáticamente.

El calendario estacional prevé de tres a cinco cursos al mes, siempre con seis participantes como máximo. Sus horas se suman a clases individuales y paquetes al comprobar la capacidad.

05 / Paquetes, eventos y 24 asientos

Producto / frecuencia de referencia	Precio sin impuestos / pers.	Ingresos / mes
Desayuno golf: 8 sesiones × 16 personas	35 \$	4 480 \$
Cena putting: 4 noches × 24 personas	49 \$	4 704 \$
Liga: 4 sesiones × 12 jugadores	35 \$	1 680 \$
Total paquetes y eventos		10 864 \$

Desayuno golf: iniciación lúdica en equipos y desayuno. Dieciséis participantes alternan entre dos boxes y la mesa durante dos horas: cuatro horas-box por sesión. Reparto para el margen: 23 \$ golf y 12 \$ restauración por persona.

Cena putting: cena de 29 \$ y actividad de 20 \$. Una noche semanal de 24 personas, cuatro tandas de seis jugadores durante 30 minutos. Los demás permanecen sentados; no se necesita box. Los premios están provisionados en el coste de actividad.

Liga: cuatro sesiones de dos horas en tres boxes, 24 horas-box. Solo se contabilizan bebidas adicionales si se facturan fuera del paquete.

Restauración de referencia	Volumen / mes	Ingresos
Comidas ordinarias, sin paquetes	350 × 25 \$	8 750 \$
Bar: compras distintas, fuera de comidas y paquetes	240 × 5 \$	1 200 \$
Cubiertos almuerzo/cena, paquetes incluidos	350 + 96 = 446	35,7 %
Desayunos incluidos en paquetes	128	20,5 %

Capacidad: 24 × 2 servicios × 26 días = 1 248 almuerzos/cenas; 24 × 26 = 624 desayunos. Los cubiertos de paquetes se incluyen en estos recuentos y su precio nunca se suma otra vez a los ingresos del restaurante. Una noche de putting utiliza las 24 plazas de ese servicio.

06 / Excursiones: una salida semanal

Excursión: 450 \$ sin impuestos no socio; 425 \$ socio. Jornada acompañada, campo con buggy, transporte y comida. Palos opcionales a 5 \$. Referencia: cuatro salidas de 12 jugadores. Reparto propuesto al no haberse especificado: 24 socios y 24 no socios al mes, **21 000 \$ de ingresos** (media 437,50 \$). La tarifa socio requiere abono activo al club; la IA después de la estancia no da automáticamente ese derecho.

Economía de una salida de 12 jugadores	Importe
6 socios × 425 \$ + 6 no socios × 450 \$	5 250 \$
Green fee CON buggy: 12 × 100 \$ ¹	1 200 \$
Caddie: 12 × 30 \$ ²	360 \$
Comidas / bebidas: 12 × 25 \$	300 \$
Transporte ida/vuelta: presupuesto declarado recibido	400 \$
Coste directo total	2 260 \$
Margen tras costes directos	2 990 \$
Cobro estimado: 2 % ventas	105 \$
Comisiones comerciales: 3 % ventas	157,50 \$
Resto antes de gastos fijos	2 727,50 \$

Las dos últimas deducciones sustituyen «pago/distribución del 5 %»: son **provisiones de gastos de cobro y captación de clientes**, no un impuesto. No están confirmadas por contrato. La contribución restante paga los gastos fijos y después forma el excedente.

¹ Buggy incluido según la aclaración facilitada; no se añade suplemento. **100 \$ es un precio objetivo de compra pendiente de confirmar**, con posibles impuestos no recuperables incluidos. No se ha comunicado la tarifa exacta del campo asociado.

² Se mantiene una provisión separada de caddie mientras no se confirme si está incluido o es opcional. Transporte máximo de 400 \$ ida y vuelta según presupuesto que el promotor indica haber recibido; no se ha adjuntado.

Con mezcla 50/50, cuatro salidas generan 11 960 \$ de margen directo y 10 910 \$ tras las dos provisiones comerciales. Con ocho jugadores 50/50 quedan 1 685 \$ por salida tras costes directos y provisiones. Si todos son socios, los ingresos de referencia bajan 600 \$; si ninguno lo es, suben 600 \$.

