

300 planes de negocio

**Plan de negocio
CIRCUITO DE MOTOCROSS**

Sector de Ocio, Cultura y Deporte

Datos de 2008



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Este documento es una de las medidas llevadas a cabo dentro de la Red de Emprendedores de los Montes de Granada, que se integra en el proyecto TEMA (Proyecto integrado de desarrollo sostenible de los TERRITORIOS DE MONTAÑA en la provincia de Granada) - Proyectos cofinanciados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional en un 70%, en el marco del Programa operativo de Andalucía 2007 - 2013, con cargo a la convocatoria de 2007 de la Secretaría de Estado de Cooperación Local, para la cofinanciación de proyectos de desarrollo local y urbano-.

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

En este proyecto se describe la creación de unas instalaciones para la práctica del motocross, tanto por aficionados como por profesionales.

El circuito se acondicionará en un recinto privado, de suelo rústico no urbanizable, alejado de viviendas y de considerables dimensiones. Será de gestión privada, y se establecerá un calendario anual con sus correspondientes tarifas para la práctica de dicho deporte.

1.1. Aspectos jurídicos específicos a considerar en la creación del negocio

En primer lugar, habrá que distinguir la legislación específica del sector, destacando:

- Reglamento y Normativa de la Real Federación Motociclista Española.
- Reglamentos y Normativas de la Federación Andaluza de Motociclismo.
- Ley 6/1998, de 14 de diciembre, del Deporte de Andalucía.
- Decreto 284/2000, de 6 de junio, por el que se regula el Inventario Andaluz de Instalaciones Deportivas
- Decreto 144/2001, de 19 de junio, sobre los Planes de Instalaciones Deportivas.

Para llevar a cabo un circuito será necesaria la concesión de una serie de permisos y licencias, que va a depender de la comunidad y/o comarca donde se vaya a instalar. Como trámites obligatorios están:

- Licencia del Ayuntamiento al que pertenezcan los terrenos en los que se quiere instalar el circuito: licencia de obras y de actividad, desbroce y allanamiento del terreno, movimiento de tierras, etc.
- Solicitud de permisos para la tala de árboles (si es el caso) a la Junta de Andalucía.
- Solicitud del permiso para la celebración de competiciones a la Junta de Andalucía.

- Estudio de impacto medioambiental.
- Declaración de interés comunitario.

Además de ellos, los Ayuntamientos y la Junta de Andalucía podrán solicitar cuantos estudios y proyectos estimen oportunos para la concesión de los permisos. Suelen ser trámites muy largos, pudiendo tardar varios meses en resolverse.

En este sentido, es muy importante situar el circuito bastante alejado de posibles vecinos dado que la oposición vecinal es una de las primeras causas por las que se paralizan las licencias y permisos.

1.2. Perfil del emprendedor

El perfil del emprendedor suele corresponderse con personas jóvenes y/o de mediana edad, amantes del motociclismo y aficionados al mundo de las motos de campo en sus diversas modalidades.

Es muy frecuente que las personas que se aventuran en este tipo de negocio sean profesionales, entrenadores o aficionados de estas modalidades deportivas en la actualidad o en el pasado.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

Actualmente, se estima que el ocio será la primera industria del futuro; de hecho, cada día, el ocio cuenta con una oferta más abundante, destacando entre todas las posibilidades el deporte, que está tomando un papel notable en los últimos años dentro del sector.

En la rutina diaria de la sociedad en general, se están produciendo cambios; cada vez, es más frecuente que personas jóvenes y mayores dediquen parte de su tiempo libre a la práctica de algún deporte.

En el último año, el número de practicantes habituales de actividades deportivas supera los ocho millones de individuos, de los cuales seis millones son socios de alguna instalación (polideportivos, gimnasios, piscinas, etc.). Esto supone alrededor del 20% del total de la población adulta de España, siguiendo además una tendencia al alza.

En la actualidad, los deportes del motor están teniendo un gran auge en España, motivado, principalmente, por los éxitos cosechados por nuestros deportistas de élite en las distintas modalidades deportivas como motociclismo, Fórmula 1, rally, etc.

El motociclismo como deporte nace a raíz del invento de la motocicleta, lo cual ocurrió en Alemania en 1885. En 1896, se celebró la primera carrera de motos en Francia, en la que compitieron ocho pilotos, los cuales cubrieron el trayecto París-Nantes, recorriendo 152 Kms en total.

Bajo el nombre genérico de motociclismo, se engloban varias modalidades de competición: carreras en pistas de lodo o barro, carreras de dragsters, en pistas de césped, de hielo, resistencia en pista, trial de observación, carretera, sidecars, speedway, trial cronometrado, aceleración y motocross.

