



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE
ENTRENAMIENTO DE CICLISMO DE MONTAÑA MODALIDAD
DOWNHILL EN EL VALLE DE LOS CHILLOS

Autor

Danny Gabriel Minango Ambi

Año
2018



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE
ENTRENAMIENTO DE CICLISMO DE MONTAÑA MODALIDAD
DOWNHILL EN EL VALLE DE LOS CHILLOS

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Ingeniero en Negocios y Marketing
Deportivo

PROFESOR GUÍA

María Alexandra Ordoñez Carrera

AUTOR

Danny Gabriel Minango Ambi

Año

2018

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo, Plan de negocios para la creación de un centro de entrenamiento de ciclismo de montaña modalidad Downhill en el Valle de Los Chillos, a través de reuniones periódicas con el estudiante Danny Gabriel Minango Ambi, en el semestre marzo 2018, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

MARÍA ALEXANDRA ORDOÑEZ CARRERA

CI: 171413220-4

DECLARACIÓN DEL PROFESOR CORRECTOR

“Declaro haber revisado este trabajo, Plan de negocios para la creación de un centro de entrenamiento de ciclismo de montaña modalidad Downhill en el Valle de Los Chillos, del estudiante Danny Gabriel Minango Ambi, en el semestre marzo 2018, dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

MARCO VINICIO CASTILLO AÑAZCO

CI: 171530374-7

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mí autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.”

DANNY GABRIEL MINANGO AMBI

CI: 172578653-5

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mi padre y a mi madre por el apoyo brindado en instantes difíciles que se dieron en la realización y consecución de mis objetivos.

DEDICATORIA

Dedico mi trabajo de Tesis a toda mi familia, en especial a mis abuelos que han sido parte fundamental a lo largo del desarrollo de mi vida.

RESUMEN

La idea general de la creación de este plan de negocios es instaurar una empresa de prestación de servicios enfocada en entrenamientos de ciclismo de montaña en la modalidad Downhill, en la provincia de Pichincha. Para este proyecto es importante mencionar el gran apoyo que el gobierno ecuatoriano ha entregado hacia la industria del deporte, así mismo recalcar la geografía perfecta con la cuenta el país para la realización de deportes extremos principalmente el Downhill.

En el análisis realizado a la industria, se pudo conocer que existen 53 compañías registradas, que están dedicadas a la explotación de instalaciones deportivas, sin embargo, ninguna de estas está enfocada a la entrega de un servicio de entrenamiento especializado en Downhill, punto muy importante que conlleva, para seguir con el estudio de la implementación de este negocio.

En los resultados sobre el análisis del cliente, se evidencia que, principalmente en la provincia de Pichincha, existe una gran demanda a la práctica de esta modalidad, y que en la actualidad no existe un centro de entrenamiento para las personas que practican el Downhill, por lo que se observó que este segmento no se encuentra totalmente explotado y sería muy beneficioso la creación de un centro enfocado a los entrenamientos de ciclismo de montaña modalidad Downhill.

Después de realizar la encuesta a 72 personas, los resultados fueron positivos ya que, del total de personas encuestadas, un 97.22% estarían dispuestos a recibir clases prácticas de Downhill por medio de instructores capacitados en el área.

El análisis financiero indicó resultados importantes, aunque en un principio, en el primer año se tendrá valores negativos, ya para el segundo año se obtendrán índices positivos que irán incrementando desde el tercer año, donde la deuda se cancelará en su totalidad. En el cuarto año se recuperará la inversión realizada y para el siguiente año se tendrá una importante rentabilidad, por cuanto se obtendrá un VAN de \$61.625.68 y un TIR del 28%, demostrando la viabilidad financiera de este negocio.

ABSTRACT

The main reason to start up this business plan is to create a delivery service company focused on Downhill mountain biking training mode, in Pichincha province. For this project it is important to mention the great support that the Ecuadorian government has given to the sports industry as well as to emphasize the perfect geography of our country for practicing these extreme sports, like the Downhill.

The analysis made to the industry revealed that there are 53 registered companies, which are specially designed for the operation of sports facilities, however, none of these are focused on the delivery of a specialized training service in Downhill, this is a very important fact that support this study and help us to develop the business project.

As results of the customer analysis done in Pichincha Province, we could realize the great demand of practicing this extreme sport, and nowadays there is no a training center for people who like to practice Downhill, this project also exposed that this field is not fully exploited, and it would be very beneficial to create a center focused on mountain biking training in Downhill.

After conducting this survey to seventy-two people, the results were positive from the total number of people surveyed, the 97.22% would be willing to receive practical Downhill classes by trained experts' instructors in the area.

The financial analysis showed important results, although at the beginning of the first year there will be negative effects, but for the second-year positive indices will be obtained, and this increase will support the yearly development, so the debt got will be canceled totally.

In the fourth year, the investment made will be recovered and for the following year there will be an important income, in that a VAN of \$ 61,625.68 will be obtained and a TIR of 28%, demonstrating the financial viability of this business.

ÍNDICE

1. CAPITULO I: INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Justificación del Trabajo	1
1.1.1 Objetivo General.....	2
1.1.2 Objetivos Específicos	2
2. CAPITULO II: ANÁLISIS ENTORNOS.....	3
2.1 Entorno Externo (Análisis PEST).....	3
2.1.1 Análisis Político.....	3
2.1.1.1 Apoyo Gubernamental Al Deporte	3
2.1.2 Análisis Económico.....	4
2.1.2.1 Recesión Económica	4
2.1.2.2 Inflación Anual	4
2.1.2.3 PIB 2017.....	5
2.1.2.4 Economía Del Ecuador Para El 2018	5
2.1.2.5 Inversión En Los Deportes	5
2.1.3 Análisis Social.....	5
2.1.3.1 Análisis Social y Económico de la Provincia De Pichincha.....	5
2.1.3.2 Tendencia hacia los Deportes	6
2.1.3.3 Nivel de Actividad Física por Géneros.....	6
2.1.3.4 Lugares Preferidos para realizar Actividad Física.....	6
2.1.3.5 Tendencia hacia los Deportes Extremos	6
2.1.4 Análisis Tecnológico.....	7
2.1.4.1 Acceso a Internet y uso de Redes Sociales	7
2.1.4.2 Tecnología en Equipos de uso para el Downhill	7
2.2 Análisis de la Industria	8
2.2.1 CIIU.....	8
2.2.2 Fuerzas de Porter	8

2.2.2.1	Amenaza de Entrada De Nuevos Competidores	8
2.2.2.2	Amenaza de Servicios Sustitutos	9
2.2.2.3	Poder de Negociación de los Proveedores.....	9
2.2.2.4	Poder de Negociación de los Compradores	10
2.2.2.5	Rivalidad Entre Competidores	10
2.3	Matriz EFE	11
2.3.1	Oportunidades	11
2.3.2	Amenazas.....	12
2.4	Conclusiones.....	12
3.	CAPITULO 3: ANÁLISIS DEL CLIENTE	13
3.1	Análisis Cualitativo	13
3.1.1	Entrevistas	13
3.1.1.1	Análisis de la Entrevista Josue Sacotto	14
3.1.1.2	Análisis de la entrevista a Jairo Valarezo	14
3.1.1.3	Análisis de la entrevista a Michell Salas	15
3.1.2	Focus Group.....	16
3.1.2.1	Análisis Focus Group.....	16
3.2	Conclusiones del Análisis Cualitativo	17
3.3	Análisis Cuantitativo.....	18
3.3.1	Segmentación Nacional.....	18
3.4	Tipo de Muestreo.....	18
3.5	Encuesta.....	18
3.5.1	Resultados y Análisis.....	18
3.6	Conclusiones Cuantitativas.....	20
4.	CAPITULO IV: OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	20
5.	CAPITULO V: PLAN DE MARKETING	23
5.1	Estrategia General de Marketing	23
5.1.1	Diferenciación.....	23

5.2	Mercado Objetivo	24
5.2.1	Demanda Real.....	24
5.2.2	Estrategia de Diferenciación	24
5.3	Propuesta de Valor	24
5.4	Mezcla de Marketing.....	26
5.4.1	Producto	26
5.4.1.1	Básico.....	26
5.4.1.2	Real	26
5.4.1.3	Aumentado	26
5.4.1.4	Branding	27
5.4.1.5	Mezcla	28
5.4.2	Precio.....	29
5.4.2.1	Estrategia de Precios.....	29
5.4.2.2	Ajuste de Precios.....	29
5.4.3	Plaza	30
5.4.3.1	Canales de Distribución.....	30
5.4.3.2	Estrategia de Distribución.....	30
5.4.4	Promoción.....	31
5.4.4.1	Estrategia de Promoción	31
5.4.4.2	Publicidad	31
5.4.4.3	Promoción de Ventas	33
5.4.4.4	Ventas Personales.....	33
5.4.4.5	Relaciones Públicas	34
5.4.4.6	Merchandising	36
6.	CAPITULO VI: PROPUESTA DE FILOSOFIA Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	37
6.1	Misión, Visión y Objetivos de la Organización.....	37

6.1.1	Misión	37
6.1.2	Visión.....	37
6.1.3	Objetivos.....	37
6.2	Cadena de Valor.....	38
6.3	Plan de Operaciones	39
6.3.1	Mapa de Procesos.....	39
6.3.2	Proceso para Adquisición del servicio	39
6.4	Estructura Organizacional	41
7.	CAPITULO VII: EVALUACIÓN FINANCIERA.....	43
7.1	Proyección de Ingresos, costos y gastos.....	43
7.2	Inversión Inicial, Capital de trabajo y estructura de capital	45
7.3	Proyección de estados de resultados, situación financiera, estado de flujo activo y flujo de caja	45
7.4	Proyección del flujo de caja de inversionistas, cálculo de tasa de descuento y criterios de valoración.....	47
7.5	Índices Financieros	48
8.	CAPITULO VIII: CONCLUSIONES GENERALES	50
	REFERENCIAS	53
	ANEXOS	57

1. CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Justificación del Trabajo

La cultura deportiva en el Ecuador ha aumentado paulatinamente gracias a los logros deportivos que se han dado, ahora se puede encontrar más referentes y no tan solo en el ámbito futbolístico sino en otras disciplinas deportivas (Campoverde, 2016).

