

300 planes de negocio

**Plan de negocio
SKATE PARK**

Sector de Ocio, Cultura y Deporte

Datos de 2007



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 o pista especialmente diseñadas para la práctica del skateboard.

1.1 Aspectos jurídicos específicos a considerar en la creación del negocio

Para la realización de este proyecto, habrá que distinguir la legislación específica del sector, destacando:

- 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.
- Normas NIDE, del Consejo Superior de Deportes sobre instalaciones deportivas.

En cuanto a las rampas de la pista de skate, en España no existe de momento una normativa específica para ello.

1.2 Perfil del emprendedor

El perfil suele corresponderse con personas jóvenes amantes de los deportes de riesgo y del patinaje sobre ruedas, más concretamente del skate. También es frecuente que las personas que se aventuran en este tipo de negocio sean antiguos profesionales o aficionados 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, ya que en los últimos años las personas están dedicando más tiempo y dinero a su tiempo libre. Entre las posibles alternativas que se dan para ocupar el tiempo de ocio, destacan las actividades deportivas, que están tomando un papel notable en los últimos años dentro del sector debido a la creciente concienciación sobre los hábitos sanos entre la población. De este modo, 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 públicas, gimnasios, etc. Esto supone alrededor del 20% del total de la población adulta de España, siguiendo además una tendencia alcista.

Dentro del ocio deportivo destaca el patinaje sobre ruedas, y como una modalidad de éste, se ha incorporado en los últimos años en España la práctica del skateboard. Ha suscitado mucho interés en nuestro país debido a las nuevas emociones que se experimentan con esta variedad del patinaje sobre ruedas. Además, está previsto que para el año 2016 este deporte sea olímpico.

Una de las ventajas que tiene este deporte, a diferencia del patinaje sobre ruedas común, es que te da la opción de realizar muchos movimientos, acrobacias, piruetas y saltos, cosa que no sucede en el patinaje común, debido a que la superficie es plana, lisa y sin ningún obstáculo.

Este deporte se inició en California, cerca de la década de los 60, como una derivación del "surfing", ya que se empezó a practicar cuando la climatología no permitía realizar este deporte. La época de máximo esplendor fue en los 70 en EEUU y en partes de Europa, debido sobre todo al desarrollo de las ruedas de poliuretano.

En España, se está conociendo y practicando cada vez más, aunque está todavía en una etapa inicial de crecimiento. Aunque cada vez hay un mayor número de jóvenes que disponen de patines y del equipamiento necesario para su práctica, existen escasas pistas para ello.

Sin embargo, las autoridades están haciendo esfuerzos para que la práctica del patinaje sobre ruedas y el skate se lleven a cabo sobre instalaciones específicas y acondicionadas para ello y no en las plazas, calles y avenidas públicas por el peligro que normalmente lleva asociado.

Actualmente, se está intentando fomentar la práctica del patinaje y del skate en particular, para lo cual se está poniendo especial empeño en eliminar la barrera tradicional que tiene este deporte, que no es otra que la dificultad de su práctica.

Otro aspecto positivo a tener en cuenta es el apoyo de las instituciones y ayuntamientos de distintas localidades de España, que fomentan la práctica de este deporte con días especiales para practicar el skate y el patinaje, día en el que un elevado número de patinadores pueblan los distintos municipios, lo que supone una buena iniciativa para captar adeptos.

En definitiva, estamos ante un deporte novedoso cuyos simpatizantes van creciendo día a día y que ofrece una buena oportunidad de explotación.

2.2 La competencia

La competencia que podría tener un skate park podría ser la siguiente:

- *Otras pistas de skate o skate park:* En una ciudad o localidad suelen ser muy escasas las pistas para practicar el skateboard, si acaso, alguna municipal ubicada en un parque público.
- *Pistas de patinaje sobre ruedas:* Suele haber varias pistas de este tipo en una localidad determinada, ya sean municipales, de las universidades, colegios, particulares, etc., que pueden ser una alternativa válida a este deporte.

- *Parques*. Lugares públicos donde las personas aprovechan para hacer deportes como el footing o el patinaje.
- *Pistas de patinaje sobre hielo y pistas de snowboard*: Se trata de una alternativa que es muy difícil de encontrar, sólo habiéndolas en grandes ciudades. Dentro de este apartado se pueden incluir las pistas de hielo móviles, que son pistas de hielo montadas por empresas de forma temporal (normalmente en épocas de navidad).
- *Alternativas deportivas*: Aquel cliente que vaya a la pista de skate para esta práctica de forma habitual, encontrará otras opciones en deportes como pueden ser el fútbol, tenis, baloncesto, etc.
- *Alternativas de ocio*: Cuando los clientes ven la práctica del skateboarding como una actividad recreativa, podrán encontrar también una gran variedad de opciones alternativas como el cine, los bolos, bares, espectáculos musicales, etc.