El motocross es una disciplina que se desarrolla en circuitos sin asfaltar y al aire libre, en la que el objetivo de los participantes es ser el primero en llegar a la meta. Las irregularidades del terreno, con curvas, montículos, saltos, derrapes, baches y cambios de

rasante; y la superficie embarrada hacen que sea una de las modalidades más espectaculares del motociclismo. Es necesario que velocidad y destreza se combinen de forma adecuada en el piloto para lograr con éxito el objetivo; de aquí, que se exija a éste mucha resistencia y fortaleza física.

Con el paso del tiempo y el avance de la tecnología, esta disciplina ha desarrollado variantes mucho más espectaculares como el freestyle, el supermotard o el supercross.

Andalucía es una de las Comunidades Autónomas que cuenta con un mayor número de circuitos de motocross; y así lo reflejan los diferentes directorios de Internet dedicados en exclusiva al motocross.

2.2. La competencia

En Andalucía contamos con más de 60 circuitos, repartidos a lo largo de las ocho provincias. Al tratarse de una actividad tan específica, sólo constituirán nuestra competencia directa los circuitos de motocross que se encuentren en nuestro ámbito de actuación, que suele ser la provincia en la que nos encontremos.

No obstante, si consideramos la práctica del motocross como una actividad de recreo y/o entretenimiento desarrollada en nuestro tiempo de ocio; encontramos algunas formas de competencia:

- *Otro tipo de circuitos al aire libre:* se trata de circuitos en los que también se puede disfrutar del mundo del motor, como pueden ser: pista de karts, circuitos de motos/coches de velocidad, circuitos de quads, etc.
- *Rutas en bici o vueltas en 4x4* a través de la naturaleza.
- *Alternativas deportivas:* se pueden encontrar alternativas de ocio en otros deportes como puede ser el fútbol, tenis, baloncesto, etc.
- *Otras formas de ocio:* cuando los clientes ven la práctica del motocross como una actividad recreativa, podrán encontrar una gran variedad de opciones alternativas como el cine, los bolos, bares, espectáculos musicales, etc.

2.3. Clientes

Un circuito de estas características será utilizado principalmente por aficionados o profesionales, para la práctica del motocross como deporte. Entre estas personas podemos distinguir varios tipos:

- Aficionados al mundo del motociclismo: practican el motocross a modo de hobby en su tiempo libre.
- Pilotos de motocross: jóvenes pilotos que compiten en las pruebas del Campeonato de España y en otras no puntuables. Ellos, de forma privada, pueden acudir a nuestro circuito para realizar entrenamientos.
- Moto clubes: Son muchos los moto clubes que no disponen de un circuito propio para que sus socios puedan practicar. En este sentido, el moto club puede reservar el circuito sólo para sus pilotos, es decir, entrenar a puerta cerrada; o trabajar junto con el resto de pilotos que estén en las instalaciones.

Para poder entrenar en nuestras instalaciones se necesitará Licencia de Piloto o Licencia de Entrenamiento (expedida por un Moto Club o Federación de Motociclismo) y adjuntar el DNI.

Además, cada piloto deberá aceptar un documento de declinación de responsabilidad y cumplir con las normas creadas para el uso de las instalaciones. Entre ellas, pueden estar las siguientes:

- Tener Licencia Federativa del año en curso (ya sea Licencia de Piloto o Licencia de Entrenamiento).
- Leer y firmar el documento de declinación de responsabilidad.
- El equipamiento mínimo obligatorio es: casco, botas tipo motocross, guantes, gafas.
- El equipamiento recomendado es: protección dorsal, protección pecho, rodilleras, coderas, protección cervical.
- Seguir en todo momento las indicaciones de los oficiales de pista.

- Respetar al entorno y resto de pilotos.
- Utilizar las papeleras para mantener limpias las instalaciones.
- No pilotar las motocicletas por fuera del circuito.
- No usar dentro de las instalaciones quads, bicicletas o pit bikes.
- No cortar el circuito bajo ningún concepto ni circular en sentido contrario.
- Estará prohibido caminar por dentro de la pista.
- Estará prohibida la entrada a menores de 18 años sin autorización del padre, madre o tutor.
- No se podrá llevar nunca a pasajeros encima de la moto ni intentar maniobras que puedan poner en peligro su integridad física y la de los demás.
- Cada piloto estará en el circuito bajo su propio riesgo.

