



UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID
ESCUELA POLITÉCNICA SUPERIOR
GRADO INGENIERIA TECNOLOGIAS INDUSTRIALES
ESPECIALIDAD ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

PROYECTO FIN DE GRADO

PLAN DE NEGOCIO DE UNA PISTA DE KARTING-INDOOR

Autor: Álvaro Rua Da-Cunha.

Tutor: Juan I. Castillo Tello.

Leganés, Junio 2015.



PLAN DE NEGOCIO DE UNA PISTA DE KARTING-INDOOR





INDICE GENERAL.

Capítulo 1. Introducción.....	12
1.1 Elección y justificación de la empresa.....	14
1.2 Justificación selección de población.....	15
1.3 Comunicaciones.....	17
1.4 Lugares relevantes y a destacar de Collado Villalba.....	19
1.5 Estudio demográfico.....	20
1.5.1 Situación demográfica de Collado Villalba.....	21
Capítulo 2. Presentación de la empresa.....	24
2.1 Objetivos.....	24
2.2 Misión y visión.....	27
Capítulo 3. Análisis del mercado.....	28
3.1 Análisis del sector del karting.....	31
3.1.1 Historia y principales acontecimientos del sector del karting.....	31
3.2 Método de las Cinco Fuerzas de Porter.....	33
3.3 Competencia actual.....	34
3.3.1 Carlos Sainz Center.....	35
3.3.2 Asupark.....	39
3.3.3 Karting Ángel Burgueño.....	40
3.3.4 Karting Club Los Santos.....	42
3.3.5 Formula Cero.....	44
3.3.6 Jarama Race.....	47
3.3.7 Safari Madrid.....	49
3.3.8 Karts El Circuito Montoya.....	50
3.3.9 Centro de Ocio Luis Miguel.....	52
3.3.10 Circuito Kartpetania.....	54
3.3.11 XtremKart.....	59
3.3.12 Electric Karting Salou.....	60



3.4 Amenaza de nuevos competidores.....	61
3.5 Poder de negociación de los clientes.....	63
3.6 Poder de negociación de los proveedores.....	64
3.7 Amenaza de productos sustitutos.....	65
Capítulo 4. Análisis de la empresa.....	67
4.1 Análisis DAFO.....	67
4.2 Plan estratégico y de acción.....	71
4.2.1 Fortalecer debilidades.....	71
4.2.2 Potenciar fortalezas.....	72
4.2.3 Actuación frente a las amenazas.....	73
4.2.4 Aprovechar las oportunidades.....	74
Capítulo 5. Plan de operaciones.....	76
5.1 Análisis de capacidad y características karts eléctricos.....	77
5.2 Descripción de la empresa.....	84
5.3 Layout del centro y modelos 3-D.....	88
5.4 Planificación implantación empresa.....	99
5.5 Desarrollo del servicio.....	101
5.5.1 Recursos materiales.....	101
5.5.2 Descripción del servicio.....	107
5.5.3 Plan de Gestión de Calidad.....	108
5.5.4 Plan de Medio Ambiente.....	112
5.5.5 Plan de Prevención de Riesgos.....	112
5.5.6 Recursos Humanos.....	113
5.6 Gestión de las Relaciones con los Clientes.....	113
5.7 Aprovisionamiento de Material y Gestión de proveedores...114	
5.8 Sistemas de Planificación.....	115
5.9 Costes operativos.....	115
5.10 Plan de Contingencias.....	115



Capítulo 6. Plan de marketing	117
6.1 Estrategia de Marketing.....	117
6.2 Precios.....	121
6.3 Descripción de los servicios.....	128
6.4 Mercado Potencial.....	129
6.5 Objetivos de crecimiento.....	130
6.6 Estimación de ventas.....	131
Capítulo 7. Plan Financiero	132
7.1 Estimación Ingresos.....	132
7.2 Premisas.....	134
7.3 Plan de Inversiones.....	135
7.3.1 Activo de la empresa.....	135
7.3.2 Pasivo de la empresa.....	138
7.4 Inversión Inicial.....	139
7.5 Cuenta de Pérdidas y Ganancias o de Resultados.....	140
7.6 Balance de Situación.....	141
7.7 Proyecciones Financieras.....	141
7.8 Cuenta de Resultados.....	149
7.9 Ratios financieros.....	151
Capítulo 8. Plan de Recursos Humanos	155
8.1 Necesidades del personal.....	155
8.2 Descripción de los puestos.....	156
8.3 Política Retributiva.....	158
8.4 Restos de Política de Personal.....	159
Capítulo 9. Plan Jurídico	162
9.1 Principales sociedades mercantiles.....	162
9.2 Trámites para la constitución de las sociedades mercantiles.....	164
9.3 Nuestra empresa.....	164



Capítulo 10. Conclusiones	168
Anexos	173
Reglamento para la utilización de los karts.....	173
Normas del circuito y seguridad.....	176
Significado de las banderas de carrera.....	177
Presupuesto Protex karting Protecciones.....	178
Presupuesto Pixel Sistema Cronometraje.....	179
Presupuesto Reforma Nave.....	180
Cuestionario Satisfacción Cliente.....	185
Estudio de mercado. Encuesta.....	186
Cash Flow 2016 Escenario Realista.....	189
Bibliografía	190
Normativa.....	192



INDICE DE FIGURAS.

Figura 1. Ubicación Collado Villalba en la Comunidad de Madrid.....	15
Figura 2. Plano completo de Collado Villalba en la actualidad.....	16
Figura 3. Distribución población Collado Villalba por sexo y edad 2013. Fuente: Instituto Nacional de Estadística.....	22
Figura 4. Grupos quinquenales según sexo y edad 2013. Fuente: Instituto Nacional de Estadística.....	23
Figura 5. Pista karting indoor.....	25
Figura 6. Chill-out.....	26
Figura 7. Sala de explicación de normas.....	26
Figura 8. Los primeros karts.....	31
Figura 9. Los karts en la actualidad.....	33
Figura 10. Método de las Cinco Fuerzas de Porter.....	34
Figura 11. Pista Indoor Carlos Sainz Center Las Rozas.....	35
Figura 12. Paintball Carlos Sainz Center Las Rozas.....	35
Figura 13. Laser Tag Carlos Sainz Center Las Rozas.....	36
Figura 14. Minigolf Carlos Sainz Center Las Rozas.....	36
Figura 15. Pista Indoor Carlos Sainz Center Madrid.....	36
Figura 16. Pista Outdoor Carlos Sainz Center Madrid.....	37
Figura 17. Tienda Carlos Sainz Center Madrid.....	37
Figura 18. Scalextrics Carlos Sainz Center Madrid.....	37
Figura 19. Trazado de Asupark.....	39
Figura 20. Instalaciones Karting Ángel Burgueño.....	40
Figura 21. Pista principal Karting Club Los Santos.....	42
Figura 22. Trazado Infantil Karting Club Los Santos.....	42
Figura 23. Cafetería Karting Club Los Santos.....	43
Figura 24. Pista Indoor Formula Cero Xanadú.....	45
Figura 25. Pista Outdoor Formula Cero Centro Comercial Arroyosur....	46
Figura 26. Circuito Karting Jarama Race.....	48



Figura 27. Circuito Karts Safari Madrid.....	49
Figura 28. Kart Circuito Montoya.....	50
Figura 29. Parque Infantil Karts El Circuito Montoya.....	50
Figura 30. “Medidas de Seguridad” e instalaciones Karts El Circuito Montoya.....	51
Figura 31. Circuito Centro de Ocio Luis Miguel.....	52
Figura 32. Quads Centro de Ocio Luis Miguel.....	52
Figura 33. Paintball Centro de Ocio Luis Miguel.....	53
Figura 34. Circuito Kartpetania.....	54
Figura 35. Cafeteria Circuito Kartpetania.....	55
Figura 36. Kart Powerkart y kart AMV.....	56
Figura 37. Supermotard Circuito Kartpetania.....	56
Figura 38. Circuito XtremKart.....	59
Figura 39. Karts e instalaciones Electric Karting Salou.....	60
Figura 40. Sectores con mayor creación neta de empresas. Fuente: Instituto Nacional de Estadística.....	62
Figura 41. Sectores con mayor número neto de empresas que han cesado su actividad. Fuente: Instituto Nacional de Estadística.....	62
Figura 42. Empresas activas según sector económico, por comunidades y ciudades autónomas. Fuente: Instituto Nacional de Estadística.....	62
Figura 43. Resumen Análisis de Porter.....	66
Figura 44. Karts Sodi RTX y Sodi LRX.....	77
Figura 45. Comparativa Karts Eléctricos VS Karts de Gasolina. Fuente: www.ekc-karts.com/	78
Figura 46. Comparativa gastos mantenimiento entre un kart eléctrico y un kart convencional. Fuente: www.kartelectrico.com/	79
Figura 47. Kart Sodi RTX.....	80
Figura 48. Kart Sodi LRX.....	82
Figura 49. Kart Junior P.....	83
Figura 50. Kart Prokart.....	83



Figura 51. Plano localización de la nave.....	86
Figura 52. Layout planta cero.....	88
Figura 53. Layout primera planta.....	89
Figura 54. AutoCAD Trazado Pista.....	90
Figura 55. Modelo 3D fachada instalaciones.....	91
Figura 56. Modelo 3D chill-out.....	92
Figura 57. Modelo 3D vestuarios.....	93
Figura 58. Modelo 3D recepción.....	94
Figura 59. Modelo 3D planta superior.....	95
Figura 60. Modelo 3D aula de normas.....	96
Figura 61. Detalle de estancias del centro.....	97
Figura 62. Pantalla de tiempos.....	103
Figura 63. Protecciones Protex Karting.....	106
Figura 64. LED Protex Karting.....	106
Figura 65. Sistema Protex Karting.....	107
Figura 66. Precios publicidad monopostes y vallas.....	120
Figura 67. Tarifas Cuña 40 Principales-Madrid Sierra.....	120
Figura 68. Logo Rua Karting Electric.....	127
Figura 69. Instalaciones deportivas municipales Collado Villalba.....	131
Figura 70. Equipamiento.....	137
Figura 71. Evolución Beneficio Neto Escenario Pesimista.....	149
Figura 72. Evolución Beneficio Neto Escenario Optimista.....	149
Figura 73. Evolución Beneficio Neto Escenario Realista.....	150



INDICE DE TABLAS.

Tabla 1. Evolución habitantes zona noroeste de la Comunidad de Madrid. Fuente: Instituto Nacional de Estadística.....	20
Tabla 2. Precios Carlos Sainz Center.....	38
Tabla 3. Tarifas Asupark.....	39
Tabla 4. Precios Karting Ángel Burgueño.....	41
Tabla 5. Precios Karting Club Los Santos.....	43
Tabla 6. Tarifas para grupos Karting Club Los Santos.....	43
Tabla 7. Tarifas Formula Cero Xanadú.....	45
Tabla 8. Precios Formula Cero Centro Comercial Arroyosur.....	46
Tabla 9. Precios Jarama Race.....	48
Tabla 10. Tarifas Karts El Circuito Montoya.....	51
Tabla 11. Precios Centro de Ocio Luis Miguel.....	53
Tabla 12. Tarifas Circuito Kartpetania.....	55
Tabla 13. Comparativa entre competidores.....	58
Tabla 14. Precios XtremKart.....	60
Tabla 15. Precios Electric Karting Salou.....	61
Tabla 16. Matriz DAFO.....	70
Tabla 17. Comparación de los precios de los competidores.....	123
Tabla 18. Comparación de las tarifas para grupos en la competencia.....	124
Tabla 19. Tarifas Rua Karting Electric.....	125
Tabla 20. Estimación ingresos anuales coyuntura más proclive.....	132
Tabla 21. Datos índices de ocupación en la competencia.....	133
Tabla 22. Inversión acondicionamiento de la nave.....	135
Tabla 23. Inversión equipamiento.....	136
Tabla 24. Elementos a amortizar y sus cuotas de amortización.....	138
Tabla 25. Inversión Inicial.....	139
Tabla 26. Cuenta de Resultados Escenario Realista.....	143
Tabla 27. Balance de Situación Escenario Realista.....	144



Tabla 28. Cuenta de Resultados Escenario Pesimista.....	145
Tabla 29. Balance de Situación Escenario Pesimista.....	146
Tabla 30. Cuenta de Resultados Escenario Optimista.....	147
Tabla 31. Balance de Situación Escenario Optimista.....	148
Tabla 32. ROA Escenario Realista.....	151
Tabla 33. ROA Escenario Pesimista.....	152
Tabla 34. ROA Escenario Optimista.....	152
Tabla 35. ROE Escenario Realista.....	152
Tabla 36. ROE Escenario Pesimista.....	153
Tabla 37. ROE Escenario Optimista.....	153
Tabla 38. VAN y TIR proyecto.....	154
Tabla 39. Sueldos.....	158



Capítulo 1. Introducción.

El presente documento pretende estipular el conjunto de estudios que influyen en la elaboración, análisis, interpretación y evaluación de un plan de negocio, concretamente, la instauración de una pista indoor de karts eléctricos en el municipio de Collado Villalba, Madrid.

Esta idea nace tras la frustración ocasionada por otro plan de negocio relacionado con la publicidad y marketing de las empresas, dicho proyecto no me permitía explayarme en todos los temas y apartados necesarios para erigir un buen plan de negocio.

La motivación por este proyecto es fácil de encontrar, soy un apasionado del mundo del karting, acumulando miles de horas pilotando mi kart y en los diferentes circuitos de España. Además, tras haber trabajado en un karting donde pude acceder a los datos más significativos, soy capaz de afirmar la oportunidad existente de negocio.

Para dar una primera impresión de la compañía y de los emprendedores comenzaremos redactando una breve síntesis con las ideas claves que se desarrollaran en el informe posteriormente y que podríamos denominar resumen ejecutivo.

Nos encontramos ante la creación de unas instalaciones lúdico-deportivas, cuyo principal pilar es establecer una pista de karts donde los más intrépidos puedan experimentar sensaciones parecidas a las vividas por los pilotos de F1, realizando sesiones de 10 minutos o participando en los denominados campeonatos, que se compondrán de una clasificación, una carrera saliendo desde la posición en parrilla obtenida en la crono y foto en el pódium.

Destacar también la existencia de un chill-out donde los menos valerosos puedan relajarse y divertirse, esperando a sus seres queridos; o bien los pilotos puedan permanecer y descansar entre sesión y sesión.

La propuesta de valor más importante en nuestro proyecto y ventaja competitiva gracias a la cual pretendemos conseguir diferenciación es la utilización de karts eléctricos, vehículos cuya invención es muy reciente y solo existen dos pistas de karting en toda España que posea estos karts, uno de ellos se localiza en Palma de Mallorca y el otro lo encontramos en Salou. Dichos karts tienen unas características muy superiores, en la mayoría de aspectos, frente a los karts de combustión utilizados por nuestros competidores. Estas configuraciones y características serán desarrolladas en apartados siguientes, y tan solo avanzaremos la comunicación con varios proveedores, y la decisión definitiva de adquirir los karts eléctricos a la empresa número uno en el sector, denominada Sodikarts.



Además, aunque en próximos apartados desarrollaremos detalladamente estos aspectos, es importante adelantar que, según afirman distintos expertos, nos encontramos con un mercado y sector en crecimiento, con una relativa facilidad para mantenernos en el tiempo, mediante esfuerzo y trabajo, y un público potencial en la localización escogida al que definiremos como insuperable.

El municipio seleccionado para albergar nuestras instalaciones ha sido Collado Villalba, localidad no escogida al azar y donde podemos anticipar algunas de sus particularidades: comunicaciones inmejorables, escasa distancia que la separa de Madrid o de las provincias de Segovia y Ávila, su población y características, turismo rural, etc.

Por el grupo humano que va a acometer el proyecto y sus capacidades, donde despuntan la pasión, el trabajo, la ilusión y las ganas, es fácil deducir que el mismo va a llegar a buen puerto. Las instalaciones serán fundadas por dos socios que aportaran el 100% del capital social: un apasionado del mundo del motor e importante experiencia en el mundo del karting Alvaro Rua Da-Cunha y un amante del diseño, marketing, con una experiencia increíble a sus espaldas, el director y fundador de la guía Chill-Out, Gonzalo Vázquez Hellín.

Concluiremos el resumen ejecutivo destacando la sección financiera, en la cual realizaremos un importante análisis considerando tres posibles escenarios, en los cuales cambiaran factores como las hipótesis de demanda y ocupación. Como resultado podremos observar los cambios en las gráficas de los beneficios y las transformaciones producidas en el TIR y VAN para los distintos escenarios planteados.

Mediante los estudios realizados a lo largo del presente escrito podremos determinar tanto la viabilidad como factibilidad técnica y económica del plan de negocio. Intentando llevar a cabo un proyecto lo más exhaustivo posible, estudiaremos desde el mercado en el que se pretende embarcar hasta la rentabilidad que se busca obtener, pasando por la demanda que se espera ocasionar, la estrategia a seguir, los puntos fuertes de nuestro de plan de marketing, el público al que estará dirigido, los servicios secundarios que se desea ofrecer...

Desde el año 2008 hasta la actualidad nuestro país ha estado sumido en una profunda crisis económica. Algunas circunstancias que nos ofrecen una imagen de lo grave que ha llegado a ser la situación son: cierre de muchas entidades bancarias, la tasa de desempleo superó el 26% en 2013 con un total de 6.200.000 parados, para la gran mayoría de medianas y pequeñas empresas el cierre ha sido la única opción, siendo únicamente capaces de sobrevivir aquellas que han conseguido una sólida financiación y una base de clientes estable y de confianza; o los numerosos rescates económicos realizados por el Banco Central Europeo.



La situación actual parece estar cambiando poco a poco, ascendiendo el número de nuevas empresas que se crean, descendiendo el número de parados hasta situarse actualmente en 4.300.000 desempleados, las ayudas a los emprendedores mejoran día a día, aumentan las posibilidades a la hora de buscar trabajo para muchos jóvenes, etc.

El plan de negocio se ha dividido en varias secciones, o capítulos, según los temas primordiales para facilitar la búsqueda de información. En la introducción descubrimos un conciso resumen de la empresa y las particularidades de la misma. Dicho sumario establece una visión global de todo el proyecto y su lectura es totalmente aconsejable ya que incluye algunos de los puntos clave. En los siguientes apartados se explica de forma más precisa cada uno de los aspectos principales de cara a la apertura.

Una vez puntualizado el panorama existente en nuestro país es hora de llevar a cabo un buen análisis de mercado, describiendo la situación en la que se encuentra y sumergiendo al lector en el mundo del karting. A continuación el plan de marketing muestra las actividades que se van a llevar a cabo para conseguir atraer una gran cantidad de clientes y se detallan los puntos clave. El plan de operaciones precisa la estrategia de la empresa a largo plazo e insta los principales objetivos y sus respectivas acciones. Finalmente, el plan financiero ofrece los estados financieros de la empresa durante los primeros años, el plan de RRHH describe la política de contratación, y el plan jurídico define los distintos procesos a seguir según el tipo de sociedad escogida para fundar la empresa. El objetivo principal del documento es constituir el apoyo y guía para crear una empresa con éxito.

1.1 Elección y justificación de la empresa.

El auge del mundo del motor en los últimos años se puede constatar con el importante éxito de algunos de nuestros deportistas favoritos como el joven piloto de motociclismo Marc Márquez, con un total de cuatro campeonatos mundiales; Jorge Lorenzo, el bicampeón mundial de Fórmula 1 Fernando Alonso o el recién llegado Carlos Sainz Jr., sin olvidarnos de los campeones del Dakar: "Nani" Roma, Marc Coma y Carlos Sainz.

La empresa de ocio objeto de estudio es un karting-indoor en la sierra norte de Madrid con la peculiaridad del uso de karts eléctricos. Además del trazado habrá otros servicios, como por ejemplo, un fantástico chill-out, cuya finalidad es poder hacer disfrutar de un buen rato a los menos intrépidos del grupo o para hacer las esperas entre las diferentes tandas, o sesiones, mucho más amenas.



La zona de la sierra Norte de Madrid abarca importantes municipios como: Collado Villalba, Galapagar, San Lorenzo del Escorial, Alpedrete, Guadarrama, Morzarzal, etc. Sin olvidarnos de localidades más alejadas, como es la propia capital, las cuales son potenciales zonas de interés. En este punto de expansión hacia todas esas poblaciones colindantes es donde el plan de marketing adquiere un gran interés.

La oferta de ocio en los pueblos de la sierra norte de Madrid no deja de ser muy limitada, y la competencia no es próxima. Algunos factores de éxito para la práctica de este deporte son: lo divertido de practicar, no siendo necesario un aprendizaje intensivo para adquirir cierta destreza y poder así disfrutar con su práctica, y no es necesaria una gran preparación física, ya que no es exigente.

Uno de los factores importantes que ha hecho inclinarse la balanza en favor de la zona noroeste de la Comunidad de Madrid es la existencia de un mayor potencial para este tipo de servicios ya que no existe competencia y por la presencia de una gran densidad de población.

1.2 Justificación selección de población.

La ubicación del trazado no es fruto de la casualidad, Collado Villalba es un municipio de la Comunidad de Madrid (España), situado a 40 km de la capital. Limita al sur con Galapagar, al norte con todos los municipios de la Sierra de Guadarrama y al oeste con El Escorial. Pero no es sólo una demarcación cercana a Madrid, sino que debido a su situación estratégica, posee unas vías de comunicación privilegiadas también con otras provincias, como pueden ser Ávila y Segovia.



Figura 1. Ubicación Collado Villalba en la Comunidad de Madrid.



Collado Villalba no para de crecer, en 1985 contaba con 21.960 personas empadronadas, al llegar el 2000 su población prácticamente se había duplicado siendo de 42.238, y actualmente posee una población de 62.684 habitantes.

Collado Villalba se sitúa en el puesto número dieciocho en la lista de municipios más poblados de la Comunidad de Madrid y respecto a toda España se encuentra en la posición 121 del ranking, estando por delante de ciudades como Segovia, Arganda del Rey o Huesca. Acudiendo a la página web del Instituto Nacional de Estadística podemos contrastar todos estos datos.

Nuestro municipio escogido se originó como una ciudad dormitorio; en el pasado, la mayoría de sus habitantes se trasladaban diariamente a trabajar a alguna localidad próxima o a Madrid capital. Sin embargo, con el paso del tiempo Collado Villalba ha evolucionado estrepitosamente y es capaz de brindar numerosos puestos de trabajo en sus numerosos polígonos industriales, en las abundantes empresas dedicadas a los servicios, en los medios de transporte, colegios, hospitales, etc.

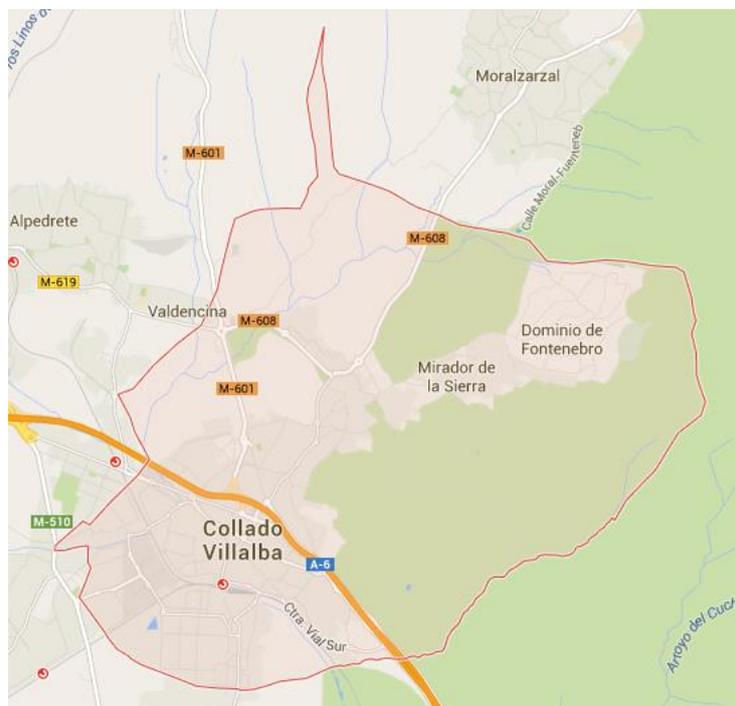


Figura 2. Plano completo de Collado Villalba en la actualidad.



1.3 Comunicaciones.

Las comunicaciones es un factor sustancial a la hora de seleccionar la localización de un negocio. Las correspondientes al municipio escogido son inmejorables, tanto para aquellos clientes provenientes de los municipios adyacentes como para los usuarios que vivan en Collado Villalba.

Su ubicación es perfecta dentro del término municipal, con un acceso privilegiado gracias a la autopista A-6. Esto aporta que las comunicaciones de Collado Villalba no se acoten a los pueblos limítrofes, sino que tenga una extensa red de infraestructuras de comunicación que posibilite a sus habitantes desplazarse con gran rapidez por toda la Comunidad de Madrid, así como estar conectados con las principales vías de comunicación de Madrid y con el resto del territorio nacional.

Por la autopista A-6 en dirección A Coruña, la salida correspondiente a Collado Villalba, la cual desemboca a escasos metros de nuestra pista, es la numero 39. Es una de las salidas más concurridas debido a que es la que toman todos los vecinos que viven en municipios como Navacerrada, Collado Mediano, Morzarzal, Cercedilla, Becerril de la Sierra, Alpedrete; o todos aquellos que fin de semana tras fin de semana se desplazan a muchos de estos pueblos para desconectar, tomar el aperitivo, disfrutar de comilonas con sus amigos, esquiar en el Puerto de Navacerrada o practicar senderismo en las fantásticas montañas del norte de la Comunidad de Madrid.

Además de esta vía, Collado Villalba posee una amplia red de carreteras regionales, que permiten comunicarse con los municipios colindantes de forma rápida y sencilla, destacando la M-601, M-608 o M-619.

Una vez destacadas las insuperables vías de comunicación con las que cuenta la localidad es importante apreciar los servicios de transporte público que alberga:

Autobús urbano: Collado Villalba cuenta con ocho líneas urbanas gestionadas por la empresa Francisco Larrea:

Línea 1 – FFCC-Parque Coruña-Villalba Pueblo-Urbanizaciones

Línea 2 – FFCC-Parque Coruña-FFCC-Centro Salud-Los Negrales

Línea 3 - FFCC-Parque Coruña-FFCC-Los Valles-Villalba Pueblo-Urbanizaciones

Línea 4 – FFCC-Parque Coruña-FFCC-Villalba Pueblo-Urbanizaciones

Línea 5 - Villalba Estación-Villalba Pueblo

Línea 6 - FFCC-Cantos Altos-Pueblo-Arroyo Arriba



Línea 7ª - FFCC-Los Valles

Línea 7B - FFCC-Planetocio

Tren: Collado Villalba posee dos estaciones de tren:

Estación de *Villalba*, la cual pertenece a las líneas C-8 (Cercedilla-Guadalajara), C-10 (Villalba-Fuente de la Mora) y C-3 (El Escorial-Aranjuez)

Estación *Los Negrales* que pertenece a la línea C-8 (Cercedilla-Guadalajara).

Autobuses interurbanos: Al ser el municipio más importante de la zona noroeste de la Comunidad de Madrid, la mayoría de autobuses procedentes de otros municipios con destino Madrid hacen escala en Collado Villalba:

- 630 C.Villalba (Estación Bus)-Galapagar-Colmenarejo-Valdemorillo
 - 660 C.Villalba (Zoco)-Guadarrama-Hospital El Escorial
 - 671 Moralzarzal-C.Villalba (Zoco)-Madrid (Moncloa)
 - 672 Mataelpino-Cerceda-Moralzarzal-C.Villalba (Zoco)-Madrid (Moncloa)
 - 672-A Cerceda-Moralzarzal-C.Villalba (Zoco)-Madrid (Moncloa)
 - 673 C.Villalba (Los Valles)-Madrid (Moncloa)
 - 681 Alpedrete-C.Villalba (Zoco)-Madrid (Moncloa)
 - 682 Guadarrama-C.Villalba (Zoco)-Madrid (Moncloa)
 - 683 Collado Mediano-C.Villalba (Zoco)-Madrid (Moncloa)
 - 684 Cercedilla-C.Villalba (Zoco)-Madrid (Moncloa)
 - 685 Majadahonda-C.Villalba (Zoco)-Las Rozas-Majadahonda
 - 687 C.Villalba (Estación Bus)-Madrid (Moncloa)
 - 688 Los Molinos-C.Villalba (Zoco)-Madrid (Moncloa)
 - 691 Valdesqui-Navacerrada-Becerril-C.Villalba (Zoco)-Madrid (Moncloa)
 - 720 C.Villalba (Estación Bus)-Colmenar Viejo
 - 876 C.Villalba (Zoco)-Moralzarzal-Madrid (Plaza Castilla)
- (Las 16 líneas son de ida y vuelta)



1.4 Lugares relevantes y a destacar de Collado Villalba.

En Collado Villalba podemos encontrar innumerables sitios relevantes, estamos ante una ciudad con mucha afluencia de gente, tanto por motivos laborales como por motivos lúdicos. Este es un hecho que favorece la demanda de ocio, esencial para nuestro plan de negocio. Un mero resumen del listado de estos sitios podría ser:

Zonas Industriales:

Polígono Industrial P-29.

Polígono Industrial 5.

Polígono Industrial Avd. Reina Victoria.

Polígono Industrial Avd. Juan Carlos I.

Algunas de las empresas con actividad en alguno de estos polígonos:

KIA Kitur Madrid.

Taller Oficial Renault.

Concesionario Fiat-Lancia.

Moto AS.

Aurgi.

La Rocha.

Audi Motor Gómez.

Híper Usera.

Carglass.

Toyota Kobe Motor.

Centros Comerciales:

Centro Comercial Planetocio en Avd. Juan Carlos I, 46.

Centro Comercial Zoco.

Los Valles en Calle Rincón de las Heras, 1.

El Canguro en la Calle Real.

Centro Comercial Los Olivos en Calle Escofina, 38.



Todos estos centros comerciales se componen de numerosos establecimientos, desde famosas cadenas de restaurantes hasta importantes cines, sin olvidarnos de grandes almacenes, gimnasios, peluquerías, pequeñas tiendas, etc.

1.5 Estudio demográfico.

En el momento de escoger el emplazamiento donde vamos a llevar a cabo nuestra pista de karting se deben tener muy en cuenta las características demográficas de la población, las cuales se ven influenciadas por factores como: sexo, ingresos, edad, estado civil, ocupación, estilo de vida, educación, clase social, religión, raza, residencia, etc. El conjunto de todos estos factores provocan cambios continuos en la comunidad, hecho que tenemos que tener muy en cuenta ya que dichas transformaciones afectan a nuestro grupo específico de consumidores, los cuales se prevé que consumirán con mayor probabilidad nuestros servicios (“target market”).

En la siguiente tabla podemos apreciar la evolución de la población en algunos de los municipios de la zona noroeste de la Comunidad de Madrid:

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Δ
C.Villalba	52.886	54.658	55.027	59.900	60.998	61.995	62.684	18,5%
Galapagar	30.007	31.261	31.820	32.393	32.575	32.523	32.523	8,4%
Guadarrama	13.607	14.318	14.800	15.155	15.350	15.712	15.712	15,5%
Moralzarzal	11.005	11.318	11.582	11.801	11.985	12.126	12.168	10,5%

Tabla 1. Evolución habitantes zona noroeste Comunidad de Madrid.

Collado Villalba es el municipio que más crece, tanto en valores absolutos como en valores relativos, con más 10.000 habitantes entre los años 2007 y 2013, lo que supone un 18,5%. Con esta tabla podemos demostrar el constante crecimiento que está teniendo lugar, en cuanto a habitantes se refiere, en las localidades de la zona noroeste de la Comunidad de Madrid. Estos datos y los de los demás municipios colindantes que puedan ser de interés están proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística.

Otro de los argumentos por los que se selecciona Collado Villalba es porque es la ciudad con mayor población y sus vías de comunicación, tanto a nivel red de transporte público como a través de carretera, son inmejorables.



1.5.1 Situación demográfica de Collado Villalba.

La evolución demográfica de Collado Villalba durante las últimas dos décadas destaca por un importante crecimiento debido a diferentes situaciones:

- Estrecho vínculo con la propia área metropolitana de Madrid.
- Su situación geográfica.
- Ser un emplazamiento extraordinario para el cruce de la Sierra de Guadarrama hacia provincias como Segovia o Ávila.

Con la aparición del tren en la segunda mitad del siglo XIX, Villalba comenzó a desarrollarse, tanto por la zona del casco antiguo como en el entorno de la estación ferroviaria.

Hasta bien entrado el siglo XX no surgieron actividades diferentes a la ganadería, como ocupaciones ligadas a la industria y al comercio. Pero fue gracias al destino residencial, unido al turismo y ocio lo que provocó un importante crecimiento urbano y demográfico. Inicialmente, el desarrollo de este destino residencial estuvo ligado a la residencia de ocio (segundas viviendas de fin de semana) gracias a su excepcional posición de cercanía con la capital y su situación en un paisaje rural. Los años setenta y ochenta del siglo XX fueron añadiendo al hasta hora destino turístico un importante crecimiento en el ámbito industrial y comercial. A consecuencia del crecimiento del área metropolitana de Madrid se fueron trasladando las funciones urbanas y su población, lo que provocó que las segundas viviendas se fueran reemplazando por residencias estables, disparando el desarrollo urbano de Villalba a finales de siglo y en la primera década de este siglo XXI. Debido a este proceso, Collado Villalba se ha consolidado en lo más alto de la región gracias al desarrollo de su sector servicios. Actualmente, gran parte de su población se traslada diariamente a Madrid u otras localidades colindantes.

En los últimos treinta años Collado Villalba ha pasado de tener 20.396 habitantes en el año 1985 a una población de 62.684 en 2013. Lo que significa que su población ha aumentado en 42.288 habitantes. Entre los años 1986 y 1999 el ritmo de crecimiento fue vertiginoso, duplicándose la población. Con el inicio del nuevo siglo el crecimiento se ralentiza aunque sigue evolucionando hasta alcanzar los 54.658 antes del inicio de la crisis en la que estamos embarcados.



La naturaleza de la evolución en estos últimos años presenta diferentes peculiaridades. El crecimiento en la última década del siglo XX está ligado al proceso de expansión del núcleo metropolitano de la capital, mientras que en la evolución a partir del 2000 prevalece el desarrollo de la economía del ladrillo y la llegada de población inmigrante. Es importante destacar que entre los años 2000 y 2008 el crecimiento de inmigrantes fue de 7.506 personas, un 60% del crecimiento total de Collado Villalba.

Los records respecto a las tasas de crecimiento anuales se dan entre 1998 y 2002 llegando a cifras por encima del 9%. A partir de estos años las tasas se moderan con cifras que adquieren un 3,5% de media. Para nuestro proyecto es importante saber que el desarrollo reciente de la población de Villalba, valorada en su conjunto, ha constituido una población joven, con una tasa de envejecimiento inferior a la media madrileña.

Población de COLLADO VILLALBA por sexo y edad 2013 (grupos quinquenales)			
EDAD	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
0-4	1.854	1.802	3.656
5-9	1.881	1.765	3.646
10-14	1.738	1.624	3.362
15-19	1.699	1.636	3.335
20-24	1.887	1.836	3.723
25-29	2.156	2.192	4.348
30-34	2.681	2.713	5.394
35-39	3.087	3.158	6.245
40-44	2.928	2.925	5.853
45-49	2.750	2.872	5.622
50-54	2.270	2.361	4.631
55-59	1.635	1.779	3.414
60-64	1.261	1.365	2.626
65-69	959	1.139	2.098
70-74	666	798	1.464
75-79	555	820	1.375
80-84	422	594	1.016
85-	275	601	876
TOTAL	30.704	31.980	62.684

Figura 3. Distribución población Collado Villalba por sexo y edad 2013.

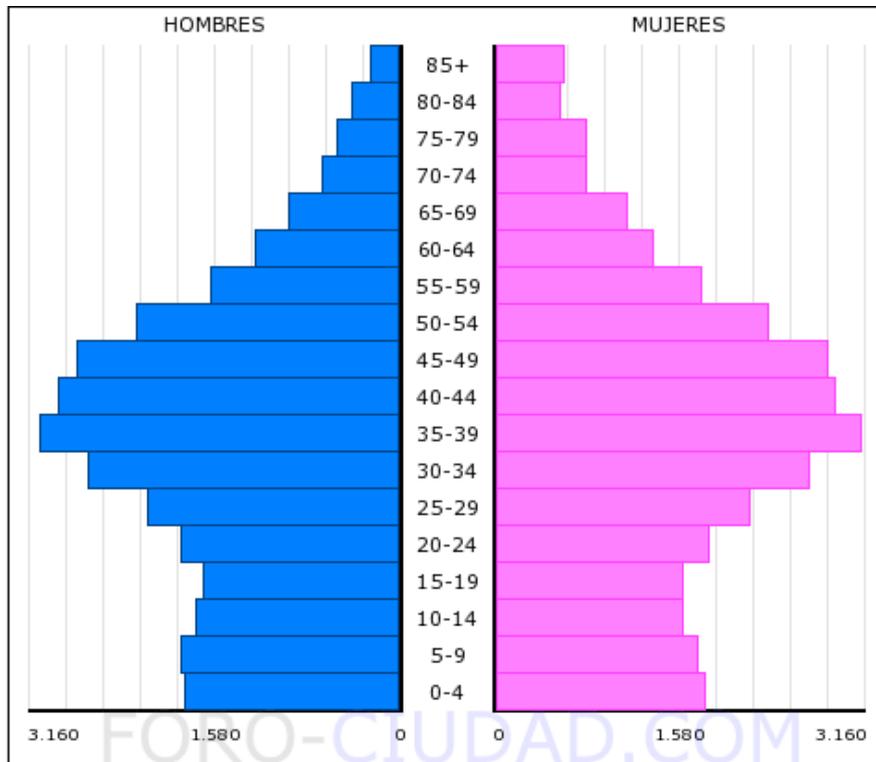


Figura 4. Grupos quinquenales según sexo y edad 2013.

Como se puede observar en la estadística, el grupo que mayoritariamente es la población susceptible de practicar el karting, con edades comprendidas entre los 10 y los 54 años, representan el 67,82% del total de la población de Collado Villalba.

Desde los años setenta del pasado siglo, la tasa de fertilidad en nuestro país sufrió un importante desplome que provoca la ralentización del crecimiento de la población española. El desplome fue tal, que muchos expertos amenazaron con un crecimiento negativo. Sin embargo, en los últimos años del siglo XX, con la llegada masiva de inmigrantes se instauraron tasas de crecimiento de entorno al 1,7% anual que permitieron el ascenso del número de habitantes del país.

La población de Collado Villalba, muy influenciada por este último punto, no se prevé que tenga problemas de crecimiento negativo. Todo lo contrario, seguirá creciendo al ritmo de los últimos años.

El conjunto de datos con los que trabajamos en el presente apartado han sido contrastados por diferentes fuentes como: Ayuntamiento de Collado Villalba y el Instituto Nacional de Estadística.



Capítulo 2. Presentación de la empresa.

La empresa propuesta en el presente documento se basa en la creación de un karting indoor con karts eléctricos junto con la explotación de otros servicios, como la existencia de un chill-out.

