

300 planes de negocio

**Plan de negocio
KARTING**

Sector de Ocio, Cultura y Deporte

Datos de 2006



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 y la enseñanza del pilotaje de karts. El kart o karting, es un tipo de coche monoplace, provisto de un chasis liviano, y de motor en la parte posterior.

Para este negocio vamos a considerar la creación de una pista de kart cubierta (circuito indoor). Igualmente estas pistas pueden estar en terrenos al aire libre, pero suelen requerir unas instalaciones de mayores dimensiones.

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 de circuitos de la Real Federación Española de Automovilismo.
- Normativa para la expedición de licencias de la Real Federación Española de Automovilismo.
- 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.

En referencia a otras normativas, hay que decir que en este sector se cumplen las exigencias básicas para la expedición de la licencia apertura en cuanto a sistemas contra incendios, salidas de emergencia, etc., sin que exista una regulación específica para el sector.

1.2. Perfil del emprendedor

El perfil suele corresponderse con personas jóvenes que sean amantes de los deportes, en concreto del mundo del motor. Es muy frecuente que las personas que se aventuran en este tipo de negocio sean antiguos profesionales o entrenadores de estas modalidades deportivas.

También es necesario que las personas que vayan a desarrollar este negocio tengan habilidades en la atención al cliente, dotes comerciales y un buen desempeño del trabajo.

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 vida cotidiana 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.

Actualmente, el número de practicantes habituales de actividades deportivas supera los 8.000.000 de individuos, de los cuales 6.000.000 son socios de instalaciones (instalaciones públicas, gimnasios, etc.). Esto supone alrededor del 20% del total de la población adulta de España, siguiendo además una tendencia alcista.

Concretamente, 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.

Esta modalidad deportiva nace en EEUU a mediados del siglo XX, y desde entonces los vehículos no han dejado de evolucionar siendo cada vez más rápidos, a la par que seguros. En concreto, el karting es un deporte fácil de practicar, que no requiere una preparación específica, dadas las características de manejo de un kart, utilizándose tan sólo, acelerador y freno, lo que supone un mayor atractivo para el público potencial.

En los años 60 este deporte se introdujo en Europa a través de Francia e Inglaterra para posteriormente llegar a España en la década de los 70.

Así, en diferentes partes del mundo, como Europa, Estados Unidos o Latinoamérica (Brasil, Argentina, Méjico), el karting se ha convertido en un deporte o en una actividad de ocio muy popular, ya que se concibe como una actividad dinámica, emocionante y diferente, siendo, lo que más atrae, la sensación de velocidad al pilotarse a ras de suelo.

Así, desde sus orígenes hace 50 años, el karting ha obtenido el respeto y el reconocimiento como un deporte completo y una formidable escuela de conducción, siendo el inicio deportivo de grandes estrellas del mundo del motor actual.

Por todo ello, cada vez ha aumentado más la demanda de este tipo de actividades.

2.2. La competencia

En principio, este tipo de circuitos cubiertos de kart no suelen ser muy numerosos, por lo que no existe una elevada concentración de los mismos. Sin embargo, encontramos algunas formas de competencia:

- *Circuitos outdoor (al aire libre)*: se trata de pistas de karting emplazadas en grandes superficies de terreno, que suelen tener unas mayores dimensiones, además de otros servicios como la venta de karts y accesorios, sala de recreativos, taller, etc.
- *Alternativas deportivas*: se pueden encontrar otras opciones en otros deportes como puede ser el fútbol, tenis, baloncesto, etc.
- *Alternativas de ocio*: cuando los clientes ven la práctica del karting como una actividad recreativa, podrá encontrar una gran variedad de opciones como el cine, los bolos, bares, espectáculos musicales,...

2.3. Clientes

A la hora de hablar de clientes de un circuito de kart habrá que distinguirlos en función de cómo conciban la actividad del karting.