Se mantienen cuatro salidas mensuales, 48 al año según la convención solicitada. El campo debe confirmar precio e inclusiones. El green fee público de Playa Dorada solo es una referencia comparativa [S2], no el presupuesto de nuestra salida.

07 / Capacidad de boxes y organización

Consumo - mes de referencia	Horas-box
Alquiler a la carta	180
Clases individuales	80
Abonos: derechos utilizados al 100 %	240
Cursos: 4 × 2 boxes × 3 h	24
Desayunos: 8 × 4 horas-box	32
Liga: 4 × 3 boxes × 2 h	24
TOTAL OCUPADO	580
Disponible: 3 boxes × 12 h × 26 días	936
Ocupación / media por box y día	62,0 % / 7,4 h

Una hora-box es un simulador ocupado una hora, sin importar el número de jugadores. Las 22,3 horas diarias acumuladas se reparten entre tres boxes. Abonos, paquetes, clases y cursos no se revenden como horas de alquiler individual.

Punta indicativa 16-21 h: 390 horas-box/mes disponibles. 108 h alquiler punta + 110 h socios punta + 40 h clases + 24 h liga = 282 h, 72,3 %. Las otras 298 h, incluidos cursos y desayunos, antes de las 16 h. Controlar cupos punta por abono y disponibilidad de cada box.

Agenda: dos mañanas de desayuno/semana, un curso diurno, liga, cena putting y excursión. Cursos en horarios distintos de paquetes y salidas. Un green reservado para concurso no se vende simultáneamente a visitantes libres.

Steve lleva clases, cursos y salidas; Luc, operaciones y comercio. Personal local y asistentes por turnos, con refuerzos estacionales. Abrir 12 horas requiere horarios escalonados. La capacidad depende de validar con el proveedor dimensiones y altura de los tres boxes.

08 / Ingresos del mes de referencia

Ingreso	Volumen	Ingresos sin impuestos
Alquiler simuladores	180 h × 55 \$	9 900 \$
Clases individuales	80 × 90 \$	7 200 \$
Abonos	Parte club: 30/20/10 socios	12 000 \$
Cursos de iniciación	24 × 120 \$	2 880 \$
Acceso al green	240 × 12 \$	2 880 \$
Alquiler de palos	80 × 10 \$ + 32 × 5 \$	960 \$
Liga de simulador	48 × 35 \$	1 680 \$
Desayuno golf	128 × 35 \$	4 480 \$
Cena + concurso putting	96 × 49 \$	4 704 \$
Restaurante fuera de paquetes	350 × 25 \$	8 750 \$
Bar fuera de paquetes	240 × 5 \$	1 200 \$
Tienda accesorios	100 × 20 \$	2 000 \$
Excursiones	24 × 450 \$ + 24 × 425 \$	21 000 \$
IA - socios presentes	60 socios × 6 \$	360 \$
TOTAL		79 994 \$

Resumen mensual	USD
Costes variables	23 324 \$
Margen tras variables	56 670 \$
Gastos fijos, impuestos locales provisionados incluidos	18 000 \$
EXCEDENTE ANTES DE AMORTIZACIONES, INTERESES E IMPUESTOS SOBRE BENEFICIOS	38 670 \$

IA después de la estancia añadida por separado al calendario anual; la línea mensual solo incluye 60 socios presentes. El mes de referencia representa actividad estable. La proyección anual modula segmentos y participantes por salida. Ninguna comida u hora de paquete se factura otra vez en otra línea.

09 / Costes variables y margen por actividad

Coste del mes de referencia	Importe
Golf habitual (8 %)	2 558 \$
Cursos: supervisión y consumibles (20 %)	576 \$
Restauración y bar (35 %)	4 995 \$
Actividades / premios (15 % de golf)	982 \$
Palos: mantenimiento / renovación (20 %)	192 \$
Tienda: compras (50 %)	1 000 \$
Salidas: campo con buggy, caddie, comida y transporte	9 040 \$
Cobros (2 % ingresos sin comisiones IA)	1 593 \$
Comisiones comerciales (3 % ingresos sin IA)	2 389 \$
TOTAL VARIABLE	23 324 \$

Golf habitual: consumibles y costes directos de alquiler, clases, parte club de abonos y green al 8 %.