La empresa se llamará Rúa Karting Electric. Se tratará de una PYME, dado su tamaño, dentro del sector servicios; y se constituirá una Sociedad Limitada, debido a que contaremos con mayores ventajas fiscales. La compondrá dos socios que aportarán el 100% del capital.

2.1 Objetivos

Tal y como se ha determinado anteriormente el objetivo principal de la empresa es ofrecer un servicio de ocio-deportivo relacionado con el mundo del karting, mediante el alquiler de los mejores karts y en una de las mejores pistas de Europa. Todo ello ajustándose a los últimos y más meticulosos patrones de seguridad junto con algunas diferenciaciones significativas respecto a la competencia como un trazado inolvidable o el uso de karts eléctricos.

Se ha decidido emprender el negocio en la zona noroeste de Madrid, donde existe un mayor potencial para este tipo de servicios ya que no existen instalaciones de este tipo y hay una importante concentración de población. La población escogida es Collado Villalba, un municipio de la comunidad de Madrid (España) situado a cuarenta kilómetros de la madrileña Puerta del Sol.

La situación señalada dentro del municipio para las instalaciones es inmejorable, se ubicara en el Polígono Industrial 5, accesible tanto en transporte público, a unos 200 metros de la parada de autobuses interurbanos más importante de Villalba (Zoco); como a través de carretera, a menos de un minuto tomando la salida 39 de la autopista A-6; y muy cerca de zonas comerciales como Los Valles o El Planetocio.

En relación al impacto social que generarían las instalaciones, el presente proyecto contará con los habitantes de la zona como trabajadores, creando riqueza en la zona. A su vez, con la afluencia de público al complejo, se generará un aumento del comercio, que se dirigirá a las tiendas y comercios de Collado Villalba y los pueblos adyacentes.

La elección de realizar el karting indoor se simplifica a la eliminación de los problemas climáticos, evitando de esta forma que nuestro negocio sea estacional. Además, de esta forma reduciremos la contaminación acústica y el impacto ambiental.



Respecto a este último punto, la mayoría de usuarios ya no sólo exigen a una empresa que satisfaga sus gustos y necesidades; también, le reclaman compromiso con la sociedad. Muchos clientes prefieren adquirir productos a un precio más elevado con el fin de evitar graves costes para la sociedad en su conjunto. Rua Karting Electric ha tenido muy presente este factor, y se plantea satisfacer a sus clientes en todas sus pretensiones y exigencias, pero sin olvidarse de la necesidad de contribuir de forma sostenible y positiva a la sociedad en todo lo posible.

A continuación se ha realizado un mero resumen de las instalaciones y servicios con las que contara nuestro centro, en apartados posteriores se detallaran minuciosamente todos estos factores.

Pista Indoor:

Trazado del circuito con un diseño espectacular, cuyos componentes principales serán: rectas vertiginosas, curvas emocionantísimas, chicanes, túneles, puentes, etc. Todos estos elementos ensamblados a los más altos cánones de seguridad.



Figura 5. Pista Karting Indoor.

Chill-out:

Esta zona estará formado por un chill-out compuesto por camas balinesas y puffs, que en un ambiente cálido y de diseño, se ofrecerá a los clientes servicios como bebidas, tapas, snacks y acceso libre de conexión a internet mediante Wi-fi.



Figura 6. Chill-out.

Recepción:

En la recepción se podrá solicitar información, realizar reservas, la contratación de sesiones, hacernos socios...

Vestuarios:

Zona en la que nuestros clientes podrán cambiarse, vistiéndose de forma adecuada para realizar la actividad y guardar sus pertenencias en las taquillas apropiadas.

Aula de charla:

Los pilotos serán informados de las normas y reglas a seguir una vez comience la diversión en la pista.



Figura 7. Sala de explicación de normas.



Taller:

Lugar donde nuestros mecánicos solventarán todos aquellos problemas que surjan en los karts, manteniendo un perfecto rendimiento de los mismos.

2.2 Misión y visión.

La misión que pretendemos abordar es la ampliación de la oferta de ocio en la Sierra Norte de Madrid a través de la práctica del karting a clientes de todo tipo, para ello lo haremos de manera cercana y dinámica, acorde con los precios de mercado y cumpliendo los más altos preceptos de calidad y seguridad.

Respecto a nuestra visión, nos gustaría abrirnos un hueco importante en el mercado y convertirnos en un líder en la sección de empleo de karts eléctricos, llegando incluso a estar presente en otras importantes ciudades.

Otro reto que nos ilusiona es la creación de una escuela de pilotaje, a través de la cual podamos llevar a cabo distintos cursos de karting: cursos de iniciación para noveles en la materia, cursos de perfeccionamiento y cursos de pilotaje de competición. Dicho reto lo estudiaremos y nos plantaremos su implantación según vaya avanzando el plan de negocio.



Capítulo 3. Análisis de mercado.

La finalidad del estudio de mercado es conocer la viabilidad acerca del presente proyecto, para ejecutarlo es necesario la utilización de las siguientes herramientas:

- Modelo de las 5 Fuerzas de Porter (Análisis externo).
- Análisis Interno.
- Elaboración de la Matriz DAFO.
- Especificación de la estrategia a seguir.

En los últimos años se han producido cambios en los valores y estilos de vida consecuencia de la forma en que ha evolucionado la sociedad. Hoy en día es innegable la inquietud que existe por disfrutar del tiempo libre y alejarse de ese ajetreo de las grandes urbes que nos recuerda a los días de trabajo. Debido a esto estamos viviendo el auge de muchos negocios dedicados al ocio y entretenimiento.

Gracias al desarrollo de esta actividad pretendemos abarcar toda esa demanda potencial existente en el área geográfica del noroeste de Madrid (Collado Villalba), lugar donde se asentarán las instalaciones. La zona de influencia abarcaría especialmente las provincias de Madrid, Segovia y Ávila; provincias acogedoras del público potencial de los servicios ofertados debido al significativo número de habitantes que existen en cada una de ellas y a la escasa distancia a la que se encuentran las instalaciones, destacando las existentes vías de comunicación como insuperables.

Una vez satisfecha la demanda imaginable en la región, nos gustaría expandir el área de influencia a todo el ámbito nacional, e incluso, internacional. Buscando llevarlo a cabo gracias a una apropiada estrategia de mercado y una campaña de marketing eficiente, puntos que se detallarán más adelante.

Es importante llevar a cabo una buena segmentación del mercado en el que pretendemos embarcarnos con el fin de desarrollar la empresa de forma correcta, para ello atenderemos a diversos criterios.



Comenzaremos por la edad de la clientela, destacando la existencia de karts infantiles con el fin de englobar un mayor intervalo de edades, dicho intervalo se situará entre los 10 y 54 años. Uniendo esto con las características demográficas de Villalba, descritas anteriormente, una localidad joven donde el grupo con edades comprendidas entre los 10 y los 54 años representa el 67,82% del total de la población, ayuda a corroborar la estabilidad del mercado en el que se encuentra nuestra actividad.

Sin detenernos únicamente aquí y acudiendo a las bases de datos facilitadas por el Instituto Nacional de Estadística descubrimos que en la Comunidad de Madrid el 61,82% de la población se encuentra en la horquilla de edad interesada, distinguiendo también que en la provincia de Ávila son el 54,86% y en Segovia el 57,77%, datos de especial importancia ya que se trata de provincias adyacentes.

No concentraremos todo el análisis entorno a meras cifras de población, siendo cierto que dichas cifras aseguran la existencia de clientes potenciales pero no la fijan. Por este motivo incluiremos en nuestro estudio los datos económicos que afectan a los habitantes de la región.

Podemos observar que el salario medio mensual bruto de los trabajadores en la Comunidad de Madrid se sitúa en torno a los 2.200 €, el más alto de toda España; anexionado también el dato de Castilla-León, ya que se trata de la comunidad adyacente, donde sus trabajadores tienen un salario mensual bruto de 1.853 €, muy próximo a la media nacional que se sitúa en los 1.869 €. Estos datos no nos aseguran la futura demanda a la que se puede hacer frente, debemos unir este dato con otro concepto, el gasto total destinado a “ocio, espectáculos y cultura”.

En la provincia de Madrid el gasto medio por persona destinado al ocio se instaura en 735 € anuales, por familia se fija en 1.861 € anuales, de los cuales 670 € son los destinados a servicios recreativos. Es importante que añadamos los datos de las provincias limítrofes, donde el gasto por familia se estima en 1400 €, de los cuales 500 son destinados a servicios recreativos. Además debemos mencionar el importante auge que se estima, en las provincias de Segovia y Ávila del gasto en el tipo de actividades que se proponen realizar, que superará el 6%. Por tanto, se está en condiciones de afirmar que la demanda del sector en que se haya el proyecto será creciente, si bien no solo por Madrid, sino por el auge del resto de provincias que están alrededor de la sede. (Datos EAE Business School).



La localidad donde se van a establecer las instalaciones de la empresa es Collado Villalba, una ciudad madrileña con 63.000 habitantes, la cual posee unas magníficas vías de comunicación con algunos pueblos de su alrededor como Galapagar, con 32500 habitantes aproximadamente; San Lorenzo de El Escorial, Guadarrama, Alpedrete, Navacerrada, etc. Mencionamos de nuevo esto ya que consideramos interesante para aquellos días que menos movimiento se estima tener llegar a posibles acuerdos con los diferentes ayuntamientos y colegios, para que utilicen las instalaciones orientadas hacia la educación vial, produciendo un beneficio social que influirá de forma positiva sobre la zona.

Se concluye el estudio de mercado y de la demanda, tanto actual como futura, con un análisis del comportamiento del cliente. Hoy en día, la vida en las grandes urbes provoca en muchos de sus habitantes la necesidad de escapar por un tiempo de su rutina y la búsqueda de actividades diferentes, que les proporcionen emociones y ligeras dosis de adrenalina, intentando olvidar la actividad diaria.

Estas situaciones favorecen notablemente a este tipo de negocios, originándose un importante auge de las actividades del tipo que oferta este plan de negocio, que está siendo objeto de estudio.

Según diversos estudios realizados por sociológicos, presumiblemente, esta tendencia continuara al alza, favorecida por la inmersión de la cultura estadounidense, y por el importante éxito que están obteniendo algunos de los deportistas españoles en actividades relacionadas con el mundo del motor. Esta tendencia se estima crezca de forma constante durante los próximos 10 años, tras los cuales se considera que se estabilizara. Por lo que es primordial instaurarse como una alternativa fuerte y atractiva.

Tampoco podemos omitir el incesante aumento del turismo rural en los últimos años. Hecho de gran importancia debido a los ingresos que puede aportar. Son incalculables todas esas familias y amigos que suben de nuestra capital a pasar un fantástico día de nieve, aperitivo, comilonas, fiestas patronales, mercadillos, etc., a nuestra maravillosa Sierra de Guadarrama. Todos estos destinos tienen en común que para llegar a ellos desde Madrid tendremos que pasar por la puerta de nuestro negocio, sin existir mejor invitación para hacer un stop en el camino y divertirse en los karts.



3.1 Análisis del sector del karting.

Utilizaremos el Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter para elaborar el análisis del sector, se trata de una herramienta de gestión que te posibilita el desarrollar un análisis externo de una empresa, gracias al estudio de la industria o sector a la que pertenece.

Sin embargo, antes de emprender esta tarea, analizaremos someramente la historia y devenires del sector del karting.

3.1.1 Historia y principales acontecimientos del sector del karting.

El karting es una disciplina deportiva del automovilismo que se ejecuta con karts en trazados denominados kartódromos. Gracias a sus principales características, los karts son la modalidad por excelencia a la hora de formar a los pilotos, ya que suelen ser el primer automóvil en el que debutan los candidatos a pilotos de competición a edades tan tempranas como los ocho años.

El deporte del karting se origina en el año 1956 en una base de aviación de los Estados Unidos, California. El primer kart comercial fue fabricado en agosto de ese mismo año por la compañía Arte Ingels ensamblando curiosos componentes: tubos de calefacción, ruedas de cola de avión, un motor de corta-césped y el volante de un antiguo avión en desuso.



Figura 8. Los primeros karts.

Al principio, los Karts eran unos aparatos muy rudimentarios que escasamente alcanzaban los 50 Km. /h. Sin embargo, con una rapidez inesperada, el karting se fue consolidando en otras bases de los Estados Unidos y comenzaron las primeras competiciones entre ellas. Gracias a ello, la incorporación de numerosas mejoras técnicas estaba garantizada y los karts comenzaron a superar los 50 Km. /h.



Con una celeridad asombrosa la fiebre del karting gano un gran número de adeptos en todo el territorio de Estados Unidos, llegando a haber más de 300 marcas diferentes dedicadas a la fabricación de estos pequeños vehículos en apenas 3 años. Fue en estos años cuando el karting se convirtió en una nueva disciplina deportiva del automovilismo, donde empezaban a competir miles de incondicionales.

Fue en los años 60 cuando este deporte cruzo el océano hasta Europa, llegando a Francia e Inglaterra. En 1962 la Federación Internacional de Automovilismo (FIA) decide crear la Comisión Internacional de Karting (CIK) para poder aglutinar este proceso federativo.

Tiempo más tarde, los años 70 serán esenciales para el nacimiento del karting en España, destacando la figura de Jorge Fuentes. En el resto del mundo, esta modalidad del automovilismo se comienza a instaurar como una importante escuela para los jóvenes pilotos. Pilotos históricos como Ayrton Senna, Alain Prost o Riccardo Patrese comenzaron su andadura en estos vehículos, hecho muy importante debido a que cuando todos ellos desembarcaron en la Formula Uno promocionaron dicha disciplina.

Desde sus inicios la evolución del karting ha ido creciendo constantemente. Muy atrás quedan aquellos tubos de calefacción que actuaban como chasis o los motores de corta-césped, actualmente un kart puede alcanzar velocidades superiores a los 250 Km. /h, pero con una estabilidad, frenada y seguridad comparable a los monoplazas de la Formula1.

Pocos años les duro la alegría a todos aquellos amantes del bricolaje que exprimían al máximo su ingenio creativo para conseguir obtener el mejor kart. Marcas como Montesa, Rotax o Comet desbancaron a los motores de corta-césped MacCulloch y empezaron a producir pequeñas series. Los italianos se convertirán en los reyes de este deporte mecánico, la casa Tecno fabricó en los años 60 el famoso chasis modelo Puma, que fue el prototipo de todos los chasis creados desde entonces, y la mayoría de los materiales provenían de este país. Debe ser mencionado también el éxito obtenido por la empresa austriaca Rotax en lo referente a motores.

Hoy en día, el karting ha alcanzado el respeto y el reconocimiento como un deporte completo y una formidable escuela de conducción. Pilotos de la talla de Michael Schumacher, Mika Häkkinen, Kimi Räikkönen, Fernando Alonso y otros muchos, contribuyeron en sus inicios deportivos para que el deporte del karting fuera uno de los más extendido en todo el mundo y la base más importante del deporte automovilístico actual.



Figura 9. Los karts en la actualidad.

Actualmente en España existen distintas categorías en el karting de competición: KF1, KF2, KF3, KZ1, KZ2 Y Superkart. Y al igual que otros deportes motorizados, en la competición del karting es necesario cierto equipo mínimo de seguridad para el piloto: casco, sotocasco, protector de cuello o collarín, mono, chaleco protector de costillas, guantes y botas de caña alta.

En el karting, el cliente se convierte en el conductor de un pequeño vehículo de cuatro ruedas y chasis bajo, que le proporcionara impresiones semejantes, en cierta medida, a la conducción practicada en la Formula 1.

3.2 Método de las Cinco Fuerzas de Porter.

El denominado Método de las Cinco Fuerzas de Porter es muy ventajoso a la hora de llevar a cabo la descripción de las cinco fuerzas que intervienen en la estrategia competitiva de una empresa, y de esta forma, como éstas afectan a su rentabilidad.

Las cinco fuerzas consideradas dentro de una industria son:

- Competencia actual o rivalidad entre competidores.
- Amenaza de ingreso de nuevos competidores.
- Amenaza de aparición de productos sustitutos.
- Poder de negociación de los consumidores.
- Poder de negociación de los proveedores.



Gracias a esta herramienta podemos diseñar estrategias que nos permitan aprovechar las oportunidades y contrarrestar las amenazas.

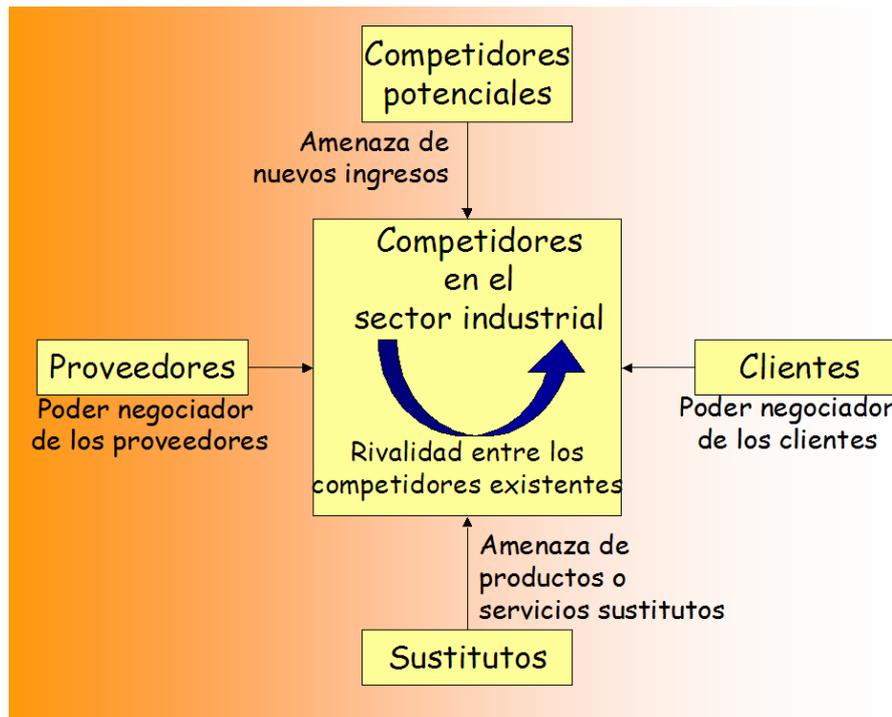


Figura 10. Método de las Cinco Fuerzas de Porter.

3.3 Competencia actual.

Comenzaremos efectuando un análisis de la competencia existente en la zona, tanto en la Comunidad de Madrid como en la provincia de Segovia, en Ávila no ya que no existe ningún circuito de karts. Analizaremos la oferta de servicios, la información sobre las instalaciones, los precios, la ubicación y realizaremos una valoración teniendo en cuenta todos estos aspectos. Concluiremos el análisis examinando las dos únicas pistas de karting existentes en España que utilizan karts eléctricos: Electric Karting Salou y XtremKart en Palma de Mallorca.



3.3.1 Carlos Sainz Center.

Carlos Sainz Center (<http://www.kartcsainz.com/>) es una empresa que posee dos circuitos de karting en la Comunidad de Madrid. Uno de ellos está ubicado en Las Rozas, en el Parque Empresarial Europolis (Calle Bruselas nº 3), mientras que el segundo se localiza en Madrid capital (Calle Sepúlveda nº 3). Los horarios establecidos por la empresa son:

Lunes a Jueves 18:00-23:00 horas.

Viernes 18:00-24:00 horas.

Sábados 11:00-24:00 horas.

Domingos 11:00-23:00 horas.

Para conocer las instalaciones y servicios de Carlos Sainz Center vamos a dividir ambos circuitos.

Carlos Sainz Center Las Rozas cuenta con:

Pista de Karting-Indoor.



Figura 11. Pista Indoor Carlos Sainz Center Las Rozas

Campo de Paintball.



Figura 12. Paintball Carlos Sainz Center Las Rozas.



Campo de Laser Tag.



Figura 13. Laser Tag Carlos Sainz Center Las Rozas.

Campo de minigolf.



Figura 14. Minigolf Carlos Sainz Center Las Rozas.

Cafetería.

Carlos Sainz Center Madrid cuenta con:

Pista de Karting-Indoor y Outdoor.



Figura 15. Pista Indoor Carlos Sainz Center Madrid.



Figura 16. Pista Outdoor Carlos Sainz Center Madrid

Cafetería.

Simuladores de F1.

Tienda.



Figura 17. Tienda Carlos Sainz Center Madrid.

Scalextric.



Figura 18. Scalextric Carlos Sainz Center Madrid.



Las tarifas en lo concerniente al karting son:

	1 sesión	2 sesiones	3 sesiones
Adulto	16 €	25 €	32 €
Infantil	15 €	22 €	30 €
Socios	13 €	-	26 €

Tabla 2. Precios Carlos Sainz Center.

Infantil – de 8 a 14 años con una altura mínima de 1,30m.

La duración de la sesión es de 10 minutos y la compra de más de una sesión se debe canjear en el mismo día y es personal e intransferible.

También existen bonos de 5 carreras a un precio de 70 € para los clientes que no son socios y un bono de 10 sesiones para los socio cuyo precio es de 110 €, los cuales son canjeables en un periodo de tiempo concreto.

Tanto el carnet de socio infantil como el de adulto cuestan 15 €. La renovación anual tiene un precio de 21 € y te regalan una manga.

Valoración y comentarios:

Posiblemente, tanto las instalaciones como los karts son las más modernas de España, con una completa oferta de servicios y actividades. Ofrece ventajas a sus socios con promociones y descuentos pero no hace ninguna segmentación según el día de la semana u horario (matutino o vespertino).

Siendo su negocio principal el karting, como extra cuenta con otros servicios de recreo como paintball, laser tag, simuladores de F1, mini golf o scalextrics.

Carlos Sainz Center de las Rozas es el circuito más cercano a nuestras instalaciones, separados por 25 km.

Nos encontramos ante el competidor más difícil de batir, ya que a parte de lo mencionado anteriormente posee un importante tirón y un conocimiento extendido de la empresa. Debemos tener en cuenta sus precios para conseguir que los de nuestra empresa resulten más competitivos, estableciendo la estrategia de marketing adecuada y haciendo valer el valor añadido de nuestra empresa consideramos que Carlos Sainz Center es superable. Sin olvidarnos que nuestra localización es muy superior, con una afluencia de gente mucho más elevada que en ambos circuitos pertenecientes a Carlos Sainz Center.



3.3.2 Asupark.

Asupark (<http://asupark.com/>) es un circuito outdoor que se localiza, entre Boadilla del Monte y Villaviciosa de Odón, en el km 6 de la carretera M-501. El horario fijado por la empresa es:

Martes a Viernes de 16:00-22:00h.

Sábados, Domingos y Festivos de 12:00-15:00h y de 16:00-22:00h.

Lunes cerrado por descanso.

Tarifas:

Tipo de Kart	1 sesión
Kart Cadete	9,50 €
Kart Biplaza	12 €
Kart Normal	12 €
Kart Competición	23 €

Tabla 3. Tarifas Asupark.

La duración de las sesiones es de 10 minutos y el denominado kart cadete es el usado por los niños, con el requisito de 1,30 metros de altura mínima.



Figura 19. Trazado de Asupark.

Valoración y comentarios:

Siendo cierto que probablemente posean uno de los trazados más largo de la Comunidad de Madrid, aproximadamente 1.000 metros de longitud, sus instalaciones y karts son muy antiguos, además de solo ofertar el karting como única actividad.



Como se puede observar en la imagen, las medidas de seguridad no son las más adecuadas, siendo estas únicamente una fila de neumáticos. Hecho que puede provocar la invasión de otros carriles a causa de un accidente.

Una oferta atractiva de esta empresa es la posibilidad de conducir un kart de semi-competición, si eres considerado apto por los encargados; y la opción de conducir un kart biplaza.

No hace ninguna segmentación según el número de sesiones que compres, ni según el día de la semana u horario, ni tampoco existe la opción de hacerte socio para obtener algunas ventajas.

En conclusión, no es un competidor directo, las instalaciones estarían a una distancia de 35km, su seguridad e instalaciones no son comparables con las que nosotros pretendemos implantar y nuestros más modernos karts eléctricos no encuentran rival aquí.

3.3.3 Karting Ángel Burgueño.

Karts Ángel Burgueño (<http://www.kartingangelburgueno.com/index.php>) es un circuito outdoor localizado en el km 46 de la autopista A1. Además de la pista de karting, el centro cuenta con otros servicios: restaurante, chill-out y la posibilidad de organizar eventos y presentaciones.



Figura 20. Instalaciones Karting Ángel Burgueño.

El horario de apertura es:

De Lunes a Viernes, excepto Martes que está cerrado, de 10-18h.

Fines de semana de 13-20h.



Las tarifas ofertadas son:

	1 sesión 10min	2 sesiones	3 sesiones
Kart LRX*	15 €	27 €	35 €
Kart Honda4T**	15 €	27 €	35 €
Kart Rotax2T***	30 €	-	-

Tabla 4. Precios Karting Ángel Burgueño.

*El denominado Kart LRX es el kart infantil, requisito: altura superior a 1,30 metros.

**El Kart Honda 4T es el Kart normal de alquiler para el público adulto.

***El Kart Rotax 2T es un kart de semi-competición que podrás usar si cumples los requisitos y pasas una prueba realizada por los comisarios de la pista.

Valoración y comentarios:

Karting Ángel Burgueño cuenta con un circuito bastante largo en el que los más rápidos tardaran casi 50 segundos en realizar una vuelta y unos karts muy modernos. Además, para los menos intrépidos posee un chill-out y un restaurante donde esperar a sus seres queridos y disfrutar de amenas charlas.

Sin embargo, uno de los puntos débiles de este circuito es la seguridad, ya que no se trata de la más adecuada en algunas zonas del trazado. Existen zonas donde la pista esta encauzada entre muros de hormigón, posibilitando el que tenga lugar algún accidente no deseado.

Si contratamos varias tandas podemos aprovecharnos de algún descuento, pero es cierto que no hace ninguna segmentación según el día de la semana u horario. Tampoco posibilita la opción de hacernos socios.

Posiblemente nos encontremos ante un competidor directo, sin embargo, gracias a nuestra pista indoor donde los días de lluvia y mal tiempo no importan, a nuestras medidas de seguridad de última generación, a nuestro trazado y karts eléctricos; estableciendo la estrategia de marketing más adecuada podemos batir a Karting Ángel Burgueño.



3.3.4 Karting Club Los Santos.

Karting Club Los Santos (<http://www.kartingclublossantos.com/>) es una empresa con más de 30 años de experiencia en el mundo del karting tanto de alquiler como de competición. Las instalaciones se localizan en Los Santos de la Humosa y el horario que mantienen es:

De Lunes a Viernes de 10:30 a 14:00 horas y de 16:00 a 21:00h.

Sábados, Domingos y Festivos abren de 10:30 a 21:00 h.

Las instalaciones que dispone:

Una pista principal con una longitud de 1100 metros y una anchura de 8 metros, consta de 5 curvas de derechas y 4 de izquierdas, siendo el sentido de giro el de las agujas del reloj.



Figura 21. Pista Principal Karting Club Los Santos.

Una pista para los más pequeños con una longitud de 500 metros y una anchura media superior a los 9 metros, donde aprenden y evolucionan en la conducción de los karts.



Figura 22. Trazado Infantil Karting Club Los Santos.



Un restaurante con varios salones y capacidad para más de 250 comensales, de cocina mediterránea y una gran barbacoa.

Una amplia cafetería donde disfrutar de refrescos o aliviar el hambre con algún tentempié.



Figura 23. Cafetería Karting Club Los Santos.

Tarifas individuales:

	Ticket 8 minutos	Bono 6 ticket
Biplaza (3-7 años)	15 €	75 €
Infantil (7-13 años)	10 €	50 €
290cc (14-16 años)	15 €	75 €
390cc (17-99 años)	15 €	75 €

Tabla 5. Precios Karting Club Los Santos.

Tarifas de Grupos:

	Carrera	Carrera Doble
¿Qué incluye?	10 min entrenos y 1 carrera de 15 min	10 min entrenos y 2 carreras de 15 min
Hasta 8 personas	50 €	65 €
De 9 a 15 personas	45 €	60 €
Más de 15 personas	40 €	55 €

Tabla 6. Tarifas para grupos Karting Club Los Santos.



Valoración y comentarios:

Posiblemente nos encontramos ante el circuito exterior más largo de la Comunidad de Madrid, una de las características diferenciadoras de esta empresa es que posibilitan que al mismo tiempo estén conduciendo adultos y niños, ya que poseen dos trazados diferentes, uno al lado del otro. También la clientela puede disfrutar en el restaurante o cafetería.

Sus instalaciones, karts y asfalto no son de lo mejor que existe, destacando de nuevo como punto negativo la seguridad. En las imágenes anteriores podemos apreciar como únicamente con neumáticos pretenden conseguir una seguridad excelente. Por tanto, la seguridad queda en entre dicho ya que se pueden dar accidentes si algún participante sobrepasa alguna hilera de neumáticos e invade otro carril o parte del circuito.

No hace ninguna segmentación según el día de la semana u horario ni tampoco existe la opción de hacerte socio para obtener algunos descuentos. Si es cierto, que existe la opción de comprar un bono de 6 sesiones donde te ahorraras 15 €, en el caso del biplaza, 290cc y 390cc; y 10 €, en el caso del infantil. Sin embargo, es necesario destacar, junto con la empresa Karts El Circuito Montoya, que sus tandas tienen una duración de 8 minutos, todos los demás competidores ofertan sesiones de 10 minutos.

Un hecho importante a mencionar son las carreras que ofrecen a los grupos donde se incluyen unos entrenos cronometrados y una carrera partiendo desde tu posición de clasificación.

En conclusión, no creo que estemos ante un competidor directo, las instalaciones estarían a una distancia de más de 90km, su seguridad e instalaciones no son comparables con las que nosotros pretendemos llevar a cabo y nuestros karts eléctricos no encontrarán rival aquí.

3.3.5 Formula Cero.

Formula 0 (www.formulacero.com) es una empresa que posee dos circuitos de karting en la Comunidad de Madrid. Uno se encuentra situado en el Centro Comercial Xanadú, km 23 de la autovía A-5, y el otro en el Centro Comercial Arroyosur, en Leganés. El localizado en Xanadú es un circuito indoor mientras que el situado en Leganés es una pista al aire libre.



Dividimos ambos circuitos para conocer sus principales características:

En la pista del Centro Comercial Xanadú el horario de apertura es el siguiente:

De lunes a jueves de 13:00 a 22:00 horas.

Viernes de 13:00 a 00:00 horas.

Sábados de 11:00 a 00:00 horas.

Domingos y festivos de 11:00 a 22:00 horas.

Tarifas:

Sesiones	Laborables	Fin de semana y festivos
Sesión 10 min	15 €	17 €
Bono 2 sesiones	22 €	26 €
Bono 3 sesiones	30 €	35 €
Bono 4 sesiones	45 €	45 €
Sesión 10 min niños	11 €	13 €

Tabla 7. Tarifas Formula Cero Xanadú.

Son considerados niños aquellos con una edad comprendida entre los 8 y 14 años y con una estatura mayor a 1,30 metros.

Bonos a usar por la misma persona y el mismo día.

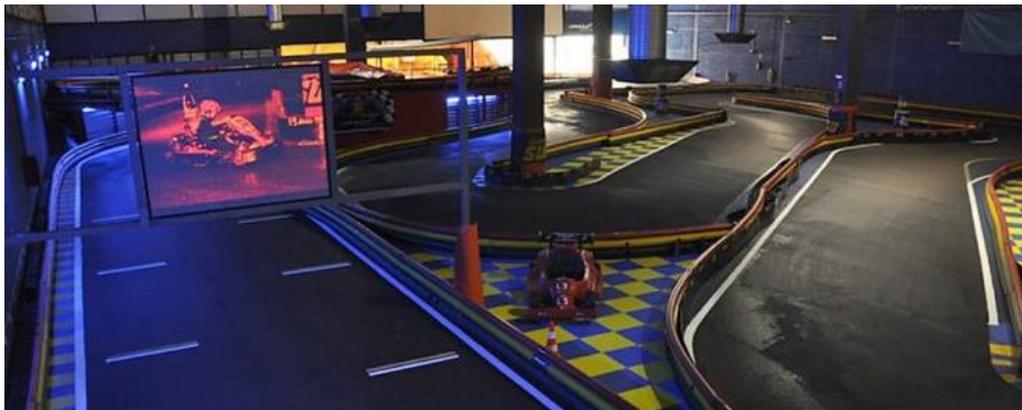


Figura 24. Pista Indoor Formula Cero en el Centro Comercial Xanadu.



En la pista del Centro Comercial Arroyosur el horario de apertura es el siguiente:

Lunes y Martes abierto para cumpleaños, empresas y grupos previa concertación.

Miércoles, Jueves y Viernes de 17:00 a 21:30 horas.

Sábados de 11:30 a 22:00 horas.

Domingos y festivos de 11:30 a 21:30 horas.

Tarifas

Sesiones	Laborables	Fin de semana y festivos
Sesión 10 min	15 €	17 €
Bono 2 sesiones	22 €	26 €
Bono 3 sesiones	30 €	35 €
Bono 4 sesiones	45 €	45 €
Sesión 10 min niños	11 €	13 €
Bono 2 sesiones infantil	18 €	22 €

Tabla 8. Precios Formula Cero Arroyosur.

Niños de 8 a 14 años y estatura mayor de 1,30 metros.

Bonos a usar en el mismo día y son personales e intransferibles.



Figura 25. Pista Outdoor Formula Cero en el Centro Comercial Arroyosur.

Comentarios y valoración:

Si hablamos de la pista situada en el Centro Comercial Xanadú nos encontramos ante el tercero y último karting indoor de la Comunidad de Madrid, los dos primeros son los pertenecientes a Carlos Sainz Center.



Tanto las instalaciones como la seguridad son relativamente modernas, sin embargo los karts están anticuados. Ofrece descuentos al contratar varias sesiones, al igual que lleva a cabo una segmentación según el día de la semana (laborables o fines de semana). No es posible hacerse socio y aprovecharse de descuentos y promociones.

Un punto fuerte de esta pista es su localización, aprovechándose de todos los servicios que se ofertan en los centros comerciales y el gran número de personas que asisten a estos lugares. Formula Cero tiene un acuerdo con uno de los restaurantes para ofertar a los clientes menús con el valor añadido de carreras de karting.

Sin embargo, estamos totalmente convencidos que nos encontramos ante un competidor fácil de vencer, cuyo único punto fuerte es la gran afluencia que acude a los centros comerciales, ya que su servicio cara al cliente es pésimo, con una organización nefasta, sus precios son desproporcionados y los karts no funcionan bien. Estableciendo una eficiente estrategia de marketing y haciendo valer el valor añadido de nuestro proyecto será sencillo superar a esta pista.

Respecto al circuito outdoor localizado en el Centro Comercial Arroyosur tanto la seguridad como los karts obsoletos se convierten en sus puntos débiles, pudiendo apreciar en la foto como para ellos la seguridad se limita a unos cuantos neumáticos.

De la misma manera que en la pista de Xanadú ofrece descuentos al comprar varias tandas y lleva a cabo una segmentación según el día de la semana (laborables o fines de semana), pero no es posible hacerse socio. Sus precios son muy elevados y su punto más fuerte es de nuevo el número de personas que acuden a los centros comerciales.

En conclusión, no estamos hablando de un competidor directo, las instalaciones estarían a una distancia de más de 50km, además nuestra pista indoor, las medidas de seguridad, el trazado sin igual y nuestros karts eléctricos no encuentran competidor.

3.3.6 Jarama Race.

Jarama Race (<http://www.jarama.org/particulares/karting>) cuenta con una pequeña pista exterior de karting donde podrás retar a tus amigos a ver quién es el más rápido, celebrar inolvidables cumpleaños, despedidas o donde los más pequeños podrán iniciarse y seguir avanzando gracias a su escuela. Se localiza en San Sebastián de los Reyes, en el km 28 de la autovía A-1.



El horario es:

Sábados, Domingos y Festivos de 10:00 a 14:00 horas y de 15:00 a 18:30 horas.

Tarifas:

	Socio Jarama Fan Club	Socio RACE	No socio
1 tanda	12 €	12 €	18 €
2 tandas	22 €	22 €	28 €
3 tandas	28 €	28 €	36 €
Torneo Gran Prix	50 €	50 €	64 €

Tabla 9. Precios Jarama Race.

Cada tanda es de 10 minutos y los packs de más de una tanda son personales e intransferibles.

El torneo Gran Prix consta de una tanda de práctica, una tanda clasificatoria y una carrera.



Figura 26. Circuito karting Jarama Race.

Comentarios y valoración:

Jarama Race posee un trazado demasiado corriente, sus medidas de seguridad y karts no son tampoco su punto fuerte, sin embargo tiene una escuela de conducción donde los más pequeños pueden iniciarse y seguir progresando en el mundo del karting. Otro punto a tener en cuenta son los denominados Gran Prix que llevan a cabo, sin embargo el precio de dichas carreras es desproporcionado y está fuera de mercado.

Ofrece ventajas a los socios del Jarama Fan Club y a los socios de RACE con promociones y descuentos, al igual que a la hora de contratar varias tandas.



Pero la razón más significativa que nos muestra por qué no se tratara de un competidor, es el horario de apertura que mantiene, abriendo exclusivamente solo sábados, domingos y festivos hasta las 18:30 horas. Finalizaremos, por tanto, declarando a Jarama Race no se considera un fuerte competidor y gracias a todas nuestras propuestas y estrategias conseguiremos batirlo.

3.3.7 Safari Madrid.

Safari Madrid (<http://www.safarimadrid.com/>) nos permite disfrutar de una amplia variedad de animales en semi-libertad. Además, para diferenciarse y complementar la visita del Safari ofertan otras actividades de recreo: megatoboganes, pista de karts y restaurante. Se ubica en Aldea del Fresno, en la carretera de Navalcarnero a Cadalso de los Vidrios en el Km 22.

La taquilla del Parque permanecerá abierta de 10:30 horas a 17:00 horas.



Figura 27. Circuito karts Safari Madrid.

Comentario y valoración:

Safari Madrid no se trata de un competidor, porque pretende abarcar otra clase de público, ya que su oferta principal no es la del karting, sino la de poder contemplar una amplia variedad de animales en semi-libertad.

Valorando exclusivamente el “karting” podemos decir que karts, trazado, asfalto, medidas de seguridad son pésimas. Debido a esto no lo analizaremos en posteriores estudios junto con todos los demás posibles competidores.



3.3.8 Karts El Circuito Montoya.

El Circuito Montoya está situado en la carretera M-311 dirección Chinchón a la altura del km 9. Viniendo de la autovía A-3 se debe tomar la salida 21 para incorporarse a la carretera M-311 dirección Chinchón. Inversiones Montoya S.L es una empresa destinada a la restauración y ocio desde el año 1988.

(http://www.elcircuitomontoya.com/pagina.php#kart_cerrado)

Cuenta con las siguientes instalaciones:

Pista de karts: 600 metros de trazado al aire libre con curvas trepidantes.



Figura 28. Kart Circuito Montoya.

Restaurante: donde poder degustar algunos platos deliciosos o refrescarte.

Parque Infantil: destinado a los más pequeños donde podrán divertirse en la piscina de bolas, escaleras, túneles y toboganes.



Figura 29. Parque Infantil Karts El Circuito Montoya.



Tienda: donde podrás adquirir ropa y complementos de competición, ropa exclusiva del circuito de Montoya, camisetas oficiales de los pilotos de Fórmula 1, modelos a escala de coches de karting y karts nuevos o semi-nuevos.