En cuanto a la declinación de responsabilidad, ésta habrá que firmarse puesto que la práctica del motocross y/o enduro pueden comportar ciertos riesgos. El usuario de las instalaciones deberá, por tanto, aceptar entrenar en las mismas bajo su propia responsabilidad. Así mismo deberá declinar llevar a cabo cualquier tipo reclamación por daños y perjuicios o cualquier acción penal o civil de responsabilidad contractual o extracontractual que pueda tener lugar ahora o una vez finalizada la actividad, en contra de la empresa, o contra cualquiera de las personas que prestan sus servicios en la celebración de esta actividad.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

Al tratarse de un tipo de circuito tan concreto, no cabe la posibilidad de otra opción estratégica. No obstante, siguiendo la línea de la actividad que nos incumbe, se podría crear un moto club y una escuela de pilotos, en la que se impartan cursos y se organicen jornadas.

Para conseguir el éxito del negocio necesitamos afluencia de público, buenas críticas y publicidad. Las mejores instalaciones y servicios no tienen valor alguno si no se ofrece un buen servicio al cliente. Para conseguir esto se precisa atender a las siguientes recomendaciones:

- **Condiciones de las instalaciones y de los servicios ofrecidos**

Las condiciones que se deben cumplir son:

- Equipo y espacio suficiente. Esto permitirá que los clientes desarrollen la práctica de manera adecuada, sin molestias y segura.
- Higiene y limpieza de todas las instalaciones, y a todas las horas de uso.
- Horarios amplios y flexibles. De manera que se amplíen las posibilidades de acudir de los clientes.

- **Atraer clientes y fidelizarlos**

Una buena fórmula para hacer clientes es a través de ofertas especiales a grupos, posibilidad de sacar bonos de varias sesiones a precio inferior, paquetes de fin de semana, etc. Además, se podría habilitar tanto el servicio de reserva telefónica como el de reserva on-line a través de nuestra web.

Se podrían realizar otros actos encaminados a la fidelización de la clientela como: sorteos de camisetas y/o accesorios, promociones, precios especiales, etc.

- **Organización de campeonatos, días temáticos, fiestas, aniversarios, y demás eventos varios.**

Una buena forma, tanto para darnos a conocer como para atraer aficionados, es la organización de este tipo de eventos, los cuales suelen atraer a un gran número de participantes y aficionados y dar mucha publicidad.

Estos eventos pueden organizarse con la ayuda de patrocinadores, de entidades públicas (Delegación de Deportes, Consejería de Deporte...), etc. Incluso, puede ocurrir, que una determinada marca de motos o complementos quiera organizar un acto de este tipo y sea ella misma quien contrate nuestras instalaciones para tal fin.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

La práctica del motocross como afición o entrenamiento es la actividad principal que se va a desarrollar en el circuito. Como ya hemos comentado en el apartado de clientes, para acceder a las instalaciones será necesario disponer de una Licencia de Entrenamiento o de Piloto (expedida por un Moto Club o Federación de Motociclismo) y adjuntar el DNI. Además será necesario firmar una declaración de declinación de responsabilidad y las normas de uso de las instalaciones.

Se establecerá un calendario y un horario con los días en los que el circuito estará abierto y disponible, así como un sistema de reserva online y telefónica.

Por otra parte, y de forma complementaria, se organizarán eventos varios como concentraciones, campeonatos, fiestas promocionales, actos conmemorativos, entrega de premios, presentación de equipos, etc. Esta actividad, constituirá una fuente de ingresos extra y un reclamo publicitario con el que darnos a conocer.

Dichos eventos pueden ser cofinanciados por patrocinadores del sector, o promovidos directamente por ellos, es decir, se cobraría un alquiler por cada día que dure el evento, estando cerrado el circuito de cara al público.

Se creará una página web en la que se publicará el calendario del circuito, las tarifas y horarios, los eventos planificados, últimas noticias del sector, fotos, datos de contacto y localización exacta de dónde se encuentra el circuito y cómo llegar hasta él. La web incluirá un formulario de reserva, a través del cual, los pilotos, moto clubes y todo el público en general, pueda hacer reservas del circuito, sin necesidad de llamar o desplazarse hasta allí.

4.2. Precios

En este tipo de actividades los precios suelen ser elevados, cobrándose una entrada por día, la cual suele rondar entre los 5-10 €. También suelen establecerse cuotas anuales.

De modo orientativo, podrían establecerse las siguientes tarifas (precios por piloto):

Entrenamiento de 1 día	10 €
Entrenamiento todo el año (1 Ene/31 Dic)	150 €
Grupos (más de 10 pilotos previa reserva)	5 €
Alquiler de transponder para cronometraje	5 €
Alquiler del circuito en exclusiva	Consultar

Una forma de abaratar el precio de las sesiones es ofrecer la posibilidad a los clientes de hacerse socio, pagando una cuota anual; así como la alternativa de ofrecer bonos de varias sesiones. También se pueden hacer descuentos a los moto clubes que requieran un uso más frecuente del circuito.