2.3 Clientes

En principio, el tipo de cliente que puede acudir a un skate park para practicar tiene un perfil muy amplio: personas de cualquier edad y sexo. Sin embargo, es cierto que se trata de un deporte de riesgo, por ello son los sectores más jóvenes de la sociedad los clientes más potenciales. Habrá que tener en cuenta, por tanto, este aspecto y dirigir nuestro plan comercial a adolescentes y jóvenes con una media de edad de entre 18 y 30 años.

En este apartado debe comentarse el hecho de que es el sexo masculino el que practica este deporte con mayor asiduidad. Sin embargo, también es cierto que se está dando una progresiva incorporación de mujeres.

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 y sin molestias.
- 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.
- Asistencia ilimitada. Que el socio pueda asistir todas las veces que quiera durante el mes.

- **Para la buena marcha del negocio es necesario 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, alquiler de monopatines a bajo precio, etc.

Siempre es conveniente disponer de equipos de skateboard para alquiler, ya que muchos de los clientes prefieren probar unas sesiones, antes de comprarse definitivamente todo el equipo y complementos.

Así, para atraer clientes y conseguir fidelizarlos, se les debe ofrecer facilidades a la hora de alquilar la pista. A los clientes no les gusta que se les pongan muchas trabas a la hora de tener que arrendar una sesión, por ello, una buena estrategia en este sentido es permitir hacer reservas telefónicas o través de un correo electrónico creado para tal fin.

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

Alternativas estratégicas:

- **Acuerdos con empresas patrocinadoras.**

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 de la pista de skate. En este sentido, sería interesante la opción de llegar a pactos con diferentes medios de comunicación.

- **Amplia oferta de servicios.**

Otra de las líneas estratégicas a seguir es la de diversificar los servicios. En principio, la actividad de estas instalaciones se basará en las sesiones libres, en la que los clientes pagarán un determinado importe por patinar durante una hora.

Sin embargo, sería interesante ampliar los servicios para atraer así a un mayor volumen de clientela. En este sentido, se podrían ofertar competiciones de skateboard de distintos niveles.

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

También podríamos ofertar servicios interesantes como dar clases de skate a principiantes, contratar a Disk Jockeys para que pinchen música, etc.

- **Creación de un club de skaters**

Podría ser una buena idea crear un club en el que todas las personas aficionadas a este deporte pudieran reunirse e intercambiar impresiones. Esto derivaría además en una fidelización de nuestra cartera de clientes.

4. PLAN COMERCIAL

4.1 Servicios y desarrollo de las actividades

El servicio principal de este tipo de negocio consistirá en ofrecer **sesiones públicas de skate** en las instalaciones. Se trata de ofrecer el skateboard como una opción interesante de recreo y ocio, de manera que particulares, aficionados, grupos de amigos, etc., puedan pasar una mañana o una tarde agradable.

Aparte de ese servicio principal, exponemos a continuación algunos de los servicios complementarios que podrían ofertarse:

- **Alquiler de material para la práctica del skate.**
- **Actividades de skate para escolares.** Se trata de enseñar a los más jóvenes las técnicas básicas del skate, de manera que se les presente como una alternativa de ocio interesante.
- **Actividades para grupos.** Sesiones de skate para grupos, donde se podrán combinar contenidos prácticos y actividades lúdicas.
- **Competiciones y campeonatos de skate.**

Por otro lado, como hemos comentado anteriormente, una vez que el negocio avance y se vaya asentando, se podrá diversificar la oferta de deportes y servicios, incluyéndose, por ejemplo, el bar, la venta de productos deportivos, etc.

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

4.2 Precios

La estrategia de precios para un negocio como el que se desarrolla va a estar orientada en función de los precios de la competencia.

Como se ha dicho, en una ciudad no es frecuente encontrar pistas de este tipo, pero sí lugares donde practicar deportes alternativos. Por ello, es importante a la hora de atraer clientes, sobre todo al principio del negocio, llevar a cabo una estrategia de precios competitiva.