Las tarifas son:

	Adultos	Niños	Competición
1 sesión	15 €	10 €	25 €

Tabla 10. Tarifas Karts El Circuito Montoya.

El tiempo de la sesión es de 8 minutos, los adultos conducirán un kart con una cilindrada de 270cc, los niños se divertirán con kart entre 120-200cc y el kart de competición es de 400cc.

También poseen la opción de mini-campeonatos para grupos concertados que incluye cronometraje, clasificación y carrera final a un precio de 45 € por persona y una duración de 30 minutos en total.

Valoración y comentarios.

Karts El Circuito Montoya no hace ninguna segmentación según el número de sesiones que compres, ni según el día de la semana u horario ni tampoco existe la opción de hacerte socio para obtener algunas ventajas.

Una de las características diferenciadoras de esta empresa es que posibilitan la conducción de un kart de competición, si eres considerado apto por los comisarios del circuito. También es importante destacar la opción de mini-campeonato que ofertan al igual que la existencia de restaurante, tienda y parque infantil.

Las medidas de seguridad no son de las mejores que existan, buscando una seguridad excelente a base de neumáticos.



Figura 30. “Medidas de seguridad” e instalaciones Karts El Circuito Montoya.



En conclusión, gracias a nuestra pista indoor donde los días de lluvia y frío no importan, a las medidas de seguridad de última generación que pretendemos instalar, al trazado sin igual y a la adecuada estrategia de marketing no creo que encontremos rival en Karts El Circuito Montoya, estando ambos separados por una distancia de 100 km.

3.3.9 Centro de Ocio Luis Miguel.

Centro de Ocio Luis Miguel (<http://www.centrodeocioluismiguel.com/>) es una empresa cuya inauguración fue a finales del año 2006 y que se localiza en Fuente de la Fuente (Segovia) en la salida 123 de la N-1.

Este centro de ocio te permite disfrutar de diferentes actividades:

Karting.



Figura 31. Circuito Centro de Ocio Luis Miguel.

Quads: Siendo imprescindible el carnet B1 podrás realizar divertidas rutas en quads, de una hora de duración, por un precio de 40€.



Figura 32. Quads Centro de Ocio Luis Miguel.



Paintball.



Figura 33. Paintball Centro de Ocio Luis Miguel.

Las tarifas concernientes al karting son:

	Adulto (a partir de 14 años)	Niños (de 7 a 13 años)
1 sesión	17€	13€
Bono 5 tandas	68€	-

Tabla 11. Precios Centro de Ocio Luis Miguel.

El bono es personal y diario, el tiempo de la sesión es de 10 minutos, los niños se divertirán con un kart con motor Honda de 120cc y los adultos con un kart, también con motor Honda, de 270cc.

Es posible alquilar la pista con kart o mini-moto propio por el precio de 7 €, siendo personal, diario y con la obligación de poseer seguro personal.

También tienen la opción de correr “campeonatos”:

GP Jerez – 10 minutos de calentamiento, 10 minutos de clasificación, 10 minutos de carrera y pódium con medalla y botella de cava. El precio es de 51 € por persona.

GP Lemans – 8 minutos de calentamiento, 8 minutos de clasificación, 8 minutos de carrera y pódium con medalla y botella de cava. El precio es de 42 € por persona.

GP Indianapolis – 5 minutos de clasificación y 10 minutos de carrera. Siendo el precio de 25 €/persona.

Valoración y cometarios.

El circuito tiene un recorrido de 900 metros de longitud, con la mayoría de servicios necesarios para la práctica de este deporte y con medidas de seguridad exigentes. Disponen además de servicio técnico y taller mecánico para todos aquellos que lleven vehículo propio.



Centro de Ocio Luis Miguel no lleva a cabo ninguna segmentación según el día de la semana u horario ni tampoco existe la opción de hacerte socio para obtener algunos descuentos y promociones.

Dos de las características diferenciadoras de esta empresa son: la posibilidad de conducir tu propio kart o mini-moto alquilando la pista y la interesante opción de participar en diferentes “campeonatos” que ofertan. Asimismo, tras la emoción ofrecen la posibilidad de descansar y charlar en una cafetería y restaurante.

Las medidas de seguridad son de las mejores que existen, siendo sistemas de seguridad pertenecientes a la empresa Protex Karting, líderes en el sector.

Ponen a disposición todos sus medios para conseguir ayudar a la clientela, desde transporte para grupos o colegios hasta alojamiento, incluso programan más actividades en la zona: piscina, rutas a caballo, pádel, golf, piragüismo, etc. No debemos olvidar y debemos tener presente que no se trata únicamente de un circuito de karting, sino que es un centro de ocio y posee más servicios y sus instalaciones no se limitan a los karts.

En conclusión, opinamos que estamos ante un importante centro de ocio pero que al estar separados ambas instalaciones por 150 km y más de 1 hora y media no es un significativo competidor. Afirmando que su público más importante pertenecerá a la provincia de Segovia.

3.3.10 Circuito Kartpetania.

Circuito Kartpetania (<http://www.kartpetania.com/>) se encuentra en el municipio segoviano de La Higuera, a 10 km de Segovia. El horario que mantienen es el siguiente:

De Martes a Viernes de 10:00-19:30h.

Los fines de semana de 9:00-20:30h.



Figura 34. Circuito Kartpetania.



Este circuito cuenta con diferentes servicios e instalaciones:

Alquiler de karts: karts infantiles, karts biplaza, karts juveniles o adultos y karts de semi-competición.

Alquiler de pista con vehículo propio: si posees un kart o moto propia puedes disfrutar del trazado de circuito.

Puedes organizar tus eventos, presentaciones, celebraciones, alquilando, parcial o completamente, el recinto.

Taller mecánico.

Cafetería.



Figura 35. Cafetería Circuito Kartpetania.

Las tarifas ofertadas son las siguientes:

	1 tanda	½ Copa Amigos	Copa Amigos
Adultos	13 €	28 €	45 €
Infantil	13 €	-	-
Kart Biplaza	15 €	-	-
Powerkart	22 €	-	-
Kart AMV	35 €	-	-

Tabla 12. Tarifas Circuito Kartpetania.

La tanda tiene una duración de 9 minutos, la ½ Copa Amigos está pensada para grupos de amigos de 5 personas y consta de 5 minutos de crono y 10 vueltas de Carrera y, por último, la Copa Amigos es un formato diseñado para grupos de más de 6 personas y se compone por una crono de 15 minutos y una carrera de 12 vueltas, donde partirás desde la posición obtenida en la clasificación.

El kart biplaza está equipado con doble volante y está diseñado para niños a partir de 2 años, acompañados de un adulto, que ira controlando los pedales; tendrán la sensación de conducir.



Los denominados Powerkart y Kart AMV son karts de competición. Para poder conducir el primero de ellos será necesario conseguir la “SuperLicencia”, un carnet que te acredita como apto y que obtendrás realizando un tiempo igual o inferior a 59,00 segundos con el kart de adulto. Para poder divertirte con el Kart AMV además de conseguir la “SuperLicencia” deberás haber rodado un mínimo de 3 tandas con los Powerkarts en días previos.

La sesión con el Powerkart (Sodi Kart de 22cv) tendrá una duración de 8 minutos mientras que la tanda con el Kart AMV se completa realizando 8 vueltas al trazado. El kart AMV tiene un motor de 125cc de 2 tiempos con 32cv de potencia, te permite desarrollar una velocidad de 130km/hora.



Figura 36. Kart Powerkart y Kart AMV.

Otra de las maneras de divertirse en este circuito segoviano es mediante la conducción de tu propio vehículo. Los vehículos permitidos son: karts, supermotards, scooters, vespas y minimotos. El precio de pase de pista es de 25 €.



Figura 37. Supermotard Circuito Kartpetania.

Valoración y comentarios:

Circuito Kartpetania tiene un trazado cercano a los 1000 metros de longitud, los cuales pueden dividirse en dos para conseguir dos circuitos de 450 metros de longitud en aquellos días de más afluencia.



La empresa no lleva a cabo ninguna segmentación según el día de la semana u horario, ni según el número de sesiones que contrates, pero sí que existe la opción de hacerte socio para poder alojar el kart o moto en sus garajes y disfrutar de la pista en los horarios marcados.

Dos de las características más importantes de esta empresa son: la posibilidad de conducir tu propio kart o mini-moto alquilando la pista, y la interesante opción, para aquellos pilotos más experimentados, de poder probar las sensaciones de conducir un kart de carreras.

El único pero existente en estas instalaciones son las limitadas medidas de seguridad. Con escapatorias de tierra, las cuales poseen muchas piedras y agujeros, donde es posible tener un accidente no deseado, al igual que los carriles de ambos sentidos tan solo separados por una hilera de neumáticos.

Una vez analizado todo esto, finalizaremos con la opinión de estar frente a un importante competidor. Siendo cierto que las instalaciones estarían a una distancia superior a los 65 km, es posible que muchos habitantes de la provincia de Segovia sean ya fieles clientes a este circuito. Sin embargo, gracias a nuestra pista indoor donde los días de lluvia y frío no importan, a las medidas de seguridad de última generación que pretendemos instalar, al trazado sin igual y a una adecuada estrategia de marketing intentaremos hacernos con muchos de sus clientes.



Conclusiones análisis competencia.

Al estar el circuito situado en la ciudad de Collado Villalba el estudio está centrado principalmente en la Comunidad de Madrid, Ávila y Segovia. Destacando la inexistencia de pistas de karts en Ávila. Con este apartado pretendemos evaluar la oferta existente actualmente en el mercado y buscar nuestro hueco.

Tabla Comparativa Competencia:

Nombre	Instalaciones Extra	Pista Indoor	Distinción franjas horarias	Distinción socio	Distancia (km)	Competidor directo
Carlos Sainz Las Rozas	Paintball Laser Tag Cafetería Mini golf	Si	No	Si	25	Si
Carlos Sainz Madrid	Cafetería Scalextric Simulador F1 Tienda	Si	No	Si	42	Si
Asupark	-	No	No	No	35	No
Karting Ángel Burgueño	Restaurante Chill-out	No	No	No	50	Si
Karting Club Los Santos	Cafetería Restaurante	No	No	No	90	No
Formula Cero Xanadú	-	Si	Si	No	50	No
Formula Cero Arroyosur	-	No	Si	No	50	No
Jarama Race	-	No	No	Si	50	No
Safari Madrid	-	No	No	No	80	No
Circuito Montoya	Restaurante Parque infantil	No	No	No	100	No
Centro de Ocio Luis Miguel	Quads Paintball Cafetería Restaurante	No	No	No	150	No
Circuito Kartpetania	Cafetería	No	No	Si	65	Si

Tabla 13. Comparativa entre competidores.



Vistos todos los competidores a nivel de localización, podemos contemplar como en el área en el que nos pretendemos instaurar, Collado Villalba, no existe oferta parecida. Consideramos que la competencia detallada anteriormente es superable, gracias a las novedades que se introducen y la oferta de una mayor calidad, seguridad e innovación.

Cabe mencionar que el competidor más difícil de batir se podría encontrar en la empresa de Carlos Sainz, la cual posee un importante tirón y cuyo circuito de las Rozas se encuentra a 25 kilómetros. Pero estimamos que, mediante una campaña de marketing adecuada y haciendo valer nuestras posibles ventajas competitivas, es superable.

Concluiremos el análisis de la competencia observando las dos únicas pistas de karting con karts eléctricos existentes en España. Una de ellas se encuentra en Palma de Mallorca y la otra en Salou.

3.3.11 XtremKart.

XtremKart (<http://www.xtremkartmallorca.com/>) es un proyecto muy innovador y referente en nuestro país, estamos ante el mayor karting eléctrico indoor de nuestro país. Es considerado una opción turística y de ocio durante todo el año en la isla.



Figura 38. Circuito XtremKart.

Se ubica en Marratxi, en la autopista de Palma-Inca en el km 7,1 y abre sus puertas de lunes a viernes desde las 17:00 horas y sábados y domingos a partir de las 11:00 horas.



El trazado tiene aproximadamente 220 metros de longitud con una combinación de curvas rápidas y lentas que medirán la pericia de los pilotos. La pista dispone de las máximas garantías de seguridad (activa y pasiva), las cuales permiten obtener las mejores sensaciones de velocidad, espectacularidad y diversión.

Las tarifas que oferta son las siguientes:

	No Socio	Socio
1 Carrera	18€	15€
Grand Prix	50€	40€

Tabla 14. Precios XtremKart.

Puedes hacerte socio y disfrutar de una carrera gratis, tener prioridad en las reservas y numerosas ofertas por un precio de 30 €/año.

Cada tanda tiene una duración de 8 minutos y el Gran Prix consta de entrenamiento, clasificación y carrera.

3.3.12 Electric Karting Salou.

Electric Karting Salou (<http://www.electrickartingsalou.com/index.php>) posee unas excelentes instalaciones para pasar un buen día, disfrutando de la adrenalina de las carreras. Y siempre con la máxima seguridad.



Figura 39. Karts e instalaciones Electric Karting Salou.



Se localiza en la C/ Mercè Rodoreda nº 2 (Salou), muy cerca del Centro Comercial Port Halley y Port Aventura. Su horario se limita a sábados y domingos de 10:30 a 14:00 horas y de 16:00 a 20:00 horas.

Además de la pista indoor posee un Bar/Cafetería donde relajarse y esperar.

Las tarifas propuestas a los clientes son:

	Adulto	Junior*
1 sesión – 8 minutos	14€	10€

Tabla 15. Precios Electric Karting Salou.

*Junior- Altura máxima de 1,45 metros y altura mínima de 1,20 metros.

3.4 Amenaza de la entrada de nuevos competidores.

Conforme a la nota de prensa del Instituto Nacional de Estadística con fecha de 1 de agosto de 2014 y título “Estructura y dinamismo del tejido empresarial en España Directorio Central de Empresas (DIRCE) a 1 de enero de 2014” se muestra como el número de empresas activas disminuyó un 0,9% durante 2013 y se posiciono en 3,12 millones, tratándose del sexto año consecutivo en el que el número de empresas activas disminuye.

El sector Servicios, excluyendo Comercio, sigue siendo el que mayor peso tiene en la estructura de empresas, aproximadamente un 56,2% del total. Siendo cierto que en este sector ha aumentado un 0,2% las empresas respecto al año anterior, donde el número de empresas dedicadas a hostelería, transporte, comunicaciones, seguros, actividades financieras, actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento, servicios educativos, etc. se situaba en 1.751.903 empresas activas.

El peso del Comercio también es importante, con el 24,3% del total. Sin embargo la población de empresas activas en este sector disminuyo un 0,9%. Por último, el sector Construcción representa el 13,1% del total y el sector Industria el 6,4%, descendiendo la población de empresas activas un 4,1% y un 2,8% respectivamente.



Sectores con mayor creación neta de empresas

Datos a 1 de enero de 2014

Divisiones CNAE 2009	Altas	Bajas	Saldo neto
Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	17.386	10.942	6.444
Educación	12.804	8.967	3.837
Actividades inmobiliarias	12.472	9.730	2.742
Otros servicios personales	12.763	10.619	2.144

Figura 40. Sectores con mayor creación neta de empresas.

Sectores con mayor número neto de empresas que han cesado su actividad

Datos a 1 de enero de 2014

Divisiones CNAE 2009	Altas	Bajas	Saldo neto
Actividades jurídicas y de contabilidad	8.497	19.673	-11.176
Construcción de edificios	21.898	31.647	-9.749
Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	10.357	18.981	-8.624
Transporte terrestre y por tubería	10.493	18.957	-8.464

Figura 41. Sectores con mayor número neto de empresas que han cesado su actividad.

Por comunidades autónomas, Cataluña fue la comunidad que más empresas activas reunió a 1 de enero de 2014, con el 18,5% del total. Le siguieron la Comunidad de Madrid con un 15,9% y Andalucía con un 15,0%.

Empresas activas según sector económico, por comunidades y ciudades autónomas.

Datos a 1 de enero de 2014

	Total	Industria	Construcción	Comercio	Resto de servicios
TOTAL	3.119.310	200.835	408.089	758.483	1.751.903
Andalucía	468.930	27.100	52.694	133.001	256.135
Aragón	88.114	6.734	12.711	20.066	48.603
Asturias, Principado de	66.342	3.551	8.441	15.414	38.936
Baleares, Illes	84.270	4.408	14.020	16.632	49.210
Canarias	128.518	4.996	14.001	32.408	77.113
Cantabria	36.698	2.075	5.447	8.487	20.689
Castilla y León	159.473	11.844	24.543	40.129	82.957
Castilla-La Mancha	123.095	12.272	19.436	33.391	57.996
Cataluña	576.565	37.164	73.916	129.371	336.114
Comunitat Valenciana	330.855	24.545	41.680	86.331	178.299
Extremadura	62.929	4.834	8.466	19.158	30.471
Galicia	191.745	12.676	29.475	49.542	100.052
Madrid, Comunidad de	494.509	23.152	59.114	97.620	314.623
Murcia, Región de	86.782	6.634	12.052	24.326	43.770
Navarra, Comunidad Foral de	41.582	3.858	6.146	9.692	21.886
País Vasco	149.245	12.401	22.168	34.230	80.446
Rioja, La	22.314	2.445	3.128	5.499	11.242
Ceuta	3.590	83	325	1.449	1.733
Melilla	3.754	63	326	1.737	1.628

Figura 42. Empresas activas según sector económico, por comunidades y ciudades autónomas.



La porción referida a actividades recreativas y de entretenimiento es cierto que está paralizada, decreciendo incluso, aunque en una proporción muy pequeña en comparación con la mayoría de sectores.

A consecuencia de la crisis que llevamos atravesando años, el volumen de negocio está muy debilitado, creándose pocas sociedades y disminuyendo el número de consumidores. En la actualidad, para la mayoría de empresas, sobrevivir se convierte en el mayor de sus problemas, siendo aquellos que poseen una importante capacidad de financiación y los que tienen un gran volumen de ventas y clientes, los únicos que lo consiguen.

En estos momentos, la amenaza de nuevos competidores es menor que si estuviéramos en una época de bonanza. El periodo idóneo para abrir el karting podría ser ahora, cuando la crisis empieza a disminuir y la economía a despegar. De esta forma, aprovecharíamos el hueco de empresas que han desaparecido y las claves serán: las instalaciones sin igual, el trazado espectacular, la seguridad, la diferenciación que conseguiremos mediante los karts eléctricos, la localización del circuito, las tarifas de mercado, etc.

3.5 Poder de negociación de los clientes.

Dentro de la localidad de Collado Villalba, tras realizar un estudio del entorno, accesos y de las naves disponibles en la zona, las instalaciones se localizaran en el Polígono Industrial 5.

Generalmente, y más ahora por la crisis que llevamos atravesando unos años, en el ocio un incremento de precios influye de manera negativa en los ingresos totales de las empresas. El aumento de precios provoca pérdidas de clientes y hace caer la curva de demanda en picado.

En nuestro caso, ante el incremento de precios, los clientes pueden escoger entre ir a otro circuito o realizar otro tipo de ocio o actividad. Consideramos por tanto el precio un factor importante para lograr público.

El poder de negociación de los clientes es muy alto, hecho que nos lleva a perseguir el objetivo de satisfacer al máximo a la clientela. El llegar a conseguir grupos de clientes fieles, mediante la realización de un esfuerzo continuo para conseguir un lugar único donde disfrutar y sentirse a gusto, sería importantísimo para la empresa.



3.6 Poder de negociación de los proveedores.

El negocio principal que estamos analizando no se basa en la venta de productos y no existirá un poder de negociación de los proveedores muy elevado. Sin embargo, para conseguir los karts eléctricos y las piezas de repuesto y mantenimiento de los mismos, deberemos llegar a distintos acuerdos con la empresa seleccionada Sodikart.

Sodikart es el primer fabricante de karts del mundo, la aventura comenzó hace más de 30 años en Nantes (Francia), donde actualmente tienen la sede. Gracias a su insuperable reputación, basándose en una estrategia de desarrollo audaz, en innovaciones exclusivas y en la excelencia en el servicio de sus clientes, sus karts están presentes en los cinco continentes.

La gama exclusiva de productos y servicios que ofrecen es la siguiente:

Karts de Alquiler «SODI Rental»

Karts de Competición «SODI Racing»

Gama completa de Accesorios (Tekneex) y Equipamientos (Box's)

Venta a distancia y establecimientos especializados bajo la marca ITAKA

Organización de Carreras y de Eventos (3MK Events)

Respecto al chill-out, cuya oferta es de bebidas y snacks, es evidente que existirá constantemente un poder de negociación de los proveedores muy bajo. Es importante estudiar la elección a escoger, pero los más relevantes para nosotros son Red Bull y Coca-Cola, empresas que podrían convertirse también en patrocinadores.

La incógnita a resolver será la obtención de un margen suficiente para enfrentarse a las variaciones en los precios de los suministros, que en las circunstancias de hoy día se pueden manifestar muy variables.



3.7 Amenaza de productos sustitutos.

En lo concerniente al mundo del ocio y del entretenimiento, los hábitos de los clientes cambian por diferentes factores: época del año, si el ocio es en grupo, en pareja o solo, edad, sexo, debido al periodo de crisis que estamos atravesando se buscan precios más económicos, los diferentes éxitos que consiguen nuestros deportistas favoritos también influyen, etc.

Algunos factores de éxito para la práctica de este deporte y gracias a los cuales el karting posee un importante nicho en el sector del ocio son: lo divertido de practicar, no siendo necesario un aprendizaje intensivo para adquirir cierta destreza y poder así disfrutar con su práctica, y no es necesaria una gran preparación física, ya que no es exigente.

Además, según diversos estudios realizados por sociólogos, presumiblemente, el crecimiento del mundo de los karts continuara al alza, favorecida por la inmersión de la cultura estadounidense, y por el importante éxito que están obteniendo algunos de los deportistas españoles en actividades relacionadas con el mundo del motor. Esta tendencia se estima crezca de forma constante durante los próximos 10 años, tras los cuales se considera que se estabilizara.



Resumen Análisis de Porter:

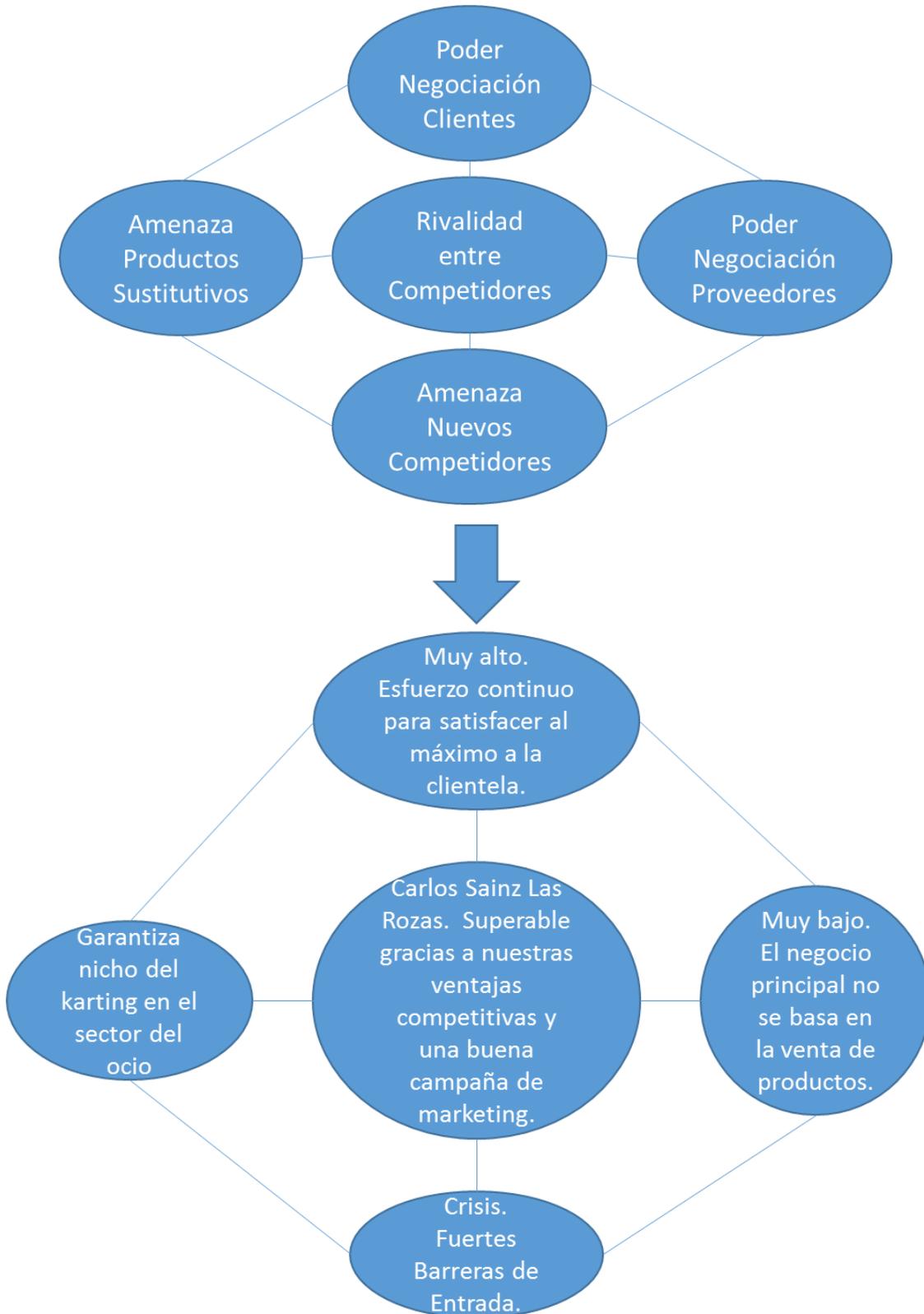


Figura 43. Resumen Análisis de Porter.



Capítulo 4. Análisis de la empresa.

Para desarrollar el análisis de la empresa recurriremos al denominado análisis DAFO. Dicha herramienta fue concebida en la década de los setenta y revolucionó el segmento relacionado con la estrategia empresarial. El análisis DAFO te asiste en la elección de la estrategia a seguir y te permite conocer las ventajas competitivas de la empresa que se está analizando. Para llevar a cabo todo ello, se acudirá, por un lado, al análisis y estudio de las características internas y propias de la empresa (fortalezas y debilidades), y por otro lado, a las circunstancias externas y del mercado en el que se mueve (oportunidades y amenazas).

Con la ayuda de este instrumento podremos planificar una estrategia de futuro ya que nos permite conocer la situación a la que debe enfrentarse una organización, empresa o proyecto.

A partir del análisis DAFO se tiene que poder responder cada una de las cuestiones expuestas a continuación:

- ¿Cómo se puede defender cada debilidad?
- ¿Cómo se puede detener cada amenaza?
- ¿Cómo se puede destacar cada fortaleza?
- ¿Cómo se puede disfrutar cada oportunidad?

El análisis consta:

- Análisis DAFO.
- Determinación de la estrategia a emplear.

Es importante mencionar la utilidad que tiene realizar un análisis del sector mediante el modelo de las 5 fuerzas de Porter, en nuestro proyecto está realizado en el capítulo anterior, para facilitar la deducción de las oportunidades y amenazas existentes.

4.1 Análisis DAFO.

Oportunidades.

Detallan los posibles nichos de mercado y aquellos factores positivos que se encuentran a la vista de todos y que una vez reconocidos pueden ser aprovechados para conseguir ventajas competitivas.

Algunas oportunidades localizadas son:

- Mercado sin competencia en la ciudad escogida. Gracias a lo cual conseguimos un importante número de clientes potenciales.



- Población creciente en la ciudad objetivo. Collado Villalba, la capital de la sierra, es la ciudad con mayor población en la zona noroeste de la Comunidad de Madrid y posee unas tasas de crecimiento muy altas.
- Vías de comunicación inmejorables tanto a través de carretera como a través de transporte público, de la población seleccionada.
- El grupo que es susceptible de divertirse en los karts, edades comprendidas entre los 10 y los 54 años representan el 67,82% de la población total de Collado Villalba.
- Barreras de entrada fuertes, se requieren inversiones elevadas para crear estos tipos de negocios y poder hacer frente a los competidores en este mercado.

Amenazas.

Son las situaciones negativas que pueden poner en riesgo la vida del proyecto o empresa, lo idóneo es que sean reconocidas a tiempo para poder sortearlas cambiando la estrategia o conseguir convertirlas en oportunidades.

Algunas amenazas detectadas son:

- Fama y reputación del fuerte competidor Carlos Sainz Center. Es fundamental conseguir un aspecto diferenciador para abrirse paso e ir aumentando la cuota en el mercado, pero la rivalidad interna del sector no es agresiva.
- Etapa actual, donde la economía del país no es la deseada.
- El mercado actual del ocio es agresivo, y a veces puede estar marcado por tendencias y modas.

El análisis correspondiente a los elementos internos (fortalezas y debilidades) suelen estar relacionados con: disponibilidad de recursos de capital, calidad de producto, personal, estructura interna, percepción de los clientes, activos, etc.



Fortalezas.

Son los recursos y destrezas que pretende adquirir o que tiene la empresa y que le permite diferenciarse de la competencia, ¿Qué sabemos hacer mejor? El posicionamiento o diferenciación de la empresa respecto a los competidores es fundamental.

Algunas fortalezas que queremos alcanzar son:

- Ubicación estratégica. Se decide emprender el negocio en el noroeste de la Comunidad de Madrid ya que la competencia más próxima se sitúa a 25 km y debido a la gran densidad de población. Dentro de la ciudad de Collado Villalba la selección de las instalaciones es inmejorable, en el Polígono Industrial 5, acceso exquisito tanto por carretera como por transporte público, se localiza muy cerca de centros comerciales, como El Planetocio, El Carrefour o El Zoco; numerosos colegios e institutos y de las instalaciones deportivas municipales.
- Facilidad al cambio. Podríamos albergar una estrategia de liderazgo en precios debido a que el mantenimiento y gasto de los karts eléctricos es mucho menor que los karts de gasolina. Sin embargo, preferimos basar la línea de negocios en una estrategia de diferenciación, calidad, seguridad e innovación y ofrecer unos precios de mercado, beneficiándonos de ese mayor margen de beneficio que tendríamos.
- Pioneros en la introducción de los karts eléctricos, con lo que conseguimos un importante aspecto diferenciador.
- Gracias a que es una pista indoor no tenemos un negocio estacional donde se sufra un descenso importante de ventas en invierno o en aquellos días donde el tiempo no acompañe.
- La cercanía del entorno rural a las instalaciones, favoreciéndonos de ese turismo que tiene lugar con destino los pueblos de toda la Sierra Norte.
- Ubicación próxima a la capital



Debilidades.

Son todos aquellos elementos en los que tenemos una posición adversa respecto a nuestros competidores.

Algunas debilidades que tenemos son las siguientes:

- Endeudamiento inicial.
- Falta de un nombre consolidado y fama.
- Posibles fallos técnicos ocurridos en los primeros meses o en la puesta en marcha. Planificación incorrecta.

Acudiremos a la Matriz DAFO para albergar las conclusiones obtenidas:

Amenazas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">-Competidores: Reputación Carlos Sainz Center.-Mercado del ocio: tendencias y modas.-Crisis económica actual del país.	<ul style="list-style-type: none">-Mercado no saturado en la ciudad objetivo.-Población creciente en ciudad escogida.-Barreras de entrada fuertes.-Vías comunicación inmejorables de la ciudad seleccionada.
Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none">-Ubicación estratégica.-Posibilidad de efectuar una estrategia de liderazgo en precios.- Circuito Indoor, negocio no estacional.-Pioneros introducción karts eléctricos.-Cercanía entorno rural y a la capital.	<ul style="list-style-type: none">-Endeudamiento inicial.-Falta de nombre.-Fallos de rodaje.

Tabla 16. Matriz DAFO.



4.2 Plan estratégico y de acción.

Una vez conocidas las oportunidades, amenazas, debilidades y fortalezas debemos implantar la estrategia adecuada a seguir para poder potenciar las fortalezas, aprovechar las oportunidades, neutralizar las amenazas y disminuir las debilidades del proyecto.

Con la estrategia adecuada determinaremos el conjunto de acciones, pasos y formas en las que nos asistiremos para conseguir pasar del estado actual al deseado.

4.2.1 Fortalecer debilidades.

Gracias al análisis llevado a cabo hemos podido identificar las debilidades, por lo tanto, ahora es necesario conseguir obtener aquellas modificaciones y soluciones en nuestro modelo de negocio, para eliminar todas aquellas debilidades que sea posible o paliar al máximo su efecto fortaleciéndolas:

Endeudamiento inicial.

La inversión inicial necesaria es inevitable, pero para conseguir disminuirla lo máximo posible se tendrán en cuenta varias maniobras:

En primer lugar, se opta por alquilar la nave en vez de comprarla, reduciendo de esta forma la carga de costes fijos en la cuenta de resultados final y el endeudamiento. En el primer año de actividad será imprescindible una gestión de finanzas de la empresa perfecta ya que existirá falta de liquidez.

La plantilla será la mínima necesaria para cubrir a la perfección todo el servicio, aumentándola en un futuro ante la demanda masiva esperada. Los dos socios ayudaran en todo lo posible al resto de la plantilla.

Otro punto a tratar será la existencia de contratos temporales y eventuales para parte del personal. Para todo el personal contratado recientemente se utilizara este tipo de contratos y para cubrir aquellos imprevistos que puedan aparecer, como bajas por enfermedad o maternidades.

Falta de nombre.

Para darse a conocer se llevaran a cabo diferentes medidas de marketing como la creación de una página web, la inscripción en la Asociación Española de Pistas de Kart (AEPKA), publicidad tanto en internet, a través de foros, páginas de descuentos y redes sociales; como en anuncios en revistas de la zona y del sector, etc.



Fallos de rodaje.

En la puesta en marcha de cualquier empresa siempre es posible que aparezcan numerosos fallos, que en la etapa previa al funcionamiento son difíciles de detectar. La clave en este punto es la rapidez y el aprendizaje a la hora de subsanar todos estos defectos.

Cuanto más tiempo tardemos en detectar posibles fallos más considerables serán las pérdidas. Es indispensable formar a los operarios tanto en el proceso como en el manejo de los equipos, siendo esta última formación brindada por los proveedores, que son los especialistas en la materia. También se realizará un manual de mantenimiento, ya que es igual de importante su adecuado manejo como su mantenimiento.

Una vez esté bien formado el personal, se procederá a realizar las pruebas preliminares de los equipos, comprobando su correcto funcionamiento y realizando, si fuera necesario, los ajustes adecuados.

4.2.2 Potenciar fortalezas.

Cuando hemos acabado con las debilidades, debemos establecer una estrategia eficaz con el fin de potenciar las fortalezas que posee nuestro negocio.

Ubicación estratégica.

Uno de los factores más importantes es la localización, la ubicación seleccionada del complejo es muy céntrica, accesible tanto en transporte público (autobús urbano e interurbano y tren), como a través de carretera, con un acceso exquisito por la autovía A-6.

Muy cerca podemos encontrar varios centros comerciales, como El Planetocio o Los Valles, ambos con cines que atraer a una gran afluencia; muchos colegios, importante para acceder a estudiantes y niños; varios restaurantes y el centro deportivo municipal de Collado Villalba, el cual se compone de numerosos campos de fútbol, pistas de tenis, piscina, polideportivo, pistas de pádel, etc.

Abanico de posibilidades respecto a las tarifas.

La intención es establecer precios de mercado, siguiendo las estrategias de calidad, seguridad e innovación. De esta forma nos beneficiaríamos del mayor margen de beneficio que aporta el uso de karts eléctricos.

Por tanto, gracias a este margen si algo indeseable ocurriera podríamos cambiar a una estrategia de liderazgo en precios y ofrecer tarifas muy competitivas.



Negocio no estacional.

A diferencia de la mayoría de competidores de toda la Comunidad de Madrid y de la provincia de Segovia, únicamente existen tres circuitos indoor, conseguimos tener un negocio no estacional, en el que no importe el tiempo para practicar el karting.

Karts eléctricos.

Ser los pioneros en el uso de karts eléctricos nos posibilita obtener una fuerte ventaja competitiva, además de aprovecharnos de las numerosas ventajas que se nos presentan gracias a esta decisión: sencillez mecánica y de mantenimiento, beneficios medioambientales, eficiencia energética...

Cercanía con el entorno rural y la capital.

Karting Rua Electric se ubica a menos de 40 km de la madrileña puerta del sol, un trayecto de apenas 20 minutos de duración, y a unas distancias insignificantes de pueblos emblemáticos de la Sierra Norte de Madrid como Navacerrada, en el cual es prácticamente imposible comer durante esos esplendidos fines de semana a causa de los esquiadores y montañeros provenientes de toda la Comunidad de Madrid, o que sus calles están repletas en los días de verano debido a todas esas familias que se trasladan a su segunda vivienda.

4.2.3 Actuación frente a las amenazas.

Para contrarrestar el efecto producido por las amenazas que ocurren en este proyecto tendremos que llevar a cabo una serie de estrategias de actuación.

Competencia.

La estrategia a seguir frente a aquellos competidores más arduos vendrá establecida por la calidad de las instalaciones y de los karts, la pista impresionante diseñada por expertos pilotos, la más eficiente de las campañas de marketing, la diferenciación de los karts eléctricos, las mejores medidas de seguridad existentes, la revisión periódica de los precios del centro en función de la competencia, la atención sin igual con los clientes...

Mercado del ocio.

Una de las características del mercado del ocio es su "agresividad", ya que siempre suele estar influido por modas y tendencias. Sin embargo, la expansión de dicho mercado en la última década es brutal, donde se busca con gran hincapié una mayor disponibilidad de tiempo libre mediante, por ejemplo, la flexibilidad de horarios en los trabajos.



Siendo evidente que nuestro sector se ve influenciado por muchos de los éxitos obtenidos por los números deportistas del automovilismo español como Fernando Alonso, Marc Márquez o Carlos Sainz, esperemos que sigan consiguiendo números e importantes triunfos.

Para aquellas épocas en que cambien ligeramente las modas o las tendencias se lanzaran promociones y descuentos que capten a nuevos clientes y seduzcan a nuestra clientela más fiel.

Crisis económica actual.

Números expertos aseguran que lo más crudo de la crisis económica en nuestro país ya paso, augurando que se habrá superado la mayor crisis económica que se ha vivido en tres generaciones durante el próximo año. Se vaticina que España será el país con mayor crecimiento y más generación de empleos de la zona euro.

4.2.4 Aprovechar las oportunidades.

Respecto a las oportunidades, la búsqueda de las mismas debe ser continua e interminable. Una vez identificadas, hay que aprovecharlas mediante la propuesta de actuaciones.

Barreras de entrada fuertes.

Este sector posee unas barreras de entrada bastante fuertes, el precio de las instalaciones, acondicionamiento y karts es muy elevada; sin olvidarnos de la situación actual de crisis, donde los bancos apenas conceden créditos y la incertidumbre generada por algunos no facilita la proliferación de negocios donde se requiere una importante inversión inicial.

Mercado no saturado en la ciudad objetivo.

Una de las razones de la elección de la ubicación es por la escasa variedad de ocio existente en la zona. Además su gran densidad de población y el ser una ciudad conexión para los demás municipios de la sierra hacen de Collado Villalba la mejor opción.

Población creciente en la ciudad escogida.