Asimismo, habrá que fijar los precios y las condiciones para el alquiler del circuito en exclusiva, celebración de campeonatos o cualquier otro evento.

En este sentido, siempre se deben establecer unos precios en función de las características y/o prestaciones del circuito y de los fijados por los circuitos de nuestra provincia o comunidad.

4.3. Comunicación

Antes de la inauguración del negocio, es muy importante realizar una campaña de difusión. En este sector es fundamental difundir las noticias por la red a través de páginas especializadas y foros. Es por ello que se hace indispensable la creación de una *página web*, como elemento de comunicación y promoción.

También, como promoción inicial, podemos anunciarnos en *radio y prensa local*, realizar una *exhibición con pilotos* conocidos del mundo del motocross, invitar a los moto clubes de la provincia a que vayan a probar un día el circuito de forma gratuita, etc.

No obstante, el mejor reclamo publicitario para este tipo de instalaciones es la publicidad que realizan las personas que ya lo han probado mediante el *boca-boca* y a través de los foros de motocross. En ellos se habla, entre otras cosas, de las características de los circuitos, y de si está o no "bien"; es decir, la satisfacción de los pilotos que prueben el circuito será fundamental para que nos recomienden a otros.

Como última opción, se puede utilizar el *sistema de carteles fijos*, sobre todo en lugares dedicados al motociclismo como pueden ser las tiendas de ropa motera, las tiendas de motos o los pubs existentes en cada ciudad que actúan como punto de encuentro de moteros.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

La estructura mínima de personal para iniciar el negocio podría ser la siguiente:

- **Gerente:**

La figura del Gerente la asumirá el emprendedor/a del proyecto, para lo cual se acogerá al régimen de la seguridad social de autónomo.

Sus tareas serán las de gestión del negocio. Para las tareas más complejas (laboral, fiscal y contabilidad general) se puede acudir al asesoramiento externo contratando los servicios de una asesoría.

Se encargará además de las tareas comerciales y de publicidad, búsqueda de ayudas y/o subvenciones, contactos con los moto clubes, planificación y organización de eventos especiales, búsqueda de patrocinadores, mantenimiento de la web.

- **Auxiliar administrativo:**

Deberá haber una persona encargada de la recepción de los aficionados y/o pilotos así como de atender el teléfono y las reservas que llegan por el correo electrónico. Esta tarea implica: control de acceso, custodia de la caja, alquiler de transponders, elaboración del calendario mensual y gestiones de índole administrativa.

- **Encargado de pista y mantenimiento de las instalaciones:**

Su principal función es la de controlar que se cumplen las normas de utilización, de los problemas que puedan surgir en pista, emergencias, limpieza del paddock y atender a los pilotos, entrenadores, aficionados y familiares en lo que puedan necesitar mientras se encuentran dentro de las instalaciones.

Consideramos que un operario es un número adecuado para el comienzo de las actividades.

A medida que se amplíen las instalaciones y se ofrezcan nuevos servicios, se contrataría al personal necesario para cubrir esas nuevas actividades; tal es el caso de la instalación de una lavado de motos de alta presión, puesta en funcionamiento de una cafetería-bar, etc.

HORARIOS

El horario de apertura del circuito es un tema delicado, puesto que habrá que disponer de personal cualificado siempre que esté abierto.

Si consultamos los horarios de los distintos circuitos de Andalucía, podemos ver cómo existe variedad de ellos:

- De 11h a 19h
- De 9h a 20h
- Solo fines de semana
- Solo días laborables
- De lunes a domingo
- Otros

En este caso, y dado que se trata de un circuito de nueva creación, podemos establecer un horario de 10 a 19h, de miércoles a domingo. El lunes y el martes se dejarán para realizar tareas de limpieza y mantenimiento de las instalaciones.

Estos horarios estarán vigentes los días en los que el circuito esté abierto al público, o sea, los días en los que no esté ni reservado ni haya celebraciones o eventos especiales.

5.2. Formación

Los perfiles que deben cumplirse para los distintos puestos son los siguientes:

- Gerente: Para el correcto desarrollo de un negocio como el que se propone en este proyecto son necesarios los siguientes conocimientos de gestión del establecimiento:
 - Organización y gestión de las instalaciones.
 - Política de precios, estudios de costes, marketing, promociones y merchandising.
 - Informática de gestión.

Como se ha mencionado anteriormente, para las tareas más complejas se puede acudir al asesoramiento externo contratando los servicios de una asesoría.