El Ciclismo de montaña modalidad Downhill es considerado un deporte extremo que fue creado en los Estados Unidos en los años 70, cuyo principal objetivo es descender por senderos con obstáculos naturales o artificiales en el menor tiempo posible. (Londoño, 2013)

El Downhill en el Ecuador cuenta con muchos adeptos pues desde que se ha empezado la práctica de este deporte se ha convertido en un atractivo para niños, jóvenes y adultos, además el país cuenta con varios exponentes que gracias a su desempeño han logrado un gran reconocimiento a nivel internacional. (Santiago Baez, 2016)

El principal objetivo de la actual Ley del Deporte es promover la actividad física y la recreación por medio de los deportes, así mismo se ha podido vislumbrar una gran inversión desde abril del 2012, que aproximadamente se extiende a los 100 millones de dólares por concepto de infraestructura, entrenamientos y mejoras en el estilo de vida de los deportistas. (Ministerio del Deporte, 2012)

Existe un sinnúmero de deportistas ligados a los deportes extremos a nivel mundial, el Ecuador no es la excepción, muchos son los deportes en esta categoría que se practican en el país, pues gracias a su geografía y la variedad en su clima tiene todo el potencial para convertirse en un país donde se desarrolle esta modalidad, pues cuenta con hermosas playas con un oleaje único, se encuentra vistosos picos y montañas y también selvas exóticas acompañadas de hermosos ríos y cascadas. Todos estos panoramas son escenarios excepcionales para la realización de este tipo de deportes. (El Comercio, 2016).

Un punto muy importante, es que para la práctica de este deporte no se requiere de un gasto adicional ya que son senderos libres, lo único necesario es el equipamiento de cada deportista (Redacción Quito , 2017).

El volcán Ilaló es considerado un atractivo turístico gracias a la variedad de actividades que se pueden realizar en el mismo, entre las principales se puede nombrar el Downhill, esto gracias a que el volcán cuenta con una sucesión de lomas que se encuentran longitudinalmente de arriba hacia abajo formando así una gran cantidad de senderos aptos para la realización de este deporte (GAD, s.f.).

En el volcán Ilaló se realizan varias competencias, una de las más importantes la efectúa la Asociación Freeride en el mes enero (Downhill Extremo Ecuador, 2013).

1.1.1 Objetivo General

- Diseñar un plan de negocios para determinar la factibilidad de la creación de un centro de entrenamiento de ciclismo de montaña modalidad Downhill en el Valle de Los Chillos.

1.1.2 Objetivos Específicos

- Analizar el entorno de la industria con el fin de determinar las oportunidades y amenazas de la empresa por medio de herramientas como análisis PEST y las 5 fuerzas de Porter.
- Determinar la aceptación del servicio y su mercado potencial mediante un análisis de mercado utilizando métodos cuantitativos y cualitativos como: entrevistas, grupos de enfoque y encuestas.
- Implementar un plan de marketing, a través de estrategias de marketing para la comercialización del servicio.
- Establecer la entrega del mejor servicio de entrenamiento de ciclismo de montaña modalidad Downhill, a través de personal calificado con mucha experiencia hacia los potenciales clientes.

2. CAPITULO II: ANÁLISIS ENTORNOS

2.1 Entorno Externo (Análisis PEST)

2.1.1.1 Análisis Político

2.1.1.1.1 Apoyo Gubernamental Al Deporte

El Ecuador posee una forma de gobierno llamada Presidencialismo, que en la actualidad la preside Lenin Moreno, el cual asumió el cargo el 24 de mayo de 2017 para el periodo 2017 – 2021.

El Ecuador fue un país sumamente inestable en la política. Pasaron 8 presidentes desde el año 1996 hasta el 2007, año en el que fue elegido Rafael Correa Delgado que manejo el cargo por 10 años hasta el 2016 (Tuchie, 2016).

Rafael Correa utilizó cerca de \$228.317 millones de dólares para la inversión en el sector público como: empresas, Gobierno central y Gobiernos locales (Orozco, 2016).

La Ley del Deporte que fue instaurada en agosto del 2010, tiene como principal objetivo promover el deporte y la actividad física como una política pública en beneficio de la sociedad ecuatoriana. Las federaciones provinciales están obligadas a brindar apoyo al deporte amateur con el fin de buscar nuevos deportistas con talento.

En la actualidad Ministerio del Deporte está buscando brindar más apoyo a grandes deportistas que se desarrollan en deportes de aventura y que han representado al Ecuador en eventos de talla internacional: Andinismo, Escalada en Roca, Trail Running, Ciclismo de montaña en modalidad larga distancia o multietapas, Kayak, Carreras de aventura, Ironman y Downhill (Proyecto Aventura, 2015).

El Ministerio de Turismo, mediante Acuerdo Ministerial se encargó de expedir el *“Reglamento de Operación Turística de Aventura”* con el fin de regular responsablemente la práctica de deportes extremos o de aventura y definiendo una herramienta legal que enmarque estándares de seguridad y calidad (LTG, 2014).

Por su parte Yachay, empresa pública creada por el gobierno, señala la gran importancia para fortalecer el deporte en diferentes ámbitos y por consecuente apoyar al talento humano mediante disciplinas no tan comunes como el ciclismo de montaña (GOB, 2014).

Se observa un gran apoyo por parte del gobierno de turno, pues en la actualidad existe una gran inversión económica con el fin de conseguir logros deportivos a nivel internacional; también existe una tendencia de apoyar no solo a los deportes tradicionales, si no en este caso a los deportes de aventura que de una u otra forma están sobresaliendo en el país gracias a los logros conseguidos por competidores en el extranjero.

2.1.2 Análisis Económico

2.1.2.1 Recesión Económica

Después de pasar por una gran recesión económica desde el 2011, la caída del precio del petróleo a finales del año 2014, el terremoto del 16 de abril y la apreciación del dólar el 2016, cerró con porcentajes negativos de 1,5 en el PIB, se espera que la economía ecuatoriana tenga un crecimiento del 0,2% este año y para el siguiente un crecimiento del 0,6%, según estudios del Banco Central del Ecuador se predijo que el PIB para este año crecerá en un 0,7% tomando en cuenta el año anterior 2016, se observa un futuro más prometedor para el país ya que permitirá un mayor gasto público para mejor las inversiones en sectores como el del deporte. (EFE, 2017)

Las proyecciones a nivel mundial del FMI son optimistas pues se espera que exista un crecimiento de 3,6 para este año y 3,7 para el siguiente año. (EFE, 2017).

2.1.2.2 Inflación Anual

La inflación anual en el 2016 cerró en 1.12%, en años anteriores como el 2015 se observó un 3,38%. Para diciembre del año 2016, el Ecuador registró una inflación mensual de 0,16%, es importante recalcar que la ciudad de Quito se encuentra en un bajo promedio de inflación con el 0,15% siendo la tercera ciudad entre las más importantes con inflación baja por detrás de Cuenca (0,03%) y Guayaquil (0,02%), tomando en cuenta estos factores se espera efectos positivos para el Ecuador y principalmente la sociedad quiteña como la

obtención de mayor poder adquisitivo y que los ciudadanos tengan la capacidad de consumir más productos y servicios. (INEC, 2017).

2.1.2.3 PIB 2017

Para el primer trimestre del año 2017, el Ecuador obtuvo una variación positiva del 2,6%, esta es la más alta en los dos últimos años, esto debido a que el VAB no petrolero registró un crecimiento de 2,2% y el VAB petrolero en 1.6%.

2.1.2.4 Economía del Ecuador para 2018

Según estudios realizados por CEPAL, la economía en el país terminará creciendo en un 0,07% a finales del 2017 y se espera que para el año 2018 crezca en un 1%, estos datos coinciden con el análisis realizado por el Banco Central del Ecuador que obtuvieron cifras similares al desarrollo del PIB (Agencia EFE, 2017).

2.1.2.5 Inversión en los deportes

Gracias a la creación del Ministerio del Deporte y a la instauración de la Ley del Deporte, el gobierno ecuatoriano ha invertido 270 millones de dólares en el ámbito deportivo, así mismo cada año hay un aporte de 12 millones de dólares para deportistas de alto rendimiento, el objetivo principal es que el Ecuador se convierta en una potencia en la realización de los deportes. (Barona, 2015).

Se habla de una inversión histórica, el Ministerio del Deporte invirtió en la creación de infraestructura deportiva valorada en 78 millones de dólares, así mismo el gran apoyo a deportistas elite, con el fin de mejorar el estilo de vida de cada uno y su desarrollo en las competiciones. (Ministerio del Deporte, 2014).

2.1.3 Análisis Social

2.1.3.1 Análisis Social y Económico de la Provincia De Pichincha

Mediante el estudio realizado por el INEC en el año 2010, la provincia de Pichincha cuenta con 2.600.000 de habitantes aproximadamente. Este número se desglosa en cinco clasificaciones socioeconómicas: Alta (A) cuenta con el 1,9% de la población, Media Alta (B) 11,2% de la población, en la clasificación de clase Media (C+) se encuentra el 22,8%, en la media Baja (C-) el 49,3% y en la última Baja (D) 14.9% (INEC, 2015)

2.1.3.2 Tendencia hacia los Deportes

Debido a la creciente cultura deportiva en el Ecuador, se ha observado la tendencia de los ecuatorianos hacia la realización de actividad física deportiva. Según datos del INEC existe un 41,8% de habitantes que realizan por lo menos un deporte, hay un 24,2% de personas entre 18 y 59 años que realizan actividad deportiva aproximadamente 150 minutos semanalmente.