Una vez analizada la población existente y saber que el grupo de habitantes que se encuentra entre los 10 y 54 años representa el 67,82% de la población total solo queda por apostillar que las tasas de crecimiento de Collado Villalba son muy altas.



Vías de comunicación.

Las correspondientes vías de comunicación de la localidad seleccionada son inmejorables, tanto para los usuarios que provengan de las poblaciones adyacentes como para aquella clientela que viva en Collado Villalba.

La mínima distancia existente entre nuestro circuito y las paradas de autobuses interurbanos, autobuses urbanos y las estaciones de tren también otorgan un punto importante a nuestro centro.



Capítulo 5. Plan de Operaciones.

En el plan de operaciones representaremos el proceso completo que acontece desde el nacimiento de la idea hasta que se materializa y llega al cliente final.

En el estudio de viabilidad de una empresa, el plan de operaciones suele tener una configuración común, pero en nuestro caso, al ser una empresa de servicio y no una empresa que fabrique algún bien, la estructura varía un poco:

- Descripción de la empresa.
- Planificación Implantación empresa.
- Desarrollo del servicio.
- Gestión de las relaciones con el cliente.
- Aprovisionamiento de materia y gestión de proveedores
- Sistema de planificación y control.
- Costes operativos.
- Plan de contingencia.

Para conseguir llevar a cabo el plan de operaciones primero realizaremos el análisis de capacidad de la empresa.



5.1 Análisis de capacidad y características karts eléctricos.

Se ha decidido que nuestra flota estará compuesta de 20 karts de última generación, con unas prestaciones muy superiores a las de los karts con motor de combustión. Los cuales se dividirán en:

12 karts de adultos SODI RTX.

8 karts de niños SODI LRX.



Figura 44. Karts Sodi RTX y Sodi LRX.

En las empresas de servicios los análisis de capacidad suelen vincularse a la cantidad de clientes que pueden ser atendidos.

Diferencias entre los karts de gasolina y los karts eléctricos.

Estamos en uno de los puntos fundamentales del proyecto, debemos detallar las ventajas e inconvenientes de los desconocidos karts eléctricos.

Actualmente, para las empresas los temas ecológicos y sociales han adquirido tanta importancia como el tema económico.

Con la utilización de karts eléctricos conseguimos:

En lo económico, conseguiremos ser sustancialmente más rentables empleando electricidad en lugar de combustible para impulsar la actividad empresarial.

Si hablamos del tema social, nuestra empresa servirá para poner de manifiesto que la movilidad eléctrica es posible, disfrutando de todas sus ventajas en todos los ámbitos.

En lo medioambiental, Rua Karting Electric reducirá inmensamente el impacto que tiene en el medioambiente, nuestro planeta y la pequeña zona del mismo en la que vivimos.



Por tanto, la utilización de karts eléctricos proyectará una imagen responsable y mejorará nuestro entorno y reputación.

Respecto a las ventajas de la propulsión eléctrica frente a los karts de gasolina destacan las siguientes:

Par constante: En un motor eléctrico la fuerza no depende de las revoluciones. Esto otorga al kart una aceleración sin igual ya que toda la fuerza está disponible desde las 0 rpm.

Eficiencia energética: Los karts eléctricos aprovechan en torno al 95% de la energía que reciben frente al 25% que aprovechan los motores de combustión. Esto hace que sean mucho menos costosos de usar, económica y energéticamente.

Sencillez mecánica: El riesgo de sufrir una avería es prácticamente cero porque un motor de propulsión eléctrica solo tiene una parte móvil, al igual que las labores de mantenimiento son por poco nulas. Además no hay que temerle al agua; si fuera necesario, el conjunto puede hacerse resistente al agua, incluso sumergible.

	Kart Alquiler 4T	Kart Alquiler Eléctrico
Potencia (pico/máx.)	+/- 7 kW (9.5 cv)	+/- 15 kW (20 cv)
Par	Medio regimen	Continuo
Ajuste Prestaciones	No disponible	Configurable
Peso	Bajo	Medio
Peso / Potencia	Medio	Alto
Velocidad máxima	65-85 km/h	65-85 km/h
Autonomía	Alto	Limitado
Marcha atrás	No disponible	Opcional
Parada de Emergencia	No disponible	Por defecto
Mantenimiento	Medio	Muy bajo
Coste Consumo	Medio	Muy bajo
Contaminación	Acústica y Atmosférica	Nula
	Kart Alquiler 4T	Kart Alquiler Eléctrico
Potencia (pico/máx.)	+/- 7 kW (9.5 cv)	+/- 15 kW (20 cv)
Par	Medio regimen	Continuo
Ajuste Prestaciones	No disponible	Configurable

Figura 45. Comparativa Karts Eléctricos Vs Karts de Gasolina.



Pero no todo iba a ser ventajas, en estos momentos los karts eléctricos se encuentran en desventaja con los karts convencionales en los siguientes aspectos:

Tiempo de recarga: Con un kart eléctrico, a pleno rendimiento, la autonomía se establece en 35 minutos. Siendo el tiempo de recarga aproximadamente de 20-25 minutos. Esto no le ocurre a los karts de gasolina, donde se empleara un tiempo muy inferior para llenar el depósito. Sin embargo en el mantenimiento, como podemos apreciar en la siguiente figura, el ahorro de los propulsores eléctricos frente a los karts de gasolina es brutal.

Coste inicial: Hoy en día, el precio de adquisición de vehículos eléctricos es superior al de su homónimo tradicional. Nosotros firmaremos un contrato con la empresa Sodikart, es la empresa seleccionada para proporcionarnos los karts eléctricos.

Comparativa de gastos de mantenimiento:

1 Kart ELÉCTRICO			1 Kart Convencional		
Concepto	Periodicidad	Coste	Concepto	Periodicidad	Coste
Escobillas	1.000h	60,00 €	Embrague	1.000 horas	400,00 €
Correa	1.000h	40,00 €	Aceite, Filtros...	1.000 horas	160,00 €
Bateria	1.000h	700,00 €	Kit Transmisión	1.000 horas	240,00 €
"Combustible" (0.15€/kWh)	1.000h	460,00 €	Combustible (1.30€/L)	1.000 horas	3.415,00 €
Coste Total	Tras 1.000h de uso	1,260.00 €	Coste Total	Tras 1.000h de uso	4,215.00 €

Consecuencias:

<ul style="list-style-type: none"> · Cero emisiones = Se evitan problemas de salud = Facilita autorizaciones · Cero emisiones = Se eliminan costosos sistemas de ventilación · No se genera calor = No es necesario traje ignífugo = Reducción costes de seguros · No se almacena combustible = Facilita Autorizaciones = Se evitan normas anti-incendios severas · No ruidos fuertes = Ambiente más saludable = Aislante acustico no necesario
<ul style="list-style-type: none"> · Cero emisiones = Se evitan problemas de salud = Facilita autorizaciones

Figura 46. Comparativa gastos mantenimiento entre un kart eléctrico y un kart convencional.



En conclusión, los karts eléctricos ofrecen muchas ventajas respecto a los karts con motor de explosión, principalmente: su mínimo impacto medioambiental, unos estándares de seguridad muy altos, unos costes de gestión reducidos, son los más adecuados para los circuitos indoor y poseen unas prestaciones que resultan ser superiores a las de los karts convencionales.

Asimismo, el kart eléctrico tiene más vida que el de gasolina y no necesita equipación especial ya que son limpios, pues tienen toda la maquinaria bajo la carrocería. Además la energía eléctrica no es tan cara como la gasolina y no necesita espacios específicos para almacenar carburantes.

Especificaciones técnicas de los karts eléctricos que vamos a comprar.

Los modelos que vamos a comprar a la empresa Sodikart son los siguientes: Kart Sodi RTX y Kart Sodi LRX.

Ambos tienen un nivel de seguridad máximo, con barras antivuelco, luces de freno, marcha atrás, protecciones en los pies, etc. además de increíbles especificaciones técnicas que los hacen únicos, seguros y espectaculares. Su diseño es exclusivo, impactante e innovador, con incluso iluminación led en el frontal para carreras nocturnas.

Sodi RTX.



Figura 47. Kart Sodi RTX.



Estamos ante el kart eléctrico que utilizarán los adultos. Sodikart lo describe como poderoso, ergonómico, seguro y ecológico. El nuevo RTX ha sido diseñado usando la tecnología eléctrica ENGEC y ha provocado la apertura de nuevos horizontes para el mundo de karting.

Su aceleración es de 0-90 km/hora en 6 segundos, con cuatro velocidades y control remoto de radio configurable hasta en 8 velocidades diferentes, y el cual nos permite inmovilizar cualquier vehículo si alguno de los conductores comete algunas infracciones, consiguiendo una mayor seguridad y disfrute de todos los usuarios.

El motor ENGEC es el corazón del sistema de propulsión y ha sido desarrollado, expresamente, para las carreras de karting. Este nuevo motor ENGEC dota al kart con una aceleración y una sensación de velocidad sin igual, asegurando la máxima emoción para nuestros pilotos.

Otro de los rasgos más distintivos del RTX es su chasis, diseñado para obtener la mejor distribución de peso, y gracias al cual mejoramos el comportamiento y proporcionamos al conductor una precisión inmejorable.

En el volante multifunción integra el KERS, lo que permitirá, al igual que en la Formula 1, que haya más adelantamientos y carreras más atractivas ya que produce un aumento de velocidad extra por unos segundos en cada vuelta.

Finalizaremos detallando lo ergonómico que es, pudiendo ajustar la posición del conductor al milímetro:

Posee un sistema de dirección patentado donde el volante es ajustable según la altura y cuenta además, con una columna montada sobre bloques silenciosos, que reducen las vibraciones y aumenta la comodidad mientras conducimos.

Está equipado con un mecanismo de pedales patentado, en el que se puede ajustar la distancia según la longitud de las piernas y los ángulos de los pedales son óptimos.

El asiento también es regulable, atesoran un sistema patentado que permite el desliz del mismo por 4 posiciones diferentes, de fácil ajuste y auto obstructor.



Sodi LRX.



Figura 48. Kart Sodi LRX.

El LRX está equipado también con la tecnología eléctrica ENGEC y está diseñado para convertirse en la nueva referencia de karts eléctricos para los conductores más jóvenes. Posee una caja de cambios fuerte, es ergonómico y muy manejable.

Sodi LRX viene dotado con la misma tecnología y opciones que su hermano mayor el RTX.

Finalizaremos este análisis examinando el fabricante alternativo OTL Electro Kart. Se trata de una empresa italiana, creada hace 13 años, que construye karts y otros tipos de vehículos eléctricos destinados al entretenimiento.

Dentro de la gama de karts que posee, los modelos ideales para nuestra empresa serían: Prokart (destinado a los adultos) y Kart Junior P (propuesto para los niños).



Figura 49. Kart Junior P.



Figura 50. Kart Prokart.

El seleccionar a la empresa Sodikart se resume en los siguientes aspectos:

- Como podemos apreciar comparando las imágenes de los karts, el diseño deportivo que ofrece Sodikart es insuperable por parte de OTL Electro Kart, cuyos karts tienen una forma menos aerodinámica.
- Los acabados que presentan los karts de OTL Electro Kart se quedan a mucha distancia de los otorgados por Sodikart, especialmente, en el kart destinado a los niños, donde la diferencia es considerable.



- Si tras un tiempo queremos modificar algunas características de los karts, solamente Sodikart ofrece la posibilidad de añadir nuevos equipamientos a nuestros karts.
- El tiempo de garantía ofrecido por Sodikart es mayor.
- La motorización de la marca Sodikart destaca por ser el motor Engec. Sistema de propulsión poderoso, fiable, sin necesidad de mantenimiento, con gestión electrónica avanzada, desarrollado expresamente para la competición y la envidia de las otras motorizaciones.
- El precio de los karts suministrados por OTL Electro Kart es inferior, sin embargo, tras la conversación mantenida con diferentes expertos, escogemos los karts suministrados por Sodikart, ya que las principales características a tener en cuenta son superiores al rival.

5.2 Descripción de la empresa.

Rua Karting Electric será, inicialmente, la empresa de dos emprendedores de la Comunidad de Madrid que deciden instaurar un negocio: la implantación de una pista de karting-indoor, con karts eléctricos, en la localidad de Collado Villalba, donde las tasas de crecimiento en los últimos años son muy altas, y buscando ampliar la oferta de ocio y una oportunidad en este mercado.

Dentro de la propia localidad, las instalaciones van a instaurarse en el Polígono Industrial 5, en una nave industrial que se acondicionara para que cumpla todos los requisitos. A la hora de elegir la ubicación se han tenido en cuenta diversos factores:

Lugar de fácil acceso y bien comunicado con el resto de puntos importantes de la ciudad.

Zona cercana a diferentes centros comerciales, como El Planetocio o Los Valles.

Muy próximo a numerosos colegios e institutos, gracias a lo cual se acentuara la presencia jóvenes estudiantes.

A menos de 1 minuto a pie del Centro Municipal de Collado Villalba, el cual está formado por numerosos campos de futbol, pistas de tenis y pádel, piscina, polideportivo y gimnasio; y que es frecuentado una gran cantidad de personas todos los días.



A menos de 200m de la parada de autobuses interurbanos y urbanos más importante de Collado Villalba, El Zoco.

Zona donde el precio de alquiler concuerda con lo buscado.

Área donde no hay problemas de aparcamiento.

Consideramos importantísimo el tener un fácil acceso a las instalaciones, debido a que muchos de los clientes acudirán con su vehículo propio y vendrán de diferentes municipios o puntos de la ciudad. También consideramos fundamental la cercanía de los centros comerciales y el centro municipal, ya que dichos emplazamientos movilizan a un gran número de clientes.

No podemos olvidarnos de la inmejorable situación en la que estamos respecto al acceso a través de transporte público, a escasos 50 metros de una parada del autobús urbano y de la línea 691 (Valdesqui-Navacerrada-Becerril-C.Villalba-Madrid), y a 200 metro de El Zoco, donde paran todas las líneas interurbanas y urbanas. También destacaremos la existencia de dos paradas de Renfe en Collado Villalba.



-  **Nave Seleccionada**
-  **Poligonos Industriales Collado Villalba**
-  **Centros Comerciales Collado Villalba**
-  **Centro Municipal Collado Villalba**

Figura 51. Plano localización de la nave.

La nave seleccionada se localiza en una zona industrial muy cercana a la parada de autobuses urbanos e interurbanos que reúne las siguientes características:

Comunicaciones: inmejorable acceso por carretera a través de la salida 39 de la autovía A-6 y a través de carreteras secundarias para los clientes de los pueblos de la Sierra. Al lado de El Zoco, la parada más importante de autobuses de la zona noroeste de la Comunidad de Madrid, y a escasos 50 metros de una parada urbana y perteneciente también a la línea 691.



Cercano a números colegios e institutos: I.E.S Jaime Ferrán, CEIP Cantos Altos, CEIP Cañada Real, Colegio Concertado Virgen de la Almudena, I.E.S Las Canteras, Colegio Concertado Santa María, Colegio Privado El Enebral-Montessori, Centro Concertado CEA y CIDEAD. Factor muy importante para captar clientes jóvenes y para conseguir importantes acuerdos con los colegios para impartir cursos sobre educación vial.

Idoneidad de la nave: la superficie total aproximada de la nave será de 2500m², en los cuales repartiremos el circuito, el chill-out, la zona de recepción, los vestuarios y la sala de reuniones. Destacamos también la facilidad de aparcamiento existente. La nave escogida tendrá una estructura idónea para albergar el proyecto, altura de techos, reforma mínima respecto a la distribución, aseos, etc. De tal forma que nuestro principal desembolso este destinado a la reforma de las instalaciones mecánicas y eléctricas, a la construcción del circuito con su correspondiente iluminación. El precio medio de alquiler en la zona es conocido, lo que nos permite saber los costes que repercutirán en el plan financiero.

Las tareas que se van a llevar a cabo en nuestras instalaciones son todas realizadas en el interior de la nave, a continuación vamos a detallarlas:

Chill-out: zona en la que nuestros clientes podrán disfrutar cómodamente de snacks y refrescos mientras esperan la llegada de su tanda o para aquellos acompañantes que prefieren “ver el toro desde la barrera” y así disfrutar grabando y animando a los suyos. También dispondrá de aseos.

Vestuarios: donde insertaremos el área de taquillas, donde nuestros clientes guardaran sus pertenencias; y los vestidores; para poder ponerse el equipamiento obligatorio.

Zona de recepción: área donde se atenderá a los clientes, vendiendo las sesiones, registrando a los socios, reservando, etc. En esta misma zona se incluirá una oficina y pequeño almacén administrativo.

Sala de reuniones: en ella se ofrecerá a los corredores una charla explicándoles las reglas y normas. Lo que se puede y lo que no se debe hacer.

Circuito: se constituye por los boxes, el taller de mantenimiento, el pódium y el trazado propiamente dicho



5.3 Layout del centro y modelos 3-D.

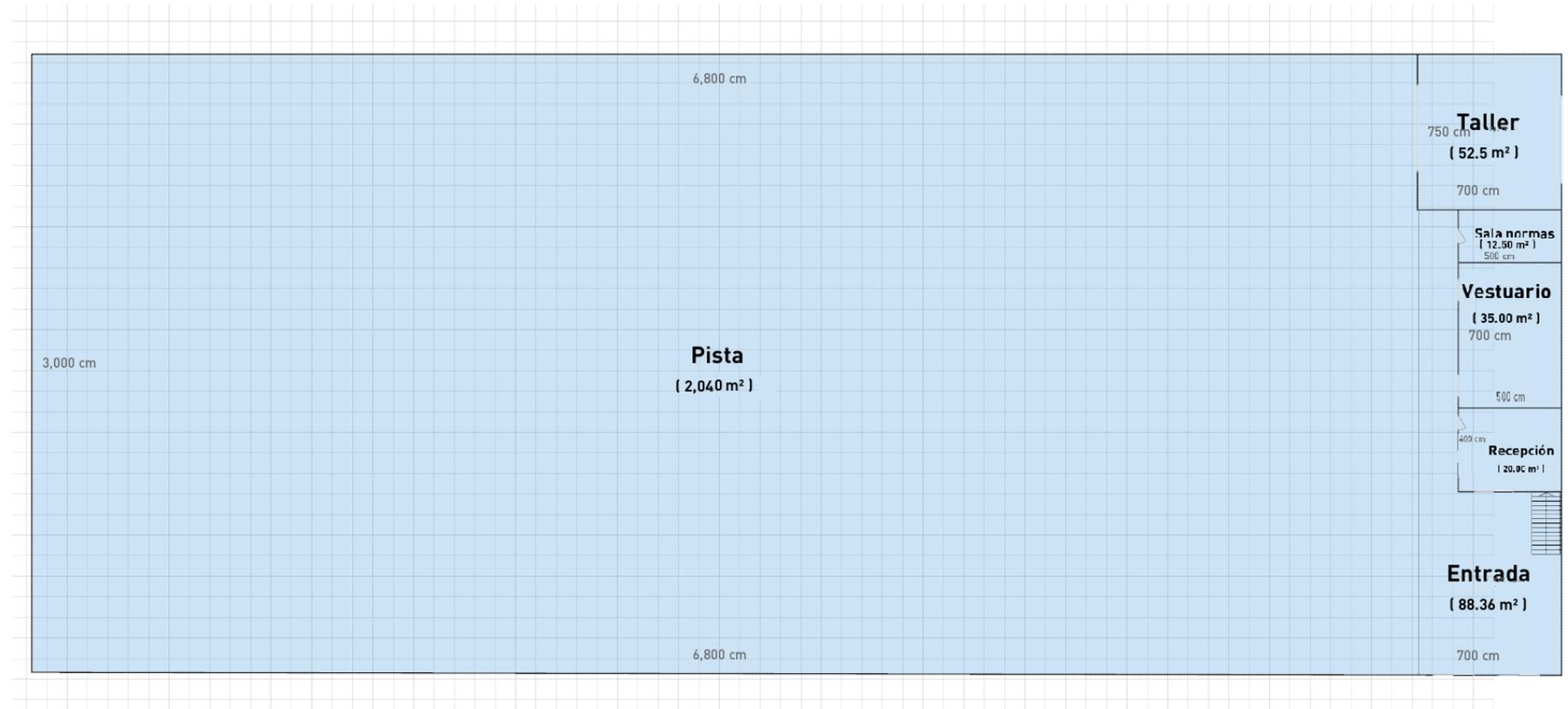


Figura 52. Layout planta cero.

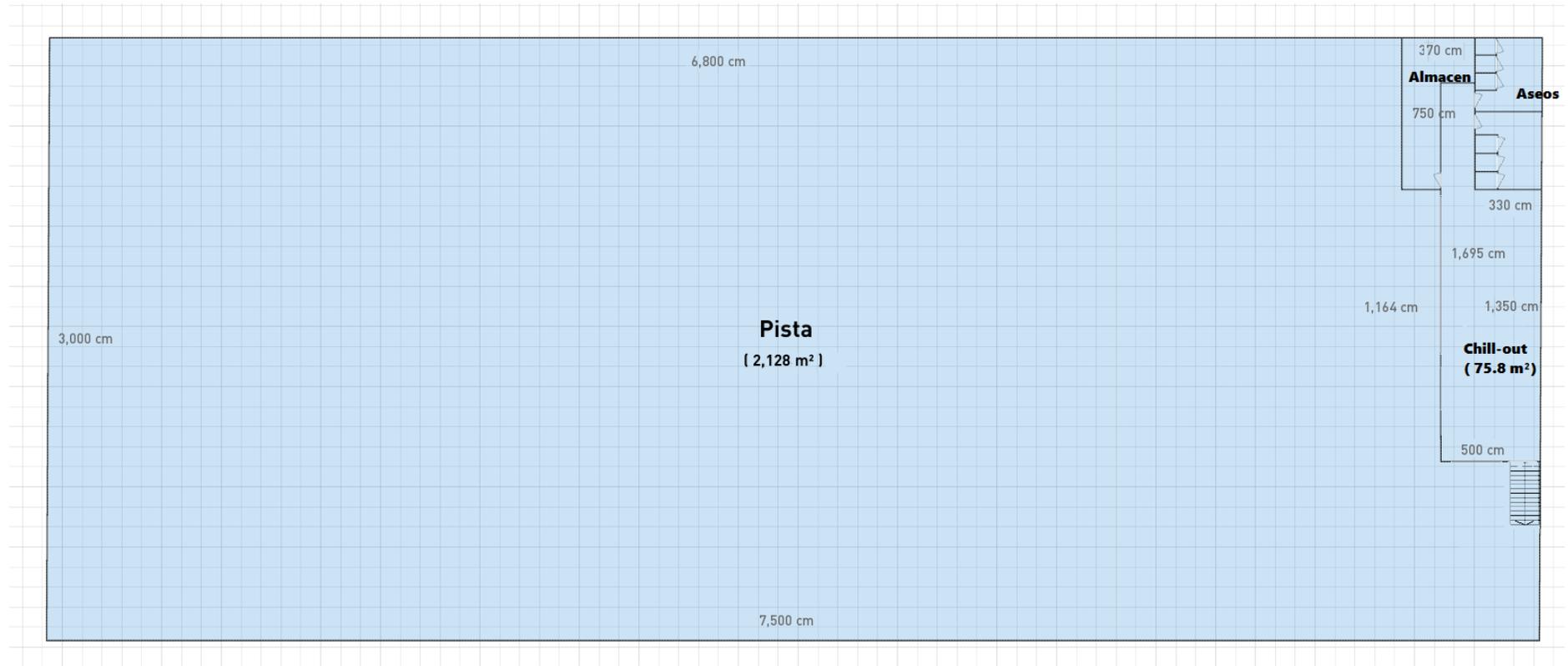


Figura 53. Layout primera planta.



PLAN DE NEGOCIO DE UNA PISTA DE KARTING-INDOOR

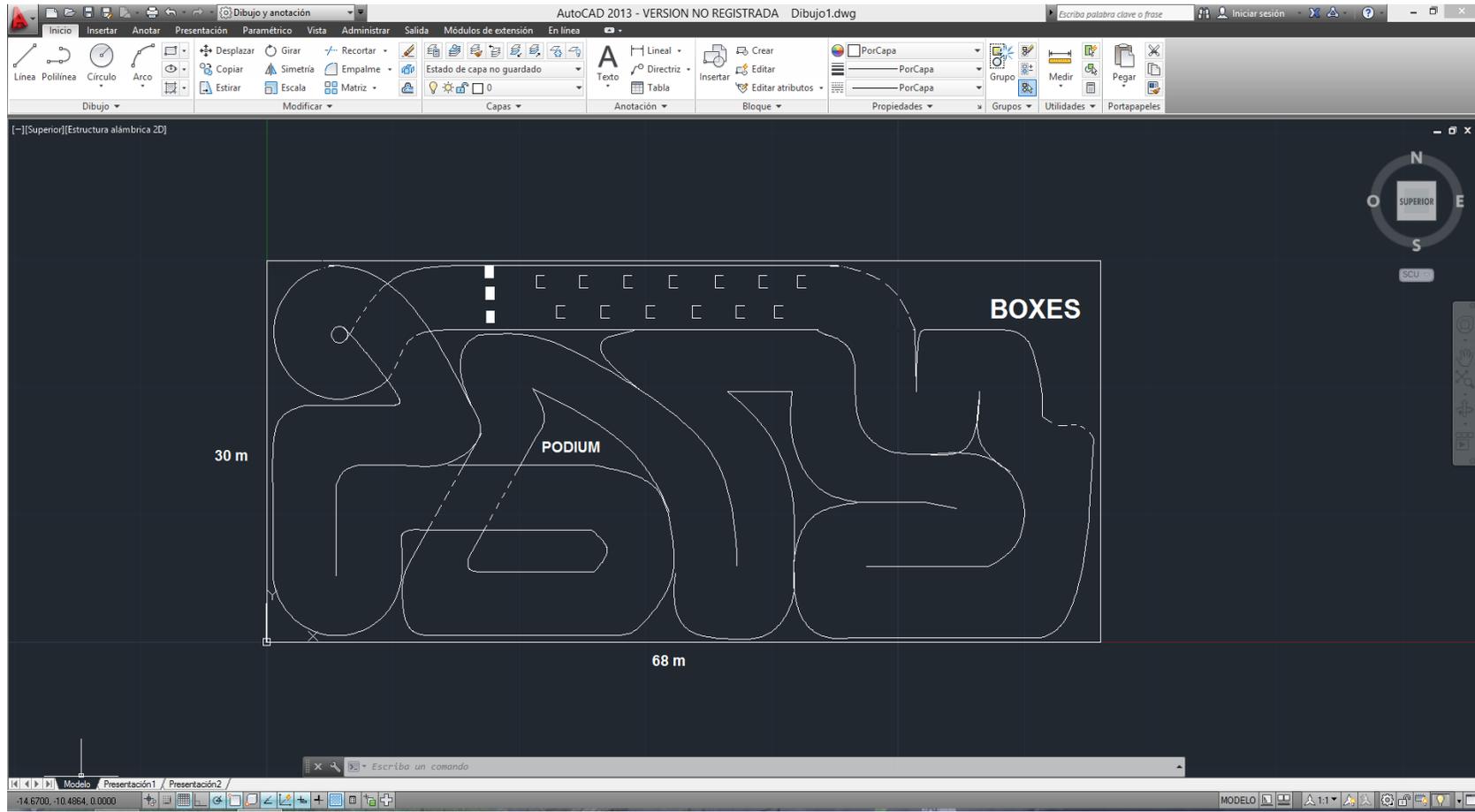


Figura 54. AutoCAD Trazado Pista.



Figura 55. Modelo 3-D fachada instalaciones.



Figura 56. Modelo 3D Chill-out.

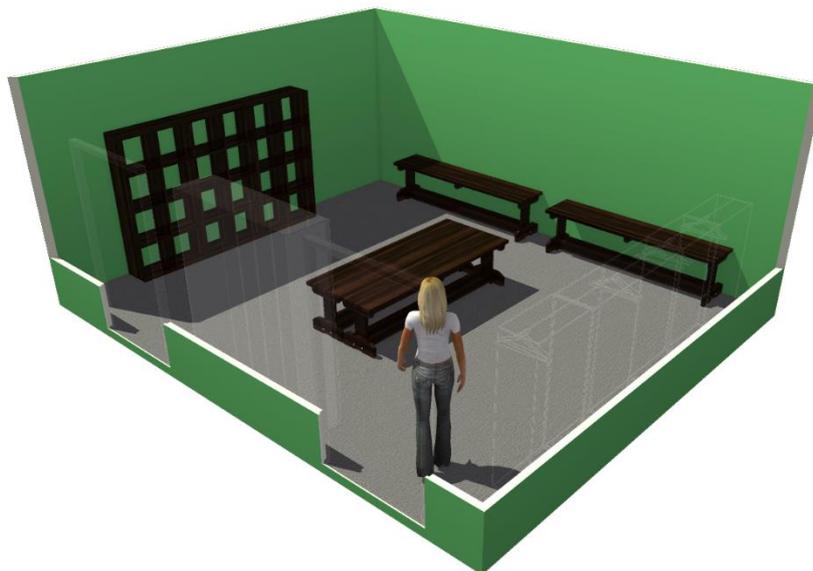


Figura 57. Modelo 3D Vestuarios.

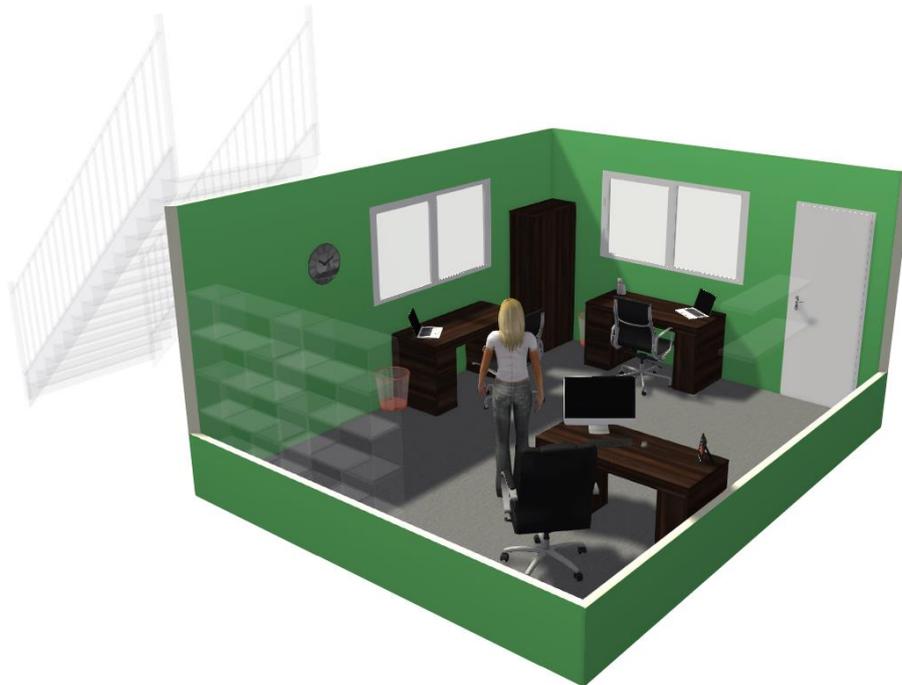


Figura 58. Modelo 3D Recepción.

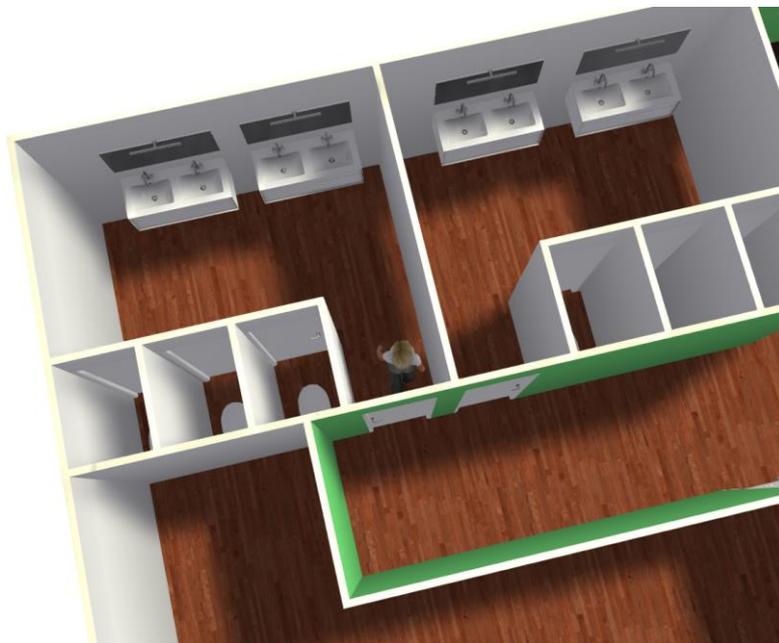


Figura 59. Modelo 3D Planta superior.

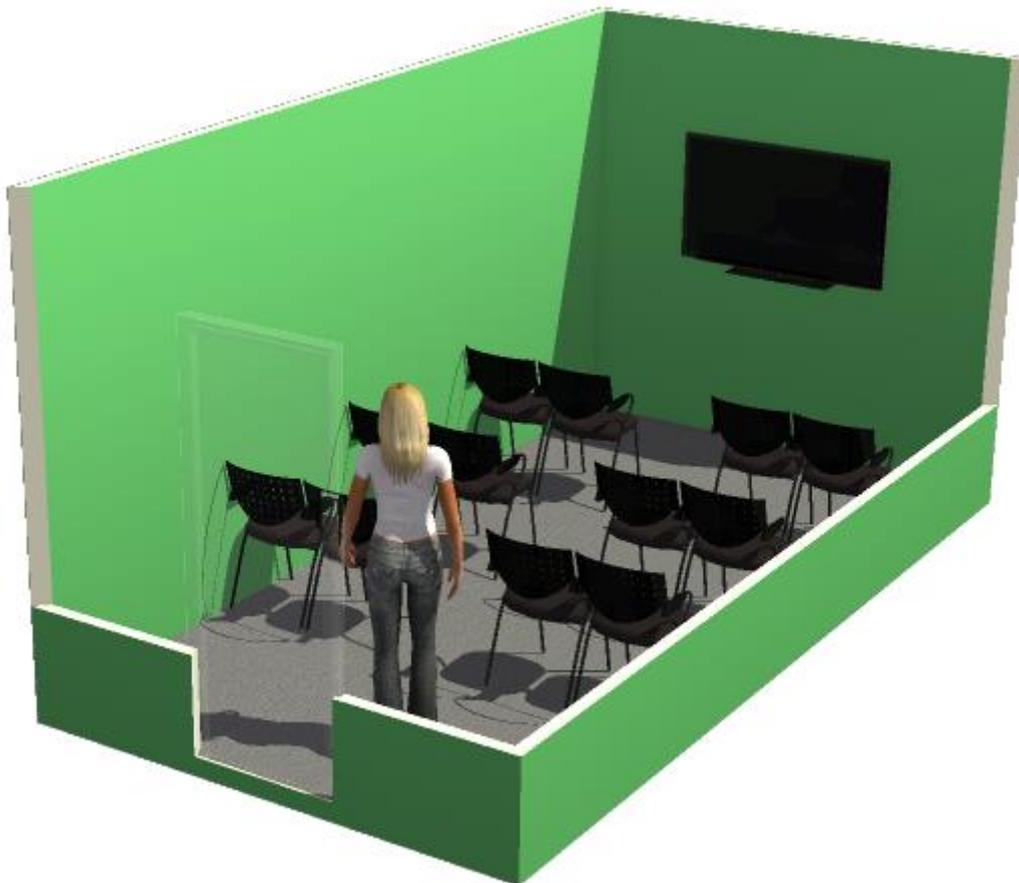


Figura 60. Modelo 3D Aula de normas.

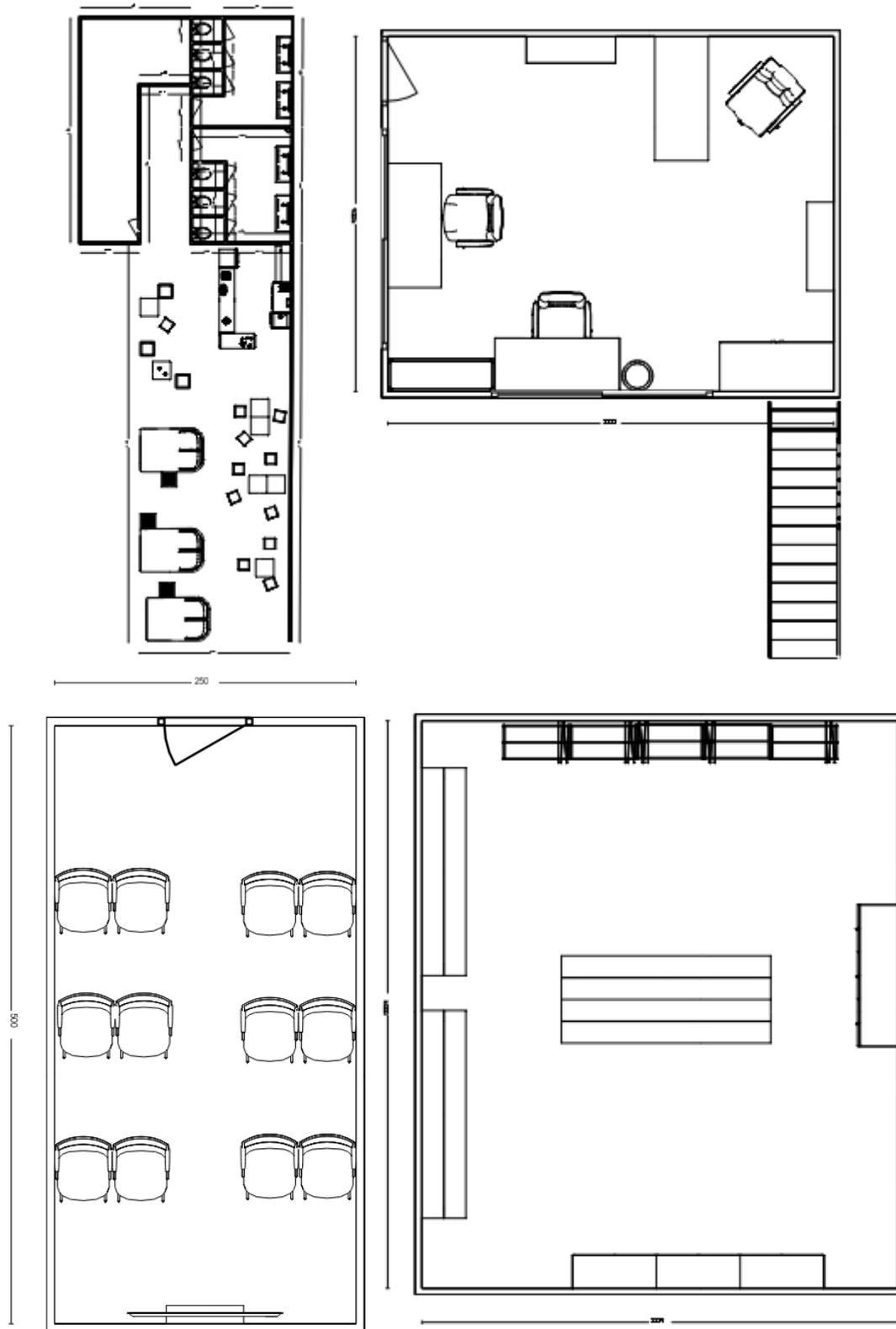


Figura 61. Detalle de estancias del centro.