En principio, se ofrecerá la posibilidad de alquilar sesiones de una hora, ofertándose también bonos mensuales o semanales para todos aquellos clientes habituales que deseen practicar el skate de manera repetida.

Los precios medios del mercado suelen rondar los 3 euros durante la semana y los 4 euros viernes, sábados y domingos.

4.3 Comunicación

Antes de la inauguración del negocio, es muy importante realizar una campaña de promoción inicial para dar a conocer el centro.

Como técnicas para atraer al público podemos destacar:

- El lanzamiento de 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.
- La participación de la empresa como colaborador o patrocinador en distintas competiciones a nivel local o regional que se lleven a cabo durante la temporada.
- Anuncios en páginas amarillas, Internet o radio.
- Acuerdos y patrocinios con distintas empresas, sobre todo del sector de los medios de comunicación.
- Etc.

No hay que olvidar que el "boca-boca" 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

En este proyecto se ha supuesto que la puesta en marcha del negocio la realizará la persona emprendedora, contando con una persona que trabajará a tiempo parcial. Así mismo, se contratará a personal por horas cuando el volumen de negocio así lo requiera (por ejemplo, los fines de semana). Este coste de personal por horas irá integrado en el coste variable.

En un futuro, se considerará la oportunidad de ampliar la plantilla, acompañando así a una posible ampliación de horarios requerida por la creciente demanda del negocio.

Así pues, la estructura mínima del personal de un negocio como este constará del emprendedor/a que se dará de alta en el Régimen Especial de Autónomos de la Seguridad Social y de una persona contratada a tiempo parcial por el Régimen General de la Seguridad Social.

Las tareas del emprendedor consistirán en 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.

El ayudante se encargará de atender a los usuarios, control de acceso, recoger y custodiar dinero y elementos de valor, venta y alquiler de material deportivo.

HORARIOS

El horario de este tipo de instalaciones suele ser horario de tarde durante todos los días, excepto los fines de semana. Dentro de este horario hay que intentar abrir el mayor número de horas posible, de manera que el cliente pueda acudir a las pistas cuando realmente disponga de tiempo para ello. Además, los días de cierre no deben coincidir nunca con el fin de semana, ya que es cuando mayor afluencia de público soportará el negocio.

Un posible horario sería de 16:00 a 21:00 todos los días, menos los fines de semana que podría ampliarse el horario.

5.2 Formación

La formación requerida dependerá del puesto al que nos refiramos. De esta manera:

Para el emprendedor, serán 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.

Para el recepcionista, se requerirá una titulación relacionada con la atención al cliente y experiencia como dependiente o similar. Por las labores a desarrollar, de continua relación personal, se suele contratar a personas jóvenes, dinámicas y con habilidad para las relaciones sociales.

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

En principio, no hay una zona específica e idónea para instalar un skate park. Éstos se encuentran en una gran variedad de lugares, como zonas residenciales, complejos deportivos, cerca de centros comerciales, etc. Si, además, optamos por montar una pista cubierta, podemos trasladar el negocio a lugares en las afueras en los que existan naves alquilables. En cualquier caso, debe ser un espacio extenso, que no presente especiales dificultades de acceso.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Lo primero que tenemos que decidir es si queremos montar un skate park al aire libre o cubierto. Ambos tienen sus ventajas e inconvenientes. A continuación, se muestra una tabla en la que se exponen las ventajas y los inconvenientes más destacables de cada una de las dos opciones.

	SKATEPARK AL AIRE LIBRE	SKATEPARK CUBIERTO
Ventajas	Más llamativo	Práctica del deporte independientemente de la climatología
	Se puede convertir en un lugar de paseo y observación por los viandantes	Puede ubicarse en una nave industrial
	Es más fácil de encontrar un solar grande al aire libre	Demanda de servicios más uniforme a lo largo del año
Inconvenientes	Imposibilidad de prestar los servicios en todas las épocas del año	Es posible encontrar un local en alquiler y no tener que adquirirlo. Si, además, se opta por una nave industrial los alquileres por metro cuadrado suelen ser más bajos.
	La ubicación en zonas más pobladas dependerá en gran medida del ayuntamiento y de la conformidad de las comunidades de vecinos.	Dificultad a la hora de encontrar un local de tales dimensiones
	La inversión inicial es mayor puesto que los terrenos no suelen alquilarse, teniendo que ser adquiridos.	Mayor gasto de luz si se trata de un local poco iluminado.