Del 41,8% mencionado, se estima un gasto en artículos relacionados con deportes de aproximadamente \$306.600 mensuales. (El Telegrafo, 2015)

2.1.3.3 Nivel de Actividad Física por Géneros

En el caso del género masculino hay un 35,6% y 13,5% en el género femenino de entre 18 y 59 años que en su tiempo libre realizan actividad física (150 minutos semanales).

2.1.3.4 Lugares Preferidos para realizar Actividad Física

Entre los principales lugares donde las personas realizan actividad física deportiva, se observa que un 69,2% lo realizan en espacios públicos, el 30,9% en establecimientos deportivos y un 7,7% lo realiza en su propia casa.

2.1.3.5 Tendencia hacia los Deportes Extremos

La cultura ecuatoriana ha cambiado paulatinamente con el pasar de los años, ahora se observa una sociedad menos sedentaria que gusta de los deportes y la actividad física, así mismo hay una nueva tendencia del gusto por los deportes extremos. Hoy en día se ven practicantes de Downhill de cortas y medianas edades, pues niños desde los 10 años hasta adultos de aproximadamente 30 años ya tienen como objetivo descender senderos que parecerían imposibles de atravesar. (Guerrón, ANDES, 2015)

El Ecuador y principalmente Quito cuenta con la geografía perfecta para la realización de este deporte, gracias a que el 93% de territorio de Quito es rural, la ciudad cuenta con un sinnúmero de rutas y senderos que son aprovechadas por ciclistas para la práctica del Downhill, es por esta razón existe una gran aceptación por parte de los ciudadanos hacia esta modalidad de ciclismo en la capital. (Endara, 2017)

2.1.4 Análisis Tecnológico

2.1.4.1 Acceso a Internet y uso de Redes Sociales

El acceso al ámbito tecnológico crece cada día más y más, y aunque la gran mayoría de la población ecuatoriana no tiene acceso a internet un 32,8% si lo cuenta, el 21,3% lo realiza a través de medio inalámbricos así mismo el uso de computadora alcanza un 50,1% de la población (INEC, 2015).

El uso de redes sociales en el Ecuador es un fenómeno que crece paulatinamente día a día, en los últimos 5 años el uso de Smartphone creció en un 700%, es decir aproximadamente 5 millones de ecuatorianos utilizan redes sociales por medio de sus teléfonos inteligentes, lo cual se utiliza como un canal de difusión y comunicación (INEC, 2015).

2.1.4.2 Tecnología en Equipos de uso para el Downhill

El ciclismo de montaña modalidad Downhill es considerado como un deporte extremo, por esta razón es importante el uso de equipamiento deportivo con el fin de precautelar la integridad de los ciclistas y que los mismos se sientan cómodos en el desarrollo de este deporte.

En la actualidad existen bicicletas de alto rendimiento con una suspensión de alta calidad, con el fin que el ciclista pueda tomar una posición exacta para el descenso en las competencias. Las bicicletas cuentan con frenos de alta precisión y con un cuadro que puede ser de aluminio o de carbono, estos son materiales livianos que ayudan a una mayor velocidad en el momento del descenso. (My Bike, 2016)

Para la protección del cuerpo, existe una gran variedad de indumentaria para ciclismo de montaña en diferentes modelos y de alta calidad como: rodilleras, coderas, guantes, canilleras, espaldera, zapatos, pechera, etc. (Montenbaik, 2012).

La ciudad de Quito cuenta con varios locales importadores de equipos e indumentaria para realizar el Downhill, existe equipos para todo tipo de deportista ya sean hombres, mujeres o niños, así mismo los precios varían según la calidad de cada producto. Entre los principales locales se puede nombrar a BIKE ADICTION, CIKLA, BIKES UIO, locales que, a más de vender

los equipos y la indumentaria, también se encargan de entregar servicio mecánico para reparación o modificación de las bicicletas.

2.2 Análisis de la Industria

2.2.1 CIIU

Tabla N° 1. CIIU

R. ARTES, ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN

R93. ACTIVIDADES DEPORTIVAS DE ESPARCIMIENTO Y RECREATIVAS

R931. ACTIVIDADES DEPORTIVAS

R9311. EXPLOTACION DE INSTALACIONES DEPORTIVAS

R9311.01. EXPLOTACIÓN DE INSTALACIONES PARA ACTIVIDADES DEPORTIVAS BAJO TECHO O AL AIRE LIBRE (ABIERTAS, CERRADAS O TECHADAS, CON ASIENTOS PARA ESPECTADORES): CAMPOS Y ESTADIOS DE FÚTBOL, HOCKEY, BÉISBOL, ESTADIOS DE ATLETISMO, PISCINAS, CAMPOS DE GOLF, CIRCUITOS DE CARRERAS DE AUTOMÓVILES, CANÓDROMOS, HIPÓDROMOS, PISTAS Y ESTADIOS PARA DEPORTES DE INVIERNO Y PISTAS DE HOCKEY SOBRE HIELO.

Recuperado de: (CIIU 4.0, 2012)

El CIIU escogido, se debe al enfoque en el que el plan de negocios está circunscrito: a la prestación de servicios para el desarrollo de entrenamiento de un deporte en este caso ciclismo de montaña modalidad Downhill, que se realizará en instalaciones ubicadas en el Valle de Los Chillos al aire libre.

2.2.2 Fuerzas de Porter

2.2.2.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores

Para crear un centro encargado de dar un servicio de entrenamiento en instalaciones deportivas, principalmente se requiere una inversión alta para implementar instalaciones y contar con personal capacitado.

El personal debe contar con alto grado de experiencia en el plano teórico y práctico, ya que es importante que estos puedan capacitar a los alumnos para mejorar el rendimiento de los deportistas.

Para la creación de un centro con instalaciones deportivas se necesita: Permiso de funcionamiento, uso de suelo, RUC, cédula del representante, papeleta de votación del representante, copia del título profesional en Educación Física, permiso del cuerpo de bomberos y autorización de la Secretaría de Riesgo para Espectáculos Públicos y Deportivos (MSP, 2012)

En el caso de los permisos de funcionamiento no existe gran dificultad para la obtención de estos es por esto por lo que se concluyó que las barreras de entrada que afectarán a nuevos competidores serán la alta inversión y la búsqueda de personal capacitado por esta razón se calificó a esta fuerza como **MEDIA.**

2.2.2.2 Amenaza de servicios sustitutos

Existe una gran disponibilidad de servicios sustitutos que se encargan de brindar actividades de entrenamiento deportivo en la provincia de Pichincha (Superintendencia de Compañías, 2017) . Tomando en cuenta la tendencia de la cultura de la sociedad quiteña a la realización de actividad física, ya sean deportivas o de entretenimiento y a los altos índices de oferta de centros deportivos se califica a esta fuerza como **ALTA.**

2.2.2.3 Poder de Negociación de los Proveedores

Es necesario contar con instructores profesionales con gran experiencia y conocimientos aplicados en la preparación física y técnica para el desarrollo de entrenamientos, además de personal de servicios complementarios como: mecánico y primeros auxilios. Así mismo es importante la prestación de servicios de maquinaria pesada para la construcción y mantenimiento de las instalaciones deportivas e importación de equipos e indumentaria para la realización de actividades deportivas.

En cuanto al personal necesario, se concluyó que en la parte de servicios complementarios existe gran variedad de ofertas donde nos será más fácil la negociación, sin embargo en el caso de los instructores, al tener un perfil más específico (entrenadores de ciclismo de montaña Downhill) será un poco más difícil acceder a estos, así mismo para la adecuación de las instalaciones en la ciudad existe una gran cantidad de empresas dedicadas a la prestación de servicios para la construcción por lo cual se puede controlar y negociar con la empresa que más nos convenga (Superintendencia de Compañías, 2017).

En el caso de equipos deportivos, Quito cuenta con las más grandes importadoras de indumentaria deportiva (Bike's Addiction, Cikla, Bike Worx, Bike Shop, Bike UIO) que ofrecen una gran variedad de productos de diferentes marcas y precios para todo tipo de cliente, por esta razón se califica a esta fuerza como **MEDIA**.

2.2.2.4 Poder de negociación de los compradores

En Pichincha existen 53 compañías dedicadas a la explotación de instalaciones deportivas, en la cual se evidenció una gran variedad de centros de entrenamiento, sin embargo, ninguna de estas cuentas con el enfoque y la especialización hacia el Downhill, por lo cual en una primera instancia este proyecto se consideraría como un servicio único. Por otra parte, el segmento de consumidores es un poco limitado por lo que de cierta forma estos podrían negociar precios más bajos, así mismo al ser un servicio de entrenamiento se habla de consumos a mediano plazo por parte de los clientes, por lo que también podrían negociar por promociones y descuentos, por medio de este análisis se puede considerar al poder de negociación con los compradores como **MEDIA**.

2.2.2.5 Rivalidad entre competidores

Según datos extraídos de la página oficial de la Superintendencia de Compañías, a nivel nacional existen 120 empresas vinculadas a la prestación de servicios de actividad física, explotando instalaciones deportivas (Superintendencia de Compañías, 2017) . El número se reduce en la provincia

de Pichincha en la cual se encontró 53 empresas asociadas a la explotación de instalaciones deportivas, tomando en cuenta que ninguna de estas empresas ofrece un giro de negocio hacia el entrenamiento de ciclismo de montaña se calificó a la rivalidad entre competidores como **BAJA**.