La nave escogida para albergar nuestras instalaciones tiene 2250 m², en los cuales estarán repartidos los vestuarios, el trazado, la recepción, el taller, la entrada, los aseos y el chill-out. La superficie total de la pista será de 2040 m², donde se instalara un circuito de 450 metros de cuerda.

Las vías de acceso y las acometidas a las redes eléctricas, de agua, o de otro tipo ya existen debido a la ubicación de nuestra nave industrial, dentro de un polígono.

El pavimento del trazado y del taller tendrá 5 cm de espesor con un recubrimiento de pintura antideslizante. Se realizara sobre el hormigón de la nave y la tarea será desarrollada por la empresa Asfalpasa.

Como podemos observar en los modelos 3D y planos se pretende ordenar el espacio para los equipos, el movimiento del material y los trabajadores, así como la realización de las actividades, con el fin de que los procesos se lleven a cabo de forma óptima y logrando:

- reducir los costes operativos del proceso productivo
- optimizar el espacio disponible
- aumentar la seguridad en el trabajo

Se han estudiado los distintos procesos por los que ha de pasar el cliente y el orden en que se han de llevar a cabo, ya que es fundamental a la hora de determinar la ordenación de las zonas de trabajo, de los equipos, y de la disposición relativa de unas áreas con otras.

Se han tenido en cuenta las características de los equipos que intervienen en el proceso, el tamaño, la altura, el espacio requerido, el acceso a los mismos y la necesidad de servicios auxiliares, así como el espacio necesario para facilitar el mantenimiento de los mismos.

El bienestar de los operarios es muy importante, por ello se ha realizado un estudio de las condiciones de operación, considerando factores como la luminosidad, la ventilación, la temperatura, los ruidos y el espacio necesario para la realización de sus actividades.

Por último, se ha creído conveniente tener también en cuenta, a la hora de realizar la distribución, la línea de tratamiento de los residuos que se generan a lo largo del proceso, como son las ruedas, el aceite, elementos mecánicos de desecho etc., de modo que con una buena distribución en planta se facilite su manejo y no sean un inconveniente en el propio proceso de producción.



5.4 Planificación implantación empresa.

La fecha que se está barajando para iniciar la actividad es a principios del año próximo, año 2016. Considerando que la crudeza de la crisis sea historia y pudiéndonos aprovechar del estancamiento en el que se encuentra toda actividad económica, y así aventajar a nuevos competidores y aprovechar el repunte del consumo.

Para saber el método de actuación con el fin de legalizar la instalación se ha acudido al Ayuntamiento de Collado Villalba, donde Antonio García Gil, técnico de Industria, nos facilitó el plan de implantación, cuyas fases son las siguientes:

1. Estudio previo y básico de viabilidad. Fijaremos las posibilidades existentes de éxito del centro de ocio estimando los recursos disponibles y las limitaciones. A esta fase se le considera una duración cercana a los 3 meses.
2. Proceso de búsqueda, selección y adquisición de la nave a alquilar. Aproximadamente 2 meses de duración.
3. Consulta previa antes del inicio de la actividad económica. Documento que se solicita a la Administración Pública, el cual es sometido al procedimiento de Evaluación de Impacto Ambiental, Evaluación Ambiental Integrada o Evaluación Ambiental de actividad. Por tanto, será necesario proporcionar un listado con el contenido y la superficie del centro, especificando tanto la actividad que se va a realizar en cada una de las secciones como su superficie. También se incluye el layout. Estimación de duración = 1 mes.
4. Tras la aprobación de la consulta previa comienza el recurso para obtener la licencia de apertura, debiendo realizar la comunicación y declaración responsable.
5. Constitución de la empresa. Será una Sociedad Limitada (S.L) y en el plan jurídico detallamos los procedimientos a realizar. Duración aproximada de 2 semanas.
6. Proyecto básico. El proyecto básico es necesario a la hora de solicitar la licencia de apertura, se contratara a una empresa y queremos que cuente con los siguientes apartados: memoria, planos, pliego de condiciones, presupuesto y Estudio Básico



Seguridad y Salud y Medio Ambiente. La puesta a punto del proyecto básico será de al menos 1 mes.

7. Solicitud de licencia de apertura al ayuntamiento. La autoridad competente propondrá las modificaciones necesarias para cumplir la legislación vigente, la cuales deben llevarse a cabo y reflejadas en el proyecto de ejecución. Duración que conlleva este proyecto se aproxima a los 2 meses.
8. Obtención de financiación.
9. Proyecto de ejecución. Versión final del proyecto donde realizaremos las modificaciones propuestas por el ayuntamiento. Duración cercana a los 20 días.
10. Licencia de obra. Solicitada al ayuntamiento, con una estimación de duración cercana a 2 semanas.
11. Concesión de la obra. Se contacta con las empresas interesadas en presentar sus presupuestos, materiales a utilizar, tiempo de realización, etc. Una vez recibidas las ofertas se estudian todas ellas y se decide cual es la mejor, dando inicio al proceso de construcción de las instalaciones. Duración estimada de 1 mes.
12. Construcción y equipamiento. Tras todos los trámites burocráticos comienza la reforma, equipamiento y acondicionamiento del centro.
13. Registro de la instalación en la Dirección General de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid. 2 semanas.



5.5 Desarrollo del servicio.

Acudiremos a una exposición exhaustiva del servicio, detallando las características principales. Los puntos clave a los que haremos referencia son:

Recursos Humanos.

Recursos Materiales.

Planes de Gestión de Calidad.

Planes de Prevención de Riesgos.

Planes de Medio Ambiente.

Procesos o descripción del proceso.

5.5.1 Recursos Materiales.

En este punto analizaremos la infraestructura y las materias primas indispensables para la conseguir un buen servicio.

Instalaciones y material karting.

Las instalaciones albergadas en nuestro centro son las especificadas en la siguiente lista:

Trazado. Circuito de una longitud aproximada de 500m, la anchura de todo el trazado es de 5 metros y constará con las últimas medidas de seguridad analizadas más adelante. La altura hasta el techo estará dentro de la reglamentación, al igual que la necesaria en los dos puentes con los que contara la pista. La iluminación instalada será la idónea.

Vestuario. Habitación donde nuestros pilotos se vestirán adecuadamente para participar. En ella encontraremos los monos y cascos. También habrá bancos y taquillas donde los clientes podrán dejar sus pertenencias mientras están pilotando.

Sala de charlas. Estancia donde los clientes serán advertidos de todos los riesgos, normas y acciones que deben saber antes de la conducción. La charla la realizara uno de los empleados o mediante una grabación se proyectara en una televisión.



Chill-out. Constará de una barra con cámaras frigoríficas para guardar los refrescos y en la que podremos adquirir también algún snack. Alrededor de la barra y con vistas al circuito, para no perderse nada de lo que pase en la pista, habrá diferentes pufs y camas balinesas. Nuestros clientes podrán disfrutar en esta zona de internet gracias a la existencia de una red Wi-fi gratuita. La capacidad será aproximadamente de 150 comensales, que además de atender las necesidades de nuestros pilotos y acompañantes podrá albergar celebraciones, convenciones, el paddock antes de ciertos eventos especiales, etc.

Recepción. Zona con mostradores y todos aquellos elementos de oficina: ordenadores, impresoras, teléfono, etc. Donde nuestro cliente será atendido. Aquí será donde aquellos que quieran convertirse en socios deberán hacerlo, contratar sesiones, reservar la pista para celebraciones o grupos...

Aseos. Uno para hombres y otro para mujeres con lavabos y urinarios.

Taller. Zona de mantenimiento albergada en una esquina del circuito donde se llevara a cabo la puesta a punto de los karts, se realizaran las reparaciones necesarias, etc.

Sistemas información.

Se instalara un sistema de gestión de accesos, gracias al cual conseguiremos algunas ventajas tanto para la clientela como para los gestores.

Algunas ventajas de las que se beneficiaran los clientes son: mayor facilidad en el momento del registro, acceso a información sobre horarios, promociones, pilotos más veloces, campeonatos especiales, etc. a través de Internet, simplicidad para realizar reservas...

Respecto a las ventajas de las que puede aprovecharse el gestor destacan: reducción de costes, mayor rapidez en las gestiones administrativas, recopilación de numerosos datos vinculados con el uso de las instalaciones, control tanto del personal como de los clientes, etc.

Además, se pretende instalar un sistema de seguridad compuesto por alarmas, CCTV (cámaras de circuito cerrado de televisión) y sistemas de detección de intrusos.

Sin embargo, hoy en día, los dispositivos tradicionales de seguridad no son suficientes. Esto es debido a que se debe proteger los datos personales de todos los clientes almacenados en las bases de datos de la empresa, y para ello es necesario tener los sistemas informáticos preparados para evitar el acceso indebido por parte de terceros.



Por último, en nuestro sector es primordial y fundamental tener un sistema de cronometraje. Ofrecer los tiempos de vuelta es casi una obligación para cualquier pista de karts de alquiler. Es una buena manera de medir la habilidad del piloto al volante, comparar tiempos y motivarse para volver a subir y comprar más sesiones.

Una de las empresas más destacadas en la instalación de estos sistemas es Pixeltiming, asegurando que su producto es preciso hasta la milésima de segundo.

Debe ser instalada una línea de detección a modo de Salida/Meta, la cual se conecta al decoder, que es el que procesa la información de las señales que llegan de la línea de detección. En cada kart se instala un transponder de cronometraje con diferente identificador, un ID diferente al de todos los demás. Así, cuando cada kart sobrepasa la línea de meta, el decoder lo detecta, que informa de su ID y de su tiempo de vuelta.

Los componentes principales del sistema de cronometraje son:

Línea de detección.

Decoder.

Instalación del cableado.

Transponders.

Software de cronometraje.

Pantallas de tiempos (opcional).

Nosotros consideramos fundamental la existencia de varias pantallas de tiempos, donde los pilotos puedan ver sus mejores tiempos y de esa forma, intenten mejorar y batirlo según va avanzando la sesión.



Figura 62. Pantalla de tiempos.



Además, con el sistema Pixeltiming nuestros clientes y empleados tendrán al alcance las siguientes ventajas:

- Control automático e inalámbrico de velocidad de karts, ralentizándolos al finalizar el tiempo de alquiler y entrar a boxes. Evitando accidentes, situaciones descontroladas y pilotos antideportivos.
- Comparar, descargar y contemplar sus tiempos o los records a través de Facebook y Twitter.
- Envió por email de los resultados de la tanda.
- PixelmobileApp – App para iPhone y Android que permite al usuario consultar datos personales, tiempos, estadísticas, rankings, tiempos reales en vivo en el circuito, promociones, información general del circuito, realizar reservas...
- Parrilla de salida por pantalla con foto de los pilotos.
- Cronometraje en directo con nombres, tiempos y vueltas.
- Imagen animación con vuelta rápida del piloto.
- Información de los tiempos (año, mes, semana y día).
- Imagen animación con el vencedor y pantalla final con el resultado de la carrera.
- Control automático de semáforos y banderas. Semáforo en pantalla con secuencia F1.
- Actualización online de los records en nuestra página web.
- Impreso automático de informes al acabar la tanda.
- 5 modalidades de cronometraje.
- Agenda organizadora con gestión de reservas y eventos.
- Informes de resultados de carreras en diferentes formatos.
- Control y registro de los operarios.
- Control de tiempo por sectores.

Instalaciones Industriales.

El sector relacionado con las instalaciones industriales como: electricidad, climatización, fontanería, saneamiento, protección contra incendios, etc. se elabora minuciosamente en el proyecto básico que se entrega para la concesión de la licencia de apertura, por parte del Ayuntamiento de Collado Villalba.



Sin embargo, se considera indispensable dar una breve explicación de las mismas:

Instalaciones de fontanería – La nave escogida posee aseos, por lo que la modificación más relevante será la ampliación necesaria para la zona del Chill-Out y el taller. Dicha reforma quedara detallada en el proyecto básico. Si no se dispone de agua caliente sanitaria se necesitaran las instalaciones de aprovechamiento de energías renovables, exigidas en la normativa, las cuales si fuera necesario se reflejarían en el proyecto básico.

Instalaciones de saneamiento - No se prevé la construcción de equipamientos de saneamiento ya que la nave escogida posee servicios. Sin embargo aquellas modificaciones y cambios al gusto del socio que se realicen quedaran descritas en el proyecto básico.

Instalaciones de climatización – Gracias a la utilización de karts eléctricos, no tendremos que poseer los importantes equipos de ventilación y extracción de humos que poseen la competencia.

Instalaciones de electricidad y alumbrado – Debido a la introducción de la climatización, de la iluminación y de la importancia que supone la red para nuestros karts eléctricos deberemos ampliar la instalación existente. El consumo eléctrico aumentara y se tendrá que ampliar el cuadro general y cambiar secciones de muchos cables, los cálculos de potencia, al igual que todos los cambios necesarios, estarán presentes en el proyecto básico. Respecto a la iluminación, la instalación cumplirá todas aquellas medidas de eficiencia energética y lumínica.

Instalaciones de protección contra incendios – Las medidas vendrán detalladas en el proyecto básico.

Protecciones.

Rua Karting Electric contará con las mejores medidas de seguridad que existen en el mercado en la actualidad. La empresa escogida para establecer las protecciones es Protex Karting, cuyo sistema, denominado de la misma forma, está fabricado en polietileno de alta densidad y tiene las siguientes ventajas:

Es la única barrera existente hoy en día que vuelve a su posición original después de absorber un impacto, sin necesitar la intervención de los operarios del circuito.



Figura 63. Protecciones Protex Karting.

Sensacional estética, con una amplia gama de colores, que sirve de señalización del trazado; y utilización de sistemas de iluminación LED.

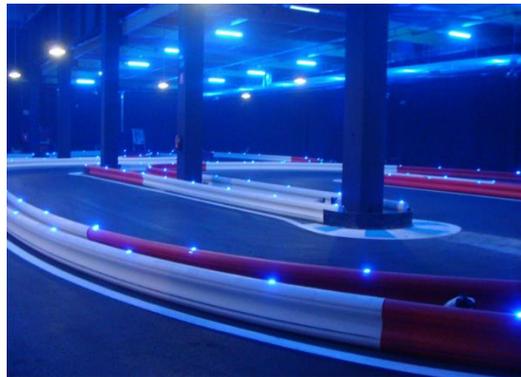


Figura 64. LED Protex Karting.

Mayor visibilidad para los pilotos y público ya que ocupa mucho menos espacio que otras protecciones, como pueden ser los muros de neumáticos.

Su ligereza facilita las tareas de montaje y mantenimiento, permitiendo la variación del trazado de una forma muy sencilla.

Protex Karting ofrece una garantía de 6 meses, su sistema es prácticamente irrompible, y si aparece alguna pequeña fisura en áreas de fuerte impacto se soluciona con la instalación de unas plaquetas de polietileno.

Al estar compuestas por materiales flexibles, es muy absorbente y evita que los karts queden inmovilizados contras la barrera y colapsen el tráfico.

Otras protecciones pueden producir daños al piloto y al kart en los impactos porque se pueden introducir bajo las mismas. Con Protex Karting es imposible, pero si fuese necesario, para las zonas de mayor riesgo instalan un bordillo patentado que evita este problema.

Está compuesto por materiales insensibles a los efectos de los agentes atmosféricos, agentes químicos y bacterias o microorganismos.



Concluiremos por tanto, que el sistema Protex Karting es sinónimo de rentabilidad, nos permite ahorrarnos personal, aumenta la vida útil de los karts, reduce las posibles lesiones de los pilotos, disminuye el coste del seguro y estamos ante una inversión que va a durarnos toda la vida del circuito.



Figura 63. Sistema Protex Karting.

5.5.2 Descripción del servicio.

Los clientes podrán realizar una reserva de forma presencial, vía telefónica o a través de la página web. La primera vez que asista un cliente deberá rellenar una serie de datos personales mediante un software de control instalado en diferentes monitores en recepción o a través de internet. El formulario a rellenar engloba los siguientes datos: nombre, apellidos, edad, correo electrónico, domicilio, teléfono, foto, firma...

Con estos datos recabamos información importante acerca de nuestros clientes y como llevar a cabo una estrategia de marketing adecuada.

Los niños menores de 14 años deberán ir siempre acompañados por un adulto que autorice y se haga responsable. Dicho acompañante deberá rellenar el documento pertinente y firmar para que quede constancia de que es el responsable.

Para todos aquellos que quieran convertirse en socios existirá la opción de domiciliar el cobro de la cuota anual más todas aquellas tandas que consuman.



Además, nuestros socios disfrutaran de otras muchas ventajas como:

- Recibirán una invitación para una sesión el día de su cumpleaños.
- Les llegara un email con los resultados de sus carreras.
- Múltiples eventos serán exclusivos para ellos y no podrá participar el resto de público.

Acumularan puntos que luego podrán canjear por tandas gratis, para ti o para tus invitados. Algunas de las formas de obtener y acumular puntos son:

- Cada vez que vengas a pilotar al circuito.
- Si obtienes el mejor tiempo de la sesión.
- Si consigues el mejor tiempo de una semana.
- Si eres el mejor tiempo del mes.
- Alcanzando el mejor tiempo del año.
- Si participas en algún Gran Premio y consigues la Pole.
- Si terminas entre los tres primeros en algún Gran Premio.
- Si logras el mejor tiempo en algún Gran Premio.
- Ganando algún Gran Premio.

Las formas de pago escogidas para nuestros clientes serán el pago a través de tarjeta de crédito o en efectivo.

5.5.3 Plan de Gestión de Calidad.

Gracias al plan de gestión de calidad determinaremos cómo se ejecutara el control y conoceremos todas aquellas medidas a emplear en los diferentes casos que se puedan desarrollar.

Tomaremos como referencia la norma ISO 9001 a la hora de gestionar la calidad y mejorar los procesos, todo ello buscando la máxima satisfacción de nuestros clientes.



El diseño y la ejecución de los siguientes procesos es muy relevante para el esbozo del plan de gestión de calidad: procesos de atención al cliente, procesos financieros y contables, procesos de mantenimiento y reparación de material e instalaciones, procesos de administración y gestión económica, procesos de selección de personal y gestión de RRHH y, por último, procesos técnico-deportivos.

Todos y cada uno de los miembros de la organización deberán ejecutar y cumplir todos los procesos descritos en este plan.

Procesos de Atención al Cliente.

Uno de los principales objetivos de la empresa será ofrecer un servicio de ocio inolvidable, para ello es importantísimo mantener una relación cercana con los clientes. Con este propósito se han diseñado todos los procesos internos que se encargan de gestionar las relaciones con los clientes. Estos procesos internos son:

Relaciones Personal-Usuario

Consideramos necesario e imprescindible para aumentar la satisfacción del cliente que todo nuestro personal se muestre amable, atento y cercano; en definitiva, el mejor trato al cliente.

Siempre con la idea de tratar al usuario como a un amigo, aconsejando y guiándole. Se aspira a hacer sentir al cliente, desde el primer momento que entra por la puerta, como si estuviese en casa. Esa relación entre vendedor y comprador que se mantenía en la “tienda del barrio, la de toda la vida”, donde muchos se convertían en amigos, es actualmente inexistente en la mayoría de empresas. Nosotros intentaremos conseguir tener esas relaciones estrechas y duraderas con nuestra clientela.

Para ello se facilitará al personal que se va a incorporar un cursillo de formación en técnicas de atención al cliente, técnicas comerciales y estándares de calidad. Incluso, gracias a este cursillo, el propio personal estará capacitado para actuar de comercial.

Base de datos de los clientes.

La información relativa a nuestros clientes será administrada por el software de registro, que ellos mismos deberán rellenar la primera vez que acudan. A través de estos datos obtendremos datos estadísticos como edad, sexo o en que municipios viven, este último dato es muy valioso a la hora de llevar a cabo una eficiente estrategia de marketing.



Captación de clientes y fidelización.

El área de marketing atesora una importante función, la captación de nueva clientela y su posterior fidelización. Acciones que deberá llevar a cabo gracias a promociones y diferentes acciones de publicidad, que están detalladas en el apartado titulado “Plan de Marketing”.

Procesos de Mantenimiento y Reparación de material e instalaciones.

La empresa tendrá responsables de mantenimiento que mantendrán en muy buen estado todas las instalaciones. Los encargados del mantenimiento, tanto de las medidas de seguridad del trazado como de la puesta a punto de los karts, serán los encargados de pista. A parte se contratara un seguro que cubra todos los desperfectos que puedan ocasionarse en las instalaciones. Los encargados del mantenimiento deberán encargarse de realizar las siguientes tareas:

Periódicamente inspeccionaran el estado de todas las instalaciones. Se realizara un plan de mantenimiento preventivo donde aparecerán todas las instalaciones a revisar, cada cuanto tiempo es recomendable llevarlas a cabo y cómo actuar si se encuentra algún desperfecto común o familiar.

Ante la aparición de una deficiencia o avería trascendental, el encargado se pondrá en contacto con el encargado o proveedor apropiado para acometer la reparación o sustitución del material defectuoso.

También es importante mencionar que será una tarea esencial del personal fomentar en los clientes el uso adecuado de las instalaciones, al igual que promover todas aquellas normas elementales de limpieza e higiene.

Procesos de Administración y Gestión Económica.

El gerente del centro será el encargado de elaborar los procesos de administración con el apoyo de una asesoría para efectuar todos aquellos trámites más complejos.

Algunos procesos de documentación que se pretenden efectuar son los siguientes:

Registros diarios de todos los procedimientos administrativos que tengan lugar, tanto internamente como los asociados a los clientes.

El acceso a la base de datos de los clientes estará restringido únicamente al personal de recepción y la dirección.

Se efectuaran copias de seguridad habitualmente.



Procesos Financieros y Contables.

Los dos fundadores y socios serán los responsables de tratar con las instituciones de crédito para establecer las diferentes vías de financiación a las que se podría acoger la empresa, si fuera necesario en un momento puntual.

Respecto a los procesos contables, se cumplirá minuciosamente lo reflejado en el Plan General de Contabilidad, satisfaciendo todas las condiciones legales. De esta manera, ante una posible auditoría contable la empresa cumplirá con todo lo exigido.

Procesos de Selección de Personal y Gestión de RRHH.

La dirección será la encargada de realizar estos procesos, seleccionando aquellos aspectos que se requerirán a los perfiles y estableciendo el siguiente proceso de selección de personal:

Determinación de los puestos de trabajo vacantes, detallándose todos aquellos aspectos destacables como requerimientos y condiciones.

Comunicación de la existencia de puestos de trabajo disponibles a través de internet o diversos anuncios en publicaciones de la zona.

Recepción del Currículum.

Selección de aquellos candidatos más adecuados para optar al puesto de trabajo.

Entrevista de la Dirección con los seleccionados como posibles candidatos.

Los detalles requeridos y condiciones demandadas por la dirección están plasmadas en el Plan de Recursos Humanos.

Procesos Técnico-Deportivos.

Respecto a la selección de oferta de servicios, Rua Karting Electric se comprometerá a que el conjunto de instalaciones tendrán la máxima calidad posible y que cualquier adversidad en ese sentido se intentara resolver lo más rápidamente posible.



5.5.4 Plan de Medio Ambiente.

Basándose en la Norma ISO 14001, donde se expone que las empresas cumplirán con todos aquellos objetivos medioambientales adoptando el uso de la mejor tecnología disponible, además de económicamente viable y eficiente; nuestro centro cumplirá con todas las normas jurídicas a nivel local, nacional y europeo.

Gracias a la utilización de karts eléctricos nos encontramos ante una fórmula innovadora que nos ofrece espacios sin contaminación ambiental debido a que tienen cero emisiones. Este es un hecho importantísimo ya que la legislación europea está orientada a prohibir la utilización de motores de combustión en locales cerrados. Apostando cada día más por los eléctricos, los cuales son más limpios, sostenibles y menos contaminantes.

Además de la utilización de este tipo de karts, la política ambiental del centro apostará por algunas otras medidas:

Grifos con temporizador.

Las cisternas se accionarán mediante un tirador con interrupción de descarga.

La iluminación será de bajo consumo, leds.

En los aseos se instalarán sensores de movimiento y de luz para un encendido y apagado óptimo.

Adaptación de papeleras en todo el centro.

Tanto en el bar como en el taller se llevará a cabo un exhaustivo reciclaje.

Todas aquellas sustancias empleadas en el taller como aceites o ceras serán tratadas de la forma regulada.

Gracias a este conjunto de medidas, nuestra empresa reducirá notablemente el consumo de agua y de energía, igual que se beneficiará de las medidas tomadas respecto a los residuos.

5.5.5 Plan de Prevención de Riesgos.

El Estudio Básico de Seguridad y Salud se desarrollará en el proyecto básico, documento que se expone a evaluación y gracias al cual obtenemos la licencia de apertura.



5.5.6 Recursos Humanos.

Consideramos que este punto es importante en el conjunto del proyecto y, por ello, lo detallaremos en un apartado posterior. En esa sección discutiremos el personal necesario, su grado de implicación en el proceso productivo, la estructura organizativa del departamento, las funciones de los diferentes puestos y el perfil idóneo en cada caso, etc.

5.6 Gestión de las Relaciones con los Clientes.

Captación de nuevos clientes.

La eficiente publicidad realizada por el departamento de marketing estará orientada a la captación de nueva clientela. Diversas son las maneras, como la publicidad en revistas de la zona y del sector o gracias al uso de las redes sociales. Todo ello está detallado en el apartado del proyecto destinado al plan de marketing.

Fidelización de clientes.

Algunas de las tareas con las que se pretende conseguir una importante bolsa de fieles clientes son:

- Existencia de promociones y descuentos especiales en algunas épocas del año, descuentos a la hora de contratar más de una sesión y rebajas para aquellos que poseen el carnet joven o carnet de estudiante.
- Diferentes ventajas y descuentos para los abonados.

La formación del personal será clave a la hora de conseguir fidelizar a los clientes, debido a esto recibirán un curso de formación en técnicas de atención al cliente y otras técnicas comerciales.

Celebración de torneos entre los socios y clientes, como pueden ser carreras de resistencia o carreras entre los mejores cronos de un periodo de tiempo.

El boca a boca será clave, que los propios clientes hagan una buena propaganda es importantísimo. Para lograrlo se requiere un inmejorable compromiso de calidad, atención, constante innovación, etc.



Gestión de Quejas y Reclamaciones.

Nuestros clientes, como es lógico, podrán reclamar al personal cualquier servicio deficiente. Responsabilizándose la empresa a establecer un estudio que permita conocer el origen del problema, resolverlo y, si fueran necesario, y la deficiencia localizada evidencia un importante perjuicio para el cliente, se compensaría de la forma más adecuada.

Contacto directo Personal-Cliente.

En la filosofía de nuestra empresa es esencial unas relaciones, entre el personal y los clientes, cercanas, sinceras y amistosas. Si se consigue este clima de confianza, con un contacto directo, el cliente se sentirá más proclive a la hora de expresar sus opiniones, las cuales son fundamentales para mejorar el servicio y evitar las deficiencias.

Los trabajadores del centro realizarán por escrito un documento que albergue aquellas quejas, reclamaciones e ideas constructivas más significativas para ponerlas a disposición de la directiva, la cual tomara las decisiones más oportunas.

5.7 Aprovisionamiento de Material y Gestión de Proveedores.

Los responsables del sistema de aprovisionamiento serán los camareros localizados en el chill-out, realizando un control de todos aquellos productos que se suministran en el bar, y los encargados del taller, los cuales llevarán a cabo un registro de todos los útiles, sustancias y piezas necesarias para conseguir un mantenimiento y puesta a punto inmejorable de los karts.

El control de dichos stocks se realizara de forma informática y el almacenamiento se realizara: en el interior de las cámaras frigoríficas todas aquellas bebidas y snacks ofertados en el bar y en el taller todo lo necesario para conseguir un funcionamiento óptimo de los karts.

En lo relacionado con la gestión de proveedores cabe destacar la creación de una base de datos de los mismos, en la que se incluirán todos aquellos aspectos de interés como: productos, localización, plazos de cobro y entrega, precios, datos identificativos a nivel comercial y fiscal, etc.



5.8 Sistemas de Planificación y Control.

Algunos empleados desarrollaran la previsión relacionada con la función de la que se encargan, y al final del periodo comparara esta previsión con los datos reales. Si existiesen importantes desviaciones, se estudiaran su importancia, causas y efectos producidos, y se deberán establecer las medidas correctoras oportunas.

5.9 Costes Operativos.

La finalidad del proyecto es conseguir una importante rentabilidad, por lo que estamos ante uno de los apartados decisivos. Debido a esto, este punto será tratado por separado, donde detallaremos todos los coste e ingresos, la gestión de pagos y cobros, financiación...

5.10 Plan de Contingencias.

Para afrontar imprevistos o posibles eventualidades de riesgo que pongan en peligro la actividad del centro es necesario diseñar un plan de contingencias. Gracias a esta herramienta diseñaremos las estrategias, recogeremos todas aquellas medidas y técnicas, y expondremos todos los procedimientos a seguir ante estos peligros.

Algunos de los posibles riesgos que pueden aparecer e imposibilitar el adecuado desarrollo de la actividad son:

Fallo eléctrico - si el problema originado es ocasionado por la compañía eléctrica se realizarán las reclamaciones oportunas por las pérdidas producidas. Mientras que si el fallo ocurre por causa propia a la instalación, se actuará rápidamente para intentar solventarlo, se llamara a los encargados, o al seguro si fuera necesario, y se facilitaría alguna compensación para todos aquellos usuarios afectados.

Otros posibles fallos en las instalaciones - algunos ejemplos podrían ser: fallos con el cronometraje, problemas con el software de reservas, imprevistos en el funcionamiento de los karts o algún contratiempo con las protecciones del trazado. Se contara con un directorio de teléfonos clave que ayudaran a resolver todos aquellos contratiempos que aparezcan.



Falta de personal – si alguien del staff se ausenta de su puesto de trabajo nos podríamos encontrar ante dos situaciones: que el periodo de omisión es corto, entre 1-2 horas, donde sería posible solventar la falta gracias al esfuerzo de los demás trabajadores; o bien, que la falta dure una o más jornadas, para lo que será necesario tener algún posible sustituto al que se pueda llamar. Por tanto, será interesante guardar algunos de los mejores CV cuando se realicen las entrevistas.



Capítulo 6. Plan de Marketing.

Todas aquellas empresas orientadas al mercado y que entre sus objetivos se encuentra la competitividad deben utilizar y detallar importantes planes de marketing. Para conseguir alcanzar muchos de los objetivos marcados, desde antes de la puesta en marcha, deben quedar claras las diferentes actuaciones que se realizarán en el área del marketing. Esta herramienta básica de gestión no puede considerarse de forma aislada dentro de la compañía, sino que deberá estar completamente coordinada y precisa con el plan estratégico. En el plan de marketing elaboraremos aquellas adaptaciones necesarias para que sea congruente con el plan general de la empresa, de esta forma conseguiremos dar respuestas válidas a las necesidades y temas planteados.

A continuación definiremos la estrategia de marketing a seguir, detallaremos la gama de servicios ofertados y desarrollaremos la estimación de ventas.

6.1 Estrategia de Marketing.

Para la mayoría de negocios ubicados en el sector del ocio la publicidad es esencial en los inicios, gracias a ella conseguiremos dar a conocer a la empresa en cuestión. Si bien es cierto, que hoy en día, existen infinitas formas de darse a conocer, nosotros seleccionaremos las consideradas más apropiadas. También es evidente, que una vez el centro este asentado, el peso de la publicidad disminuye frente a otros factores.

Cada vez son más las empresas que se lanzan al mercado del ocio, sin embargo podemos observar como muchas de ellas dejan de lado aspectos tan importantes como olvidarse de los más pequeños de la casa o como muchos de los competidores no poseen un servicio de restauración para los menos intrépidos o para hacer las esperas más divertidas. En la concepción de nuestra empresa ambos aspectos están zanjados.

No nos podemos olvidar tampoco de la importancia de la localización de las instalaciones, como detallamos en apartados anteriores, el centro se ubica en una zona muy concurrida, muy cerca de un ambiente rural con indudable encanto. Como comentamos anteriormente este punto generará un gran número de visitante, donde toda la unidad familiar puede disfrutar del ocio, sea cual sea la concepción que tengan del mismo.

Sin lugar a dudas, la fidelización de los clientes será la mejor forma de comunicación con el entorno, además de la más barata. La clientela satisfecha con el servicio repetirá en el futuro y además sus buenas opiniones influirán en muchas personas de su entorno.



Dicho esto, uno de los mayores retos será alcanzar un importante nivel de fidelización, aprovechando el denominado de boca en boca. Para cumplir el reto la empresa se implica a ofrecer los mayores cánones en calidad, atención, seguridad y continua innovación, para mantener el atractivo frente a clientes habituales.

Hoy en día, el auge de Internet para todos los sectores es importantísimo, herramienta que brinda beneficios obvios a un coste no muy elevado. Inicialmente, crearemos una página web con todos los detalles del centro: precios, horarios, imágenes, cómo llegar, promociones y eventos especiales, etc.

Una vía que utilizaremos para darnos a conocer y lograr un hueco en el mercado gracias a Internet, será ofrecer descuentos y promociones a través de páginas del tipo Offerum y Groupon. Este tipo de páginas te imponen las siguientes condiciones:

- Descuento mínimo obligatorio que debe aplicar la empresa anunciante del 50%.
- Del precio que este tipo de páginas cobra a sus usuarios, el empresario recibe el 50%.
- La empresa anunciante paga el total del IVA de la operación.

Este tipo de publicidad no se amolda a todo tipo de empresas, muchos negocios se aproximan a la quiebra por utilizar este tipo de servicios. Es necesario e imprescindible estudiar con antelación los diferentes resultados que se pueden obtener al publicitarse en estas páginas.

Gracias a esta publicidad podemos conseguir la afluencia de muchos clientes, una vez llegados a este punto la fidelización de los clientes es clave, para ello se ofrecerá una calidad y atención sin igual. Además, otra de las causas por las que muchas empresas usan este tipo de páginas de descuentos es que los clientes que compran los cupones pueden acabar gastando más por algún otro servicio o producto.

Otra vía que usaremos serán las redes sociales, una magnífica publicidad gratuita. Crearemos una página de empresa en Facebook y un perfil en Twitter, donde todos los días se subirán imágenes, videos, diferentes promociones y descuentos...

Siendo cierto que los primeros pasos para una empresa son siempre cruciales, ya que estos pueden condicionar para siempre el futuro de la misma, entendemos la propaganda un factor muy importante. Por lo que recurriremos a las guías de la zona y de nuestro sector desde un principio para captar clientes.



La Guía Chill-Out se constituye como la mejor opción para hacer llegar la información a nuestros clientes de la zona. Se trata de una guía en papel, con los anuncios de los mejores sitios de restauración y de ocio de la Sierra Norte de Madrid, publicada todos los meses y cuyo propietario es uno de los socios, Gonzalo Vázquez Hellín.

También se estudiara la idea de introducir algún anuncio en revistas especializadas en coches y karts o incluso en prensa nacional no especializada, pero que tiene mucho mayor alcance.

Las recomendaciones y valoraciones hechas por los consumidores y clientes en diferentes foros y páginas web donde pretendemos embarcarnos son importantísimas. Las buenas opiniones y experiencias de otros consumidores muchas veces es un aspecto clave para que un gran número de personas se decanten a acudir a un servicio y no a otro.

Se deberá tener bastante meticulosidad a la hora de seleccionar los foros especializados y páginas donde queremos mostrarnos, escogiendo aquellos que puedan realzar el estatus de nuestra empresa, defina bien la oferta, características, etc.

En la puesta en marcha los contactos existentes adquieren una importancia significativa, pudiendo llegar a conseguir una importante red de miles de personas gracias únicamente recurriendo a las personas con las que estamos en contacto a diario. De un amigo, familiar o conocido, al que se informa desde la apertura del negocio hasta diferentes promociones o eventos especiales, puede convertirse en una importante forma de dispersión gracias al boca a boca.

Se ha decidido realizar una fiesta de inauguración cuando empecemos la actividad en la pista, donde realizaremos diferentes eventos gratuitos, desde mangas a un cóctel, con el fin de dar a conocer la empresa. Es primordial que la mayoría de estos invitados constituyan el acceso a una red de contactos mucho mayor. Por lo que la selección de estos clientes, pertenecientes además al mercado objetivo, debe realizarse de una forma adecuada.

Es interesante estudiar la opción de los flyers, debido a la proximidad de numerosos colegios y la gran afluencia de público al centro deportivo municipal, puede convertirse en una forma atractiva para captar jóvenes estudiantes y personas a las que les encantan los deportes. Además, cabe mencionar la existencia de descuentos y promociones para todos aquellos que posean carnet universitario o carnet joven.



Una vez realizado el “rodaje” y el negocio funcione según lo esperado, se puede optar por promocionarse en algún monoposte existente a lo largo de la A-6, cerca de Collado Villalba, o en determinadas vallas publicitarias en las proximidades de las instalaciones.

Monopostes en Madrid	Formato	Alquiler	Producción
MADRID, Galapagar A-6 Km.33 Sentido La Coruña	10,4 x 5 m.	1.060 €/mes	1.400 €
MADRID, Galapagar A-6 Km.33'100 Sentido La Coruña	10,4 x 5 m.	1.060 €/mes	1.400 €
MADRID, Las Rozas A-6 Km.24'500	12 x 5 m.	1.060 €/mes	1.600 €
MADRID, A-6 PK 9,200 MG. DCHO. Salida Madrid	12 x 5 m.	1.830 €/mes	1.600 €

Ciudad	Alquiler valla/mes
Madrid	450 €

Figura 66. Precios publicidad en monopostes y vallas.

También la contratación de una cuña en alguna radio provincial donde dar a conocer nuestras instalaciones puede ser muy fructuoso para nuestros intereses.



Productos	Franja Horaria	Precio
Cuña de Radio - 40 Principales - Madrid - Sierra	10:00-14:00 [L-V]	14,16€
Cuña de Radio - 40 Principales - Madrid - Sierra	10:00-14:00 [S]	14,16€
Cuña de Radio - 40 Principales - Madrid - Sierra	06:00-10:00 [L-V]	14,78€
Cuña de Radio - 40 Principales - Madrid - Sierra	14:00-20:00 [L-V]	13,53€

Figura 67. Tarifas Cuña 40 Principales-Madrid Sierra.

El precio se refiere al coste por pase o emisión de cada anuncio y su duración es de 20 segundos. La emisora Los 40 Principales Madrid-Sierra es la que tiene precios más competitivos, la única alternativa para la Sierra Norte de Madrid sería Onda Cero Madrid-Sierra, pero el precio de la cuña en la mayoría de sus franjas horarias supera los 25€.



Como desenlace, destacaremos que la estrategia de marketing necesitara al inicio y a corto plazo una parte no muy significativa de la inversión. Apostando por guías publicitarias, tanto de nuestro sector como de la zona; internet, desde foros y páginas de valoraciones a páginas de promociones y descuentos pasando por la página web propia y las redes sociales; el boca a boca, la importante fidelización de nuestros clientes mediante un trato y asesoramiento inmejorable; contratación de publicidad en postes y radios, la afiliación a la Asociación Española de Pistas de Karting (AEPKA)...