- Administrativo/recepcionista: Sus tareas consisten en recibir a los aficionados y pilotos, dándoles información, atender a las llamadas telefónicas, proporcionar y explicar los folletos divulgativos de las actividades y servicios ofertados. El perfil profesional se corresponde con personas que hayan cursado Formación Ocupacional en Administración y también FP Administrativo. Por las labores a desarrollar, de continua relación personal, se suele contratar a personas jóvenes, dinámicas y con habilidad para las relaciones sociales. Sería muy recomendable que esta persona tuviera conocimiento sobre motocross y estuviera al tanto de las últimas novedades.
- Encargado de pista y mantenimiento de las instalaciones: Será la persona que mejor conozca el circuito y las instalaciones. Si bien no requiere una formación específica, necesitará tener conocimientos del mundo del motocross, un poco de mecánica, primeros auxilios, pequeñas reparaciones, etc.

6. PLAN DE INVERSIÓN

Para realizar la cuantificación de la inversión necesaria para iniciar el negocio se ha consultado a los principales proveedores del sector.

En este plan de negocio, solo vamos a considerar la construcción del circuito y acondicionamiento de unas instalaciones para la recepción de los participantes y la oficina administrativa. Una vez puestas en marcha las instalaciones sería interesante acondicionar una zona para aparcamientos, una zona de acampada-hospedaje, una cafetería-restaurante, unas duchas-vestuarios, un sistema de iluminación de la pista y un lavado de motos de alta presión. Todo ello generará un valor añadido que repercutirá en la buena fama del circuito y por tanto, en una mayor afluencia de público.

En función de la información facilitada por las diversas fuentes de consulta, la inversión necesaria para la puesta en funcionamiento del circuito se desglosa en:

6.1. Las instalaciones

UBICACIÓN DE LAS INSTALACIONES

La ubicación de estas instalaciones es muy importante. Si observamos la situación de los circuitos andaluces, más de sesenta en total (según las fuentes consultadas); vemos como la mayoría se encuentran distribuidos a lo largo de los municipios de cada provincia.

Así pues, lo primero será decidir la provincia y la localidad en la que vamos a realizar las tareas de acondicionamiento de las instalaciones. El paso siguiente es encontrar una finca que, en la medida de lo posible, no tenga vecinos alrededor o éstos se encuentren lo más lejos posible. Hay que evitar a toda costa provocar molestias y ruidos.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

En cuanto a la extensión de los terrenos, como mínimo se propone una de 10.000 m² (1 ha).

En este caso, y dada la ampliación de servicios y mejoras que se proponen acometer en un futuro próximo, proponemos que la finca tenga unos 30.000 m².

El reparto de las áreas totales para la distribución sería, a modo de ejemplo, la siguiente:

- Zona de recepción de visitantes y oficinas.
- Circuito
- Paddock (en un futuro)
- Zona de aparcamientos (en un futuro)
- Zona de acampada (en un futuro)
- Zona de vestuarios/duchas (en un futuro)
- Cafetería-restaurante (en un futuro)
- Lavado de motos de alta presión (en un futuro)

Para la construcción de un circuito de estas características habrá que tener en cuenta el Reglamento General de Motocross para el año 2008.

Según éste, el trazado del circuito debe estar entre los 1,5 Km. y los 1,75 Km. La anchura, no debe ser, en ningún caso, inferior a 7 metros de pista utilizable en el punto más estrecho (máximo tres puntos), y en el resto, no menos de 8 metros y no puede estar dividida. El espacio libre entre la pista y todo obstáculo que exista por encima de la misma debe ser de 3 metros como mínimo. La distancia entre crestas será de 30 metros como mínimo.

Están prohibidos los saltos dobles y triples, salvo en aquellos circuitos homologados por la F.I.M. (Federación Internacional de Motociclismo) que contengan dichos saltos.

El circuito no podrá ser homologado si atraviesa una zona de agua profunda, si el terreno es demasiado rocoso o si comprende zonas rectas que permiten alcanzar una velocidad demasiado alta. En cuanto a esto último, el circuito debe ser de tal naturaleza que no permita una velocidad media de más de 55 Km./h.

La anchura de la parrilla de salida tendrá que ser de al menos 40 metros (un metro por piloto). La longitud máxima de la línea recta después de la salida no debe exceder de 125 metros y tendrá un mínimo de 65 metros. La anchura mínima de la primera curva deberá ser de 10 metros (aconsejable 15 metros).

La superficie debe ser lisa, sin saltos, manteniendo un plano horizontal con una pendiente ascendente o descendente de un máximo del 8%. Está prohibida la utilización de hormigón o superficies pavimentadas.