2.3 Matriz EFE

2.3.1 Oportunidades

Tabla N°2. Matriz de Oportunidades

Factores	Peso	Calificación	Resultado
Gran aceptación del mercado ecuatoriano hacia el ciclismo de montaña modalidad Downhill.	0.13	4	0.52
Cultura deportiva creciente en el país.	0.12	1	0.12
Valle de los Chillos cuenta con una geografía perfecta para el desarrollo de este deporte.	0.15	3	0.45
No existe un competidor con el mismo enfoque.	0.10	2	0.20

Como se observa en la tabla de oportunidades, se encuentran aspectos que son muy beneficiosos que dan el visto bueno de seguir adelante con la idea de negocio, pues existe una gran aceptación hacia este deporte por parte del público ecuatoriano y al no existir otro centro de entrenamientos dedicado al Downhill este será el primer y único negocio, así mismo es importante recalcar la geografía ya que es muy necesario este tipo de pistas para la realización del ciclismo de montaña modalidad Downhill.

2.3.2 Amenazas

Tabla N° 3. Matriz de Amenazas

Factores	Peso	Calificación	Resultado
Precio de la indumentaria deportiva para la realización de este deporte.	0.18	3	0.54
Clima variable en la ciudad.	0.5	1	0.5
Barreras para la importación de repuestos e indumentaria para la realización de este deporte.	0.12	2	0.24
Deporte con alto riesgo de accidentes.	0.15	4	0.45
TOTAL	1		3.02

Entre los principales puntos que se encontró en las amenazas es el costo del equipamiento deportivo, pues una bicicleta profesional de Downhill bordea los \$10.000, así mismo la importación de productos hacia el país es un obstáculo ya que esto conlleva un gasto de tiempo y dinero, por último, es importante tomar en cuenta el clima de la ciudad pues es difícil ofrecer el servicio cuando el terreno y el clima no estén en óptimas condiciones.

2.4 Conclusiones

El ciclismo de montaña modalidad Downhill cuenta con un gran mercado potencial. La gente en el Ecuador tiene una gran afinidad por este deporte tanto así que se puede observar competencias semanalmente en todas las ciudades del país, la prioridad es promocionar más este deporte con el fin de contar con más aceptación y con esto tratar de explotar el talento humano con el que cuenta el país para crear más oportunidades para la creación nuevos negocios en este ámbito.

En el plano económico el país no se encuentra recuperado de la recesión económica en un 100%, sin embargo, es importante aclarar que se espera una

recuperación de la economía en el año venidero para el crecimiento en general de todas las industrias.

Mediante los estudios realizados anteriormente se conoció sobre los altos precios que conlleva practicar este deporte, pues, aunque existe un stock completo de indumentaria deportiva, los precios son muy elevados, por esta razón este negocio está dirigido para un segmento socioeconómico alto y muy alto que normalmente son segmentos menos sensibles a los precios.

Después de realizar un análisis en la Superintendencia de Compañías, se logró observar que existen 120 negocios fundados a nivel nacional y 53 en la provincia de Pichincha con el CIU R9311.01 para explotación de instalaciones deportivas, sin embargo, no se encontró competencia directa, es decir un centro de entrenamiento con el mismo enfoque hacia el Downhill por lo cual será un negocio nuevo en la provincia de Pichincha y en el país.

Existe un gran apoyo por parte del gobierno para la creación de PYMES, pues gracias al decreto firmado por el Ministerio de Industrias y BanEcuador en el 2018, se espera la facilitación hacia servicios financieros, como el acceso a líneas de crédito que serán destinadas a emprendedores para promover el desarrollo de nuevos productos y servicios, lo que nos conviene para la inversión y creación del centro de entrenamiento.

3. CAPITULO 3: ANÁLISIS DEL CLIENTE

3.1 Análisis Cualitativo

3.1.1 Entrevistas

Las entrevistas fueron realizadas a Josué Sacotto deportista profesional en el ámbito de ciclismo de montaña modalidad Downhill, cuenta con 10 años de experiencia en este deporte, ex campeón nacional e internacional, actualmente trabaja como instructor de ciclismo en un centro de entrenamiento en Alemania, la segunda entrevista fue realizada a Jairo Valarezo, Gerente propietario de “Bike’s Addiction” una de las importadores más grandes de bicicletas, repuestos e indumentaria deportiva de la ciudad de Quito, en su palmarés cuenta con 8 años de experiencia en el ámbito deportivo del Downhill, campeón nacional y participante en juegos panamericanos, por último la tercera

entrevista fue realizada a Michell Salas ciclista de montaña en entrenamiento en el género femenino.

3.1.1.1 Análisis de la Entrevista Josue Sacotto

Según la perspectiva de Sacotto, expuso que el Downhill en el Ecuador se encuentra como un deporte que no está explotado en su totalidad ya que aunque existe demanda hacia esta modalidad en especial, no hay personal capacitado que pueda entregar conocimiento a nuevas generaciones de ciclistas de montaña en el Downhill, sin embargo se puede encontrar un gran potencial en muchos de los ecuatorianos que practican este deporte y ya han hecho quedar en alto el nombre del país internacionalmente, una de las desventajas que el encuentra son los altos costos que representa la práctica de este deporte en cuanto a indumentaria y equipamiento deportivo.

Gracias a su experiencia se conoció que la creación de un centro de entrenamiento de ciclismo de montaña sería apto en la ciudad de Quito para la formación de nuevos deportistas desde edades muy tempranas, pues cuenta que en otros lugares del mundo como Alemania se observa ya a niños de edades menores a los 10 años empezando la práctica de este deporte.

Una oportunidad que señala el entrevistado, es que la ciudad goza de varias oportunidades, como la geografía, en este caso los montes, montañas y volcanes son sitios perfectos para la práctica del Downhill, así mismo en cuanto las instalaciones se determinó que existe una variedad de servicios especializados que se debe entregar, es decir no tan solo fijarse en la parte técnica sino en todo el proceso de cómo desarrollar al cien por ciento a un deportista.

3.1.1.2 Análisis de la entrevista a Jairo Valarezo

Gracias a la experiencia de Jairo Valarezo que está centrado en un mercado más específico de este deporte, se encontró que el Downhill en el Ecuador está en un constante crecimiento. Se puede observar en las principales provincias del país el incremento de esta modalidad día tras día. El entrevistado destaca notablemente la evolución de este deporte gracias al desarrollo de todo lo que tiene que ver con la tecnología en cuanto al equipamiento, pues cuenta que al

existir mayor protección y mayor comodidad, los deportistas pueden desarrollarse de mejor manera y no solo en el ámbito amateur sino también en el profesional.

Aunque se conoce que hay algunas personas que se dedican a dar información y clases básicas de ciclismo, no se ha encontrado un centro especializado en lo que respecta a este deporte. Este es precisamente el punto en el cual Jairo está a favor de la creación de un centro de entrenamiento de ciclismo de montaña modalidad Downhill, pues aunque no determina una edad para empezar a practicarlo, ha comentado que es importante comenzar a edades tempranas pues es muy beneficioso ganar experiencia, eso sí siempre y cuando sea por medio de personal cien por ciento capacitado, ya que al ser un deporte extremo con un alto grado de peligrosidad, todos los deportistas son propensos a un accidente.

En cuanto a indumentaria deportiva, Jairo habló sobre el precio alto que tiene que ver mucho con el beneficio que te entrega el producto, pues todos los productos cuentan con certificaciones de seguridad, pues al realizar un deporte de estos con alto grado de peligrosidad, todos los deportistas tienen que estar bien equipados para evitar lesiones graves. Por último, Jairo Valarezo espera que el Downhill siga creciendo en el Ecuador, pues últimos resultados demuestran que los deportistas están evolucionando, rompiendo récords y mejorando tiempos, factores importantes que se debe tomar en cuenta para futuras competiciones.

3.1.1.3 Análisis de la entrevista a Michell Salas

Entre algunos de los comentarios que Michell Salas, expuso fue el constante desarrollo en el que el Downhill se encuentra y por esta razón es importante entrenar en varios tipos de rutas con las que cuenta la provincia de Pichincha. La idea planteada es la creación de un centro de ciclismo de montaña modalidad Downhill móvil (Adecuación de un vehículo automotor, con el fin de transportar a los deportistas y todo su equipamiento deportivo hacia todas las rutas existentes en la provincia de Pichincha) para las categorías pre-expertos y expertos con el fin de realizar visitas a las principales rutas ubicadas en la

provincia de Pichincha, con esto, los deportistas podrán desarrollarse de mejor manera en diferentes pistas y obtener mayor experiencia, para dar mejor resultados en competiciones externas.

3.1.2 Focus Group

El grupo de enfoque fue realizado el lunes 8 de enero de 2018 en las instalaciones de Bike Adicction, importadora de bicicletas y equipo deportivo para ciclismo de montaña modalidad Downhill. Los entrevistados forman parte de un grupo selecto de corredores profesionales élite con muchos años de experiencia en el Downhill.

3.1.2.1 Análisis Focus Group

El ciclismo de montaña es un deporte que está en constante crecimiento en todas sus modalidades y más aún en el Downhill, hoy en día se encuentra más ciclistas amateur practicando esta modalidad, hay una mayor difusión de este deporte hacia las nuevas generaciones dejando a atrás el tabú de considerar al Downhill como un deporte elitista, siendo uno de los principales objetivos, desarrollar nuevos corredores profesionales, aprovechar el potencial de los ciclistas con el que cuenta el país y poco a poco familiarizar al Downhill en la sociedad ecuatoriana.

Una de las principales ventajas con las que cuenta el país es su geografía, a nivel nacional se puede encontrar un sin número de rutas naturales en las que fácilmente se puede adaptar el terreno para la conformación de una pista de Downhill, en la provincia de pichincha y principalmente en la ciudad de Quito. También existe una gran variedad de senderos que son utilizados para la práctica y realización de eventos deportivos de ciclismo de montaña, entre los más importantes se recalcan: Teleférico, Ilaló, Lumbisi, Miraflores, Lloa entre otros.