Cursos: provisión separada del 20 % para refuerzo y consumibles, sin acumular el 8 %. Sueldos de directores en gastos fijos.

Paquetes: materias primas al 35 % de restauración; actividades y premios al 15 % del golf. Ingresos contados una vez aunque se repartan costes. Liga: 15 % de actividad.

Palos: provisión del 20 % para mantenimiento y renovación. Tienda: compras al 50 % de accesorios. Ingresos no acreditados de productos de salud del documento inicial no necesarios para este crecimiento y no reintroducidos.

Comisiones comerciales: 3 % de ingresos totales sin comisiones IA; por ejemplo, 30 % de ventas aportadas por socios remunerados al 10 %. Partida comercial separada de impuestos. Marketing fijo para contenidos y comunicación local.

Ratios de gestión a comprobar con facturas. Excursiones: 155 \$ por participante (campo con buggy 100 \$, caddie 30 \$, comida 25 \$) y cuatro transportes mensuales de 400 \$. El restaurante del club excluye comidas en excursión.

10 / Marketing, impuestos y gastos fijos separados

Gastos fijos del mes de referencia	USD / mes
Dirección: Steve 4 000 \$ + Luc 4 000 \$	8 000 \$
Personal local / turnos	4 000 \$
Alquiler	1 000 \$
Electricidad, climatización e internet	1 600 \$
Cotizaciones sociales: provisión	600 \$
Seguros: provisión	300 \$
Marketing y comunicación	1 000 \$
Impuestos locales / tasas: provisión ¹	300 \$
Software y mantenimiento	700 \$
Contabilidad y varios	500 \$
TOTAL DE REFERENCIA	18 000 \$
Refuerzo temporada alta: enero, febrero, marzo, diciembre	+ 1 300 \$
TOTAL TEMPORADA ALTA	19 300 \$

¹ Nueva provisión sin base o escala local validadas. Sustituir por importes aplicables. Cotizaciones, seguros e impuestos separados, no agrupados con marketing.

Impuestos sobre ventas: ingresos sin impuestos. Lo recaudado para la administración no es ingreso. El precio final indicará impuestos y cargos aplicables; no se impone un tipo uniforme a todos los productos.

Impuesto sobre beneficios: no cuantificado sin estructura ni resultado fiscal definitivos. Intereses, amortizaciones y vencimientos de deuda también excluidos. Excedente operativo, no beneficio neto distribuible.

11 / Estacionalidad y clientela canadiense

Diciembre-abril es temporada alta [S1], residentes más estables y mínimo en septiembre-octubre. **Octubre y noviembre siguen activos** gracias a captación canadiense, abonos y eventos. Noviembre es recuperación antes del invierno.

Mes	Índice visitantes ¹	Índice socios ¹	Jugadores / salida
Enero	1.20	1.05	12
Febrero	1.25	1.10	12
Marzo	1.20	1.05	12
Abril	1.10	1.00	12
Mayo	0.90	1.00	11
Junio	0.85	0.95	10
Julio	1.00	0.95	12
Agosto	1.00	0.95	12
Septiembre	0.70	0.90	8
Octubre	0.85	0.95	10
Noviembre	0.95	1.00	11
Diciembre	1.20	1.05	12

¹ Hipótesis comerciales, base 1 = mes de referencia, no tasas hoteleras observadas. Alquiler, bar y tienda siguen visitantes; clases 60 % socios/40 % visitantes; green 50/50; comidas 40/60. Abonados según índice socios. Volúmenes redondeados a unidades.

Canadienses: la observación de clientes más jóvenes, crecientes e interesados en golf orienta la captación en Las Terrenas. Banco Central: 983 719 extranjeros no residentes de Canadá en enero-noviembre de 2025, 14,9 %, con moderación de flujos norteamericanos nacionales [S3]. No mide edad ni demanda local citadas.