Así, si se concibe como una actividad deportiva, serán personas más jóvenes las interesadas en hacer un curso de karting, empezando desde muy temprana edad. En cambio, si se entiende el karting como una actividad de recreo, los clientes serán mucho más variados.

Así, hombres y mujeres, familias, niños, empresas, grupos de amigos, de todas las edades, serán los clientes potenciales de estos negocios, teniendo siempre un predominio el sector más joven de la población.

Otro tipo de clientes potenciales son los colegios y escuelas de niños, en caso de que se oferten cursos de educación vial.

En este apartado debe comentarse el hecho de la generalización de esta práctica en los dos sexos, aunque seguimos estando ante un deporte mayoritariamente masculino.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

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.
- Profesores cualificados. Los monitores deben disponer de formación específica en la materia y con experiencia formativa.
- Horarios amplios y flexibles. De manera que se amplíen las posibilidades de acudir de los clientes. Siempre se abrirá en fines de semana y festivos.

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 podrán hacer reservas telefónicas tanto individuales como de grupo.

Como factor de fidelización, es fundamental la atención personalizada, de manera que, en la medida de lo posible, estén los monitores presentes para ayudar a los practicantes cuando estos lo necesiten.

Se podrían realizar otros actos encaminados a la fidelización de la clientela como: sorteos, promociones de accesorios, organización de competiciones, etc.

Amplia oferta de servicios

Otra de las líneas estratégicas es que haya una diversificación de servicios. Así, en un principio, se debería ofertar tanto la enseñanza del pilotaje con monitores, como la actividad libre de la misma. De esta manera atraeremos a todo tipo de clientes, tanto los que quieran o necesiten de un profesor para aprender, como los que prefieran ir por libre de manera que practiquen el karting de manera individual.

Otra característica que deben poseer las instalaciones es disponer tanto de una pista para adultos como de una pista infantil, donde los más pequeños puedan iniciar la práctica de este deporte. Para ello, deberán ofrecer a los clientes distintas categorías de kart, de manera que la oferta se adapte a toda la demanda posible.

Además de todo ello, se podría incluir una pequeña tienda de kart y accesorios, o impartir cursos de seguridad vial a los más pequeños, de manera que los ingresos estuvieran diversificados en ese sentido.

Finalmente, sería muy interesante ofrecer un servicio de cafetería, de manera que los clientes puedan tomarse un refrigerio mientras descansan o ven pilotar a sus familiares o amigos. En cualquier caso, el hecho de disponer de una cafetería aumentaría de forma considerable la inversión inicial, por lo que se estima conveniente dejarlo para más adelante (ver plan de negocio cafetería).

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

La oferta de este negocio estará compuesta por los siguientes servicios:

- **Escuela de pilotaje.** A través de ella se llevarán a cabo los cursos de karting, que podrían diferenciarse en:
 - *Iniciación:* para noveles en la materia.
 - *Perfeccionamiento:* con distintos niveles, en función del grado de dificultad del pilotaje.
 - *Pilotaje de competición.*
- **Actividades de conducción para escolares.** Se trata de enseñar, a los más jóvenes, nociones básicas de educación vial, de manera que pueda combinarse la enseñanza con una práctica de ocio.
- **Sesiones públicas de karting.** Se trata de ofrecer el karting como una opción interesante de recreo y ocio, de manera que particulares (menores y adultos), grupos de amigos, familias, parejas, etc., puedan pasar una mañana o una tarde divertida pilotando uno de estos vehículos.
- **Celebración de cumpleaños.** En este tipo de eventos se incluiría en el precio la entrada, el alquiler de monos y cascos, una merienda, y algunas sorpresas más.
- **Alquiler de la pista:** se ofrecerá la posibilidad de alquilar el circuito completo para actividades como campeonatos, presentación de nuevos modelos o equipos, tests privados, etc. Esta actividad suele llevar a cabo fuera del horario normal de apertura.