Hay que tener una idea clara del tipo de circuito que queremos hacer: de entrenamiento, un circuito largo y ancho, un circuito para hacer carreras, etc. Dependiendo del tipo, la superficie a necesitar será menor o mayor, y en el caso de que se trate de un circuito para carreras, hay que tener en cuenta el espacio para el paddock, boxes, riego, luz, etc.

Por otra parte, es importante considerar las características del propio terreno en sí. Hay circuitos de diversos materiales: compacto, polvo, mixto, duro, arcilla, blando, arena fina, arena gruesa, etc. Dependiendo de éstas tendremos un circuito más o menos rápido, más o menos duro, con más o menos baches, etc. Otra cosa a tener en cuenta son las posibilidades que nos ofrece el terreno para poder aprovechar los obstáculos naturales, subidas, bajadas, saltos, etc.

Podemos hacer varios tipos de salto (como las mesetas) que necesitan mucha tierra y trabajo de máquina. La tierra se compacta con las ruedas de dicha máquina, dando la forma de la rampa de caída y la rampa de despegue. Dependiendo de su longitud, será más o menos inclinada. Para calcular su longitud, es necesario calcular la velocidad que se coge desde la salida del obstáculo anterior hasta el siguiente, contando el espacio que hay para la frenada.

Se recomienda que el grado de dificultad del circuito esté en consonancia con el nivel de los pilotos que lo vayan a utilizar. Se puede empezar con un diseño sencillo, y posteriormente, ir introduciendo cosas más complicadas.

Si el circuito se ubica en un lugar árido, el tema del riego es una cuestión muy importante. Lo ideal es hacer calles paralelas para que entre ellas se pueda enterrar la manguera, insertando varias tomas de agua con llave de paso para poder regar el circuito de forma más fácil.

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DE LAS INSTALACIONES

Una vez diseñado el circuito conforme a las especificaciones técnicas detalladas en el apartado anterior, debe acometerse el movimiento de tierras oportuno. Para llevar a cabo la obra es imprescindible contar con una excavadora.

Se recomienda realizar la obra cuando el terreno esté blando, resultando todo así más fácil y rápido. Se puede marcar el recorrido diseñado con estacas, limpiando, marcando y nivelando. Al hacer las curvas se deberá ir acumulando la tierra en los bordes de la pista. Se puede aprovechar también para ir haciendo los peraltes. Con posterioridad se pasará un rodillo para compactar la tierra mientras se riega.

En este coste también hay que incluir la instalación del sistema de riego, la licencia de obra y los costes del proyecto.

Estos costes pueden rondar los 12.000,00 € (IVA incluido) aunque esta cifra varía mucho en función del estado del terreno que dispongamos.

6.2. Equipamiento

Para la práctica de este deporte, es necesario que cada piloto tenga su propio equipo de protección y su moto.

No obstante, vamos a ofrecer en alquiler por horas unos aparatos llamados transponders, para el control de los tiempos de los pilotos. Es por ello, que vamos a comprar 10 aparatos.

El coste de estos equipos es de 275,00 € la unidad, lo que hace un total de 2.750,00 € (IVA incluido).

6.3. Mobiliario y decoración

El mobiliario está compuesto por los elementos mínimos para cubrir una pequeña recepción y oficina de administración y despacho para el gerente.

El coste por estos elementos rondaría los 2.800,00 € (IVA incluido), siendo un mobiliario básico. Este coste podrá verse incrementado si los elementos son de diseño.

6.4. Stock inicial

Habría que adquirir los consumibles necesarios para poder llevar a cabo las actividades y después se irán realizando las compras necesarias para reponer lo que se vaya consumiendo. En esta primera compra se incluye material de oficina y productos de limpieza. El coste de estos elementos será de 300,00 € (IVA incluido).

6.5. Equipo informático

Para este tipo de negocio es recomendable disponer de dos equipos informáticos: el primero que sea completo (ordenador, impresora, y software de gestión), para ser utilizado por el auxiliar administrativo; y el otro, proponemos que sea un PC portátil para el gerente. Además, se incluye en esta partida el coste de creación de una página web.

El importe total de esta partida ronda los 3.000,00 € (IVA incluido).

6.6. Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

- Los gastos de constitución y puesta en marcha
- Las fianzas depositadas.

GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA

Se incluyen aquí las cantidades que hay que desembolsar para constituir el negocio. Entre estas cantidades se encuentran: proyecto técnico, tasas del Ayuntamiento (licencia de apertura); contratación del alta de luz, agua y teléfono; gastos notariales, de gestoría y demás documentación necesaria para iniciar la actividad.