Es un poco contradictorio el saber que, aunque Ecuador cuenta con una gran variedad de senderos para la práctica del Downhill, no existe un centro de entrenamiento especializado en esta modalidad de deporte, por esta razón para la creación de este, es importante enfocarse muy bien en el mercado y

tomar en cuenta la acogida que pueda tener el mismo. Es un deporte que crece a pasos agigantados, pero así mismo cuenta con limitantes como cuestiones económicas, sociales y principalmente la cuestión de que no es un deporte fácil y no cualquiera está en la capacidad de realizarlo.

Es importante que un centro de entrenamiento cuente con personal capacitado en todos los ámbitos para la práctica de este deporte, incluyendo: técnica, equilibrio, descenso. Por otra parte, para la resistencia del cuerpo, es necesario ejercitar músculos determinados que se utilizan cuando se realiza el descenso de montaña, siendo también otro punto importante, el entrenamiento psicológico de los deportistas.

En general, se espera que el Downhill siga creciendo, así como que haya un mayor aporte por parte de los dirigentes y organizadores de este tipo de competiciones. De igual forma, que los deportistas junto a las marcas deportivas que los auspician sean los encargados de mostrar esta modalidad, para que nuevas generaciones gusten del Downhill y así que la sociedad ecuatoriana tenga una visión más amplia y acoja este tipo de deportes extremos.

3.2 Conclusiones del Análisis Cualitativo

El Downhill es un deporte que está creciendo constantemente, aunque no se encuentra desarrollado en su totalidad, hay una gran expectativa para que, en un futuro cercano, sea un deporte con gran acogida en la sociedad ecuatoriana.

La principal ventaja con la cuenta la provincia de Pichincha es su geografía, gracias a esta se puede encontrar un sinnúmero de rutas en las cuales los deportistas podrían realizar su entrenamiento.

Debido a que el Downhill es una práctica extrema, se debe tomar muy en cuenta el equipamiento deportivo para la realización de este, pues los códigos de seguridad son muy estrictos. En este sentido, es una modalidad con un alto costo para quienes la practican, por esta razón se deben enfocar los esfuerzos en consumidores con alto poder adquisitivo.

El Ecuador cuenta con el talento humano necesario para el desarrollo de este deporte, cada día los deportistas siguen evolucionando, mejorando sus tiempos, peleando por un puesto con sus pares extranjeros, lo cual es importante para que en la cultura ecuatoriana cada día tenga más aceptación y el Downhill goce de más popularidad en el país.

3.3 Análisis Cuantitativo

3.3.1 Segmentación Nacional

Tabla N° 4. Segmentación de Mercado

Segmentación

Geográfica	Población General Ecuador 100%	16.528.729
	Población Pichincha 18,17%	3.003.799
	Población Pichincha – Cayambe – 3,3%	2.904.673
Demográfica	Hombre (48,7%) Mujeres (51,3%) de 10 a 39 años 52,7%	1.530.763
Psicográfica	Clase Social Alta + Media Alta 13,1%	200.530
		83.822
	Realizan Deportes 41,8%	4.192
	Practican Downhill 5%	

Fuente: INEC

3.4 Tipo de Muestreo

El método escogido fue el de conveniencia, hombres y mujeres que realizan entrenamientos de ciclismo de montaña modalidad Downhill a nivel de la provincia de Pichincha, excluyendo al cantón Cayambe debido a la distancia.

3.5 Encuesta

La encuesta fue realizada a 72 personas en Quito en las Instalaciones de Bike's Addiction, tienda especializada en equipos para la práctica del Downhill. Este instrumento fue aplicado a hombres y mujeres que practican este deporte constantemente con un rango de edad oscila entre los 10 hasta los 39 años.

3.5.1 Resultados y Análisis

En la información que se obtuvo, los valores fueron favorables, ya que del 100% de encuestados, cerca de la mitad (48,61%) entre hombres y mujeres

mantiene una práctica de Downhill dos veces a la semana, así mismo el 27,78% práctica este deporte 3 veces a la semana, y el 23,61% lo realiza una vez a la semana.

Tabla N° 5. Tabla cruzada, práctica de Downhill.

¿Con que frecuencia practica el Downhill?	Dos veces a la semana	Tres veces o más a la semana	Una vez a la semana	Total general
Femenino	11,11%	4,17%	2,78%	18,06%
Masculino	37,50%	23,61%	20,83%	81,94%
Total general	48,61%	27,78%	23,61%	100,00%

Al observar la gran tendencia hacia la práctica de esta modalidad de ciclismo de montaña se prosiguió con la siguiente pregunta, en la que se encontraron resultados casi perfectos, pues de la totalidad de encuestados entre hombres y mujeres, al 97,22% si les interesaría recibir un entrenamiento especializado en instalaciones deportivas basado en el Downhill.

Tabla N° 6. Tabla cruzada, aceptación a la práctica de Downhill.

¿Estaría dispuesto a practicar el Downhill en un centro de entrenamientos en el Valle de Los Chillos?			Total general
Etiquetas de fila	No	Si	
Femenino	0,00%	18,06%	18,06%
Masculino	2,78%	79,17%	81,94%
Total general	2,78%	97,22%	100,00%

Siguiendo con el proceso de investigación, se preguntó cuál sería los horarios más factibles para el entrenamiento de Downhill a lo que se pudo observar que el 51,39% de hombres y mujeres lo realizarían en la tarde de 2 p.m. a 5 p.m. mientras que el 48,61% lo realizaría en la mañana de 8 a.m. a 11 a.m. llegando a la conclusión de que el centro de entrenamiento contará con horarios matutinos y vespertinos.

Tabla N° 7. Tabla cruzada, horarios

¿En qué horario estaría dispuesto a realizar los entrenamientos?			
Etiquetas de fila	2 p.m. a 5 p.m.	8 a.m. a 11 a.m.	Total general
Femenino	11,11%	6,94%	18,06%
Masculino	40,28%	41,67%	81,94%
Total general	51,39%	48,61%	100,00%

El Centro de entrenamiento estará dividido en tres categorías de entrenamiento: novatos, pre-expertos y expertos, por lo que se analizó el precio que los clientes podrían pagar. Se llegó a la conclusión que para la categoría “Novatos” los posibles clientes pagarían por estos servicios entre 100 a 150 dólares americanos así lo dice el 97.2% de los encuestados, para la categoría de “Pre-expertos y expertos” según datos de los encuestados se pudo concluir que el 69% de hombres y mujeres estarían dispuestos a pagar de 201 a 250 dólares americanos por el servicio de entrenamiento especializado en Downhill.

3.6 Conclusiones Cuantitativas

Después de conocer que la mayoría de las personas encuestadas no conocen un centro especializado en entrenamiento de Downhill, se llegó a la conclusión de que es una buena idea de negocio crear una de estas, para satisfacer la necesidad que existe entre los deportistas que demandan esta modalidad, así mismo existe una buena predisposición de los ciclistas a tomar entrenamientos en este centro.

4. CAPITULO IV: OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Después de realizar el análisis PEST, se conoce que el deporte en el Ecuador se ha desarrollado de tal forma que se ha convertido en un fenómeno social con mayor importancia para la sociedad ecuatoriana, tanto así, que hoy en día la Constitución de la República considera como un elemento primordial para el sistema educativo para la formación integral de las personas, así mismo el Gobierno del Ecuador está comprometido con el desarrollo del deporte, pues se ha encargado de financiar la preparación de los deportistas para que

puedan desenvolverse en competiciones ya sean aquí o internacionalmente (Miño, 2005).

Otro punto importante y que da buenos indicios para proseguir con el proyecto, es que el Ministerio del Deporte se ha encargado de invertir económicamente en varios aspectos, 78 millones de dólares en infraestructura deportiva de primer nivel, 11 millones de dólares para la preparación de deportistas de alto rendimiento y por último, cerca de medio millón de dólares para el mejoramiento de las condiciones de vida de los deportistas (Ministerio del Deporte, 2012).

Una de las principales ventajas con la que se cuenta, es que Ecuador posee varios escenarios para la práctica de deportes extremos. En Pichincha gracias a la geografía de los Andes, se puede observar un sinnúmero de rutas en las que se puede practicar el ciclismo de montaña modalidad Downhill, debido a estos factores es que en el territorio ecuatoriano y principalmente en Pichincha, existe una gran cantidad de ciclistas de montaña que realizan esta modalidad, hoy en día este deporte es practicado por niños que van desde los 10 años hasta adultos de 30 años (Guerrón, Andes, 2015).

En el Valle de Los Chillos, se encuentra el volcán Ilaló, considerado como uno de los senderos más importantes para la práctica del Downhill, por sus rutas conformadas por medio de chaquiñanes, caminos de lodo dificultosos y con gran cantidad de obstáculos naturales. De igual forma, existen varias rutas para la llegada al lugar del proyecto: desde Quito por la Autopista General Rumiñahui, tomando la Av. Ilaló y desde Tumbaco y Cumbaya por medio de la Vía Intervalles, lo que evidencia el fácil acceso que tendrían los potenciales clientes

Después de realizar las entrevistas a los expertos, se evidencia el crecimiento que tiene este deporte en el país y la gran cantidad de talento humano con el que se cuenta, por tal razón será muy beneficioso la creación de un centro de entrenamiento dirigido a esta modalidad.

Al conocer que existen ciclistas con una preparación moderada y que necesitan seguir con su desarrollo y obtener más experiencia, se decidió la implementación de un vehículo móvil adaptado y diseñado para el transporte de los deportistas y todo su equipamiento deportivo con el fin de visitar y realizar los entrenamientos en todas las rutas que existen en Pichincha.