Como valor añadido, a los servicios generales ofertados por las instalaciones, se pueden añadir otros como cafetería o venta de accesorios.

4.2. Precios

En este tipo de actividades los precios suelen ser elevados, cobrándose por sesiones de adultos de diez minutos una cifra cercana a los 15 euros. En el caso de menores, el precio ronda los 12 euros.

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.

Asimismo, habrá que fijar precios para carreras de grupos, formados por amigos, empresas, despedidas; con la posibilidad de servicios complementarios, como catering, fotógrafo, entrega de premios, etc. Además de ello, deberán acordarse las tarifas de los distintos cursos, así como del alquiler del circuito.

Para captar clientes, sobre todo en sus primeros meses, el factor precio puede ser fundamental porque la mayoría de los clientes va a tener un desconocimiento importante de la materia, aunque sólo es determinante en función de la competencia que surja en la zona de influencia.

4.3. Comunicación

Antes de la inauguración del negocio, es muy importante realizar una campaña de promoción inicial para dar a conocer el centro y asegurarse un número de inscripciones suficientes para iniciar la actividad.

Como técnicas para atraer al público, se puede lanzar una campaña inicial de sesiones a bajo precio, de manera que una vez que los clientes lo hayan probado sea más fácil "engancharlos" a futuros cursos o sesiones libres.

Otras posibilidades que se disponen para dar a conocer la pista es el anuncio en páginas amarillas o Internet. Asimismo, se puede utilizar la radio, anuncios en los cines del barrio y el sistema de carteles fijos, en el que se trata de llegar a acuerdos y colaboraciones con empresas de distintos sectores para que éstas pongan sus anuncios en las vallas publicitarias de las instalaciones, y a su vez lleven a cabo una promoción del circuito indoor..

Por otro lado, será interesante la creación de una página Web propia del negocio, que debe ser lo más completa posible, donde se incluyan distintas secciones como instalaciones, circuito, tarifas, horarios, cursos, reservas on-line, etc.

No hay que olvidar que el boca-boca que es muy efectivo y que dependerá, en todo caso, de la satisfacción de los clientes que ya hayan probado los servicios.

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.

- **Recepcionista:**

Deberá haber una persona encargada de la recepción a jornada completa, fundamental a la hora de las sesiones libres. Esta tarea implica: control de acceso y entrega de candados para taquillas, recoger y custodiar dinero y elementos de valor, venta y alquiler de material deportivo. Además, esta persona deberá asumir determinadas tareas administrativas (gestión de clientes, caja, etc.).

Para los fines de semana será necesario contratar a otro recepcionista a tiempo parcial.

- **Monitores/Mecánicos:**

En principio, se contará con dos profesores de karting para llevar a cabo las tareas de enseñanza y aprendizaje de los alumnos, en lo que se refiere a la impartición de los cursos, así como para que sirvan de apoyo y expliquen las normas de seguridad en las sesiones libres. Además, llevarán a cabo las tareas de puesta a punto de los vehículos.

Consideramos que dos operarios es un número adecuado para el comienzo de las actividades. En caso de que el negocio marchara por buen camino, y fuera creciendo se plantearía la posibilidad de contratar nuevos empleados.

HORARIOS

El desarrollo de las actividades se llevará a cabo en el horario establecido tanto para las sesiones libres como para las clases.

Este tipo de negocio suele ofrecer a los clientes un horario amplio, que puede ser incluso ininterrumpido. Para este proyecto, se podría empezar abriendo de 16:00 a 22:00, de lunes a viernes; y de 11:00 a 22:00 los fines de semana y festivos (con un descanso de dos horas). Los fines de semana y vísperas de festivo, el horario de cierre podría ser más tardío, para aprovechar la mayor afluencia de público estos días.