6.2 Precios.

El principal componente a tener en cuenta cuando se va a establecer el plan de precios es estudiar e interpretar las tarifas ofertadas por la competencia. Otros componentes importantes en nuestro sector son la duración de las tandas, la calidad de los karts, la seguridad, el trazado, etc.

Análisis de las tarifas de los principales competidores.

En ocasiones establecer una comparativa entre los diferentes competidores es muy complejo debido a que las tarifas se tienen que segmentar atendiendo a números criterios. Los criterios a destacar en nuestro sector son los siguientes:

- Pista indoor o pista exterior.
- Condición del usuario. Aquellos que son socios y pagan la cuota correspondiente tienen diferentes tarifas que los que no son abonados.
- Distinción en la franja horario o en los diferentes días de la semana. Podrían establecerse diferentes precios dependiendo de la hora o el día, sabiendo que las horas valle se darán por la mañana y los días de mayor afluencia serán fines de semana y festivos.
- Adultos o niños. Los precios serán diferentes para estos grupos, siendo menor para los niños.
- Descuentos a la hora de adquirir más de una tanda o sesión a lo largo del día.



- Vaivén de precios según las características de los karts.
- Minutos de duración de la sesión o tanda.

El menor precio existente por una sesión de 10 minutos para adultos lo tiene establecido Asupark y Jarama Race (debes ser socio y pagar la cuota pertinente) en 12€, para niños el menor precio lo encontraremos también en Asupark con un valor de 9,50€. Es importante apuntar que Asupark mantiene una estrategia de liderazgo en precios, pero sus karts e instalaciones están anticuados, al igual que la seguridad. Tanto Asupark como Jarama Race son circuitos outdoor.

De todos los competidores, solo dos mantienen la duración de sus mangas en 8 minutos (el resto la tiene estipulada en 10 minutos): Karting Club Los Santos y Karting El Circuito Montoya.

La mayor tarifa para adultos por una tanda de duración de 10 minutos se localiza en Jarama Race a 18€. Respecto a los más pequeños de la casa, el mayor precio está estipulado en 15€ para una carrera de 10 minutos en Carlos Sainz Center y Karting Ángel Burgueño.

De todos nuestros competidores, la tarifa media se sitúa en 15,3€ para una sesión de 10 minutos de adultos y en 12,9€ si se trata de niños. Respecto a los competidores que establecen una duración de 8 minutos, el precio medio es de 15€ para los adultos y en 12,5€ la utilización de karts infantiles.

Como podemos apreciar, la diferencia de precios no es muy significativa entre los competidores que ofertan la sesión de 10 minutos y los que la estipulan en 8 minutos.

Un detalle a mencionar es la única existencia de dos circuitos que posibilitan la opción de hacerte socio y disfrutar así de descuentos y promociones: Carlos Sainz Center y Jarama Race.

Asupark, Kartpetania, Karting El Circuito Montoya y Karting Ángel Burgueño ofertan la conducción de un kart de competición, con una tarifa media de 27€.

De un kart biplaza podremos disfrutar en Kartpetania, Karting Club Los Santos y Asupark con un precio medio de 14€.

Si contratamos más de una sesión en un mismo día podemos aprovecharnos de descuentos en los siguientes trazados: Carlos Sainz Center, Karting Ángel Burgueño, Jarama Race, Formula Cero y en el Centro de Ocio Luis Miguel.



El único circuito donde encontraremos una distinción en las tarifas según el día de la semana que acudas será en Formula Cero, que posee diferentes precios dependiendo si vas entre semana o fines de semana y festivos.

Nombre del Centro	Grupo	Precio 1 tanda		Precio 2 tandas		Precio 3 tandas	
Carlos Sainz Center	Adulto	16		25		32	
	Niño	15		22		30	
	Socio	13		-		26	
Asupark	Adulto	12		-		-	
	Niño	9,5					
	Competición	23					
	Biplaza	12					
Karting Ángel Burgueño	Adulto	15		27		35	
	Niño	15		27		35	
	Competición	30		-		-	
Jarama Race	Socio	12		22		28	
	No Socio	18		28		36	
Centro Ocio Luis Miguel	Adulto	17		-		-	
	Niño	13					
Kartpetania	Adulto	13		-		-	
	Niño	13					
	Competición	22					
	Competición*	35					
	Biplaza	15					
Karting Circuito Montoya (8min sesión)	Adulto	15		-		-	
	Niño	10					
	Competición	25					
Karting Club Los Santos (8min sesión)	Adulto	15		-		-	
	Niño	15					
	Biplaza	15					
Formula Cero	Adulto	Lab	15	Lab	22	Lab	30
		Fest	17	Fest	26	Fest	35
	Niño	Lab	11	-		-	
		Fest	13				

Tabla 17. Comparación de los precios de los competidores.



Finalizaremos el estudio con aquellos circuitos que ofertan “Campeonatos” a sus clientes, detallando en la siguiente tabla las características de las distintas carreras y sus precios:

Empresa	Descripción	Tarifa (€/persona)
Karting Club Los Santos	10 min crono + carrera 15 min	45
	10 min crono+ 2 carreras 15 min	60
Jarama Race	Entreno + crono + carrera	Socio-50
		No Socio-64
El Circuito Montoya	Entreno + crono + carrera	45
Centro Ocio Luis Miguel	10 min entreno + 10 min crono + 10 min carrera	51
	8 min entreno + 8 min crono + 8 min carrera	42
	5 min crono + 10 min carrera	25
Kartpetania	5 min crono + 10 vueltas carrera	28
	15 min crono + 12 vueltas carrera	45

Tabla 18. Comparación de las tarifas para grupos en la competencia.

Determinación Tarifas Centro.

A la hora de implantar la política de precios en nuestro negocio, la elección se basará, con un fuerte peso, en los resultados a los que hemos hecho referencia en el apartado anterior. Sin embargo, en nuestro modelo los márgenes de beneficio no son los mismos que los de la competencia debido al uso de karts eléctricos, punto muy importante que nos permitirá ajustar con facilidad los precios a los existentes en el mercado o si fuese necesario, podríamos incluso romper el mercado e instaurar una estrategia de liderazgo en costes.

De todos los centros competidores, Carlos Sainz Center será el principal punto de referencia que tomemos. Esto es debido a que nuestro proyecto se asemeja en algunos puntos a dicho centro: altos estándares de seguridad y calidad o innovación constante. La mayoría del resto de competidores no se tomarán como referencia dado que se considera o bien que las instalaciones, karts y seguridad están anticuadas, o bien se trata de circuitos outdoor, los cuales mantienen unas tarifas demasiado elevadas para los servicios que ofrecen.



Rua Karting Electric hará distinciones de precios según el día de la semana que se asista, siendo más barato ir los días de Lunes a Jueves, mientras que los Viernes, Fines de Semana y Festivos la tarifa se verá incrementada. Se ha decidido tomar esta medida para incentivar al público a que acuda en las denominadas “horas valle”.

Otra de las medidas que se desea ofertar es la posibilidad de hacerse socio. Se trata de una decisión en la que a través del pago de una cuota anual, los clientes recibirán descuentos, promociones, invitaciones, posibilidad de participar en eventos especiales, acumularan puntos que luego podrán canjear por sesiones gratuitas, etc.

Además, dicho abono va ser diferente a lo que realizan en Carlos Sainz Center, el único competidor que posee la opción de hacerte socio. Dicha diferencia radica en que el abono no será tan solo para un individuo, sino que será utilizable para toda una familia. Medida similar a la llevada a cabo por numerosos gimnasios en la actualidad.

Nuestras tarifas establecidas son:

Grupo	1 sesión		2 sesiones		3 sesiones	
Adulto	L-J	15	L-J	23	L-J	29
	Fest	16	Fest	25	Fest	32
Niño	L-J	14	L-J	22	L-J	28
	Fest	15	Fest	23	Fest	29
Socio	13		21		27	

Tabla 19. Tarifas Rua Karting Electric.

La sesión tendrá una duración de 10 minutos, tanto el bono de 2 y 3 sesiones es personal, intransferible y debe usarse en un mismo día, los niños tendrá una edad comprendida entre los 8 y 14 años y una estatura superior a 1,30 metros, y por último, los socios pueden ser tanto adultos como niños.

El carnet de socio tendrá un precio de 20 € y la renovación anual costara 18 € y se regalara una tanda gratis. Todos los beneficios de los que se favorecen los socios están descritos en el capítulo destinado al plan de operaciones.



En Rua karting Electric también existirá la opción de correr las carreras más auténticas, es decir, podrás disfrutar de diferentes “Grandes Premios” en donde se engloben entrenamientos, clasificación, carrera iniciada desde tu posición obtenida en la crono y pódium. Dichos campeonatos serán:

GP Montecarlo-Mónaco: 8 minutos de crono, 10 minutos de carrera y foto en el pódium junto a los ganadores. El precio es de 28 €/persona y para los socios 25€.

GP Spa-Francorcha: 5 minutos de calentamiento, 8 minutos de clasificación, 10 minutos de carrera y foto en el pódium. Siendo el precio de 35€/persona y para los socios 32€.

GP Nürburgring: 10 minutos de entrenamientos, 10 minutos de cronometraje, 10 minutos de carrera y foto en el pódium. El precio es de 42€/persona y para los abonados 39€.

Para los “campeonatos” o “grandes premios” será requisito indispensable ser un grupo de más de 8 pilotos. Además, para tener acceso a este tipo de modalidad deberás ser adulto o bien, ser socio.

La razón por la que se establecen dos precios diferentes según la edad de los participantes converge en el uso de diferentes karts, los karts para adultos tienen una mayor potencia y el gasto de mantenimiento destinado a estos karts es mayor que el de las máquinas de los niños.

En conclusión, las tarifas ofertadas son más atractivas que en cualquiera de los centros de la competencia, destacando también la importancia de otros aspectos que pretendemos ofertar como: unos karts, instalaciones y trazado sin igual o la mejor seguridad existente en el mercado. Asimismo, el conjunto de “campeonatos” ofertados, la novedad respecto al carnet de socio y la distinción en las tarifas dependiendo del día pueden contribuir a conseguir el éxito.

Estructura RRHH Marketing.

Los socios del proyecto, que a la par, serán los miembros de la dirección formarán la estructura de marketing. La creación y mantenimiento de la página web la realizara el socio Gonzalo Vázquez Hellín, diseñador gráfico y experto en marketing. De esta forma no incidiremos en más costes, evitando la contratación de alguna agencia de publicidad.

Inicialmente, la misión principal del grupo de marketing será diseñar la imagen corporativa, diseño de las campañas publicitarias y diseño del sitio web, todo ello con especial atención, siempre definiendo la más adecuada de las estrategias.



Figura 68. Logo Karting Rua Electric.

Hoy en día es indispensable tener una página web para prácticamente cualquier negocio, siendo alguno de los objetivos del sitio web facilitar a los consumidores información como horarios de apertura, tarifas, localización, reservas, contacto, información y galería de imágenes de las instalaciones, descuentos y promociones existentes, aparición de campeonatos y eventos especiales, etc. Asimismo, la página web se convierte en una herramienta fundamental a la que otorgaremos un acceso directo desde las páginas de promociones, foros especializados, la página web de la Asociación Española de Pistas de Karting...

Estrategia de Crecimiento.

Inicialmente, no se considera la expansión del negocio como uno de los objetivos principales. Sin embargo, la ilusión y las ganas con la que se va a emprender este sueño nos conducen al optimismo y no se descarta la apertura de futuras pistas en distintos lugares. Del mismo modo, si todo ocurre según lo esperado, teniendo éxito, se contempla estudiar la posibilidad de implantar nuevos servicios en fases sucesivas.



6.3 Descripción de los servicios.

La pista contara con dos horarios de apertura: el horario de invierno y el horario de verano. Aunque en fechas destacadas como Navidad o Semana Santa se realizaran los cambios oportunos, habiendo horarios especiales.

Horario de Verano:

De Domingo a Jueves de 11:00 a 23:00 horas.

Viernes y Sábados de 11:00 a 24:00 horas.

Horarios de Invierno:

De Lunes a Jueves de 18:00 a 23:00 horas.

Viernes de 18:00 a 24:00 horas.

Sábado de 11:00 a 24:00 horas.

Domingos de 11:00 a 23:00 horas.

Los principales servicios a ofertan son:

Actividades deportivas:

- Alquiler de karts eléctricos para adultos y niños.
- Atractivos grandes premios, donde entrenaremos, se realizara una crono y el colofón será la carrera desde tu correspondiente puesto en la parrilla.
- Celebración de eventos y torneos entre nuestra clientela base, como carreras de relevos, carreras entre empresas, saber quién es el más rápido, etc.

Chill-out:

Espacio dedicado a la tranquilidad, la espera y para los menos intrépidos, se ofrecerán los siguientes servicios:

- Consumición de bebidas y diferentes snacks.
- Acceso libre a internet mediante Wifi.



- Organización de celebraciones: despedidas, cumpleaños...

Recepción:

Zona donde nuestros clientes podrán solicitar información, realizar diferentes reservas, hacerse socio...

6.4 Mercado Potencial.

Anteriormente, en el análisis del mercado, la cuestión relacionada con la población objetivo ya ha sido tratada, sin embargo, en este apartado consideraremos detalladamente los aspectos referidos a cuál es el público objetivo en términos sociodemográficos.

Características sociodemográficas del público objetivo.

Las características asignadas a nuestros posibles clientes tipo están englobadas en la siguiente descripción:

Jóvenes de ambos sexos, en su mayoría, con edades comprendidas entre los 16 y los 35 años. Todos ellos se encontraran o terminando sus estudios formativos o al inicio de su vida laboral, la mayoría con vehículo propio y buscando la forma de desconectar del estrés diario al que están sometidos e interesados en conseguir tiempo para el ocio, deporte y divertirse junto a sus amigos.

Es cierto que en el karting van disminuyendo las mujeres según avanzamos en las edades de la clientela, siendo más numerosos los grupos de amigos hombres que acuden a estos centros a divertirse o celebrar cumpleaños y despedidas.

El hecho de considerar el rango de edades de entre 10-54 años no tiene ninguna pretensión de exhaustividad, solo tratamos de identificar el público objetivo para efectuar las más efectivas acciones de marketing.

Trabajadores tanto asalariados como autónomos, con un poder adquisitivo medio, sin olvidarnos de los estudiantes, los niños y gente con pocos medios a los que ofreceremos diferentes promociones especiales. De esta forma captaremos toda la población en esos rangos de edad.

De la misma forma que la mayoría de competidores, RUA Karting Electric establecerá un horario muy amplio.



6.5 Objetivos de crecimiento.

Podríamos resumir esta sección en la existencia de dos tipos de crecimiento: el denominado crecimiento externo, donde abrir nuevos centros o buscar la comercialización de nuevos productos es prioritario; o el llamado crecimiento interno, donde la búsqueda del crecimiento del público objetivo es clave.

Crecimiento interno.

Debemos considerar que nuestro negocio posee muchas y distintas vías de crecimiento interno, con el objetivo principal de ampliar el público objetivo. Destacamos las distintas franjas horarias, las cuales tienen distintos porcentajes de ocupación y dirigidas a diferentes públicos. Así pues, los porcentajes de ocupación de entre semana serán mucho menores que los fines de semana o festivos, recalcando la asistencia de muchos jóvenes y niños debido a la proximidad de numerosos colegios en la zona. De igual forma ocurrirá con las horas, existiendo las denominadas horas valle que intentaremos ocupar por personas que dispongan de esas horas libres. De acuerdo con información aportada por profesionales del sector y al estudio realizado las tardes-noches de los viernes y sábados alcanzaran posiblemente la constante ocupación del 100%.

Las “horas valle” sufridas durante las mañanas de entre semana pretendemos evitarlas con acciones comerciales específicas para distintos grupos que pueden subsanar este problema. Algunos componentes de estos grupos son: estudiantes universitarios, desempleados, turistas, etc.

Al colectivo de los desempleados se pretende ofertar precios asequibles durante las horas valle, como pueden ser la selección de específicas mañanas. Creemos que es una buena forma de fidelizar a nuestros clientes. Otro importante colectivo a tener en cuenta es el de los estudiantes, tanto todos aquellos pertenecientes a los numerosos colegios colindantes con el centro como todos aquellos estudiantes universitarios de la zona norte de la Comunidad de Madrid que acuden a sus universidades en transporte público y que pasan por la puerta del centro todos los días. La propaganda en los colegios cercanos o la publicidad en las marquesinas de autobuses puede ser clave a la hora de captar a toda esta clientela, al igual que la existencia de descuentos por poseer el carnet joven o carnet de estudiante.

Crecimiento externo.

Como crecimiento externo se contemplan dos posibilidades, desde la implantación de futuras fases donde se oferten diferentes y más servicios, hasta la expansión y apertura de más pistas en diferentes ubicaciones por todo ámbito nacional, siempre siendo fieles a nuestra idea y concepto de calidad.



6.6 Estimación de Ventas.

La estimación de las ventas se consagra como una de las tareas más complicadas en el plan de negocio. A continuación, en función de los diferentes posibles clientes que podemos tener: población de Collado Villalba, estudiantes de muchos de los colegios cercanos, todos aquellos deportistas, que acuden a las pistas de atletismo, tenis, pádel, campos de fútbol, gimnasio, polideportivo y piscina que se sitúan a menos de 100 metros de nuestras instalaciones; y clientela procedente de las poblaciones colindantes.

En la figura 4 del presente proyecto podemos observar cómo se divide en edades la población de Collado Villalba. Tenemos como resultado que aquellas personas cuyas edades están correspondidas entre los 10-54 años son el 67,82% del total de la población, 42.513 habitantes con posibilidades de ser nuestra población objetivo. Su ritmo de crecimiento anual en los últimos años se sitúa en torno al 3%.

La captación y fidelización de los estudiantes de los colegios e institutos colindantes gracias a las más eficientes herramientas de marketing y la oferta de tarifas ventajosas, es esencial. Acudiremos a las páginas web de los colegios, como fuente, para saber el número total de alumnos y estimar que porcentaje podríamos captar como clientes. Entre los colegios próximos a las instalaciones destacamos: IES Jaime Ferrán, IES Las Canteras, Colegio Privado El Enebral-Montessori, Colegios Concertado Santa María, Colegio Concertado Virgen de la Almudena...

De la misma forma realizaremos la estimación referente a las personas que acuden a las instalaciones deportivas colindantes y con la captación de clientes de otros municipios y poblaciones colindantes.



Figura 69. Instalaciones deportivas municipales Collado Villalba.



Capítulo 7. Plan Financiero.

En este apartado detallaremos, con la máxima precisión, tanto los numerosos gastos en los que se va a incurrir para conseguir fundar este negocio, como los ingresos que se van a obtener del mismo.

Un factor esencial para aproximar la cifra de ingresos es la estimación de la demanda, la cual ha sido calculada y queda detallada en la última sección.

Concluiremos el capítulo con los estados financieros de la empresa a lo largo de los cinco primeros años de actividad. En ellos hemos tenido en cuenta todos los detalles necesarios para realizar un ajuste preciso, cuyas estimaciones concuerden lo máximo con la realidad. Los escenarios contemplados albergaran desde la situación más pesimista hasta posturas algo más realistas.

7.1 Estimación Ingresos.

A continuación se expone una tabla, en la cual, detallamos los ingresos estimados para el primer año y su fuente, en la coyuntura más proclive y realista que se contempla:

Concepto.	Meses invierno.	Meses verano.
Karting.	23.800 €/mes	32.200 €/mes
Socios.	1.800 €/mes	
Chill-Out.	1.820 €/mes	2.425 €/mes
Total mensual.	27.420 €/mes	36.425 €/mes
Total anual.	302.099 €/año	

Tabla 20. Estimación de ingresos anuales en la coyuntura más proclive.

Los cálculos y procedimientos realizados para estimar los ingresos referentes al karting, chill-out y socios han sido los siguientes:

Inicialmente, se ha llevado a cabo un estudio de ocupación en diferentes pistas de la competencia, más concretamente en Carlos Sainz Center (Las Rozas) y Formula Cero (Centro Comercial Xanadú).



Fueron seleccionados estos circuitos porque poseen algunas peculiaridades que compartiría nuestro proyecto. Además, algunos de estos datos han sido facilitados por los circuitos. En la siguiente tabla se pueden observar los datos más interesantes que se pudieron obtener:

Circuito		Media de sesiones totales al día.	Número medio de pilotos por sesión.	Coste medio de la sesión.
Carlos Sainz Center	Fest.	38	10	15,50€
	Lab.	12	7	
Formula Cero	Fest.	35	8	17€
	Lab.	10	6	15€

Tabla 21. Datos de índices de ocupación en la competencia.

Es importante destacar que el índice de ocupación en Formula Cero es menor que en Carlos Sainz Center porque la organización es caótica: los tiempos de espera que te anuncian no se asemejan a la realidad en nada, los tiempos entre tandas son demasiado largos, es imposible concretar una reserva donde la hora de inicio sea la acordada, etc.

Por otro lado, cabe destacar, que la organización en Carlos Sainz Center es excelente, prácticamente no existe pérdida de tiempo entre sesión y sesión, las horas de las reservas concuerdan aproximadamente con la realidad...

Posteriormente, tras poseer todos estos datos, hemos decidido enfrentarnos a una situación realista, estimando los ingresos con la siguiente ocupación:

Meses de invierno (9 meses).

Respecto a los días laborables hemos estimado que el número medio de sesiones sea de 7 al día, es decir, 35 sesiones en total de Lunes a Viernes.

Respecto a los fines de semana y festivos se ha determinado que la ocupación mejore, incrementado las tandas a 20 a lo largo del día, lo que significa, 45 tandas a lo largo del fin de semana.

En cuanto al Chill-Out se ha estimado que, en las circunstancias más naturales, se expondrán una media de 140 consumiciones durante la semana, afrontando que las ventas serán más altas los festivos y fines de semana. Esto significa que a una media de 3 € por consumición, gracias a esta fuente ingresaremos 1.820 €/mes.



Esta media de 20 consumiciones al día es ínfima según las ventas observadas y conforme a los datos facilitados por Carlos Sainz Center, donde el número de las consumiciones expendidas en su cafetería es fácil que llegue a las 150 durante muchos sábados y festivos.

Meses de verano (3 meses).

Con los meses de verano llegarán nuevos horarios, gracias a los cuales se ampliarán las horas de actividad. Sin diferenciar entre días laborables y festivos, estimamos una media de 105 sesiones a lo largo de la semana.

Siendo los meses de verano más proclives para el chill-out, además de la ampliación del horario a las mañanas, aumentamos las ventas del mismo a 190 consumiciones a la semana, hecho que eleva la cantidad ingresada gracias a esta fuente a 2.425 €/mes.

La tarifa media en nuestra pista es de 14 € y se ha estimado el número de 5 pilotos por sesión. El número de pilotos en cada tanda es muy inferior a la media de todos los circuitos de la competencia, con ello pretendemos también embarcarnos en el entorno menos óptimo.

Respecto a los ingresos provenientes de las inscripciones de los socios se ha decidido estimar que durante el primer año se abonarán una cantidad aproximada a los 900 socios, es decir, una media de 90 socios al mes. Esto representa un ingreso de 1.800 € al mes.

7.2 Premisas.

IPC- Dada la situación de inestabilidad financiera y económica en la que nos encontramos y tras realizar estudios sobre la evolución de los precios en estos últimos años donde la fluctuación ha sido enorme, estimamos que durante los tres primeros años debemos mantener los precios ofertados sin modificación y quizás en los dos siguientes considerar un crecimiento anual de los precios del 3%.

Sin embargo, para todos aquellos gastos como pueden ser: alquiler, luz, agua o publicidad, sí que se consideran subidas del 3% desde el primer año.

Respecto a la actualización de los salarios, debido a la actual circunstancia en la que se encuentra la economía y por las previsiones futuras esperanzadoras que se establecen día tras día, consideraremos una subida del 2% durante el periodo estudiado en este documento.



7.3 Plan de Inversiones.

En el plan de inversiones inicial detallaremos los cálculos y la determinación de las inversiones o capital en activo fijo y circulante que necesita la empresa en el horizonte estipulado de 5 años.

7.3.1 Activo de la empresa.

Inmovilizado.

Inicialmente se sopeso la idea de adquirir el terreno y edificar o adquirir la nave. Sin embargo, dicha idea se descartó debido a la incertidumbre económica que estamos atravesando y porque supone arriesgar una cantidad muchísimo más elevada. Por ello, la decisión final es la de alquilar una nave industrial cuyas características podamos adaptar a las demandadas por nuestro plan de negocio.

Uno de los activos primordiales será el acondicionamiento realizado en la nave con el que la adaptaremos para poder llevar a cabo las actividades. Las inversiones ejecutadas por el arrendatario que no puedan disociarse del activo arrendado se contabilizarán como inmovilizados materiales. La amortización de estas inversiones se llevarán a cabo en función de su vida útil, en nuestro caso, utilizaremos de referencia la información proporcionada en el BOE.

En la inversión de acondicionamiento englobaremos: reformas de fontanería, en el saneamiento, climatización, seguridad frente a incendios, electricidad, asfalto del trazado, documentación de obra, licencias, tasas del ayuntamiento, etc.

Concepto	Importe
Reforma Instalaciones existentes: electricidad, climatización, saneamiento y fontanería.	29.373,63 €
Asfaltado.	24.150 €
Licencia de apertura y tasas ayuntamiento.	2.403,51 €
Total.	55.927,14 €

Tabla 22. Concepto Inversión acondicionamiento de la nave.

El asfaltado llevado a cabo tendrá un espesor de 5 cm y se realizará sobre el hormigón de la nave. Dicha tarea será desarrollado por la empresa Asfalpasa y el asfalto seleccionado ha sido el Tipo 12, el cual es el específico para las pistas de karting indoor, y el cual tiene un precio de 11,50 €/m².



El conjunto de tasas a pagar y su importe han sido hallados y refutados en la página web del ayuntamiento de Collado Villalba.

Las reformas llevadas a cabo en la nave las realizara la empresa Sousa e Hijos y el presupuesto presentado por ellos está en los anexos.

En la siguiente tabla podemos observar el importe necesario para conseguir el equipamiento imprescindible para llevar a cabo la actividad:

Unidades	Concepto	Importe	Subtotal
12	Kart Adulto.	7.500 €	90.000 €
8	Kart Niño.	6.000 €	48.000 €
1	Protecciones.	53.919 €	53.919 €
2	Mesa oficina.	120 €	240 €
5	Sillas oficina.	80 €	400 €
3	PC recepción.	750 €	2.250 €
1	Impresora.	200 €	200 €
1	Mostrador recepción.	960 €	960 €
1	Resto mobiliario recepción.	200 €	200 €
8	Taquillas vestuarios.	60 €	480 €
2	Estantería cascos.	100 €	200 €
2	Barra para colgar los monos.	50 €	100 €
20	Asientos replica competición.	150 €	3.000 €
2	Pantallas.	100 €	200 €
2	Banco de trabajo.	600 €	1.200 €
1	Herramientas.	200 €	200 €
1	Sistema Cronometraje.	9.550,41 €	9.550,41 €
1	Marcador Numérico.	4.114 €	4.114 €
36	Cascos.	67,76 €	2.439,36 €
36	Monos.	59,29 €	2.134,44 €
8	Uniformes plantilla.	147,62 €	1.180,96 €
1	Barra Chill-Out.	1.330,93 €	1.330,93 €
4	Camas balinesas.	764 €	3.056 €
20	Pufs.	109	2.180 €
	Total.		227.542,34 €

Tabla 23. Inversión equipamiento.



Figura 70. Equipamiento.



En la próxima tabla se exponen los elementos a amortizar y sus correspondientes amortizaciones según el BOE:

Cuadro de amortización del inmovilizado				
Elemento a amortizar.	Valor adquisición.	Nº Años.	Tasa amortización.	Cuota amortización anual.
Construcciones	53.523,63 €	34	6%	3.211,42 €
Maquinaria	138.000,00 €	18	12%	16.560,00 €
Herramientas y útiles	7.154,76 €	8	25%	1.788,69 €
Mobiliario	12.146,93 €	20	10%	1.214,69 €
Equipo informático	16.314,41 €	8	25%	4.078,60 €
Otros.(Protecciones)	53.919,00 €	20	10%	5.391,90 €
			Total	32.245,3 €

Tabla 24. Elementos a amortizar y sus cuotas de amortización.

Activo Circulante.

Son todas aquellas inversiones realizadas a corto plazo y que no se tratan como una inversión sino que se consideran como financiación del proyecto. Los principales conceptos en nuestro plan de negocio serán:

El stock inicial de bebidas y snacks del chill-out que está valorado en 1000 € y el cual se ira reponiendo mensualmente.

Cuentas a pagar: los pagos a los proveedores se realizaran al contado, de esta forma nos beneficiaremos de mejores precios por pronto pago. Por lo tanto, esta cuenta se encontrara a cero.

Tesorería o bancos: constituye el flujo de dinero que existe en caja durante el desarrollo de la actividad. Los movimientos bancarios hechos durante todo el ejercicio contabilizado.

7.3.2 Pasivo de la empresa.

Engloban todas aquellas fuentes de financiación de la empresa, proceden o bien de los propietarios o de personas ajenas a la misma.

Patrimonio neto.

Cada socio aportara una cantidad de 180.000 €.



Reservas: son los beneficios de la empresa que no se reparten. Según la ley el porcentaje que se debe destinar a las reservas debe ser de una cifra igual o mayor al 10% del beneficio del ejercicio hasta que esta alcance por lo menos el 20% del Capital Social. En nuestro plan de negocio vamos a seguir un criterio conservador, dejando en las reservas el resto de los beneficios durante los cinco primeros años, a partir del cual y si todo va según lo esperado se repartirán los beneficios íntegramente a los socios.

Cuenta de pérdidas y ganancias.

Subvenciones: todos aquellos recursos aportados por terceros que no exigen la devolución de los mismos.

Pasivo exigible a largo plazo.

Prestamos exigibles a largo plazo: conjunto de fondos obtenido gracias a terceros bajo el compromiso de devolución en una cierta fecha y satisfaciendo un interés.

Pasivo exigible a corto plazo.

Prestamos exigibles a corto plazo: proveedores, impuestos, Hacienda, Seguridad Social...

7.4 Inversión Inicial.

Los gastos correspondientes a la inversión inicial de nuestra empresa se sitúan en la cantidad de 309.455,24 €. En la siguiente tabla podemos observar la providencia de dichos gastos:

Adecuación de la nave.	53.523,63 €
Flota de Karts	138.000 €
Protecciones.	53.919 €
Mobiliario y útiles.	19.301,69 €
Equipo Informático	16.314,41€
Gastos de constitución, puesta en marcha y publicidad.	5.626,51 €
Stock inicial.	1.098 €
Arrendamiento.	21.672 €
Total.	309.455,24 €

Tabla 25. Inversión Inicial.



Los recursos financieros pueden provenir de diferentes fuentes: acudiendo a entidades financieras o terceros, con el compromiso de devolver el préstamo en una determinada fecha y satisfaciendo unos intereses; gracias a subvenciones, recursos aportados por terceros pero que no tienen exigencia de devolución; o simplemente, y si es posible, recurrir a los recursos propios de la empresa.

En el presente proyecto, la financiación provendrá de la aportación de los socios. Cada uno aportará un capital de 180.000 €, resultando unos fondos propios de 360.000 €. Se opta por esta forma de financiación ya que en la actualidad los tipos de interés de los préstamos concebidos por los bancos son muy elevados y es más rentable aportar dicha cantidad que solicitar un crédito, asumiendo la posible pérdida de capital por parte del empresario.

7.5 Cuenta de Pérdidas y Ganancias o de Resultados.

Gracias a esta herramienta detallaremos los objetivos a lograr a medio y largo plazo. Para ello debemos tener en cuenta todos estos conceptos:

- Previsión de ventas e ingresos.
- Previsión de costes directos de operaciones.
- Previsión de gastos de estructura.
- Previsión de gastos financieros.
- Previsión de amortizaciones.
- Previsión del impuesto de Sociedades.

La mayor cantidad referente a los gastos se encuentra albergada en los costes fijos, ya que en este punto será donde se concentren los gastos de personal y gastos operativos. Los costes variables supondrán un peso menor, pero de importancia considerable en la cuenta de gastos.

Segregando la partida de costes, tanto los fijos como los variables, se obtiene el siguiente desglose:

- Costes de las ventas.
- Costes fijos:
 - Gasto de personal fijo y eventual.
 - Gastos operativos-alquiler local.



Publicidad.

Gastos de suministro: luz, agua, internet, gastos de servicios técnicos, alarmas, etc. En estos tipos de negocios estos gastos representan un gasto importante dentro de la cuenta de pérdidas.

Debido a la tendencia actual en lo que a economía se refiere, se considera una evolución en los gastos del personal para el periodo de tiempo que se está teniendo en cuenta en el presente documento (5 años).

7.6 Balance de Situación.

Gracias al balance las empresas saben la situación contable de su negocio en una fecha determinada. Es importante apuntar que durante el primer año, los 2-3 primeros meses se consumirán formalizando cuestiones legales y con las obras de acondicionamiento de la nave. Posteriormente el centro comenzara a funcionar con normalidad y la proyección financiera se alargara hasta los cinco años.

Durante los primeros meses debemos tener en cuenta los siguientes aspectos: contrato de alquiler, gastos de constitución de la sociedad, gastos de suministros (consumo eléctrico, agua, asesoría legal de la sociedad...) y el alquiler de la nave.

7.7 Proyecciones Financieras.

Herramienta con la que conseguiremos pronosticar gastos, ventas e inversiones en un determinado periodo e interpretar los resultados en los estados financieros básicos: estado de resultados, balance general y flujo de efectivo.

También facilita la estimación de los resultados que puede obtener un negocio en el futuro, basándose, por ejemplo, en datos históricos.

La solución final serán los estados financieros de la empresa durante los cinco primeros años. Para ajustar al máximo las estimaciones a la realidad debemos tener en cuenta todos los detalles imprescindibles, como la existencia de unos meses sin ingresos al inicio del proyecto.

Situándonos en el caso más desfavorable posible, no se ha planteado un incremento anual de la cifra de los clientes en los cálculos financieros. Además, el resto de parámetros no permanecerán constantes, los precios aumentaran en los dos últimos años; y los gastos de suministros, alquiler y personal también sufrirán distintas subidas.



En función de los distintos escenarios creíbles planteados se ha realizado el siguiente estudio:

En total hemos considerado tres escenarios diferentes, totalmente factibles, en los cuales, las hipótesis de demanda y ocupación cambian. Analizaremos desde una situación muy pesimista hasta una circunstancia óptima de ocupación, además de una situación realista.

A continuación se muestran los resultados de las diferentes hipótesis y escenarios considerados, durante los cinco primeros años de actividad del centro.



Cuenta de Resultados Escenario Realista					
	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos Karting	263.200,00 €	310.800,00 €	310.800,00 €	320.124,00 €	327.255,00 €
Ingresos Chill-Out	20.015,00 €	23.655,00 €	23.655,00 €	24.364,65 €	25.095,59 €
Ingresos Socios	18.000,00 €	22.000,00 €	22.000,00 €	24.000,00 €	28.000,00 €
Total Ingresos	301.215,00 €	356.455,00 €	356.455,00 €	368.488,65 €	380.350,59 €
Coste de Personal	117.154,31 €	130.539,63 €	130.539,63 €	132.150,42 €	135.813,42 €
Alquiler Nave	130.032,00 €	133.932,96 €	133.932,96 €	136.950,95 €	142.089,47 €
Gastos Suministros	17.142,85 €	17.657,13 €	17.657,13 €	18.186,85 €	18.732,45 €
Gastos Publicidad	8.162,62 €	8.920,80 €	8.920,80 €	9.080,42 €	9.244,83 €
Otros Gastos	20.000,00 €	15.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	10.000,00 €
Total Gastos	292.491,78 €	306.050,52 €	303.050,52 €	308.368,64 €	315.880,17 €
Margen Neto	8.723,22 €	50.404,48 €	53.404,48 €	60.120,01 €	64.470,42 €
Amortización inmovilizado material	32.245,30 €	32.245,30 €	32.245,30 €	32.245,30 €	32.245,30 €
B.A.IT	-23.522,08 €	18.159,18 €	21.159,18 €	27.874,71 €	32.225,12 €
B.A.T	-23.522,08 €	18.159,18 €	21.159,18 €	27.874,71 €	32.225,12 €
Impuestos	0,00 €	5.447,75 €	6.347,75 €	8.362,41 €	9.667,54 €
Beneficio Neto	-23.522,08 €	12.711,43 €	14.811,43 €	19.512,30 €	22.557,58 €

Tabla 26. Cuenta de Resultados Escenario Realista.



Balance de Situación Escenario Realista					
	2016	2017	2018	2019	2020
Activo					
Activo No Corriente					
Terrenos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Construcciones	53.523,63 €	53.523,63 €	53.523,63 €	53.523,63 €	53.523,63 €
Maquinaria	138.000,00 €	138.000,00 €	138.000,00 €	138.000,00 €	138.000,00 €
Herramientas y útiles	7.154,76 €	7.154,76 €	7.154,76 €	7.154,76 €	7.154,76 €
Mobiliario	12.146,93 €	12.146,93 €	12.146,93 €	12.146,93 €	12.146,93 €
Equipo informático	16.314,41 €	16.314,41 €	16.314,41 €	16.314,41 €	16.314,41 €
Otros	53.919,00 €	53.919,00 €	53.919,00 €	53.919,00 €	53.919,00 €
Amortización acumulada	32.245,30 €	64.490,60 €	96.735,90 €	128.981,20 €	161.226,50 €
Activo Corriente					
Existencias	1.098,00 €	1.098,00 €	1.098,00 €	1.098,00 €	1.098,00 €
Tesorería	86.566,49 €	131.523,22 €	178.579,94 €	230.337,54 €	285.140,42 €
Total Activo	336.477,92 €	349.189,35 €	364.000,77 €	383.513,07 €	406.070,65 €
Pasivo					
Patrimonio Neto					
Capital	360.000,00 €	360.000,00 €	360.000,00 €	360.000,00 €	360.000,00 €
Reservas		0,00 €	-10.810,65 €	4.000,77 €	23.513,07 €
Resultado negativos ejerc. anteriores		-23522,08	0	0	0
Pérdidas y Ganancias	-23.522,08 €	12.711,43 €	14.811,43 €	19.512,30 €	22.557,58 €
Pasivo No Corriente	0,00 €				
Pasivo Corriente	0,00 €				
Total Pasivo	336.477,92 €	349.189,35 €	364.000,77 €	383.513,07 €	406.070,65 €
Diferencia	0,00 €				

Tabla 27. Balance de Situación Escenario Realista.