La recomendación de los expertos del focus Group es que el centro de entrenamiento debe brindar un buen asesoramiento con personal sumamente capacitado, por esta razón se implementará tres categorías para el desarrollo de los entrenamientos: Novatos, Pre-expertos y Expertos, esto con el fin de preparar a los deportistas desde conceptos básicos y potencializando sus condiciones y técnicas.

Al realizar el análisis cuantitativo por medio de las encuestas, se evidencia que la mayoría de los deportistas no conocen de ningún centro de entrenamientos que esté ligado a la modalidad del Downhill, por esta razón aproximadamente el 98% de encuestados si estaría dispuesto a utilizar el servicio, es decir, recibir una capacitación y entrenamiento por parte de personal con experiencia en esta área con el fin de mejorar en todos los aspectos que representa este deporte.

El Downhill es considerado como un deporte clasista y elitista a nivel mundial (Monje, 2017). En el Ecuador no es la excepción, por esta razón, el nicho de mercado al que está dirigido el plan de negocios será para clases socioeconómicas Alta (A) y Media Alta (B), así mismo en el análisis realizado por medio de las encuestas se conoció que el 63% de deportistas si estarían dispuestos a pagar entre 50 y 100 dólares americanos mensualmente por la primera categoría “Novatos” y el 69% pagaría entre 201 y 250 dólares americanos mensualmente para las siguientes categorías “Pre-expertos” y “Expertos”.

La práctica de este deporte conlleva a la utilización necesaria de equipamiento deportivo exacto para el Downhill, aunque los costos son muy altos, existe gran variedad de stock a los mismos, ya que Quito cuenta con varias tiendas importadoras de este tipo de indumentaria.

Después de observar los puntos expuestos anteriormente se puede llegar a la conclusión que es factible la instauración de un Centro de entrenamiento de ciclismo de montaña modalidad Downhill en el Valle de los Chillos. Los factores favorables incluyen: el apoyo gubernamental hacia los deportes, impulso a la creación de PYMES, creciente cultura deportiva en el país, motivación a la práctica de deportes extremos, geografía ideal para la realización de esta modalidad y la más importante gran aceptación por parte de los deportistas hacia el ciclismo de montaña (Downhill).

5. CAPITULO V: PLAN DE MARKETING

5.1 Estrategia General de Marketing

5.1.1 Diferenciación

Según el estudio realizado, la estrategia que más se adapta al proyecto es la de diferenciación, según Philip Kotler el objetivo principal de esta estrategia es el de posicionar un producto o un servicio por medio de los atributos hacia la mente del consumidor. La idea principal es crear un producto o servicio que sea visto por el público como único en el mercado, en este caso será la creación del primer y único centro de ciclismo de montaña modalidad Downhill en el Valle de Los Chillos.

La estrategia designada es idónea, ya que el personal en este caso los instructores de ciclismo de montaña modalidad Downhill son instructores capacitados con experiencia que se encargarán de brindar asesoramiento a las tres categorías de entrenamiento que habrá en el centro especializado.

En cuanto a la imagen, se espera una respuesta positiva por parte de los futuros clientes ya que el nombre de la empresa tendrá el mismo nombre que la importadora de equipamiento deportivo para Downhill “Bike’s Addiction” marca ya reconocida en el mercado quiteño.

El servicio que será entregado, al ser nuevo y novedoso, se adapta muy bien a la estrategia de diferenciación. El centro de entrenamiento contará con una ventaja competitiva única en el mercado, que se basa en entregar un servicio especializado de entrenamiento en Downhill. El atributo más relevante con el

que se cuenta es la calidad de los entrenadores quienes con estudios, habilidades y experiencia única, serán parte del negocio como socios estratégicos.

5.2 Mercado Objetivo

Después de realizar la segmentación de mercado en el capítulo III, se determinó que para el ejercicio se tomará en cuenta los siguientes segmentos: Pichincha (menos la parte de Cayambe esto por cuestiones de distancia hacia Quito), el mercado está basado en personas que practican deportes (41,8%) y principalmente el ciclismo de montaña modalidad Downhill (5%) de 10 a 39 años (42,7%) de clase social alta y media alta (13,1%).

5.2.1 Demanda Real

Después de realizar el análisis cuantitativo por medio de encuestas se llegó a la conclusión que el 97,22% de personas encuestadas estarían dispuestos a consumir el servicio de entrenamiento por lo que la demanda real sería de 4.075 personas.

5.2.2 Estrategia de Diferenciación

Según Michael Porter, la diferenciación se basa en el ofrecimiento de algo único, que los competidores no puedan igualar y que será valorado por parte de los clientes.

El plan de negocios es una idea nueva ya que en el mercado no existe ningún centro de entrenamientos de ciclismo de montaña especializados en el Downhill, por esta razón no existen competidores, así mismo el centro ofrecerá una unidad móvil de entrenamiento como plus con el fin de mejorar el servicio hacia los clientes.

5.3 Propuesta de Valor

Según Philip Kotler, la propuesta de valor se basa en la diferencia entre los beneficios que los clientes esperan percibir de un producto o servicio y el costo total que el mismo soportará.

La ventaja competitiva estará enfocada en entregar un servicio especializado de entrenamiento de ciclismo de montaña basado en el Downhill con el personal más capacitado que se puede encontrar en el Ecuador, este grupo de entrenadores estará conformado por la gente de la importadora “Bike’s Addiction” (Jairo Valarezo corredor en actividad de esta modalidad, Eduardo Valarezo ex corredor y campeón nacional, cuenta con estudios en EREPS en España, enfocados al ciclismo de montaña y con el mayor ícono del Downhill en la actualidad Daniel Romero Campeón Nacional y considerado hoy en día uno de los mejores corredores a nivel de Sudamérica) y que para el proyecto tomaran el papel de socios estratégicos y entrenadores.

Los entrenamientos estarán dividido por categorías (Novatos, pre – expertos y expertos), en un centro de entrenamientos, así mismo para las categorías de expertos y pre – expertos se implementará una unidad móvil de entrenamiento que constará de un vehículo para el transporte de los deportistas con todo su equipamiento deportivo y la visita a todas las rutas de Downhill que existen en la provincia de Pichincha para un mejor desarrollo y para que los deportistas obtengan mayor experiencia el momento de competir en eventos de este tipo.

La idea del plan de negocios es entregar un servicio nuevo, seguro e innovador y que satisfaga las necesidades que un ciclista en entrenamiento activo tiene, para mejorar sus habilidades en el descenso de montaña.

En cuanto a la posición de Valor con referencia al valor del atributo respecto al precio, se utilizará una estrategia de “más por más”, mayor valor por mayor precio, ya que el precio del servicio será moderadamente alto, está enfocado a un mercado que cuenta con la capacidad económica para mantenerlo, así mismo se brindará una serie de servicios que consta de entrenamientos tácticos, entrenamientos de potencia, visita a todas las pistas de la provincia, servicio de primeros auxilios, seguro de accidentes, servicio mecánico entre otros.

La idea principal del negocio es mejorar el rendimiento de los deportistas actuales por medio de entrenamiento y crear una cuna de ciclistas

especializados en el Downhill que puedan sobresalir nacional e internacionalmente.

5.4 Mezcla de Marketing

Después de haber realizado el estudio por medio de una encuesta, se conoció que los consumidores de esta modalidad tienen acceso a información relacionada con el Downhill por medio de sitios web y redes sociales, lugares donde encuentran noticias sobre eventos, torneos y entrenamientos.

5.4.1 Producto

La idea principal para este plan de negocios está basada en la creación de un centro de entrenamiento de ciclismo de montaña en la modalidad del Downhill, que se encargará de entregar un servicio especializado de calidad basado en entrenamientos y asesoramiento técnico a lo largo de todas las rutas existentes en la provincia de Pichincha. Además, las instalaciones deportivas contarán con servicios complementarios como: servicio mecánico, primeros auxilios e hidratación durante el desarrollo de los entrenamientos, con el fin de satisfacer las necesidades de los ciclistas que se encuentran en constante entrenamiento.

5.4.1.1 Básico

El centro de entrenamiento se encargará de entregar un servicio especializado para ciclistas de montaña en el Valle de Los Chillos.

5.4.1.2 Real

El centro de entrenamiento está enfocado en la preparación de ciclistas de montaña en la modalidad Downhill, aprovechando el Volcán Ilaló considerado como una de las rutas más adecuadas para la realización de este deporte.

5.4.1.3 Aumentado

Entrega de servicio entrenamiento de ciclismo de montaña en la modalidad Downhill por medio de entrenadores conformados por los máximos exponentes de esta modalidad, el centro de entrenamiento contará con un vehículo, el cual será adecuado como transporte para los deportistas y todo su equipamiento

deportivo, esto con el fin de dar soporte a los deportistas y recorrer todas las rutas atractivas para el Downhill, con las que cuenta el territorio de Pichincha.

Como servicios complementarios, se entregará servicio mecánico en las mismas instalaciones para posibles eventualidades que se puedan producir el momento de los entrenamientos, así mismo cada ciclista contará con un seguro de accidentes y entrega de productos de hidratación en cada entrenamiento.

5.4.1.4 Branding

El nombre que se utilizará para el centro de entrenamiento será “Bike’s Addiction”, marca ya instaurada y reconocida en el mundo del ciclismo de montaña a nivel nacional. El significado de sus palabras en español es “adicción a la bicicleta”.

La marca tiene como objetivo entregar una imagen de aventura, profesionalismo y perseverancia hacia los clientes que serán participes en los entrenamientos del centro especializado.