Acción otoñal: cursos, ofertas francés/inglés, cenas putting y alianzas con alojamientos. Medir origen, expectativas y compras para ajustar volúmenes. Efecto comercial de octubre-noviembre aislado en sensibilidad.

IA / Ingresos que continúan tras la estancia

El jugador se va, el seguimiento sigue. IA facturada a 30 \$ mensuales; **6 \$ para la academia** mientras esté activa y atribuida a EasyToGolf. Otros 24 \$ al proveedor según hipótesis. Sin usar horas-box ni plazas de restaurante.

Los 60 socios presentes de referencia aportan 360 \$/mes de IA, además de 12 000 \$ del club. Tras la salida, el club puede terminar y continuar IA de 30 \$. Nunca se cuenta a la misma persona simultáneamente como socio presente y abonado IA después de la estancia.

Cohorte propuesta: cero abonados remotos iniciales; diez nuevos por mes de referencia según visitantes; retención del 95 % mensual. Hipótesis por medir, no ventas confirmadas. Meses completos sin prorrata. Clientes distintos ya marchados, excluidos de socios presentes.

Mes	Nuevos	Activos esperados ¹	Comisión academia
Enero	12	12.0	72 \$
Febrero	13	24.4	146 \$
Marzo	12	35.2	211 \$
Abril	11	44.4	267 \$
Mayo	9	51.2	307 \$
Junio	9	57.6	346 \$
Julio	10	64.8	389 \$
Agosto	10	71.5	429 \$
Septiembre	7	74.9	450 \$
Octubre	9	80.2	481 \$
Noviembre	10	86.2	517 \$
Diciembre	12	93.9	563 \$
AÑO	124		4 178 \$

¹ Activos = anteriores × 95 % + nuevos. Decimales como cartera esperada, no fracciones facturadas. Total anual = suma mensual; diciembre no se multiplica por doce.

IA / Potencial recurrente y seguimiento

Abonados IA activos, locales o remotos	Ingreso mensual academia	En 12 meses sin bajas
60	360 \$	4 320 \$
100	600 \$	7 200 \$
250	1 500 \$	18 000 \$
500	3 000 \$	36 000 \$

Cohorte remota de 93,9 abonados esperados en diciembre, 563 \$ mensuales al cierre. Aporta 4 178 \$ anuales además de socios presentes. Los niveles anteriores son potencial y no se suman a la previsión.

Recorrido comercial: activar durante estancia, explicar programa y precio, ofrecer continuidad al regreso. Medir mensualmente activos, altas, salidas, bajas y comisiones efectivamente pagadas.

Tratamiento económico: comisión neta de 6 \$, no 30 \$. Se supone proveedor facturando IA y pagando 6 \$ sin retención adicional. No se aplica 8 % golf, 2 % cobro ni 3 % captación. Si EasyToGolf cobra los 30 \$ o asume otros gastos, ajustar circuito y costes.

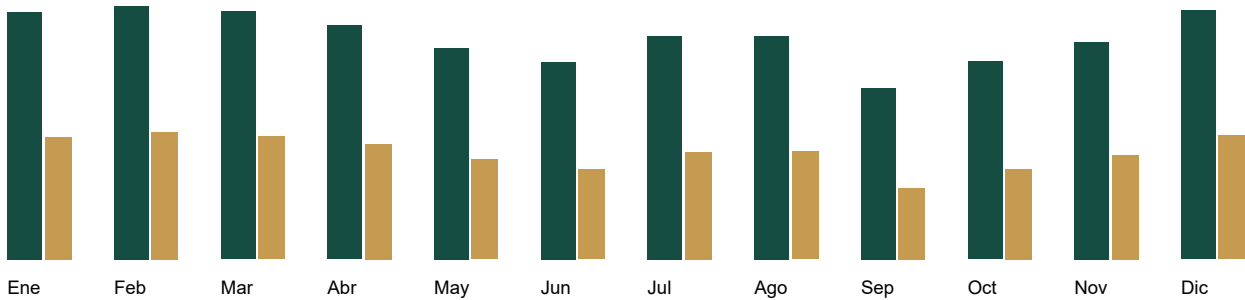
Concretar con proveedor: atribución después del regreso, pago y duración de comisión, acceso, baja y gastos. IA sola no incluye nuevas horas humanas; acompañamiento personal adicional requiere tarifa y tiempo propios.