5.2. Formación

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

- Recepcionistas: Consiste en recibir a los visitantes y/o clientes, dándoles información, atender a las llamadas telefónicas, proporcionar y explicar los folletos divulgativos de las actividades y servicios ofertados. En algún caso, llegan a asumir tareas administrativas básicas. 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.
- Monitores/Mecánicos: se dedican a entrenar a personas para mejorar sus aptitudes y conocimientos acerca de la práctica del pilotaje, así como al mantenimiento y puesta a punto de los vehículos. Para ello, al ser el karting un deporte tan especializado, es necesario, por un lado, que estos empleados tengan la adecuada formación para impartir clases, poseyendo el título establecido por la legislación vigente. Por otro lado, para ejercer como mecánicos estas personas hayan cursado graduado escolar o FPI Electricidad o mecánico de vehículos.
- 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 del establecimiento.
 - 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.

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 función de la información facilitada por estas fuentes, la inversión necesaria para la puesta en funcionamiento del negocio se desglosa en:

6.1. Las instalaciones

UBICACIÓN DEL LOCAL

Los expertos estiman que existen dos posibles alternativas para la selección de una zona determinada para instalar una pista cubierta de karting:

- Zonas de polígonos industriales: debido a las dimensiones de una pista indoor de karting, para su instalación se precisa de un lugar muy amplio, y una nave industrial, adecuadamente condicionada puede dar la solución.
- Zonas de centros comerciales a las afueras de la ciudad: estamos ante complejos comerciales de grandes dimensiones, ubicados en las afueras de la ciudad, que también podrían disponer del espacio suficiente para montar el circuito.

Para este proyecto, debido a las grandes necesidades de espacio que se necesitan, vamos a considerar el alquiler de una nave industrial, ya que el precio de estos espacios suele ser sensiblemente inferior al de otras zonas.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para este negocio se precisa de una nave industrial con una superficie mínima de unos 2.000 m². El reparto de las áreas totales para la distribución sería, a modo de ejemplo, la siguiente:

- Zona de recepción
- Zona de administración
- Circuito
- Vestuarios
- Zona de boxes/taller.
- Pasillos
- Almacén de karts.

Además de lo anterior, el local deberá disponer de licencia municipal de apertura y reunir las condiciones higiénicas, acústicas, de habitabilidad y de seguridad, exigidas por la legislación vigente.

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, cierres, etc.
- **Acondicionamiento interno:** que adquiere especial importancia, ya que el mantenimiento de la pista dependerá de cómo se condicione internamente la nave.

Para el acondicionamiento del local habrá que realizar una serie de obras importantes, como el montaje del circuito o la iluminación adecuada. De este modo también supondrán un coste, a la hora de iniciar la actividad, la licencia de obra, la obra y los costes del proyecto.

Estos costes pueden rondar los 174.000,00 € (IVA incluido) aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre la nave. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.

6.2. Equipamiento y materiales para la realización las actividades

Es necesario realizar una fuerte inversión en la compra o alquiler de los equipos necesarios para la oferta de los diferentes servicios. Aunque al iniciar la actividad empresarial se piense que la compra de estos artículos es un gasto demasiado elevado, hay que tener en cuenta que es un material muy específico, y que con el tiempo resulta más costoso el alquiler que la compra.

El desgaste por el uso hace necesaria una reinversión continua en todo el material, ya que éste debe encontrarse siempre en perfecto estado.

El importe a desembolsar por este concepto se desglosa en:

EQUIPAMIENTO

El equipamiento básico necesario para la puesta en funcionamiento de una pista de karting estará formado por las diferentes tipos de vehículos. Para el comienzo de la actividad vamos a estimar la compra de unos 20 karts, repartidos entre las distintas categorías:

- 5 karts de niños.
- 5 karts biplaza.
- 10 karts de adulto.

En función del presupuesto con el que contemos se podrá considerar la opción de adquirir modalidades de competición.

Los costes por estos elementos pueden rondar los 66.700,00 € (incluye IVA), aunque éstos variarán en función de la calidad de los mismos.

UTENSILIOS Y MATERIALES.