- **Logotipo**

El logotipo de la empresa busca transmitir al cliente el mensaje de entrenamiento y práctica de ciclismo de montaña (Downhill), el isologotipo presenta la imagen del medio natural que se va a utilizar para los entrenamientos y la imagen de un ciclista realizando descenso de montaña, actividad principal del servicio. En la parte inferior derecha presenta un estímulo textual donde se observa el nombre de la empresa. Los colores escogidos fueron el color naranja que representa la energía de los deportistas y el color verde que representa la hermosa y única geografía con la que cuenta el Ecuador.



Figura N° 1. Isologotipo de la empresa

- **Slogan**

“El reto de mejorar en dos ruedas”

5.4.1.5 Mezcla

- **AMPLITUD**

Las líneas de negocio a las que se dirige el negocio es el entrenamiento de ciclistas de montaña en la modalidad Downhill y el servicio mecánico para bicicletas en la instalación deportiva.

- **LONGITUD**

Centro de Entrenamiento en una instalación deportiva cerca del Volcán Ilaló y por todas las rutas existentes en el territorio de Pichincha, dividida en tres categorías: novatos, pre – expertos y expertos.

- **PROFUNDIDAD**

Paquetes de entrenamiento, novatos en instalaciones deportivas y en senderos con bajo grado de peligrosidad. Pre – expertos y expertos en rutas con alto grado de peligrosidad a nivel de todo Pichincha.

- **CONSISTENCIA**

Prestación y entrega de servicios de entrenamiento de ciclismo de montaña y servicios mecánicos.

Tabla N° 8. Rutas de entrenamiento

Ruta	Peligrosidad	Ubicación
Volcán Ilaló	Media/Alta	Valle de Los Chillos
Batalla de Pichincha	Alta	Quito
Cinto – Cruz Loma	Alta	Quito
Pululahau	Media/Alta	Quito
Chaquiñán	Media/Alta	Valle de Tumbaco
Alaspungo	Media/Alta	Nono
Lloa – Palmira	Alta	Quito
Pacto – Mashpi	Alta	La Independencia

5.4.2 Precio

La determinación del precio se fijará en función de los costos operativos y la relación que hay con el servicio y los beneficios que se entregarán, tomando en cuenta los resultados de los análisis cuantitativos y cualitativos realizados anteriormente.

5.4.2.1 Estrategia de Precios

- **Más por más**

La estrategia más por más trata sobre la entrega de un servicio con más beneficios y que este vaya acorde con el precio que el usuario pagará por el servicio percibido.

Se debe tomar en cuenta la ventaja competitiva y el valor agregado con el que va a contar el servicio para la fijación del precio.

- **Precio Alto**

Esta estrategia fue escogida tomando en cuenta la ventaja competitiva y los beneficios que el centro de entrenamiento entregará a los usuarios, el principal objetivo es generar un impacto a los clientes para que ellos tengan en cuenta todos los beneficios que están percibiendo y por ende el precio que están pagando por los mismos.

5.4.2.2 Ajuste de Precios

- **Precios de introducción**

El precio que se utilizará, en una primera instancia será un aproximado en base a los valores obtenidos por medio del análisis realizado en las encuestas, este precio aumentará hasta el cuarto año en un 5%, tomando en cuenta el IPC del año actual de 1.12% y la calidad del servicio ofrecido 3.88%. Sin embargo, en vista de la estrategia de precios psicológicos es utilizara precios redondeados.

Tabla N° 9. Precios del Servicio

Categorías	1er año	2do año	3er año	4to año	5to año
Novatos	\$125.00	\$131.25	\$137.81	\$144.70	\$144.70
Pre - expertos	\$200.00	\$236.25	\$248.06	\$260.47	\$260.47
Expertos	\$225.00	\$262.50	\$275.63	\$289.41	\$289.41

5.4.3 Plaza

5.4.3.1 Canales de Distribución

- **Directo**

El servicio será entregado directamente al cliente, dejando a un lado a agentes que tomen el papel de intermediarios.

5.4.3.2 Estrategia de Distribución

- **Multicanal**
 - **Canal Directo**
 - **Oficina**

La empresa se encargará de comercializar el servicio por medio de tiendas propias, la primera, Importadora “Bike’s Addiction” ubicada en la Av. La Granja N 32-112 y Grecia (Sector el Jardín) y la segunda ubicada en las instalaciones deportivas “Bike’s Addiction” de en la Av. Ilaló y Av. De los Olivos.

En las dos oficinas los clientes tendrán acceso a toda la información sobre el servicio de entrenamiento que se entregará como: las categorías, los precios, las rutas, horarios, servicios complementarios, inscripción y pago ya sea en efectivo o con tarjeta de crédito y firma del acuerdo entre las dos partes.

- **Nuevos Canales**
- **Página Web**

La empresa utilizará canales con nuevas tecnologías, en este caso el uso del internet como herramienta para llegar a los clientes.

Se creará una página web como medio de información para el público, en este sitio el cliente principalmente podrá realizar la reservación y el pago por medio de tarjetas de débito para los cupos disponibles.

5.4.4 Promoción

5.4.4.1 Estrategia de Promoción

- **Estrategia de Atracción (Pull)**

Según Kotler & Armstrong la estrategia de Pull se refiere a utilizar publicidad y promoción con el fin de mostrar la propuesta de valor que se ofrecerá a los clientes.

5.4.4.2 Publicidad

- **Página Web**

El cliente podrá encontrar información sobre las categorías de entrenamiento, los lugares en los que se realizará, los precios, la fecha para el inicio del curso y los servicios complementarios que el centro de entrenamiento brindará por medio de la página web.

- **Redes Sociales**

Se utilizará las redes sociales más comunes en la sociedad ecuatoriana como: Fan Page en Facebook, cuenta en Twitter, cuenta en Instagram, cuenta en Snapchat y WhatsApp, con el fin de obtener más seguidores y que conozcan más sobre el servicio que se va a ofrecer.

En el caso de Facebook, se realizarán sorteos de mantenimientos de bicicletas gratis a las personas que compartan y etiqueten a 3 usuarios de la página las publicaciones del centro de entrenamientos, así mismo por medio de Twitter a las personas que re twitteen la información que será anunciada, con el objetivo de conseguir más “likes” y seguidores, consiguiendo más presencia en las redes y mejor posicionamiento de marca.

Entregar un rápido y excelente servicio de respuestas e inquietudes en redes sociales, para lo cual se instaurará como política interna de un tiempo de respuesta máximo de 60 minutos. Con esto se pretende obtener calificaciones positivas, a fin de construir una imagen positiva de cara a los clientes potenciales.

En las demás redes sociales como Instagram, Snapchat y WhatsApp, se realizarán publicaciones todas las semanas, mostrando el desarrollo de los entrenamientos y noticias importantes basadas en el Downhill, esto para obtener un mayor alcance de los clientes y generar un marketing boca a boca positivo que pueda fomentar la generación de nuevos clientes.

- **Patrocinios**

Para generar un conocimiento más profundo de la marca “Bike’s Addiction” y del servicio que se está ofreciendo, se participará como patrocinador de los eventos de Downhill más importantes de Pichincha que se realizan cada año:

Tabla N° 10. Eventos principales a patrocinar

Evento	Fecha	Costo
Primera Válida - Provincial de Pichincha	Marzo	\$250.00
Segunda Válida - Provincial de Pichincha	Junio	\$250.00
Válida - Campeonato Nacional	Junio	\$250.00
Tercera Válida - Provincial de Pichincha	Agosto	\$250.00

Se adquirirá un paquete de patrocinio “Bronce” en cada uno de los eventos para obtener los siguientes beneficios:

- Marca principal de auspicio en el evento
- Auspicio secundario en las camisetas de los participantes (Brazo Derecho)
- Mención de la marca a lo largo del desarrollo de la carrera.
- 1 stand con la marca, en el que se entregará flyers acompañado de tickets de descuentos para inscripciones en “Bike’s Addiction centro de entrenamiento” y mantenimientos de bicicletas.

- **Marketing Digital**

Uso de Google Adwords por medio de SEO (Search Engine Optimization) para utilizar el direccionamiento de los anuncios por medio de 3 o 4 palabras claves como: Downhill, ciclismo de montaña y entrenamientos, la idea es generar un contenido relevante para los usuarios y con esto generar un mejor posicionamiento en los buscadores.

Se diseñará un título e imágenes que llamen la atención de los usuarios, con el fin de conseguir que clientes potenciales accedan a la página web.

Se agregará información relevante de noticias y temas relacionados con el Downhill para fomentar el crecimiento de más usuarios en la web.

5.4.4.3 Promoción de Ventas

- Entrega de llaveros con herramientas para los primeros 5 deportistas (que se inscriban en cada categoría).
- Se realizará un evento de presentación del servicio, en el cual se sortearán vales del 50% de descuento en mantenimiento de bicicletas entre los asistentes.
- Entrega de vales de descuento para mantenimiento de bicicletas a las personas que asistan a las válidas auspiciadas por “Bike’s Addiction”
- Entrega de camisetas con la marca “Bike’s Addiction” a todos los deportistas que se inscriban en las categorías.
- Para ciclistas que conforman La Comisión de Downhill de Pichincha, entrega de entrenamientos personalizados (uno a uno) los días sábado.

5.4.4.4 Ventas Personales

○ Oficinas

Las ventas se realizarán en las oficinas de “Bike’s Addiction”: la primera ubicada en la Av. La Granja N 32-112 y Grecia (Sector el Jardín) y la segunda ubicada en las instalaciones deportivas “Bike’s Addiction” de en la Av. Ilaló y Av. De los Olivos.

En éstas, el personal de ventas se encargará de entregar una asesoría personalizada con el fin de aclarar dudas y objeciones del cliente y a su vez explicar el servicio que se entregará con todos los beneficios, llegando a un acuerdo y por consecuente cerrando la venta.

○ E-Mail Marketing

Se utilizará esta herramienta muy importante, tomando en cuenta la base de datos de aproximadamente 6500 usuarios con la que se cuenta de consumidores “Bike’s Addiction” y de la Comisión de Downhill de Pichincha.