En este estudio vamos a considerar un skate park cubierto, para lo cual buscaremos un local de grandes dimensiones. Éste puede ser más fácil encontrarlo en polígonos industriales en los que existen naves a precios de alquiler sensiblemente inferiores a los de los locales comerciales.

Para la instalación de una pista de skateboard serán necesarias unas instalaciones de, al menos, 750 m². En ese espacio irá ubicada la pista, que ocupará la mayor parte del área, una reducida zona en la que se ubicará la recepción, una pequeña oficina para el gerente del negocio y un almacén donde se guardará el equipamiento para alquiler.

Además, 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, cristales, cierres, etc.
- **Acondicionamiento interno:** En este apartado, hacemos referencia tanto al montaje de la pista e iluminación, como la preparación de la oficina y el almacén.

Para el acondicionamiento del local habrá que realizar una serie de obras que dependerán del estado en el cuál se encuentre el mismo. 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 90.480,00 € (IVA incluido) aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.

6.2 Equipamiento

El instrumento básico para practicar este deporte es el monopatín. Los más comunes y con mejor rendimiento son los de madera, con una longitud siempre menor de 89 cm. y una anchura de entre 19 y 21 cm. Existe una amplísima variedad de modelos de monopatines y de complementos, siendo para los usuarios de esta modalidad deportiva muy importante el hecho de elegir los monopatines, casco, rodilleras, guantes y demás complementos, como un elemento de estética más a tener en cuenta.

El equipamiento consistirá pues en la compra del material de "skate" para llevar a cabo el alquiler del mismo. Así, se estima conveniente una compra de unos 50 monopatines para alquiler, con el mismo número de cascos de manera que se cubran todos los tamaños y todas las edades. También habrá que adquirir rodilleras, guantes... El coste por la compra de estos equipos podría rondar los 9.000,00 € (IVA incluido), aunque dependerá de la marca y de la calidad de los mismos.

6.3 Mobiliario

El mobiliario estará compuesto por los elementos mínimos para equipar una pequeña oficina de administración y la zona de recepción. Además, se incluyen en este apartado las estanterías para el alquiler del material deportivo.

El coste, según presupuesto facilitado por proveedores, de este mobiliario es el que se recoge en el cuadro siguiente:

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
Armario dirección	194,75 €	31,16 €	225,91 €
Mesa dirección	210,12 €	33,62 €	243,74 €
2 Sillas giratorias	225,50 €	36,08 €	261,58 €
2 Sillas de confidente	97,37 €	15,58 €	112,95 €
Mostrador recepción	410,00 €	65,60 €	475,60 €
Estanterías para monopatines y complementos	384,37 €	61,50 €	445,87 €
Bancos	292,12 €	46,74 €	338,86 €
Máquina expendedora de bebidas	4.151,25 €	664,20 €	4.815,45 €
TOTAL	5.965,48 €	954,48 €	6.919,96 €

6.4 Equipamiento informático

Para este tipo de negocio es recomendable disponer de un equipo informático con software para la gestión del negocio, impresora y fax. El coste de este equipo informático es de unos 1.914,00 € (IVA incluido).

6.5 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 3.306,00 euros (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro, pues dependerá del coste del proyecto técnico, entre otros. 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 9.000,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones en las que se encuentre el local y sobre todo de la ubicación del mismo).

6.6 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	5.220,00 €
Suministros	348,00 €
Sueldos	2.050,00 €
Seguridad Social	181,50 €
Asesoría	139,20 €
Publicidad	174,00 €
Otros gastos	197,20 €
Total Pagos en un mes	8.309,90 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	24.929,70 €

6.7 Memoria de la inversión

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

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	78.000,00 €	12.480,00 €	90.480,00 €
Mobiliario y decoración	5.965,48 €	954,48 €	6.919,96 €
Equipamiento	7.758,62 €	1.241,38 €	9.000,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	264,00 €	1.914,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	2.850,00 €	456,00 €	3.306,00 €
Fianzas	9.000,00 €	0,00 €	9.000,00 €
Fondo de maniobra	24.929,70 €	0,00 €	24.929,70 €
TOTAL	130.153,80 €	15.395,86 €	145.549,66 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1 Márgenes

Prácticamente, la totalidad de los costes del negocio son fijos.