Incluye la compra de equipos homologados para el pilotaje, donde se incluyen elementos como:

- Monos.
- Guantes.

- Botas.
- Sotocascos.
- Protecciones.
- Cascos.

Además, será necesaria la compra de herramientas y utensilios para el taller, necesarios para que los mecánicos puedan llevar a cabo su trabajo.

El coste por todos estos elementos podría ascender a unos 8.900,00 € (IVA incluido).

6.3. Mobiliario y decoración

El mobiliario esta compuesto por los elementos mínimos para cubrir una pequeña recepción y oficina de administración. Además, se incluyen en este apartado los mostradores y estanterías para el alquiler del material deportivo, así como el mobiliario necesario para el taller.

El coste por estos elementos rondaría los 4.100,00 € (IVA incluido).

6.4. Adquisición consumibles

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. Para este tipo de negocio, según las estimaciones de las empresas especializadas en el sector, la primera compra de consumibles (material de repuesto y combustible: ruedas, cadenas, defensas, gasolina, aceite, etc.) tendrá que ser como mínimo de unos 7.520,00 € (IVA incluido).

Con esta cantidad se cubre una serie de artículos básicos para empezar la actividad. Para el éxito del negocio es necesario que se vayan reponiendo a medida que se van realizando las ventas.

6.5. Equipamiento informático

Para este tipo de negocio es recomendable disponer de dos equipos informáticos con software para la gestión del negocio, impresora y fax. El coste de los equipos informáticos, que incluyen Contaplus PYME, según presupuesto facilitado es de unos 3.828,00 € (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.

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 3.132,00 € (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, etc. además aumentará en el caso de que se decida crear una sociedad.

FIANZAS DEPOSITADAS

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 12.000,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

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	6.960,00 €
Suministros	928,00 €
Sueldos	5.100,00 €
S.S. a cargo de la empresa	1.188,00 €
Asesoría	162,40 €
Publicidad	266,80 €
Otros gastos	696,00 €
Total Pagos en un mes	15.301,20 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	45.903,60 €

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 del local	150.000,00 €	24.000,00 €	174.000,00 €
Mobiliario y decoración	3.534,48 €	565,52 €	4.100,00 €
Equipamiento	57.500,00 €	9.200,00 €	66.700,00 €
Stock inicial	6.482,76 €	1.037,24 €	7.520,00 €
Equipo informático	3.300,00 €	528,00 €	3.828,00 €
Materiales y utensilios	7.672,41 €	1.227,59 €	8.900,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	2.700,00 €	432,00 €	3.132,00 €
Fianzas	12.000,00 €	0,00 €	12.000,00 €
Fondo de maniobra	45.903,60 €	0,00 €	45.903,60 €
TOTAL	289.093,25 €	36.990,34 €	326.083,59 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

En cuanto a los márgenes, hay que destacar que el gasto variable vendrá dado por el consumo de combustible y aceite, así como por el desgaste de defensas, cadenas o ruedas.

Se estima que, de media, estos costes suponen un 10% de los ingresos generados. Por ello, siguiendo indicaciones del sector, se va estimar un margen bruto medio del 90% sobre los ingresos.

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 10 % del volumen de los ingresos del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con una nave de, al menos, 2.000 m². El precio aproximado para unas instalaciones de estas dimensiones, es de unos 6.000,00 € mensuales.

- **Suministros, servicios y otros gastos:**

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono, etc. También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo de bolsas, material de oficina, etc.).

Estos gastos se estiman en unos 800,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 230,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 140,00 € 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 dos personas que se encarguen de la recepción (una a tiempo completo y otra a tiempo parcial) y dos monitores 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)	1.500,00 €(*)	0,00 €	1.500,00 €
Recepcionista a tiempo completo	800,00 €	264,00 € (**)	1.064,00 €
Recepcionista a tiempo parcial	400,00 €	132,00 € (***)	532,00 €
Monitores/mecánicos	2.400,00 €	792,00 €(**)	3.192,00 €
TOTAL	5.100,00 €	1.188,00 €	6.288,00 €

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

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

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

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida donde incluimos otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (reparaciones, mantenimiento, seguros, tributos, etc.).