Dentro de estos gastos se incluye el coste de los tres proyectos, que como mínimo son necesarios realizar para obtener los permisos oportunos. Estos son:

- Estudio de Impacto Ambiental
- Estudio acústico
- Memoria Ambiental

Estos gastos serán de aproximadamente 15.500,00 € (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del estudio medioambiental u otros estudios que puedan ser solicitados por las Administraciones Públicas competentes.

FIANZAS DEPOSITADAS

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler, lo que puede rondar los 1.800,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del terreno y sobre todo de la ubicación de la finca).

6.7. Fondo de maniobra

A la hora de estimar el fondo de maniobra se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: Alquiler, sueldos, seguridad social, suministros, asesoría, publicidad, etc.

Además habría que incluir la cuota préstamo en caso de que la inversión se realizase mediante financiación ajena.

Pagos Mensuales	TOTAL CON IVA
Alquiler	1.044,00 €
Suministros	812,00 €
Sueldos	3.800,00 €
S.S.	726,00 €
Asesoría	174,00 €
Publicidad	300,00 €
Otros gastos	510,00 €
Total Pagos en un mes	7.366,00 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	22.098,00 €

6.8. Memoria de la inversión

La inversión inicial necesaria para llevar acabo este proyecto se resume en el siguiente cuadro:

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación de los terrenos	10.344,83 €	1.655,17 €	12.000,00 €
Mobiliario y decoración	2.413,80 €	386,20€	2.800,00 €
Equipamiento	2.370,69 €	379,31 €	2.750,00 €
Stock inicial	258,63 €	41,37 €	300,00 €
Equipo informático	2.586,21 €	413,79 €	3.000,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	13.362,07 €	2.137,93 €	15.500,00 €
Fianzas	1.800,00 €	0,00 €	1.800,00 €
Fondo de maniobra	22.098,00 €	0,00 €	22.098,00 €
TOTAL	55.234,22 €	5.013,80 €	60.248,01 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

En cuanto a los márgenes, hay que destacar que el coste variable vendrá dado por el gasto en arena producido por el desgaste de la pista. Tras varias rodaduras, habrá que rehacer las pendientes y bordes, con el fin de que el circuito se encuentre siempre en las mejores condiciones de seguridad. Se estima que este coste puede rondar el 10% de los ingresos generados.

Por otra parte, vamos a tener dos fuentes de ingresos añadidas: el alquiler de los transponder, que se hará por horas; y el establecimiento de un ambigú, que será gestionado por una empresa externa a cambio de una cuota mensual. Estas actividades no van a consumir recursos y van a constituir el 5% de nuestros ingresos, cada una.

Así pues, el margen quedaría determinado de la siguiente forma:

Concepto	Reparto de Ingresos	Margen Bruto	Margen total
Actividad principal	90 %	90 %	81 %
Ambigú	5 %	100 %	5 %
Alquiler transponder	5 %	100 %	5 %
TOTAL			91 %

7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente: (no incluyen IVA).

- **Costes variables:**

Los costes variables se estiman en un 9 % del volumen de los ingresos del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con unos terrenos de unos 30.000 m². El precio aproximado para unas instalaciones de estas dimensiones, es de unos 900,00 € mensuales.

- **Suministros:**

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono, Internet, etc.

Estos gastos se estiman en unos 700,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad (folletos informativos, carteles, anuncios, material de merchandising, etc.) de unos 258,62 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 150,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se ha considerado que el negocio será gestionado por el emprendedor, que será el gerente del negocio, además se contratará a una persona que gestione la recepción, la gestión de clientes y los trámites administrativos; y otra persona, será la encargada del mantenimiento de las instalaciones y de las incidencias en pista. Estarán contratadas a tiempo completo.

El gasto de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente (incluye la prorrata de las pagas extra):

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (emprendedor autónomo)	1.600,00 €(*)	0,00 €	1.600,00 €
Aux. Administrativo/Recepcionista	1.000,00 €	330,00 € (**)	1.330,00 €
Mantenimiento/Limpieza/Pista	1.200,00 €	396,00 €(**)	1.596,00 €
TOTAL	3.800,00 €	726,00 €	4.526,00 €

(*) Incluye la Cotización a la Seguridad Social en régimen de autónomo.

(**) Seguridad Social a cargo de la empresa por los trabajadores en Régimen General contratados a tiempo completo.

▪ **Otros gastos:**

Se contempla aquí el gasto por otros posibles costes no incluidos en las partidas anteriores, como es el pago de un seguro y el pago del IAE. Ambos conceptos suman una cantidad de 510,00 € al mes. Esta cantidad puede variar en función del tipo de seguro que contratemos y de sus prestaciones.