Cuenta de Resultados Escenario Pesimista					
	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos Karting	236.208,00 €	279.216,00 €	279.216,00 €	287.592,48 €	296.168,40 €
Ingresos Chill-Out	11.830,00 €	13.650,00 €	13.650,00 €	14.059,50 €	14.481,30 €
Ingresos Socios	6.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	12.000,00 €	15.000,00 €
Total Ingresos	254.038,00 €	302.866,00 €	302.866,00 €	313.651,98 €	325.649,70 €
Coste de Personal	117.154,31 €	130.539,63 €	130.539,63 €	132.150,42 €	135.813,42 €
Alquiler Nave	130.032,00 €	133.932,96 €	133.932,96 €	136.950,95 €	142.089,47 €
Gastos Suministros	17.142,85 €	17.657,13 €	17.657,13 €	18.186,85 €	18.732,45 €
Gastos Publicidad	8.162,62 €	8.920,80 €	8.920,80 €	9.080,42 €	9.244,83 €
Otros Gastos	20.000,00 €	15.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	10.000,00 €
Total Gastos	292.491,78 €	306.050,52 €	303.050,52 €	308.368,64 €	315.880,17 €
Margen Neto	-38.453,78 €	-3.184,52 €	-184,52 €	5.283,34 €	9.769,53 €
Amortización inmovilizado material	32.245,30 €	32.245,30 €	32.245,30 €	32.245,30 €	32.245,30 €
B.A.IT	-70.699,08 €	-35.429,82 €	-32.429,82 €	-26.961,96 €	-22.475,77 €
B.A.T	-70.699,08 €	-35.429,82 €	-32.429,82 €	-26.961,96 €	-22.475,77 €
Impuestos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Beneficio Neto	-70.699,08 €	-35.429,82 €	-32.429,82 €	-26.961,96 €	-22.475,77 €

Tabla 28. Cuenta de Resultados Escenario Pesimista.



Balance de Situación Escenario Pesimista					
	2016	2017	2018	2019	2020
Activo					
Activo No Corriente					
Terrenos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Construcciones	53.523,63 €	53.523,63 €	53.523,63 €	53.523,63 €	53.523,63 €
Maquinaria	138.000,00 €	138.000,00 €	138.000,00 €	138.000,00 €	138.000,00 €
Herramientas y útiles	7.154,76 €	7.154,76 €	7.154,76 €	7.154,76 €	7.154,76 €
Mobiliario	12.146,93 €	12.146,93 €	12.146,93 €	12.146,93 €	12.146,93 €
Equipo informático	16.314,41 €	16.314,41 €	16.314,41 €	16.314,41 €	16.314,41 €
Otros	53.919,00 €	53.919,00 €	53.919,00 €	53.919,00 €	53.919,00 €
Amortización acumulada	32.245,30 €	64.490,60 €	96.735,90 €	128.981,20 €	161.226,50 €
Activo Corriente					
Existencias	1.098,00 €	1.098,00 €	1.098,00 €	1.098,00 €	1.098,00 €
Tesorería	39.389,49 €	36.204,97 €	36.020,45 €	41.303,79 €	51.073,32 €
Total Activo	289.300,92 €	253.871,10 €	221.441,28 €	194.479,32 €	172.003,55 €
Pasivo					
Patrimonio Neto					
Capital	360.000,00 €	360.000,00 €	360.000,00 €	360.000,00 €	360.000,00 €
Reservas		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Resultado negativos ejerc.anteriores		-70699,08	-106128,9	-138558,72	-165520,68
Pérdidas y Ganancias	-70.699,08 €	-35.429,82 €	-32.429,82 €	-26.961,96 €	-22.475,77 €
Pasivo No Corriente	0,00 €				
Pasivo Corriente	0,00 €				
Total Pasivo	289.300,92 €	253.871,10 €	221.441,28 €	194.479,32 €	172.003,55 €
Diferencia	0,00 €				

Tabla 29. Balance de Situación Escenario Pesimista.



Cuenta de Resultados Escenario Optimista					
	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos Karting	354.480,00 €	418.320,00 €	418.320,00 €	420.307,00 €	424.296,00 €
Ingresos Chill-Out	27.720,00 €	36.960,00 €	36.960,00 €	38.192,00 €	39.424,00 €
Ingresos Socios	30.000,00 €	40.000,00 €	40.000,00 €	45.000,00 €	50.000,00 €
Total Ingresos	412.200,00 €	495.280,00 €	495.280,00 €	503.499,00 €	513.720,00 €
Coste de Personal	117.154,31 €	130.539,63 €	130.539,63 €	132.150,42 €	135.813,42 €
Alquiler Nave	130.032,00 €	133.932,96 €	133.932,96 €	136.950,95 €	142.089,47 €
Gastos Suministros	17.142,85 €	17.657,13 €	17.657,13 €	18.186,85 €	18.732,45 €
Gastos Publicidad	8.162,62 €	8.920,80 €	8.920,80 €	9.080,42 €	9.244,83 €
Otros Gastos	20.000,00 €	15.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	10.000,00 €
Total Gastos	292.491,78 €	306.050,52 €	303.050,52 €	308.368,64 €	315.880,17 €
Margen Neto	119.708,22 €	189.229,48 €	192.229,48 €	195.130,36 €	197.839,83 €
Amortización inmovilizado material	32.245,30 €	32.245,30 €	32.245,30 €	32.245,30 €	32.245,30 €
B.A.IT	87.462,92 €	156.984,18 €	159.984,18 €	162.885,06 €	165.594,53 €
B.A.T	87.462,92 €	156.984,18 €	159.984,18 €	162.885,06 €	165.594,53 €
Impuestos	26.238,88 €	47.095,25 €	47.995,25 €	48.865,52 €	49.678,36 €
Beneficio Neto	61.224,04 €	109.888,93 €	111.988,93 €	114.019,54 €	115.916,17 €

Tabla 30. Cuenta de Resultados Escenario Optimista.



Balance de Situación Escenario Optimista					
	2016	2017	2018	2019	2020
Activo					
Activo No Corriente					
Terrenos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Construcciones	53.523,63 €	53.523,63 €	53.523,63 €	53.523,63 €	53.523,63 €
Maquinaria	138.000,00 €	138.000,00 €	138.000,00 €	138.000,00 €	138.000,00 €
Herramientas y útiles	7.154,76 €	7.154,76 €	7.154,76 €	7.154,76 €	7.154,76 €
Mobiliario	12.146,93 €	12.146,93 €	12.146,93 €	12.146,93 €	12.146,93 €
Equipo informático	16.314,41 €	16.314,41 €	16.314,41 €	16.314,41 €	16.314,41 €
Otros	53.919,00 €	53.919,00 €	53.919,00 €	53.919,00 €	53.919,00 €
Amortización acumulada	32.245,30 €	64.490,60 €	96.735,90 €	128.981,20 €	161.226,50 €
Activo Corriente					
Existencias	1.098,00 €	1.098,00 €	1.098,00 €	1.098,00 €	1.098,00 €
Tesorería	171.312,61 €	313.446,84 €	457.681,07 €	603.945,91 €	752.107,38 €
Total Activo	421.224,04 €	531.112,97 €	643.101,90 €	757.121,44 €	873.037,61 €
Pasivo					
Patrimonio Neto					
Capital	360.000,00 €	360.000,00 €	360.000,00 €	360.000,00 €	360.000,00 €
Reservas		61.224,04 €	171.112,97 €	283.101,90 €	397.121,44 €
Resultado negativos ejerc. anteriores					
Pérdidas y Ganancias	61.224,04 €	109.888,93 €	111.988,93 €	114.019,54 €	115.916,17 €
Pasivo No Corriente	0,00 €				
Pasivo Corriente	0,00 €				
Total Pasivo	421.224,04 €	531.112,97 €	643.101,90 €	757.121,44 €	873.037,61 €
Diferencia	0,00 €				

Tabla 31. Balance de Situación Escenario Optimista.



7.8 Cuenta de Resultados

A continuación se incorporan las gráficas donde podemos observar la evolución de los beneficios para los tres escenarios planteados:

Escenario Pesimista.

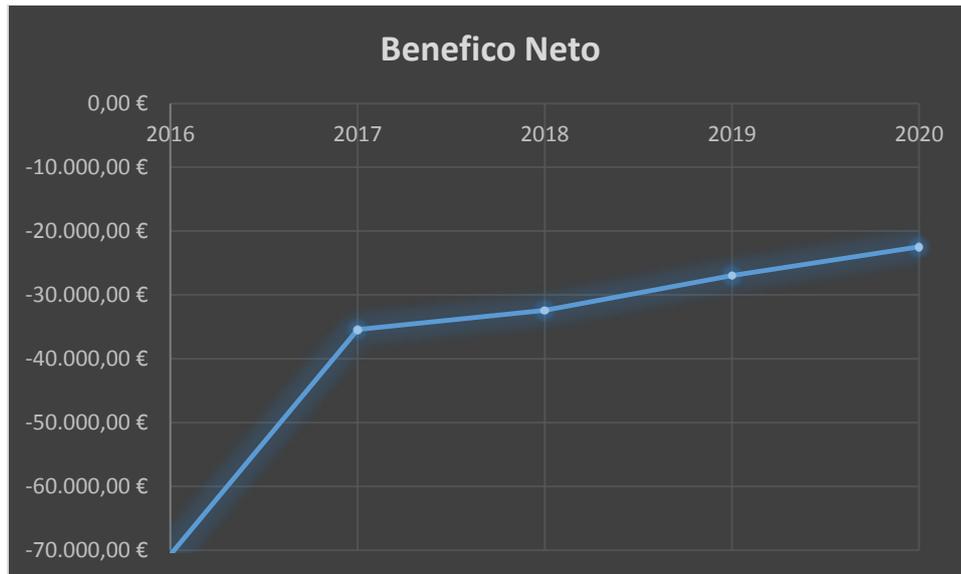


Figura 71. Evolución Beneficio Neto Escenario Pesimista.

Escenario Optimista.

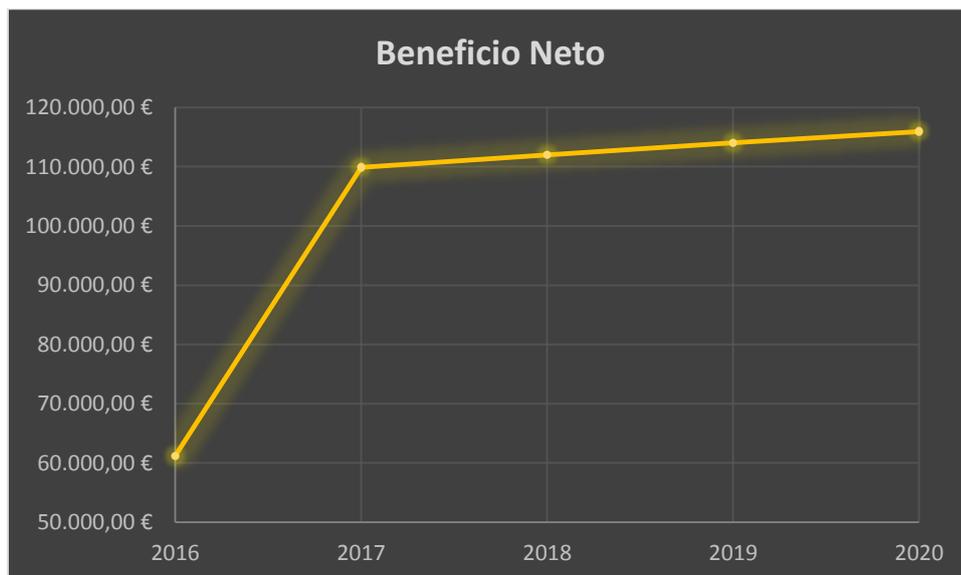


Figura 72. Evolución Beneficio Neto Escenario Optimista.



Escenario Realista.

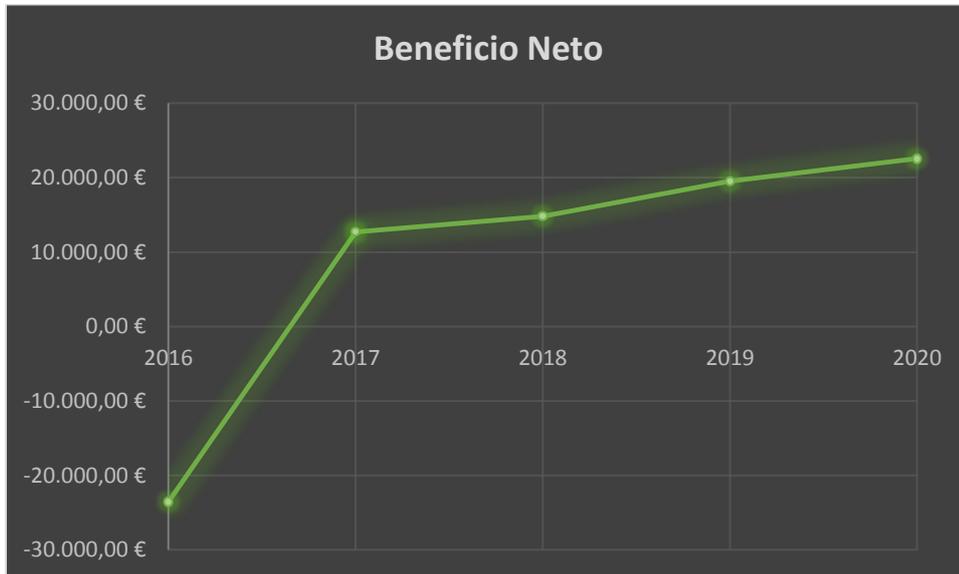


Figura 73. Evolución Beneficio Neto Escenario Realista.

En las gráficas podemos observar como desde el primer año se obtienen beneficios en los escenarios realista y optimista, en el más pesimista y disparatado no se obtendrán beneficios, pero podemos apreciar cómo año tras año se reducen las pérdidas. También se puede analizar que los incrementos anuales en los años 4 y 5 del 3% respecto a los precios y gastos de alquiler, suministros, publicidad, personal, etc. se contrarrestan y no se producen grandes variaciones en los beneficios, los cuales seguirán creciendo año tras año.



7.9 Ratios Financieros

Para realizar el análisis financiero de una empresa existen numerosos ratios que nos facilitan la tarea: ratios de liquidez, miden la facilidad con la que puede conseguir tesorería la empresa; ratios de apalancamiento, evalúan el nivel de endeudamiento de la empresa; ratios de eficiencia o rotación, determinan la productividad con que la empresa emplea sus activos; y ratios de rentabilidad, miden la rentabilidad sobre inversiones actuales de una empresa.

Aunque existen numerosos ratios para medir la rentabilidad de una empresa, en el presente proyecto se ha decidido utilizar el ROA, rentabilidad económica, y el ROE, rentabilidad financiera.

ROA o rentabilidad económica.

Ratio que mide la rentabilidad sobre el activo total, es decir, el beneficio generado por el activo de la empresa. Mayores beneficios habrá generado el activo total a mayor ratio, un valor más alto significa una situación más prospera para la empresa. Este ratio tiene una gran importancia, indicador muy tenido en cuenta por las entidades de crédito, ya que refleja la capacidad de los activos de la empresa para generar beneficio o retorno de la propia inversión.

$$ROA = \frac{\text{Beneficio} + \text{Intereses}}{\text{Activo Total}}$$

Para los tres escenarios propuestos obtenemos las siguientes tablas:

Escenario Realista.

	Beneficio	Intereses	Activos totales	ROA
2016	-23.522,08 €	0 €	336.477,92 €	-6,99%
2017	12.711,43 €	0 €	349.189,35 €	3,64%
2018	14.811,43 €	0 €	364.000,77 €	4,07%
2019	19.512,30 €	0 €	383.513,07 €	5,09%
2020	22.557,58 €	0 €	406.070,65 €	5,56%

Tabla 32. ROA Escenario Realista.



Escenario Pesimista.

	Beneficio	Intereses	Activos totales	ROA
2016	-70.699,08 €	0 €	289.300,92 €	-24,44%
2017	-35.429,82 €	0 €	253.871,10 €	-13,96%
2018	-32.429,82 €	0 €	221.441,28 €	-14,64%
2019	-26.961,96 €	0 €	194.479,32 €	-13,86%
2020	-22.475,77 €	0 €	172.003,55 €	-13,07%

Tabla 33. ROA Escenario Pesimista.

Escenario Optimista.

	Beneficio	Intereses	Activos totales	ROA
2016	61.224,04 €	0 €	421.224,04 €	14,53%
2017	109.888,93 €	0 €	531.112,97 €	20,69%
2018	111.988,93 €	0 €	643.101,90 €	17,41%
2019	114.019,54 €	0 €	757.121,44 €	15,06%
2020	115.916,17 €	0 €	873.037,61 €	13,28%

Tabla 34. ROA Escenario Optimista.

ROE o rentabilidad financiera

Dicho ratio relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. A mayor ratio, mayores beneficios generan los recursos propios, una situación más prospera para la empresa.

$$ROE = \frac{\text{Beneficio neto despues de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

Escenario Realista.

	Beneficio	Recursos Propios	Reservas	ROE
2016	-23.522,08 €	360.000,00 €	0,00 €	-6,53%
2017	12.711,43 €	360.000,00 €	0,00 €	3,53%
2018	14.811,43 €	360.000,00 €	-10.810,65 €	4,24%
2019	19.512,30 €	360.000,00 €	4.000,77 €	5,36%
2020	22.557,58 €	360.000,00 €	23.513,07 €	5,88%

Tabla 35. ROE Escenario Realista.



Escenario Pesimista.

	Beneficio	Recursos Propios	Reservas	ROE
2016	-70.699,08 €	360.000,00 €	0,00 €	-19,64%
2017	-35.429,82 €	360.000,00 €	0,00 €	-9,84%
2018	-32.429,82 €	360.000,00 €	0,00 €	-9,01%
2019	-26.961,96 €	360.000,00 €	0,00 €	-7,49%
2020	-22.475,77 €	360.000,00 €	0,00 €	-6,24%

Tabla 36. ROE Escenario Pesimista.

Escenario Optimista.

	Beneficio	Recursos Propios	Reservas	ROE
2016	61.224,04 €	360.000,00 €	0,00 €	17,01%
2017	109.888,93 €	360.000,00 €	61.224,04 €	26,09%
2018	111.988,93 €	360.000,00 €	171.112,97 €	21,09%
2019	114.019,54 €	360.000,00 €	283.101,90 €	17,73%
2020	115.916,17 €	360.000,00 €	397.121,44 €	15,31%

Tabla 37. ROE Escenario Optimista.

A la hora de calcular la viabilidad de un proyecto, los parámetros más significativos son el VAN (Valor Actual Neto) y el TIR (Tasa Interna de Retorno). Ambos conceptos se basan en lo mismo, y es la estimación de los flujos de caja que tenga la empresa (simplificando, ingresos menos gastos netos).

Para que el proyecto sea rentable el VAN tendrá que ser superior a cero, lo que significará que recuperaremos la inversión inicial y tendremos más capital que si lo hubiéramos puesto a renta fija.

Respecto a la Tasa Interna de Retorno, será el tipo de interés en el que el VAN se hace cero. Si el TIR es alto, estamos ante un proyecto empresarial rentable, que supone un retorno de la inversión equiparable a unos tipos de interés altos que posiblemente no se encuentren en el mercado. Sin embargo, si el TIR es bajo, posiblemente podríamos encontrar otro destino para nuestro dinero.



	Escenarios		
	Realista	Pesimista	Optimista
VAN	408.918,02 €	-224.533,39 €	1.528.986,11 €
TIR	33%	-16%	81%

Tabla 38. VAN y TIR proyecto.

Como se puede ver en la tabla anterior, los resultados de la valoración de los flujos del proyecto son bastante satisfactorios para los escenarios realista y optimista, donde el VAN y TIR son holgadamente positivos. Si es cierto que para el escenario pesimista nos encontramos con beneficios netos negativos; considerando la circunstancia más agorera e imprevisible. Con nuestras ganas, pasión e ilusión no meditamos en ningún momento el poder precipitarnos en esta última situación.



Capítulo 8. Plan de recursos humanos.

8.1 Necesidades del personal.

En nuestro negocio, donde el trato con los clientes queremos que se convierta en un factor muy importante y ofertar un servicio de máxima calidad, el capital humano lo consideramos una parte fundamental.

La estructura será la siguiente:

Los socios se encargaran de la dirección, la tesorería, parte de la administración, la dirección de operaciones, del marketing y de la gestión de RRHH.

Se contrataran camareros que se encargaran de gestionar el chill-out, incluyendo la gestión del stock y la limpieza del mismo.

También será necesaria la contratación de personal que se encargue de realizar la mejor recepción posible, encargados de acoger a los clientes, realizar los registros, tramitar quejas, facturas, etc.

Otro grupo importante de nuestra plantilla serán los comisarios/mecánicos, cuya labor será la de solventar cualquier problema ocasionado en el trazado o a los karts, al igual que organizar y enseñar a nuestros pilotos.

El último grupo que formara parte de nuestra plantilla serán los empleados de la limpieza, los cuales acudirán determinados días a las instalaciones para mantenerlas imaculadas.

Lo más lógico será que cada socio tenga unas funciones claramente diferenciadas para que no se produzcan frecuentes interferencias entre ellos, en caso de discrepancias deberá alcanzarse un acuerdo y cada uno marca las pautas a seguir dentro de su “campo”.

Esta es la estructura básica que se pretende instaurar en la fase inicial, pero según el negocio vaya consiguiendo estabilidad y cierta solidez se procederá a la contratación de más personal. De esta forma conseguimos aligerar la carga de trabajo de los socios, los cuales, podrán dedicarse de forma más exclusiva a labores gerenciales.



8.2 Descripción de los puestos.

Socios.

Serán los máximos responsables en la gestión del centro:

Definirán las líneas estratégicas principales a seguir.

Gestión administrativa y financiera. El asesoramiento por una asesoría se considera fundamental.

En el área de Operaciones se encargaran de supervisar, controlar y definir las actividades más importantes del centro.

Serán los responsables de las políticas de Marketing realizadas.

Se ocuparan de la parte de gestión de RRHH: contrataciones, bajas, periodos de vacaciones, personal auxiliar, etc.

Organización de eventos especiales.

Consideramos condiciones esenciales la formación universitaria o una importante experiencia previa.

Habilidades y competencias como disciplina, facilidad de relaciones interpersonales, capacidad de liderazgo, de trabajo y compromiso con el proyecto son primordiales.

Los socios registrarán cuestiones de gran importancia, donde muchas veces es necesaria incluso la confidencialidad.

También consideramos que es muy importante tener un estrecho vínculo con este deporte, lo que nos permitirá llevar a cabo la mejor de las estrategias.

De todos ellos dependerá el correcto funcionamiento diario de la pista, el mantenimiento de las instalaciones y el buen ambiente que se disfrute. Finalmente, gracias al marketing serán los responsables de conseguir llegar a mercados potenciales y desarrollar acciones que ataquen a posibles nuevos nichos de mercado.

Comisarios-Mecánicos.

Sus ocupaciones más recalcales son:

Mantenimiento óptimo de los karts.

Comprobar que todos los pilotos van uniformados adecuadamente y llevan puesto el cinturón de seguridad antes de encenderles el kart.

Vigilancia en todo momento de la sesión, serán los encargados de solventar cualquier problema que se pueda ocasionar.



Mantenimiento del trazado y de las protecciones.

Limpieza de los karts y del circuito.

Encargados de informar a los pilotos de todas las normas.

Podrán expulsar a cualquier piloto que incumpla las normas y pueda poner en peligro a los demás usuarios.

Sera fundamental poseer nociones básicas de mecánica, capacidad de trabajo en equipo y facilidad de comunicación.

Según el BOE, en el convenio de instalaciones deportivas, su grupo es el 3.1 y el salario base anual es de 12.632,51 € (14 pagas).

Recepcionista.

Las principales tareas que realizarán serán:

Inmejorable acogida a toda nuestra clientela.

Realización de los registros informáticos.

Informar de las normas del centro.

Resolver las dudas que puedan tener nuestros clientes.

Gestionar las reservas.

Tramitar posibles quejas.

Sera muy importante tener nociones básicas de administración para optar a este puesto, al igual que poseer habilidades comerciales y un estupendo trato con los clientes.

Camarero/a.

Las funciones más destacables que deberá desarrollar son:

Atenderá la cafetería.

Gestionará los pedidos.

No será requerida una formación específica, sin embargo atesorar alguna experiencia en hostelería y tener buena presencia física se valorará positivamente.

Tanto el camarero como la recepcionista pertenecen al grupo 3 del convenio del sector servicios y su salario base mensual es de 1.007,27 €.



Empleados de la limpieza.

No es requerida una formación específica, su función principal será la de mantener limpias todas las instalaciones y seguirá un plan de limpieza previamente establecido, únicamente acudiendo los días por semana necesarios.

Según el BOE, en el convenio de instalaciones deportivas, los empleados de la limpieza pertenecen al grupo 2.3 y su salario base mensual es de 900,88 €.

Para ocupar nuestros puestos de trabajo se buscaran personas polivalentes, extrovertidas y con empatía que puedan ganarse la confianza de los clientes, y de esta forma poder conseguir establecer relaciones duraderas.

8.3 Política Retributiva.

Inicialmente, las instalaciones contarán con 9 trabajadores en plantilla, los cuales trabajarán 25 horas semanales y sus horarios de trabajos serán los adecuados para que entre semana haya 3 empleados en las instalaciones, apoyados por los socios; durante el fin de semana este número aumente a 5 trabajadores y, por último, destaca el empleado de limpieza.

En los meses de verano, donde se duplica prácticamente las horas, la plantilla estará formada por 16 trabajadores. A 5 de nuestros empleados ya en plantilla se les aumentara su contrato hasta las 40 horas semanales y el resto del personal trabajara 25 horas.

Tabla Gastos Personal.						
Cargo	Sal.Base Mensual.	S.S. Mensual	Sal. Mensual Total.	Sal.Base Anual	S.S. Anual.	Sal. Anual Total.
Camarero/a	1.007,27€	302,18€	1.309,45€	14.101,78€	4.230,52€	18.332,3€
Mecánico/comisario	902,32€	270,69€	1.173,02€	12.632,51€	3.789,66€	16.422,2€
Empleado limpieza	900,88€	270,26€	1.171,14€	12.612,32€	3.783,64€	16.395,9€
Recepcionista	1.007,27€	302,18€	1.309,45€	14.101,78€	4.230,52€	18.332,3€

Tabla 39. Sueldos empleados.

En la tabla debemos destacar que todos los sueldos base corresponden a los contratos de 40 horas semanales.



En el primer año, para conseguir un servicio idóneo, se ha estimado que los empleados deben dividirse de la siguiente forma:

- Entre semana deberá haber en todo momento una recepcionista, un camarero y un monitor/mecánico.
- Durante el fin de semana, festivos y meses de verano se doblará el número de recepcionistas y monitores/mecánicos.

Los socios ayudarán y brindarán su apoyo a los empleados en todas las tareas que fueran necesarias o cuando surjan determinados problemas. Si por cualquier motivo se observa durante los primeros meses que el servicio ofrecido no es el deseado se tomarán las medidas necesarias, incorporando plantilla de forma progresiva hasta alcanzar el nivel óptimo que permita ofrecer el mejor de los servicios a nuestros clientes.

8.4 Restos de Política de Personal.

Selección.

La selección del personal la realizarán los responsables del área de RRHH con los más altos criterios de exigencia y profesionalidad.

En el apartado de Plan de Gestión de Calidad del presente documento se especifica el sistema de selección y captación, cuyas fases son las siguientes:

La Dirección de RRHH detalla los puestos de trabajo vacantes, fijando los requerimientos, condiciones y aspectos más relevantes.

Comunicación de la existencia de puestos de trabajo vacantes a través de diferentes vías.

Recepción de los currículums.

Entrevista de la Dirección con aquellos candidatos que anteriormente han sido seleccionados como los más adecuados.

Formas de contratación.

El personal se contratará en un determinado régimen en función de su nivel dentro de la plantilla y de las necesidades ocasionadas, pero inicialmente:

Tanto la recepcionista como el camarero/a y comisarios-mecánicos tendrán un contrato de 6 meses renovable, por 6 meses más. A partir del cumplimiento de este segundo contrato podrán pasar a ser fijos.



Directivos: serán los socios, pero igualmente tendrán asignado un salario.

Formación

Para todos los empleados se realizara un pequeño curso inicial, donde se impartirá la formación necesaria para efectuar de la mejor manera las actividades a realizar, además de técnicas comerciales cuya finalidad es la de ayudar a conseguir una importante fidelización de clientes.

Funciones a subcontratar.

La empresa subcontratara:

Servicios de asesoría jurídica: la asesoría jurídica será brindada por un bufete de abogados que asesorara a la Dirección en todas aquellas materias desconocidas.

Gestoría laboral: se ocupara del procedimiento de tramitación de nóminas, los procesos de altas y bajas, de gestionar los despidos...

Servicios de técnicos de reparaciones que solucionen todas aquellas incidencias que puedan ocasionarse en las instalaciones y que los responsables del mantenimiento no puedan solventar.

Políticas de seguridad laboral y Prevención de Riesgos Laborales.

La prevención de riesgos laborales será responsabilidad tanto de la Dirección como del resto de la plantilla. Cada trabajador será responsable de su puesto de trabajo, en el cual tiene que destacar la seguridad. Todos los empleados estarán dotados de los medios y entrenamiento necesario, asegurando así que todo el personal trabaja de forma segura y cumpliendo la legislación vigente al respecto.

El conjunto de trabajadores se comprometerán a fomentar un clima y ambiente de trabajo, donde exista una clara preocupación por la salud y la seguridad.

Se establecerá un adiestramiento a la plantilla sobre aspectos de seguridad como:

Reglamento de emergencias.

Elementos de prevención y protección de la salud.



Selección adecuada de los equipos de trabajo.

Adecuación de las exigencias de cada puesto de trabajo a la calificación y a la experiencia de cada empleado.

La Dirección asumirá la responsabilidad de efectuar todas las medidas necesarias para identificar, evaluar, controlar y paliar los posibles riesgos que puedan originarse en el centro.



Capítulo 9. Plan Jurídico.

Antes de crear una empresa se debe seleccionar la forma jurídica que mejor se adapte al conjunto de características propias de la empresa. Para ello es necesario conocer las distintas formas jurídicas existentes, dominando tanto las ventajas como los inconvenientes de cada una de ellas.

Karting Rua Electric contará con los servicios de una determinada asesoría, la cual ayudará a realizar los trámites iniciales pertinentes y en todos aquellos casos que sea imprescindible.

En general, a la hora de seleccionar la forma jurídica idónea se han de tener en cuenta los siguientes criterios:

El tipo de actividad a desempeñar, pudiendo acarrear exigencias legales, obligando a establecerse en una forma concreta.

El número de socios, siendo aconsejable constituir una sociedad si existe más de un socio. Una sola persona también puede formar una sociedad anónima o limitada.

Según la responsabilidad que se desea asumir (limitada o ilimitada).

Dependiendo de la forma jurídica elegida se debe aportar un determinado capital mínimo.

Aspectos fiscales: habrá formas que tributen a través del IRPF, como autónomos o comunidades de bienes; y otras que lo harán a través del Impuesto de Sociedades, como las sociedades limitadas y anónimas.

9.1 Principales sociedades mercantiles.

Sociedad Anónima (SA).

El capital social mínimo es de 60.000 E, el cual estará totalmente suscrito en el momento de la creación de la sociedad y al menos desembolsado en un 25%. El capital estará dividido en acciones que se pueden traspasar libremente.

No se exige un número mínimo de socios para su constitución y su responsabilidad será limitada al valor de sus acciones.

Tributa a través del Impuesto de Sociedades a un tipo del 30%.



Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL).

El capital social mínimo es de 3.000 E, el cual será desembolsado al 100% y estará dividido en partes iguales, indivisibles y acumulables. En general, dichas participaciones no se podrán traspasar libremente a personas ajenas a la sociedad, solo se pueden transmitir al conyuge, padres o hijos u otros socios.

De la misma forma que las sociedades anónimas, no se exige un número mínimo de socios, tributa por el Impuesto de Sociedades y la responsabilidad de los socios es limitada al valor de sus participaciones.

Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE).

Este tipo de sociedad es muy similar a las sociedades de responsabilidad limitada pero poseen algunas características especiales como: los socios serán como máximo 5 y como mínimo 1, el capital social estará comprendido entre 3.012 E y 120.202 E, su constitución es más ágil, ventajas fiscales...

Sociedad Anónima Laboral (SAL) y Sociedad Limitada Laboral (SLL).

Son las sociedades en las cuales la mayoría del capital social (más del 50%) corresponde a los trabajadores con contrato indefinido y jornada completa.

Para las SAL el capital mínimo para su creación es de 60.101,21 E, mientras que para las SLL es de 3.005,06 E.

El número mínimo de personas para su constitución es de 3, siendo dos de los cuales trabajadores. Su responsabilidad será limitada.

Los tres tipos existentes en estas sociedades son: socios no trabajadores, socios trabajadores y trabajadores asalariados.

Necesitan la calificación del Ministerio de Trabajo como sociedad laboral y su inscripción en el Registro de Sociedades Laborales.



Sociedad Colectiva.

Sociedad mercantil formada por al menos dos socios, los cuales ponen en común trabajo, capital o ambos. Tributa por el Impuesto de Sociedades.

Existen dos tipos de socios: socios colectivos, con responsabilidad personal, ilimitada, solidaria y subsidiaria; y socios industriales, aportan trabajo y su responsabilidad es limitada.

Sociedad Comanditaria.

Formadas por al menos dos socios, no existe un capital mínimo necesario para su creación, salvo que sea una Sociedad Comanditaria por acciones, la cual se rige igual que las SA.

Los dos tipos de socios posibles son: socios colectivos, con responsabilidad ilimitada, personal, subsidiaria y solidaria; y socios comanditarios, que aportan solamente capital y cuya responsabilidad es limitada.

9.2 Trámites para la constitución de las sociedades mercantiles.

1. Adquisición de la Certificación negativa del nombre.
2. Redacción de los Estatutos.
3. Ante notario, concesión de la escritura de constitución y aprobación de los Estatutos.
4. Demanda de Código de Identificación fiscal (CIF).
5. Liquidación del impuesto de Transmisiones Patrimoniales y actos Jurídicos Documentados (ITPAJD).
6. Inscripción en el Registro Mercantil y adquisición de personalidad jurídica.

9.3 Nuestra Empresa.

Karting Rua Electric va a ser constituida en Madrid, se constituirá la sociedad en la forma de SL (Sociedad Limitada), que es la que mejor se adapta a las características de nuestro negocio; y estará formada por dos socios.



La fundación de la empresa se realizara durante la segunda mitad del año 2015. En caso de que tenga lugar un importante retraso se replantearía la estrategia según la coyuntura del momento, siendo incluso necesario realizar un nuevo estudio de mercado, con el que reduciríamos posibles riesgos debido a la evolución del mercado y para mantenernos en contacto con la realidad.

La nueva sociedad contara con un Capital Social de 400.000 E y estará compuesta por dos emprendedores, los cuales aportaran el 50% cada uno.

Debido a que la sociedad mercantil escogida ha sido la Sociedad Limitada (SL) a continuación se procede a describir en detalle las características fundamentales de la misma.

Tramites de Constitución.

1. Certificación Negativa del Nombre. Tramite que sirve para acreditar que el nombre escogido por la sociedad no coincide con alguno ya existente. Para realizar este trámite hay que acudir al Registro Mercantil Central de Madrid, su plazo aproximado de obtención son 5 días y el coste medio es de 7 E.
2. Aportaciones Dinerarias. Procedimiento donde el notario solicita las aportaciones dinerarias a los socios.
3. Redacción de los Estatutos y otorgamiento de Escrituras. En este acto los socios fundadores firman la Escritura de Publica de constitución de la sociedad que incluye los estatutos, plazo para otorgar escritura es de 2 meses aproximadamente y el coste asciende a los 300 E.
4. Impuesto sobre Transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (MOD.600). Impuesto que grava la constitución de una sociedad, se realiza en la Dirección de Tributos de la D.G.A, el plazo es de 30 días hábiles y no tiene ningún coste.
5. Inscripción en el Registro Mercantil. Herramienta de información a terceros, debe realizarse en el plazo de dos meses desde el otorgamiento de la escritura y su coste es en función del capital social.
6. Legalización de los Libros Oficiales de Comercio. Antes del inicio de la actividad, toda empresa está obligada a tener estos libros oficiales contables y mercantiles. Su coste medio es de 18 E, se compran en papelerías especializadas y su legalización se lleva a cabo en el Registro Mercantil de la provincia.



Características a destacar.

Entre todas las sociedades mercantiles, la sociedad de responsabilidad limitada destaca porque su capital debe ser superior a los 3.000 € y está dividido en participaciones. Dichas participaciones son acumulables e indivisibles, no se denominan acciones, no pueden incorporarse a títulos negociables, no tiene el carácter de valores y no pueden transmitirse hasta la inscripción de la sociedad o el aumento del capital en el Registro Mercantil.

Para constituir una Sociedad Limitada no se exige ni un número mínimo ni máximo de socios, incluso un único socio puede establecer una Sociedad Limitada (Sociedad Limitada Unipersonal). Los socios no tiene responsabilidad personal por las deudas sociales.

Siendo cualquiera su objeto, la sociedad siempre tendrá carácter mercantil.

El nombre no puede ser idéntico al de otra sociedad ya existente, y siempre deberá figurar la indicación de Sociedad Limitada o Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Las aportaciones serán valoradas económicamente, y nunca pueden ser objeto de aportación el trabajo o los servicios.

Tramites de mantenimiento de la empresa.

Las Sociedades Limitadas tienen que llevar la contabilidad y los libros conforme con el Código de Comercio: Libro Diario, Libro de Inventarios y de Cuentas Anuales, Libro de Actas y Libro Registro de Socios, así como Libro Registro de Contratos para sociedades unipersonales.

Para legalizar todos estos libros hay que presentarlos en el Registro Mercantil del domicilio social, para su compra se debe acudir a librerías y papelerías técnicas.

En el Impuesto de Sociedades el tipo general de gravamen es del 25% y según el Modelo 202 dicho pago se puede fraccionar y presentar trimestralmente.

Si la empresa tiene personal contratado o si paga a otros profesionales está obligada a cumplir las retenciones a cuenta del I.R.P.F cada trimestre. Respecto a las retenciones a cuenta por rendimientos procedentes del arrendamiento de inmueble urbanos, los empresarios individuales y los profesionales estarán obligados a retener cuanto abonen dichos rendimientos en el ejercicio de sus actividades durante el periodo objeto de declaración.



El Resumen Anual de Retenciones e Ingresos a Cuenta del I.R.P.F. se deberá presentar anualmente, al igual que la Declaración Anual de Retenciones e Ingresos a Cuenta del I.R.P.F. y del Impuesto sobre Sociedades por Rendimientos procedentes del Arrendamientos de Inmuebles Urbanos.



Capítulo 10. Conclusiones.

Una vez llegados hasta este punto, habiendo realizado un exhaustivo estudio del plan de negocio, podemos afirmar que la implantación de una pista de karting indoor, con karts eléctricos, en el municipio de Collado Villalba, es perfectamente viable en todos los sentidos.

A consecuencia de la situación actual en la que vivimos, tanto a nivel económico como social, consideramos clave la estrategia de la empresa, la cual, en nuestro caso, se basa en la diferenciación. Nuestros precios se posicionaran en la media existente entre nuestros competidores. Sin embargo, gracias a la utilización de karts eléctricos, si quisiéramos podríamos modificar nuestra estrategia y establecer unos precios inferiores a los de todos nuestros competidores. Esto es debido a que nuestro margen de beneficio es mayor que el de todos nuestros competidores, que utilizan karts de gasolina.

A lo largo de este documento se han analizado todas aquellas posibilidades que tiene este negocio para hacerse con un nicho en el mercado, la estrategia a largo plazo que se perseguirá, la demanda que se generara y la rentabilidad que podría proporcionar el mismo. Todo ello se ha acometido con la máxima rigurosidad posible.