La IA remota se suma mes a mes sin estacionalidad en cartera existente. Solo nuevas altas siguen temporada, reduciendo dependencia de presencia turística.

12 / Proyección anual a régimen estable

Mes	Ingresos sin impuestos	Costes variables	Fijos	Excedente
Enero	88 095 \$	25 199 \$	19 300 \$	43 596 \$
Febrero	90 180 \$	25 643 \$	19 300 \$	45 237 \$
Marzo	88 234 \$	25 199 \$	19 300 \$	43 735 \$
Abril	83 150 \$	24 045 \$	18 000 \$	41 104 \$
Mayo	75 250 \$	21 766 \$	18 000 \$	35 484 \$
Junio	70 301 \$	20 291 \$	18 000 \$	32 010 \$
Julio	79 454 \$	23 148 \$	18 000 \$	38 306 \$
Agosto	79 494 \$	23 148 \$	18 000 \$	38 346 \$
Septiembre	60 865 \$	17 449 \$	18 000 \$	25 416 \$
Octubre	70 436 \$	20 291 \$	18 000 \$	32 145 \$
Noviembre	77 348 \$	22 263 \$	18 000 \$	37 085 \$
Diciembre	88 586 \$	25 199 \$	19 300 \$	44 087 \$
AÑO	951 393 \$	273 642 \$	221 200 \$	456 551 \$

Verde: ingresos / Oro: excedente operativo simplificado



Volúmenes anuales: 48 salidas, 536 participantes en excursiones, 294 alumnos, 7047 horas-box, 5317 almuerzos/cenas y 1600 desayunos. Ingreso medio 79 283 \$/mes; excedente medio 38 046 \$/mes.

Año tipo con clientela desarrollada; IA remota incluida según cohorte descrita. Apertura calculada por separado. Octubre-noviembre de 2026 aún no observable al redactar: ningún futuro se presenta como realizado.

13 / Apertura y resistencia del modelo

Hipótesis apertura en enero ²	Ingresos anuales	Excedente anual
Año tipo a régimen estable	951 393 \$	456 551 \$
Apertura: 50 %, 65 %, 80 %, 90 %, luego 100 %	849 821 \$	373 602 \$

² Enero ilustra apertura; fecha real desconocida. Porcentajes sobre ingresos estacionales, IA incluida, y variables sin salidas. Reducción global, no reconstrucción de cohortes iniciales. Cuatro salidas con costes directos completos y todos los fijos desde mes uno.

Prueba independiente del año tipo	Impacto / resultado
Ventas -25 %, costes proporcionales; 48 transportes mantenidos	282 313 \$ de excedente
Campo +40 \$ por participante	21 440 \$ menos de margen
Oct.-nov. sin efecto comercial esperado ³	14 708 \$ menos de margen
Gastos fijos +2 000 \$ / mes	24 000 \$ menos de margen

³ Octubre: visitantes 0,65 en vez de 0,85 y ocho jugadores/salida en vez de diez. Noviembre: 0,75 en vez de 0,95 y nueve en vez de once. Socios e IA remota iguales. Prueba de hipótesis comercial otoñal, no de llegadas canadienses.

Umbral mensual con mezcla constante: unos 26 907 \$ de ingresos, cuatro transportes. Reserva 26 000 \$ cubre 1,4 meses de fijos sin contribución comercial. También debe cubrir existencias y plazos de cobro no detallados.

200 000 \$ / excedente mensual medio = 5,3 meses a régimen estable. Refleja objetivos altos de asistencia, no promete retorno. Fiscalidad, deuda, renovaciones y variación de caja pendientes de integrar en financiación final.

14 / Hoja de ruta y gestión

Etapa	Objetivo
Antes de abrir	Precomercializar 60 abonos; confirmar campo con buggy y transporte de 400 \$.
Primer mes	Lanzar cursos, paquetes, liga, cena putting y salidas; medir ocupación y margen por formato.
Meses 2 a 4	Desarrollar alojamientos asociados y recomendaciones; alcanzar volúmenes estacionales progresivamente.
Antes de octubre	Difundir ofertas francés/inglés y abrir reservas de cursos y cenas en alojamientos con canadienses.
Temporada alta	Reforzar turnos, proteger horas punta y mover cursos al día.