▪ **Amortización:**

La amortización anual del inmovilizado material se ha estimado del modo siguiente:

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Acondicionamiento del terreno	10.344,83	10%	1.034,48
Mobiliario	2.413,80	20%	482,76
Equipo informático	2.586,21	25%	646,55
Equipamiento	2.370,69	20%	474,14
TOTAL ANUAL			2.637,93 €

(*) La amortización de la adecuación del local se ha realizado en 10 años.

El plazo de amortización de la adecuación de los terrenos e instalaciones se hará en función de las tablas fiscales existentes para ello.

Además habría que incluir la amortización de los gastos a distribuir en varios ejercicios (gastos de constitución y puesta en marcha):

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Gastos a distribuir en varios ejercicios	13.362,07	33,3 %	4.454,02
TOTAL ANUAL			4.454,02 €

7.3. Cálculo del umbral de rentabilidad

El umbral de rentabilidad es el punto donde los ingresos son iguales a los gastos, a partir de este punto el negocio comienza a dar beneficio.

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos:** Estos ingresos vendrán dados por el precio cobrado por las actividades del circuito de motocross
- **Gastos:** Estarán compuestos por los costes variables (se ha supuesto un consumo del 9% de los ingresos) y la suma de: alquiler, suministros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos (*)	CUANTÍA
Alquiler	10.800,00 €
Suministros	8.400,00 €
Gastos comerciales	3.103,44 €
Gastos servicios externos	1.800,00 €
Gastos personal	45.600,00 €
S.S. a cargo empresa	8.712,00 €
Otros gastos	6.120,00 €
Amortización inmovilizado material	2.637,93 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	4.454,02 €
Total gastos fijos estimados	91.627,40 €
Margen bruto medio sobre ingresos	91 %
Umbral de rentabilidad	100.689,45 €

(*) Para calcular el umbral se toman los gastos sin IVA.

Esto supondría una facturación anual de 100.689,45 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 8.390,79 euros.

8. FINANCIACIÓN

Obtener el dinero para iniciar el negocio es una de las principales cuestiones que habrá que resolver.

Para financiar este negocio, existen varias opciones: Financiación propia, subvenciones, préstamos... Cuál será la mejor de ellas va a depender de las condiciones del emprendedor que vaya a poner en marcha el negocio.

9. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

9.1. Balance de situación inicial

El balance de situación inicial sería el que se muestra a continuación:

ACTIVO	Euros	PASIVO	Euros
Acondicionamiento	10.344,83 €	Fondos Propios	FP
Mobiliario	2.413,80 €	Fondos Ajenos	FA
Equipo informático	2.800,00 €		
Equipamiento	2.370,69 €		
Stock inicial	600,00 €		
Gastos establecimiento	13.362,07 €		
Fianzas	1.800,00 €		
Fondo de maniobra	22.098,00 €		
IVA soportado	5.013,80 €		
Total activo	60.248,01 €	Total pasivo	60.248,01 €

(*) Se consideran 22.098,00 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

Para realizar la previsión se han supuesto tres posibles niveles de ingresos:

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	80.000,00	110.000,00	130.000,00
Consumo (Ingresos x 9 %)	7.200,00	9.900,00	11.700,00
Margen bruto (Ingresos - Consumo)	72.800,00	100.100,00	118.300,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	80.000,00	110.000,00	130.000,00
CONSUMO	7.200,00	9.900,00	11.700,00
MARGEN BRUTO	72.800,00	100.100,00	118.300,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	10.800,00	10.800,00	10.800,00
Suministros, servicios y otros gastos	8.400,00	8.400,00	8.400,00
Otros gastos	6.120,00	6.120,00	6.120,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	54.312,00	54.312,00	54.312,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	3.103,44	3.103,44	3.103,44
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.800,00	1.800,00	1.800,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	2.637,93	2.637,93	2.637,93
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	4.454,02	4.454,02	4.454,02
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	91.627,40 € €	91.627,40 € € €	91.627,40 € € €
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-18.827,40 € €	8.472,60 €	26.672,60 € €

(1) El gasto de personal estará integrado por los sueldos del emprendedor (gerente del negocio), un administrativo y un encargado del mantenimiento y de la pista, a lo que se le suma la Seguridad Social a cargo de la empresa.

(2) Si la inversión se afronta mediante financiación ajena, habrá que sumar a los costes los intereses de dicha financiación. Estos intereses no han sido introducidos en la cuenta de resultados puesto que dependerán de los recursos de los que dispongan las personas concretas que vayan a emprender el negocio.