En cuestión de seguros, aparte de cubrir el local frente a robos e incendios, se debe contar con otro de responsabilidad civil que garantice tanto la indemnización por lesiones como la negligencia del monitor.

La cuantía estimada anual para otros gastos se ha estimado en 7.200,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 600,00 €.

▪ **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	150.000,00 €	10 %	15.000,00 €
Mobiliario y decoración	3.534,48 €	20 %	706,90 €
Equipamiento	57.500,00 €	20 %	11.500,00 €
Equipo informático	3.300,00 €	25 %	825,00 €
Materiales y utensilios	7.672,41 €	20 %	1.534,48 €
TOTAL ANUAL			29.566,38 €

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

El plazo de amortización de la adecuación del local sería el correspondiente a su vida útil pudiéndose aplicar las tablas fiscales existentes para ello. No obstante, dado que se ha supuesto que el local será en régimen de alquiler, dicha vida útil queda condicionada al plazo de vigencia del contrato de alquiler si este fuera inferior a aquella.

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	2.700,00 €	33,3 %	900,00 €
TOTAL ANUAL			900,00 €

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 de Karting.
- **Gastos:** estarán compuestos por los costes variables (se ha supuesto un consumo del 10% de los ingresos) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos	CUNTÍA
Alquiler	72.000,00 €
Suministros	9.600,00 €
Sueldos	61.200,00 €
S.S. a cargo de la empresa	14.256,00 €
Asesoría	1.680,00 €
Publicidad	2.760,00 €
Otro gastos	7.200,00 €
Amortización del inmovilizado material	29.566,38 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	900,00 €
Total gastos fijos estimados	199.162,38 €
Margen bruto medio sobre ingresos	90%
Umbral de rentabilidad	221.291,53 €

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

Esto supondría una facturación anual de 221.291,53 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 18.440,96 euros.

8. FINANCIACIÓN

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

Para financiar el salón de belleza existen varias opciones: financiación propia, subvenciones, préstamos... cual 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
Adecuación del local	150.000,00 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento	57.500,00 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	3.534,48 €		
Equipo informático	3.300,00 €		
Gastos de constitución	2.700,00 €		
Materiales y utensilios	7.672,41 €		
Fianzas	12.000,00 €		
Existencias y materiales	6.482,76 €		
Tesorería (*)	45.903,60 €		
IVA soportado	36.990,34 €		
Total activo	326.083,59 €	Total pasivo	326.083,59 €

(*) Se consideran 45.903,60 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	210.000,00	230.000,00	250.000,00
Consumo (Ingresos x 10%)	21.000,00	23.000,00	25.000,00
Margen bruto (Ingresos - Consumo)	189.000,00	207.000,00	225.000,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	210.000,00	230.000,00	250.000,00
CONSUMO	21.000,00	23.000,00	25.000,00
MARGEN BRUTO	189.000,00	207.000,00	225.000,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	72.000,00	72.000,00	72.000,00
Suministros, servicios y otros gastos	9.600,00	9.600,00	9.600,00
Otros gastos	7.200,00	7.200,00	7.200,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	75.456,00	75.456,00	75.456,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	2.760,00	2.760,00	2.760,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.680,00	1.680,00	1.680,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	29.566,38	29.566,38	29.566,38
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	900,00	900,00	900,00
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	199.162,38	199.162,38	199.162,38
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	- 10.162,38	7.837,62	25.837,62

(1) El gasto de personal estará integrado por los sueldos del emprendedor (gerente del negocio), dos recepcionistas (uno a tiempo completo y otro a tiempo parcial) y dos monitores a tiempo completo, 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 disponga las personas concretas que vayan a emprender el negocio.