Inicialmente, tras haber analizado la evolución del mercado en el que pretendemos embarcarnos a través de distintos estudios, y la esperanzadora proyección que se espera para los próximos años respecto al desarrollo financiero y la mejora del estilo de vida para la población seleccionada como potencial, se puede afirmar que emprender un negocio así es una fantástica idea.

Por otro lado, el escoger Collado Villalba como municipio para albergar nuestro centro se resume en la consideración de enclave estratégico, es una de las localidades que más crece año tras año, posee un importante público potencia, cerca del 67% de la población se encuentra en el rango de edades objetivo. Además, todos aquellos que deciden subir a nuestra fantástica sierra del norte de Madrid, a esquiar en el Puerto de Navacerrada, hacer senderismo, tomar el aperitivo en las diferentes terrazas, disfrutar de las fiestas patronales de los pueblos, todos ellos deberán pasar por la puerta de nuestro circuito para llegar a su destino. Otro aspecto a destacar de la selección es el gran número de colegios e institutos y del centro deportivo municipal, que alberga tres campos de fútbol, piscinas, gimnasio, pistas de tenis y pádel y polideportivo. Estos emplazamientos incrementan el público potencial de forma significativa. Por último, la red de transporte, tanto a través del transporte público como por carretera, es inmejorable.



En conclusión, el emplazamiento donde pretendemos desarrollar la actividad contribuye de forma muy positiva a la hora de conseguir el éxito, siempre que gestionemos la empresa de forma adecuada.

El objetivo de la empresa es constituir un negocio cimentado en la práctica del karting, ofertando un servicio diferenciado, a través de los karts eléctricos; de calidad, en unas instalaciones modernas, con una seguridad de última generación, un diseño del trazado insuperable y a precios asequibles. Con todo ello, y aprovechando el mercado existente, pretendemos entrar con fuerza en este mundo, pese a los tiempos tan castigados económicamente por los que atravesamos.

Gracias al análisis de mercado realizado podemos afirmar el incremento del gasto destinado al ocio y entretenimiento en las familias de la Comunidad de Madrid, Ávila y Segovia, así como, gracias a los triunfos de nuestros deportistas del mundo del motor, como Marc Márquez, Carlos Sainz Jr., Fernando Alonso, Nani Roma, atraigan a muchos aficionados a sentir la adrenalina de la velocidad. También es importante destacar el incremento del número de mujeres que practican el karting. Todo ello sitúa al karting como un ocio muy interesante, el número de aficionados es muy importante y la tendencia a incrementar ese número nos garantiza la demanda, y a través de una buena gestión, el éxito.

En el capítulo 4 se analizó el sector utilizando el modelo de las 5 fuerzas de Porter, lo cual nos posibilita a afirmar lo siguiente: la existencia de un competidor directo a tener muy en cuenta a la hora de definir la estrategia de marketing, la amenaza de nuevos entrantes es muy baja debido a la necesidad de un importante capital y por el panorama económico actual, la amenaza originada por posibles productos sustitutivos puede solventarse con una correcta política de precios. Finalmente, analizamos el poder de negociación de los clientes y de los proveedores.

Una vez realizado el estudio de la empresa mediante el análisis DAFO, se decide establecer la estrategia de posicionamiento que deberá seguir la empresa. Se opta por un posicionamiento de calidad e innovación, rasgo diferenciador; la propuesta de nuestra pista es otorgar un servicio de importancia, compuesto por los mejores karts, unas protecciones de última generación y el diseño de un trazado sin igual, todo ello con unas tarifas muy competitivas.



Respecto al plan de marketing, cabe destacar, que en este apartado describimos todas las actividades que se van a desarrollar para atraer clientela y se detallan sus puntos fuertes. Es fundamental en la puesta en marcha del centro una fuerte campaña de publicidad como: inauguración, a través de las redes sociales y foros, guías locales... Posteriormente, ofreciendo el mejor de los servicios a nuestros clientes, sean ellos la mejor publicidad, el llamado de boca en boca. Si todo sale según lo establecido en este documento, más adelante se acometerán otras labores de marketing como: propaganda en monopostes y vallas publicitarias o cuñas en las radios regionales.

Tras la realización de un exhaustivo estudio de la competencia en toda la Comunidad de Madrid y de los dos circuitos de karts eléctricos existentes en todo el país (Mallorca y Jerez de la Frontera) se desarrolla la política de precios que se instaurará en nuestro centro. La cual se basa en ofrecer una tarifa muy cerca de la media de todos estos circuito; contando con unas instalaciones, medidas de seguridad y karts en la mayoría de los casos muy superiores a los de la competencia. Realizando una adecuada campaña de marketing, para darse a conocer, percibimos que el existo está asegurado. Serán los propios socios de la empresa los encargos del marketing, no siendo necesaria una inversión muy elevada.

También ha sido objeto de estudio las fases a seguir en la puesta en marcha del negocio, todo ello detallado en la planificación de la implantación. Algunas de estas etapas son: estudio previo, estudio básico de viabilidad, registro de la instalación en la autoridad competente, etc.

Una vez implantada la empresa se detallan todos los aspectos importantes para desarrollar un soberbio servicio que permita la prosperidad del negocio, puntos clave como: RRHH, procesos, recursos materiales, se describe la forma en la que se va a trabajar en el centro y las actuaciones a seguir frente a eventualidades que puedan suceder.

En el apartado más significativo del presente proyecto realizamos los análisis de los estados financieros de la empresa durante los 5 primeros años. Las conclusiones obtenidas a través del cálculo de los más importantes ratios financieros para el estudio de la viabilidad económica de centro se presentan a continuación:

El ROA, utilizado para medir la eficiencia con la que genera renta los activos totales de una empresa, con independencia de las fuentes de financiación utilizadas. En los escenarios más proclives son siempre positivos, lo que significa que los activos generaran benéficos en la empresa. Únicamente, en el escenario realista, en el primer año de actividad sale negativo, fruto de los importantes gastos de la inversión inicial, de publicidad y promociones necesarias para alcanzar nuestra cifra inicial de clientes y dar a conocer nuestras instalaciones. A partir de este año serán todos positivos y la



tendencia es a incrementar. No se mantienen constantes debido a la realización de la hipótesis en la que incrementamos anualmente los precios, gastos de personal, suministros, alquiler...

Respecto al ROE, a mayor valor mejor es la inversión. También es interesante que su tendencia en el tiempo sea creciente. En el presente documento los valores de ROE son lo suficientemente elevados para indicar que la inversión es rentable.

Finalmente, si analizamos el proyecto en su conjunto, durante los 5 años estipulados, obtenemos para el escenario realista un TIR de 33% y un VAN de 408.918,02 €.

En conclusión, el negocio es rentable y la posibilidad de implantarlo es muy elevada. Prácticamente se puede garantizar el éxito del negocio, ya que consideramos que con nuestra pasión, ilusión y ganas es imposible que nos precipitemos en una de las situaciones agoreras y pesimistas.

Se considera fundamental el plan de recursos humanos ya que la meta es ofrecer un servicio de calidad sin igual. Los socios formaran parte de la plantilla y el personal será el mínimo requerido para ofrecer el servicio de calidad esperado. La ocupación de cada uno de los empleados de la plantilla se define en el correspondiente capítulo.

Karting Rua Electric estará formada por dos socios, Alvaro Rua Da-Cunha y Gonzalo Vázquez Hellín, y se constituirá la sociedad bajo la forma de SL (Sociedad Limitada), es la más adecuada para este tipo de negocio y sus características. La nueva sociedad contará con un Capital Social de 360.000 €.

Conclusiones personales.

Considero que tras haber conseguido derribar la barrera de entrada que atesoran estos tipos de negocios económicamente hablando, con esfuerzo e ilusión por parte de los socios es factible obtener un importante nicho en el mercado y alcanzar nuestra meta. La viabilidad de la empresa está más que demostrada.

El negocio prosperará persiguiendo todas las pautas detalladas en el presente documento, ya que las probabilidades de éxito del negocio son muy elevadas, con un fantástico mercado al que aspirar, y gracias a las técnicas indicadas y la gestión pertinente es viable.



Los riegos se irán reduciendo según vayamos consiguiendo una afluencia constante de clientes y manteniendo los costes lo más bajo posible. Además, la aceptación de los karts eléctricos por parte de nuestros clientes va a ser espectacular, gracias a sus características, siendo muy superiores a las de los karts de gasolina. Nuestra flota estará compuesta de 20 karts.

En Karting Rua Electric la seguridad será uno de los objetivos principales. Los pilotos disfrutarán de un sofisticado sistema de seguridad (activa y pasiva) que les proporcionará la tranquilidad de practicar su deporte favorito, sin correr riesgos innecesarios, permitiendo desarrollar todo el potencial de los pilotos y experimentando sensaciones extremas.

Considero el momento actual ideal para emprender este negocio, ya que la economía parece remontar y los efectos de la crisis que hemos superado van quedando atrás.



Anexos.

Reglamento para la utilización de los karts.

Artículo 1.

La conducción de los Karts deberá realizarse de forma responsable y correcta. Si se realizase alguna de las siguientes maniobras podría darse por finalizada la sesión para el individuo, perdiendo el importe del ticket y no tendría derecho a reclamación:

- Embestir las barreras de protección adrede.
- Por cerrar o no ceder el paso.
- Por empujar o embestir a los demás vehículos en circulación.
- No atender las señales de los comisarios.
- Conducción peligrosa y temeraria.
- Por otras causas justificadas que considere el jefe de pista.

Artículo 2.

Permanecer en la zona de boxes y el taller está totalmente prohibido. Una vez vestidos de la forma correcta para practicar la actividad y tras la charla donde se exponen las normas, se deberá esperar tras la valla protectora hasta que le indiquen los empleados de pista que pueden acceder a la zona de boxes. Si alguna persona incumple lo expuesto anteriormente se le retirara el ticket, perdiendo su importe.

Artículo 3.

Está prohibido fumar en cualquier zona de las instalaciones.

Artículo 4.

En caso de provocar un accidente de forma premeditada, el infractor abonara los desperfectos ocasionados.



Artículo 5.

Es obligatorio el uso de casco protector y de mono, los cuales serán entregados, durante la conducción de los karts. Ambas prendas se comprobarán que están perfectamente abrochadas y ajustadas antes del inicio de la sesión.

Artículo 6.

Está totalmente prohibido arrojar objetos desde los karts, tales como calzado, gafas, casco, etc...

Artículo 7.

En caso de avería de tu vehículo o que quede inmovilizado en cualquier punto del circuito, ¡no descienda del kart ni atraviese andando el trazado!, levante la mano y espera a que algún comisario de pista le atienda en el punto donde el problema ocurrió.

Artículo 8.

Si consideras que tu kart no marcha como desea, efectúa una parada en boxes transcurrida la primera vuelta para que nuestros empleados puedan solventar el problema. No esperes al final de la sesión para realizar la reclamación, puesto que ya no será posible atenderte pues habrás consumido ya tu ticket.

Artículo 9.

Nuestros empleados podrán anular cualquier ticket, devolviendo el importe, si antes de subir a los karts el individuo se encuentra bajo los efectos del alcohol o las drogas, por no tener la estatura reglamentaria o edad mínima y por otras causas justas que se estimen.

Artículo 10.

Si por fuerzas mayores el servicio queda interrumpido, el importe de las sesiones previstas para ese tiempo será reembolsado a nuestros clientes o la tanda será aplazada.



Artículo 11.

El precio de la sesión es por persona y no se podrán repartir las vueltas o la duración de la tanda entre varios usuarios.

Artículo 12.

La conducción de los karts deberá hacerse correctamente, cediendo el paso a aquellos pilotos más rápidos que quieran adelantar. Cuando alguno de los indicadores parpadee con una luz azul significa que debes ceder el paso ya que el piloto que te antecede es más rápido que tú.

Los adelantamientos deberán realizarse siempre que no se ponga en peligro la seguridad, con el fin de evitar en todo lo posible los accidentes.

Artículo 13.

Las personas con el cabello largo deberán llevarlo recogido y dentro del casco.

Artículo 14.

Siempre debe abrocharse el cinturón de seguridad de los karts e ir debidamente ajustado.

Artículo 15.

No se puede utilizar los karts sin calzado, o con un calzado tipo chanclas.

Artículo 16.

Con ropa que quede colgando, como bufandas o pañuelos, no se puede utilizar los karts.

Artículo 17.

La empresa no se hace responsable de los objetos que puedan extraviar los clientes durante la conducción de los karts y que no hayan sido previamente depositados en taquilla.



Normas del circuito y seguridad.

- Los usuarios no tienen acceso al trazado si no es en su tanda y con el kart asignado.
- Durante la sesión, en la pista, ningún cliente puede salir del kart en ningún momento.
- Los usuarios no podrán subir al kart si no cumplen las medidas mínimas requeridas.
- Los clientes deben acceder al kart sin ningún tipo de vestimenta que pueda ser peligrosa (bufandas o pañuelos) o alguna pertenencia que pueda extraviar.
- Todos los pilotos deberán subir al kart con el casco debidamente abrochado y el mono perfectamente ajustado.
- Está totalmente prohibido chocarse en la pista de forma premeditada.
- Los usuarios deben firmar que han leído las normas de seguridad y que las aceptan.
- El piloto no puede sacar ningún miembro (pierna o brazo) de su posición en el kart.
- No se puede pilotar el kart en sentido contrario.
- Ningún cliente puede conducir los karts si está bajo los efectos de las drogas o el alcohol.
- El cliente reconoce saber el significado de todas las banderas de carrera.
- Cualquier acción realizada por el usuario que pueda comprometer su seguridad, la de otro cliente o la de los propios comisarios, será penalizada de forma directa con su expulsión de la pista.
- Los pilotos obedecerán las indicaciones que los miembros de seguridad del circuito les realicen mediante banderas, gestos o palabra.



Significado de las banderas de carrera.



Bandera amarilla agitada = Peligro/Prohibido adelantar.



Bandera verde agitada = Pista libre.



Bandera azul agitada = Ceder el paso, está a punto de ser doblado.



Bandera negra con círculo naranja fija con el número de un vehículo = Problema mecánico, parada obligatoria en boxes para reparar.



Bandera negra/blanca fija con el número de un vehículo = Advertencia de comportamiento antideportivo.



Bandera negra fija con el número de un kart = exclusión de carrera, obligatorio abandonar la pista.



Bandera roja fija o agitada = Parada de carrera, manga o entrenamiento.



Bandera cuadros blancos y negros agitada = Fin de carrera, manga o entrenamiento.



Presupuesto Protex Karting Protecciones.

PROTEX KARTING
Impact absorbing system - Indoor & Outdoor

Playa de Major, s/n - Noalla - 36990 Sanxenxo (Pontevedra)
Telf. 00 34 986 723 977 - Fax 00 34 986 691 395
info@protexkarting.com • www.protexkarting.com

Presupuesto nº: 038P/2015
Contacto: Alvaro Rúa Da-Cunha
Tel: 699.54.93.73
E-mail: alvaro-rua@hotmail.com

Sanxenxo, a 26 de Marzo de 2015

PRESUPUESTO 450 m PROTEX KARTING Indoor en Madrid

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	PRECIO	TOTAL
PROTEX KARTING (60 barreras de 10 m.)	400	90€	36.000€
Casquillos metálicos para conexión de barreras PROTEX	40	80€	3.200€
Muelles especiales de acero de carbono	80	70€	5.600€
Piezas soportes para muelles, incluye mordazas y tornillos (todo el material reforzado)	80	40€	3.200€
Piezas soportes fijos (para zonas de no impacto)	55	35€	1.925€
Placas negras de Polietileno (3000x300x10mm)	10	60€	600€
400 Piquetas (asfalto) ó 800 tornillos tipo hilty (hormigón)	1		1.600€
960 Remaches y Tornillería Adicional: 480 Tornillos especiales para fijar muelles, 180 Tornillos avellanados para colocación plaquetas, 12 tapas y 60 embellecedores para las uniones	1		1.794€
4 Trolers, 10 Pletinas verticalidad y pack de herramientas de montaje (SIN CARGO).			00€
TOTAL (IVA no incluido)			53.919 €

- Colores: rojo y blanco.
- Garantía: 6 meses.
- Tiempo de instalación aproximado: 5 días.
- El cliente debe aportar 5 ó 6 personas que se encargarán de la instalación de la barrera bajo la supervisión del Director de Protex Karting.
- Transporte excluido.
- Dirección técnica de montaje excluido (billete de avión, estancia y dietas).

Forma de pago:

- 50% a la confirmación del pedido (transferencia bancaria)
- 50% para el envío de la barrera.

Cuenta Bancaria: ABANCA IBAN: ES25 2080 5055 5530 4000 6349 Swift: CAGLESMMXXX

- Presupuesto válido hasta el 30/04/2015 -

PROTEX KARTING



Presupuesto Pixel Sistema Cronometraje.

Pixel Ingeniería, S.L.

C/ Oroval, 17. Polígono Ull Fondo
12539 Alquerias del N.P (Cs) Spain
Tel. / Fax. +34 964 532 964

C.I.F. : B-12728739
www.pixelcom.es
info@pixelcom.es



FACTURA PROFORMA

CLIENTE:

Karting Indoor Madrid - Alvaro Rua -

Madrid (Madrid)

CIF:

Nº REFERENCIA: P2440/2015 FECHA 21/04/2015

DESCRIPCIÓN: Presupuesto sistema de cronometraje

Cantidad	Código	Descripción	Precio	Desc.%	Total
1		SOFTWARE PACK SP1 Pixeltiming. Incluye: Cronometraje, Informes, HARDWARE DE CRONOMETRAJE	3.557,00	20	2.845,60
20		Transponder	70,00	0	1.400,00
1		Decoder TH	2.395,00	0	2.395,00
1		Lector en meta	554,00	5	526,30
ORDENADORES Y PERIFERICOS					
1		PC de cronometraje 15 pulgadas o superior	670,00	0	670,00
1		Cuota mensual de mantenimiento, licencia de uso y actualizaciones Paquete SP1	56,00	0	56,00
1		El coste de la instalación se calculará en el momento de conocer los detalles del proyecto, se hace un estimado de unos 1100€	0,00	0	0,00

NETO : 7.892,90

IVA 21% : 1.657,51

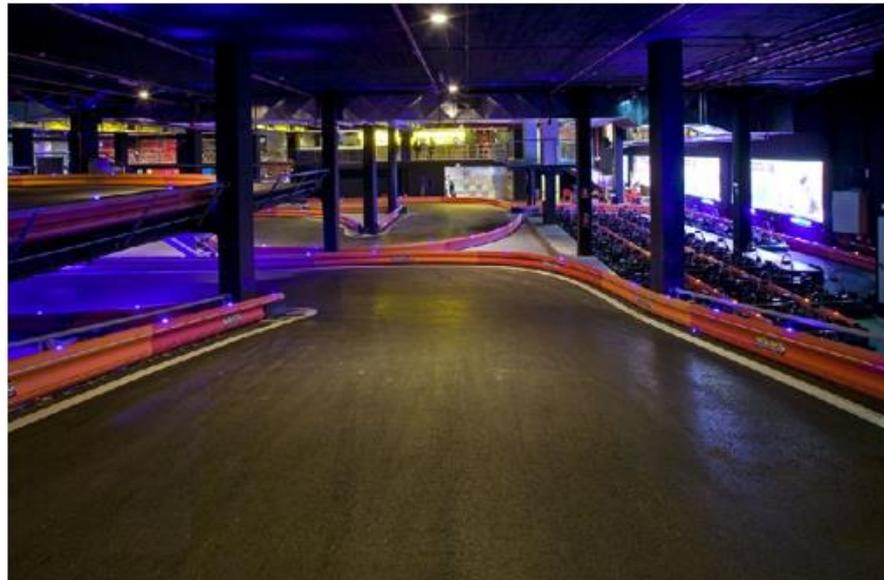
TOTAL (Euros): 9.550,41

Validez de la oferta 30 días. Cuenta Bancaria Sabadell: ES23 0081 0209 32 0001312534

Observaciones: Preinstalación por cuenta del cliente



Presupuesto Reforma Nave.



PRESUPUESTO

014/15
D. ÁLVARO RÚA DA-CUNHA
AVD. ROSAL, 50. NAVACERRADA

1. REFORMA NAVE INDUSTRIAL



CONSTRUCCIONES SOUSA E HIJOS, S.L.
www.sousaehijos.es

A/a: D. Álvaro Rúa Da-Cunha.
Avenida del Rosal, 50. Navacerrada (Madrid)
RECONSTRUCCION DE MURO DE MAMPOSTERIA
15/04/2015
PPTO Nº: 014/15

Muy Sr. Nuestro:

Según sus instrucciones y amable solicitud, adjunto presentamos estudio para la actuación de obra:

1. REFORMA NAVE INDUSTRIAL

Para cuantas cuestiones necesiten, el Sr. Sousa, queda a su entera disposición, en el número de teléfono 615.82.70.10.

Sin otro particular, y en espera de que la presente sea de su agrado, les saludamos atentamente.

D. Antonio Sousa Lamas
Director Gerente



CONSTRUCCIONES SOUSA E HIJOS, S.L.
www.sousaehijos.es

A/a: D. Álvaro Rúa Da-Cunha.
Avenida del Rosal, 50. Navacerrada (Madrid)
REFORMA NAVE INDUSTRIAL.
15/04/2015
PPTO N°: 014/15



Ud	Descripción	Totales	Precio	Importe
----	-------------	---------	--------	---------

CAPÍTULO C01 UNICO

Ud INSTALACION ELECTRICA

1,00	Realización de las instalaciones de detención y extinción de incendios, distribución de las instalaciones de agua sanitaria, incluida la desconexión del antiguo ramal y la nueva acometida. Instalación y distribución eléctrica con las altas de los servicios. Instalación del aire acondicionado de las oficinas de dicha nave.	4.545,00	4.545,00	4.545,00
------	---	----------	----------	----------

Ud REFORMA ASEOS DE TAMAÑO MEDIO

1,00	Renovación de toda la instalación de fontanería. Sustitución de baldosas y pavimento. Mueble de baño con lavabo encimera y espejo con acabado a tono con el mueble. Cambio del techo del baño con rejilla a techo. Colocación focos nuevos halógenos. Nuevos mecanismos eléctricos. Accesorios nuevos de baño.	9.183,92	9.183,92	9.183,92
------	--	----------	----------	----------

Ud MURO DE MAMPOSTERIA

7,00	Construcción del muro de mampostería, así como rejuntado y recalzado de la misma.	638,26	4.467,82	4.467,82
------	---	--------	----------	----------

Ud DEMOL. MURO MAMPOST. MACIZO A MANO

3,00	Demolición, por medios manuales, de fábrica de mampostería granítica desconcertada, tomada con mortero de cemento y aplado de restos.	215,25	645,75	645,75
------	---	--------	--------	--------

Ud MATERIALES

1,00	Ladrillos huecos tochana de 24 CDLE, cemento, mallas, saneamientos, pintura y todos los elementos necesarios para conseguir que la reforma sea apta para el nuevo uso de la nave.	4.663,39	4.663,39	4.663,39
------	---	----------	----------	----------



PLAN DE NEGOCIO DE UNA PISTA DE KARTING-INDOOR



CONSTRUCCIONES SOUSA E HIJOS, S.L.
www.sousaehijos.es

A/a: D. Álvaro Rúa Da-Cunha.
Avenida del Rosal, 50. Navacerrada (Madrid)
REFORMA NAVE INDUSTRIAL.
15/04/2015
PPTO N°: 014/15



Ud	Descripción	Totales	Precio	Importe
Ud	RETIRADA DE ESCOMBROS Y LIMPIEZA			
	Retirada de escombros y limpieza de la obra.	1,00	769,85	769,85
TOTAL CAPITULO		C01		24.275,73

Importe de los referidos trabajos, 24.275,73 €, I.V.A. No incluido.

En el momento de facturar, se cargará el correspondiente I.V.A.

Forma de pago: 50% a la aceptación del presupuesto, resto al finalizar.

En Navacerrada, a 15 de Abril de 2015.

POR CONSTRUCCIONES SOUSA E HIJOS, S.L.

LA PROPIEDAD,



Cuestionario de Satisfacción del Cliente.

Fecha

Persona de contacto/teléfono (voluntario)

¿Cómo conoció nuestras instalaciones?

Internet Radio Prensa Amigos Otro (especifique)

Cuestiones		Nivel de Satisfacción de los clientes				
		Excelente	Muy bien	Normal	Regular	Mal
1	Actitud del personal					
2	Plazo de respuesta ante una consulta o necesidad					
3	Atención recibida					
4	Relación Calidad/Precio.					
5	Precios de las promociones y ofertas					
6	Horarios de las instalaciones					
7	Ambiente, higiene y conservación.					
8	Accesibilidad					
9	Chill-Out					
10	Satisfacción global					
11	Comparación respecto a otros circuitos de karting					

¿Cuáles de las anteriores preguntas considera más importante?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

Observaciones y sugerencias:

Introduzca su email para entrar en el sorteo de tres tandas para ti y 3 amigos más.



Estudio de mercado. Encuesta.

Edad:

¿Cuántas horas semanales dedicas al ocio?

- Ninguna
- Dos horas
- Entre dos y cinco horas
- Entre cinco y diez horas
- Más de diez horas

¿Está interesado usted en actividades deportivas con carácter lúdico y social? (Indique una puntuación de 0 a 5)

Indique cuales de las siguientes actividades lúdicas y sociales valora usted más (marcar mínimo 3):

- Leer un libro
- Recreación al aire libre
- Cine o películas
- Deporte Indoor.
- Encuentro con amigos
- Ir de compras
- Otro (especifique)

¿Ha practicado usted alguna vez el karting?

- Si
- No

Si te gustan los karts, ¿con que asidua acudes?

- Más de una vez al mes
- Cada 6 meses
- Una vez al año
- No todos los años

Ante la posibilidad de apertura de un circuito de karting indoor en la localidad de Collado Villalba, ¿estaría usted a favor?

- Si
- No



¿Qué cuota anual de socio estaría dispuesto a pagar para ser socio de estas instalaciones?

- Menos de 10€
- Entre 10 y 15€
- Entre 15 y 20€
- Más de 20€

¿Cuánto estaría usted dispuesto a desplazarse para disfrutar de unas instalaciones como estas?

- Menos de 5 km
- De 5 a 10 km
- De 10 a 30 km
- Más de 30 km

¿Cuáles son para usted los factores más importantes a la hora de decantarse por unas instalaciones u otras? (marcar mínimo 3):

- Facilidades de pago.
- Distancia.
- Calidad del servicio.
- Precio.
- Atención personalizada.
- Respeto medioambiental.
- Otro (especifique)

Estado civil.

- Soltero
- Casado
- Viudo

Sexo.

- Femenino
- Masculino



PLAN DE NEGOCIO DE UNA PISTA DE KARTING-INDOOR



Nº Encuestas	Edad	Horas semanales ocio	Interes social	Karting	Asiduidad	Interes Karting C.V	Cuota anual socio	Distancia	Estado Civil	Actividades ludico/sociales	Factores a destacar
50	19	Mas de 10	5	SI	1 - 6 meses	SI	Entre 10 - 15	Entre 10 - 30	S	Leer un libro 15	Facilidad de pago 15
	30	Entre 2 - 5	4	SI	1 - año	SI	Entre 10 - 15	Entre 10 - 30	S	Recreación al aire libre 32	Distancia 19
	25	Mas de 10	5	SI	1 - 6 meses	SI	Entre 15 - 20	Mas de 30	S	Cine o peliculas 28	Calidad servicio 44
	42	Entre 5 - 10	3	SI	No todos los años	SI	Entre 10 - 15	Entre 5 - 10	C	Deporte Indoor 26	Precio 29
	56	Entre 5 - 10	5	NO	1 - año	SI	Entre 15 - 20	Menos de 5	C	Encuentro con amigos 38	Atencion Personalizada 21
	30	Mas de 10	4	SI	1 - mes	SI	Mas 20	Entre 5 - 10	S	Ir de compras 5	Respeto medioambiental 20
	39		2	NO	-	SI	Menos de 10	Entre 5 - 10	C	Otro 6	Otro 2
	16	Mas de 10	5	SI	1 - 6 meses	SI	Entre 15 - 20	Menos de 5	S		
	22	Mas de 10	5	SI	1 - mes	SI	Mas de 20	Entre 5 - 10	S		
	15	Mas de 10	5	SI	No todos los años	SI	Menos de 10	Entre 5 - 10	S		
	18	Mas de 10	5	SI	No todos los años	SI	Menos de 10	Mas de 30	S		
	29	Entre 2 - 5	4	SI	1 - 6 meses	SI	Entre 15 - 20	Entre 10 - 30	C		
	28	Entre 5 - 10	4	SI	1 - mes	SI	Mas de 20	Entre 5 - 10	S		
	36	Entre 2 - 5	3	SI	No todos los años	SI	Entre 10 - 15	Menos de 5	S		
	16	Mas de 10	5	SI	No todos los años	SI	Menos de 10	Entre 5 - 10	S		
	25	Mas de 10	5	SI	1 - 6 meses	SI	Entre 15 - 20	Mas de 30	S		
	23	Mas de 10	2	SI	1 - año	SI	Entre 10 - 15	Entre 10 - 30	S		
	31	Entre 2 - 5	4	SI	1 - año	SI	Entre 10 - 15	Entre 5 - 10	S		
	33	Mas de 10	3	SI	1 - mes	SI	Entre 15 - 20	Menos de 5	C		
	15	Entre 5 - 10	2	NO	-	SI	Entre 10 - 15	Menos de 5	S		
	52	Entre 5 - 10	5	SI	No todos los años	SI	Mas de 20	Menos de 5	V		
	56	Mas de 10	4	SI	1 - año	SI	Mas de 20	Entre 10 - 30	C		
	29	Entre 5 - 10	2	NO	1 - año	SI	Entre 10 - 15	Entre 5 - 10	S		
	18		0	NO	-	SI	Entre 15 - 20	Entre 5 - 10	S		
	17	Mas de 10	4	SI	1 - 6 meses	SI	Mas de 20	Menos de 5	S		
	17	Mas de 10	5	SI	1 - 6 meses	SI	Mas de 20	Entre 5 - 10	S		
	18	Mas de 10	4	SI	1 - 6 meses	SI	Entre 15 - 20	Menos de 5	S		
	21	Mas de 10	4	SI	1 - 6 meses	SI	Mas de 20	Entre 5 - 10	S		
	38	Entre 2 - 5	4	SI	No todos los años	SI	Entre 10 - 15	Menos de 5	C		
	42	Entre 5 - 10	4	SI	No todos los años	SI	Mas de 20	Menos de 5	C		
	20	Entre 2 - 5	5	SI	1 - mes	SI	Mas de 20	Entre 5 - 10	S		
	21	Mas de 10	5	SI	1 - año	SI	Entre 15 - 20	Mas de 30	S		
	63	Mas de 10	4	NO	-	NO	Mas de 20	Menos de 5	S		
	25	Entre 2 - 5	3	SI	1 - año	SI	Entre 15 - 20	Entre 10 - 30	S		
	33	Entre 5 - 10	5	SI	1 - año	SI	Entre 15 - 20	Entre 10 - 30	S		
	21	Entre 5 - 10	4	SI	No todos los años	SI	Entre 10 - 15	Entre 5 - 10	S		
	21	Entre 2 - 5	5	SI	1 - año	SI	Entre 10 - 15	Entre 5 - 10	S		
	22	Mas de 10	5	SI	No todos los años	SI	Entre 15 - 20	Menos de 5	S		
	21	Mas de 10	5	SI	No todos los años	SI	Mas de 20	Entre 5 - 10	S		
	28	Entre 5 - 10	4	SI	1 - mes	SI	Mas de 20	Entre 5 - 10	C		
	18	Entre 5 - 10	4	SI	1 - año	SI	Entre 15 - 20	Entre 10 - 30	S		
	17	Entre 5 - 10	5	SI	No todos los años	SI	Menos de 10	Menos de 5	S		
	33	Entre 2 - 5	5	SI	1 - año	SI	Entre 15 - 20	Entre 5 - 10	C		
	18	Entre 2 - 5	4	SI	1 - 6 meses	SI	Mas de 20	Entre 10 - 30	S		
	20	Entre 5 - 10	4	SI	1 - 6 meses	SI	Entre 15 - 20	Menos de 5	S		
	16	Mas de 10	2	SI	1 - 6 meses	SI	Entre 15 - 20	Entre 10 - 30	S		
	14	Entre 5 - 10	4	SI	No todos los años	SI	Entre 10 - 15	Mas de 30	S		
	20	Mas de 10	5	SI	1 - mes	SI	Mas de 20	Menos de 5	S		
	32	Entre 5 - 10	3	SI	1 - año	SI	Entre 15 - 20	Entre 5 - 10	C		
	30	Mas de 10	4	SI	1 - 6 meses	SI	Mas de 20	Menos de 5	S		



PLAN DE NEGOCIO DE UNA PISTA DE KARTING-INDOOR



Cash Flow 2016 Escenario Realista.

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo Inicial	360.000,00	308.660,52	53.186,65	53.254,69	57.608,43	61.962,18	64.431,18	71.185,89	77.940,61	78.008,64	82.362,39	86.716,13
Cobros												
Prestaciones karting	0,00	0,00	23.800,00	23.800,00	23.800,00	32.200,00	32.200,00	32.200,00	23.800,00	23.800,00	23.800,00	23.800,00
Ventas chill-out	0,00	0,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00	2.425,00	2.425,00	2.425,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00
Socios	0,00	0,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Total Cobros	0,00	0,00	27.420,00	27.420,00	27.420,00	36.425,00	36.425,00	36.425,00	27.420,00	27.420,00	27.420,00	27.420,00
Pagos												
Alquileres	10.836,00	10.836,00	10.836,00	10.836,00	10.836,00	10.836,00	10.836,00	10.836,00	10.836,00	10.836,00	10.836,00	10.836,00
Construcción	38.836,81	14.686,82	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipamiento	0,00 €	227.542,34	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Proveedores	0,00	0,00	1.098,00	1.098,00	1.098,00	1.098,00	1.098,00	1.098,00	1.098,00	1.098,00	1.098,00	1.098,00
Publicidad	0,00	742,05	742,05	742,05	742,05	742,05	742,05	742,05	742,05	742,05	742,05	742,05
Suministros	0,00	0,00	4.285,71	0,00	0,00	4.285,71	0,00	0,00	4.285,71	0,00	0,00	4.285,71
Salarios	0,00	0,00	8.423,54	8.423,54	8.423,54	16.100,57	16.100,57	16.100,57	8.423,54	8.423,54	8.423,54	8.423,54
Otros	1.666,67	1.666,67	1.666,67	1.666,67	1.666,67	1.666,67	1.666,67	1.666,67	1.666,67	1.666,67	1.666,67	1.666,67
Impuestos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total pagos	51.339,48	255.473,87	27.051,97	22.766,26	22.766,26	34.729,00	30.443,29	30.443,29	27.051,97	22.766,26	22.766,26	27.051,97
Saldo neto	-51.339,48	-255.473,87	368,03	4.653,74	4.653,74	1.696,00	5.981,71	5.981,71	368,03	4.653,74	4.653,74	368,03
Saldo final	308.660,52	53.186,65	53.554,69	58.208,43	62.862,18	64.558,18	70.539,89	76.521,61	76.889,64	81.543,39	86.197,13	86.566,49



Bibliografía.

1. Empresa: Creación y puesta en marcha. <http://www.ipyme.org/es-ES/Paginas/Home.aspx>
2. Manual para el desarrollo del Plan de Empresa. MadridEmprende. 2013.
3. La creación de empresas. Un enfoque gerencial. Veciana J.M. www.estudios.lacaixa.es
4. Plan de negocio. Almoguera J.A. 2011.
5. Business Model Generation. Osterwalder A. y Pigneur Y. Ed. J. Wiley and Sons, 2010.
6. Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua. Ries E. Ed. Deusto, 2012.
7. Introducción a la administración de empresas. Cuervo A. Ed. Civitas, 2008.
8. Fundamentos de dirección de empresas. Iborra M. Ed. Thomson, 2007.
9. Dirección y objetivos de la empresa actual. Mateos P. Ed. Ramón Areces, 1998.
10. La dirección estratégica de la empresa. Navas J.E. y Guerras L.A. Ed. Civitas, 1998.
11. Administración de operaciones. Conceptos y casos contemporáneos. Schroeder R., Goldstein S. y Rungtusanatham M. Ed. McGraw-Hill 5ª ed.
12. Lean thinking. Jones D. y Womack J. Ed. Gestion, 2000.
13. Principios de marketing. Kotler P. y Armstrong G. Ed. Pearson-Prentice Hall.
14. Dirección de marketing. Kotler P. Ed. Pearson-Prentice Hall.
15. Manual de conceptos básicos de gestión económico-financiera para personas emprendedoras. Beaz Bizkaia.



16. Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (Guía del PMBOK V4-2008). 11ª ed.
17. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Richard A. Brealey, Stewart C. Myers y Alan J. Marcus. Ed. McGraw-Hill 5ª ed. 2007.
18. Encuesta de hábitos deportivos de la población española. Consejo Superior de Deportes. 2013.
19. Informe Estadísticas vinculadas al municipio de Collado Villalba. Ayuntamiento de Collado Villalba. 2014.
20. Anuario Estadístico de la Comunidad de Madrid. Población y hogares. Instituto Nacional de Estadística. 2014.
21. Informe Estructura y Demografía Empresarial Directorio Central de Empresas a 1 de enero de 2015. Instituto Nacional de Estadística. 2015.

<http://www.ine.es/>

<http://www.colladovillalba.es/es/>

<http://www.uc3m.es/Inicio>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Wikipedia:Portada>

<https://www.google.es/maps>

<http://www.paginasamarillas.es/es/madrid/>

<http://www.kartcsainz.com/>

www.xtremkartmallorca.com/

www.electrickartingsalou.com/

<http://www.sodikart.com/es/index.php>

www.protexkarting.com/

www.pixeltiming.com/



Normativa.

B.O.E - PNE 93021-1 Karts y pistas de Alquiler. Requisitos de seguridad y métodos de ensayo para karts.

B.O.E - PNE 93021-2 Karts y pistas de alquiler. Pistas de Exterior. Requisitos de seguridad.

Norma UNE-EN 16230-1:2013+A1:2015 Karts de Recreo. Parte 1. Requisitos de seguridad y métodos de ensayo para karts.

RFEDA – Protocolo de homologación de Circuitos de karting.

Artículo 214 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

Ordenanzas Fiscal de la tasa por prestación del servicio y realización de actividades deportivas. Ayuntamiento de Collado Villalba.

UNE-EN 12193:2009. Iluminación. Iluminación de instalaciones deportivas.

UNE-EN 14904:2007. Superficies deportivas. Suelos multideportivos de interior. Especificación.

www.aepka.com Asociación Española de Pistas de Karting.

ISO 100002:2005 Gestión de Calidad. Satisfacción del cliente. Directrices para el tratamiento de las quejas en las organizaciones.

Orden FOM/1635/2013, de 10 de septiembre, por la que se actualiza el Código Técnico de la Edificación.

Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales.

Convenio Colectivo para Instalaciones deportivas y Gimnasios.

Ordenanza Fiscal Reguladora de la tasa de Licencia de Apertura de establecimientos. Ayuntamiento de Collado Villalba. Tasas licencia de apertura.

Código Técnico de la Edificación. Ministerio de Fomento.

Normativa CIK Comisión Internacional del Karting



PLAN DE NEGOCIO DE UNA PISTA DE KARTING-INDOOR