Los costes variables estarán formados principalmente por los siguientes conceptos:

- Consumo de materiales: Como material de oficina, bolsas, materiales para las competiciones y juegos, rollos de tiquets de papel, etc. Se ha estimado que este consumo será de un 5% del total facturado.
- Personal contratado por horas. Como se comentó en el apartado de recursos humanos, se destinará parte de los ingresos a la contratación de personal por horas. Se ha considerado que el coste variable de este concepto supone alrededor del 12% de los ingresos.
- Mermas y recambios. Así mismo, habrá un pequeño porcentaje del consumo que represente las posibles mermas y copras de piezas de recambio para el material deportivo que se alquila en la pista (ruedas, cierres de cascos...). Éste queda representado en un 1%.

El margen de ventas correspondiente queda así para este negocio en un 82%.

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 18% del volumen de los ingresos del mes como hemos visto anteriormente.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un terreno de, al menos, 750 m². El precio aproximado para una nave de estas dimensiones, es de unos 4.500,00 € mensuales, aunque es posible encontrarlas a menores precios, siempre dependiendo de las características del local y de su ubicación.

- **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 300,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 150,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 120,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

En los gastos de personal se ha considerado un sueldo para el autónomo de 1.500,00 € (cantidad que incluye cotización a la seguridad social en régimen de autónomo) y un sueldo para el trabajador a tiempo parcial.

Este coste se repartirá mensualmente del modo siguiente (incluye las pagas extra prorrateadas):

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S.	Coste mensual
Emprendedor (trabajador autónomo)	1.500,00 €	0,00 € (*)	1.500,00 €
Trabajador a tiempo parcial	550,00 €	181,50 € (**)	731,50 €
TOTAL	2.050,00 €	181,50 €	2.231,50 €

(*)Cotización a la Seguridad Social en régimen de autónomo incluida en el sueldo.

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

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida donde incluimos otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (mantenimiento, seguros, tributos, etc.). La cuantía estimada será de 2.040,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 170,00 €.

- **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	78.000,00 €	10 %	7.800,00 €
Mobiliario y decoración	5.965,48 €	20 %	1.193,10 €
Equipamiento	7.758,62 €	20 %	1.551,72 €
Equipo informático	1.650,00 €	25 %	412,50 €
TOTAL ANUAL			10.957,32 €

(*) 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 éste 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	2.850,00 €	33,3 %	950,00 €
TOTAL ANUAL			950,00 €

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:** Vendrán dados por la prestación de servicios.
- **Gastos:** Estarán compuestos por los costes variables (se ha supuesto un coste variable del 18% de los ingresos) y la suma de: Alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos	CUANTÍA
Alquiler	54.000,00 €
Suministros	3.600,00 €
Sueldos	24.600,00 €
Seguridad Social	2.178,00 €
Asesoría	1.440,00 €
Publicidad	1.800,00 €
Otro gastos	2.040,00 €
Amortización del inmovilizado material	10.957,32 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	950,00 €
Total gastos fijos estimados	101.565,32 €
Margen bruto medio sobre ingresos	82 %
Umbral de rentabilidad	123.860,15 €

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

Esto supondría una facturación anual de 123.860,15 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 10.321,68 euros.

8. FINANCIACIÓN

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

Para financiar el skate park 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
Adecuación del local	78.000,00 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento	7.758,62 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	5.965,48 €		
Equipo informático	1.650,00 €		
Gastos de constitución	2.850,00 €		
Fianzas	9.000,00 €		
Tesorería (*)	24.929,70 €		
IVA soportado	15.395,86 €		
Total activo	145.549,66 €	Total pasivo	145.549,66 €

(*) Se consideran 24.929,70 € 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	110.000,00	130.000,00	150.000,00
Costes variables (Ingresos x 18%)	19.800,00	23.400,00	27.000,00
Margen bruto (Ingresos – Costes variables)	90.200,00	106.600,00	123.000,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	145.000,00	165.000,00	185.000,00
COSTES VARIABLES	26.100,00	29.700,00	33.300,00
MARGEN BRUTO	118.900,00	135.300,00	151.700,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	54.000,00	54.000,00	54.000,00
Suministros, servicios y otros gastos	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Otros gastos	2.040,00	2.040,00	2.040,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + S.S.	26.778,00	26.778,00	26.778,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.800,00	1.800,00	1.800,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.440,00	1.440,00	1.440,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	10.957,32	10.957,32	10.957,32
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	950,00	950,00	950,00
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	101.565,32	101.565,32	101.565,32
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-11.365,32	5.034,68	21.434,68

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo del trabajador a tiempo parcial, 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.