Control semanal: abonados, renovaciones, horas-box por franja, clases, cursos, alquiler palos, green, cubiertos ordinarios e incluidos, participantes por salida, costes de captación y contribuciones. Un cliente puede comprar varios servicios; cada uno contado una vez.

Objetivos: 60 abonados, 180 h alquiler, 80 clases, 24 alumnos, 240 accesos green, ocho desayunos grupales, cuatro cenas putting, cuatro ligas y cuatro excursiones. Conversiones de alumnos no añadidas automáticamente a los 60 socios.

Controles: 24 asientos, cocina de unos 12,4 m², frío, seguridad green, dimensiones/altura boxes, presencia del entrenador y palos disponibles. Alquiler de 1 000 \$ mantenido pese a construcción.

Límite de apertura **200 000 \$**. Objetivos guiados por reservas y ventas realizadas; equipos ajustados dentro del presupuesto.

Anexo A / Capacidades estacionales y cálculos

Mes	Abonados	Horas-box	h / box / día	Comidas ¹	Cursos ²
Enero	64	656	8.4	495	5
Febrero	66	676	8.7	513	5
Marzo	64	656	8.4	495	5
Abril	60	605	7.8	467	4
Mayo	60	555	7.1	417	4
Junio	58	529	6.8	392	3
Julio	58	571	7.3	439	4
Agosto	58	571	7.3	439	4
Septiembre	54	474	6.1	341	3
Octubre	58	529	6.8	392	3
Noviembre	60	569	7.3	432	4
Diciembre	64	656	8.4	495	5

¹ Comidas ordinarias + cenas putting. ² Cursos de seis personas. Máximo mensual 936 horas-box, 1 248 comidas, 624 desayunos; respetar también por franja y servicio.

Cálculos: abonados = $30/20/10 \times \text{índice socios}$, redondeados; alquiler = $180 \times \text{visitantes}$; clases = $80 \times (0,6 \text{ socios} + 0,4 \text{ visitantes})$; green = $240 \times (0,5 \text{ socios} + 0,5 \text{ visitantes})$. Comidas = $350 \times (0,4 \text{ socios} + 0,6 \text{ visitantes})$.

Desayuno: redondeo de $8 \times \text{visitantes}$ sesiones de 16. Cursos: redondeo de $4 \times \text{visitantes}$ sesiones de 6. Putting: cuatro noches de min(24; redondeo $24 \times \text{visitantes}$). Liga: cuatro sesiones de redondeo $12 \times \text{socios}$, seis horas-box/sesión.

Palos locales: redondeo $80 \times \text{visitantes}$; salidas: cuatro veces min(8; redondeo de dos tercios de participantes/salida). Bar $240 \times \text{visitantes}$; tienda $100 \times \text{visitantes}$. Volúmenes redondeados antes de finanzas; céntimos conservados.

Green: $240 \text{ horas-persona pagadas} + 120 \text{ socios} + 48 \text{ concursos} = 408$. Seis jugadores $\times$ seis h/día $\times$ 26 días = 936 horas-persona teóricas. Cursos en alfombrillas/boxes; reservar green si pasan fuera. Clima y seguridad pueden reducir capacidad.

Anexo B / Fuentes e hipótesis

Documentos: Business_Plan_tennis.pdf, plano acotado y vistas EasyToGolf facilitados. Visuales de intención, no planos ejecutivos.

Información del usuario: no golf a menos de 2 h 30, demanda local, perfil canadiense otoñal, buggy incluido y presupuesto transporte recibido máximo 400 \$ ida/vuelta. Presupuesto no adjunto; green fee exacto no precisado.

[S1] Ministerio de Turismo - Las Terrenas. Presentación oficial, temporada alta diciembre-abril. Consultado 08/09/2026. godominicanrepublic.com/destinations/las-terrenas

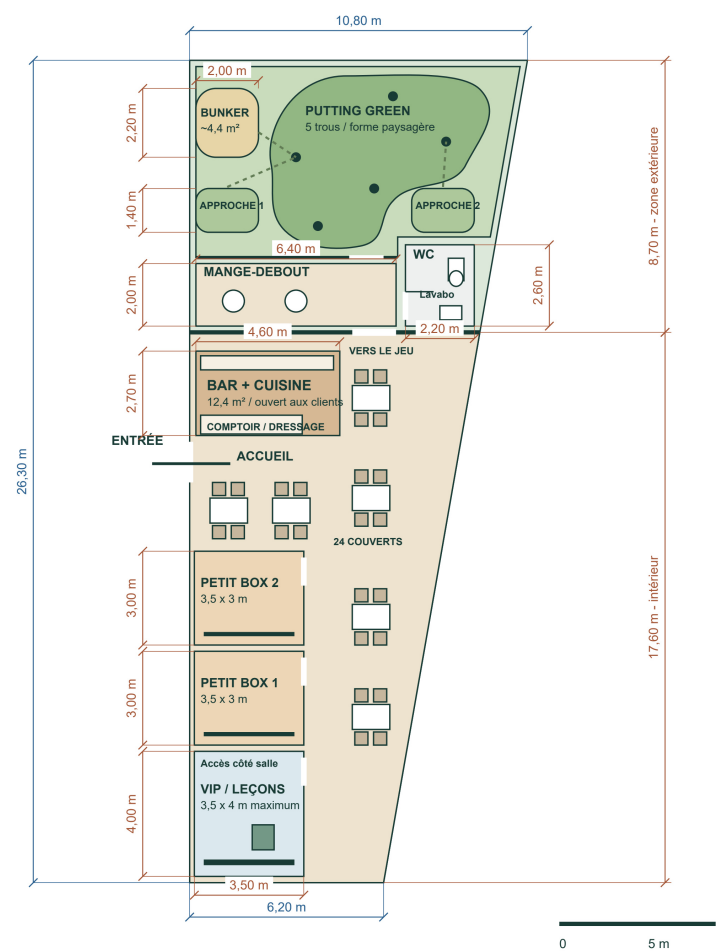
[S2] Playa Dorada Golf Club - Tarifas. Comparación de costes, año no indicado; no presupuesto del socio EasyToGolf. Consultado 08/09/2026. playadoradagolf.com/tarifas/

[S3] Banco Central dominicano. Informe del flujo turístico, enero-noviembre de 2025, p. 3. Datos nacionales, no de Las Terrenas. Consultado 08/09/2026. Informe turístico enero-noviembre 2025

Hipótesis: volúmenes, índices estacionales, green fee con buggy objetivo 100 \$, tarifas, personal y provisiones. Impuestos locales 300 \$ no son estimación reglamentaria validada. Precios de proveedores deben incluir impuestos no recuperables para respetar presupuesto.

Excedente = ingresos sin impuestos - variables - fijos, incluidos impuestos locales provisionados. Excluye impuesto sobre beneficios, intereses y amortizaciones. Abonos mensuales activos; no se añade anualidad anticipada, subvención ni tenis. Redondeos visibles pueden variar un dólar.

Anexo C / Plano de distribución facilitado



Plano original / traducción

BUNKER

Búnker

PUTTING GREEN

Green de putting

5 trous / forme paysagère

5 hoyos / forma paisajística

APPROCHE 1 / 2

Approach 1 / 2

MANGE-DEBOUT

Mesas altas

WC / Lavabo

Aseo / lavabo

VERS LE JEU

Hacia el juego

BAR + CUISINE

Bar + cocina

ouvert aux clients

Abierto a clientes

COMPTOIR / DRESSAGE

Mostrador / emplatado

ENTRÉE / ACCUEIL

Entrada / recepción

24 COUVERTS

24 plazas

PETIT BOX 1 / 2

Box pequeño 1 / 2

Accès côté salle

Acceso desde sala

VIP / LEÇONS

VIP / clases

maximum

máximo

zone extérieure / intérieur

zona exterior / interior

24 plazas interiores, dos boxes pequeños y espacio VIP/clases. Validar viabilidad y seguridad antes de ejecutar.