Por medio de los correos electrónicos, se entregará a los usuarios información sobre el servicio y todos los beneficios y promociones con los que se cuenta.

5.4.4.5 Relaciones Públicas

- **Evento de Inauguración relaciones publicas**

A través de un evento, se realizará la presentación de la nueva línea de bicicletas de Downhill para el segundo semestre del 2018. Además, habrá una exhibición de los máximos exponentes de esta modalidad en la actualidad: Daniel Romero (Campeón Nacional categoría Elite), Eduardo Valarezo (Campeón Nacional categoría Máster) y Daniel Gavela (presidente de la Comisión de Downhill de Pichincha). Así mismo se aprovechará la concurrencia de potenciales clientes para presentar de manera oficial el centro de entrenamiento de ciclismo de montaña en la modalidad Downhill “Bike’s Addiction” mostrando a los asistentes los servicios y los beneficios del mencionado centro, por medio de una interacción personal.

Este evento se la realizará en las instalaciones de “Bike’s Addiction” ubicadas en la Av. Ilaló y Av. De los Olivos (Valle de Los Chillos) con el fin de: buscar clientes potenciales, presentar el enfoque del servicio y cerrar la venta.

La conferencia no tendrá ningún costo, más bien se entregará beneficios como: mensualidades a mitad de precio, vales de descuento para mantenimiento de bicicletas y pagos de mensualidad y souvenirs con la marca “Bike’s Addiction”.

- **Evento de promoción**

Con el fin de posicionar la marca y generar publicidad gratuita en medios de comunicación y reforzar las acciones en lo que tiene que ver con relaciones públicas, en el mes de diciembre, y con el objeto de celebrar a Quito, se realizará una competencia de Downhill, remplazando a la ya no existente “Clásica de Cantuña” (carrera de ciclismo en la modalidad de descenso más importante del Ecuador).

Para este evento, se utilizará la marca “Bike’s Addiction” como nombre del evento con el objetivo de posicionar la marca en una de las carreras más importantes y con mayor cobertura de medios de comunicación.

El perfil de los participantes será de ciclistas de montaña de categorías profesional, expertos y élite, con el propósito de contar con deportistas que estén realmente capacitados para un evento con el grado complejidad de esta ruta.

La ruta será manejada de forma similar a la “Clásica de Cantuña”, comenzando en el monumento de la Virgen del Panecillo, atravesando todos los obstáculos artificiales (escalinatas, rampas, saltos) hasta terminar en la Plaza Espejo ubicada En la avenida 24 de mayo donde se realiza el cronometraje y la premiación después de la carrera.

Para este evento se contará con la colaboración de la Cruz Roja que estará ubicada en varios puntos específicos de la ruta, que estarán atentos a brindar los primeros auxilios en caso de ser necesario.

- **Campaña cuidado del medio ambiente**

Con el fin de generar una imagen e ir en concordancia con la filosofía de la empresa e incluir tema relacionados con responsabilidad social corporativa, se realizará una campaña pro-cuidado del medio ambiente.

Se proporcionará gafas de color verde a los ciclistas del centro de entrenamiento, gafas de color verde que tendrán la marca “Bike’s Addiction”, representando la responsabilidad y el cuidado que la empresa y los miembros tendrán con el medio ambiente, en el desarrollo de los entrenamientos.

En una segunda parte, se entregará las gafas a figuras públicas y personas en general, con el fin de lograr reconocimiento de la marca y la ideología que maneja la empresa.

Por cada deportista que se entrene en las instalaciones, se plantará un árbol en las diferentes rutas en las que realice los entrenamientos, con el fin de

preservar el medio ambiente y con esto generar una buena imagen de responsabilidad social. Corporativa.

- **Plataformas Virtuales**

Tomar en cuenta los comentarios de los clientes que utilicen el servicio de entrenamiento en las plataformas virtuales, con el fin de satisfacer las dudas y quejas que puedan tener para entregar un servicio de calidad a los actuales y potenciales clientes.

5.4.4.6 Merchandising

En las oficinas se contará con fotos y videos de las instalaciones deportivas y las rutas en las que se realizarán los entrenamientos de todas las categorías. Así mismo, podrán ver videos promocionales que incluirán declaraciones de los principales exponentes de esta modalidad del país que serán los instructores.

Se entregará varios tipos de souvenirs como llaveros exclusivos para ciclistas, minilinternas led, termos, pañuelos tubulares, y gorras, todos con la marca "Bike's Addiction". La compra de los souvenirs será anual con el fin de abaratar costos y aprovechar la economía de escala.

Tabla N° 11. Souvenirs necesarios

Souvenirs	Cantidad	Precio	Total
Camisetas	100	\$3.00	\$300.00
Llaveros	50	\$2.00	\$100.00
Pañuelos tubulares	50	\$2.00	\$100.00
Termos	50	\$1.50	\$75.00
Minilinterna led	50	\$1.50	\$75.00
Gorras	50	\$1.00	\$50.00
Flyers	3000	\$0.05	\$150.00

6. CAPITULO VI: PROPUESTA DE FILOSOFIA Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1 Misión, Visión y Objetivos de la Organización

6.1.1 Misión

Ofrecer un servicio completo y de calidad basado en entrenamientos de ciclismo de montaña modalidad Downhill, por medio de personal capacitado en el área deportiva en las diferentes rutas existentes en la provincia de Pichincha, obteniendo un crecimiento del 5% en los clientes cada año.

6.1.2 Visión

Para el 2023, ser una empresa líder en crecimiento, rentabilidad y controlando el mercado de entrenamiento de ciclismo de montaña modalidad Downhill, implementando mejoras con el fin de generar satisfacción en los clientes y en el equipo especializado de trabajo.

6.1.3 Objetivos

○ Mediano Plazo

- Imponer una tendencia novedosa de consumo con el servicio de entrenamiento de Downhill, que sea rentable para la empresa y responsable con el medio ambiente hasta mediados del 2020.
- Incrementar en un 15% los clientes del centro de entrenamiento en todas las categorías, para comienzos del 2020.
- Conseguir el seguimiento de 1000 usuarios en las plataformas virtuales para el 2019, mediante las publicaciones que se realizará en Redes Sociales.

○ Largo Plazo

- Ampliar el número de centros de entrenamiento móvil, en las ciudades de Ambato y Riobamba, donde existe una gran tendencia hacia la práctica del Downhill, para el cuarto trimestre del 2024.
- Extender el número de rutas de entrenamiento de Downhill hasta la región amazónica, para el primer trimestre del 2024.

- Implementar dos categorías de entrenamiento en el ciclismo de montaña como son: el enduro y el freeride y urban Ride, con el fin de generar más cuota de mercado para el último trimestre del 2024.

6.2 Cadena de Valor

DIRECCION GENERAL Y RECURSOS HUMANOS			
Personal titulado con estudios en gestión y marketing enfocados en el deporte sin experiencia y personal único y capacitado con estudios y experiencia en ciclismo de montaña modalidad Downhill.			
DESARROLLO DE TECNOLOGÍA			
Diseño de página web en la cual se entregara información sobre: las categorías de entrenamiento, rutas a practicar, horarios, perfil de los profesores y el pago en línea.			
INFRAESTRUCTURA Y AMBIENTE DE LA EMPRESA			
Se contará con dos oficinas, la primera en la importadora "Bike's Addiction" en el sector Del Jardín y la segunda en el centro de entrenamiento en el sector del Valle de Los Chillos, en estas se podrá visualizar la temática y toda la información sobre el servicio de entrenamiento de ciclismo de montaña modalidad Downhill.			
COMPRAS Y ABASTECIMIENTO			
Proveedor de: seguro de accidentes, servicio de internet fijo y móvil, servicio de transporte, servicio de maquinaria pesada.			
MARKETING Y VENTAS	PERSONAL DE CONTACTO	SOPORTE FÍSICO	CLIENTES
<p>Producto: Entrega de servicios de entrenamiento que están divididos en 3 categorías según la dificultad de la ruta, estas están ubicadas a lo largo de la provincia de Pichincha.</p> <p>Precio: Se tendrá un precio alto de acuerdo con el servicio y beneficios entregados.</p> <p>Plaza: El canal de distribución que se utilizará será directo, por medio de una estrategia multicanal enfocada en la página web, el centro de entrenamiento y las oficinas.</p> <p>Promoción: Se utilizará redes sociales, presentación del servicio, patrocinios en principales eventos de ciclismo, eventos en relaciones públicas, promociones de ventas y merchandising.</p>	<p>Atención de primera, personalizada y con capacidad a la resolución de problemas.</p> <p style="text-align: center;">PROCESO</p> <p>1.- Acceso a la información del servicio ya sea personalmente, por vía telefónica, o por medio de la página web.</p> <p>2.- Prueba para analizar las capacidades y aptitudes del cliente.</p> <p>3.- Asignación de una categoría específica.</p> <p>4.- Asignación del horario.</p> <p>5.- Costo y pago del valor de la categoría a entrenar.</p> <p>6.- Acuerdo entre las dos partes, firma del contrato para la percepción del seguro de accidentes y beneficios.</p> <p>7.- Entrega de información sobre las rutas que si visitaran para los entrenamientos.</p>	<p>Computadoras.</p> <p>Televisiones.</p> <p>Catálogos.</p> <p>Folletos.</p> <p>Vehículo Móvil.</p> <p>Stock de Repuestos para bicicletas.</p> <p>Instrumentos para primeros auxilios.</p> <p>Seguro de accidentes.</p>	<p>Ciclistas de montaña en entrenamiento de la provincia de Pichincha.</p>



Figura N° 2. Cadena de Valor

6.3 Plan de Operaciones

6.3.1 Mapa de Procesos

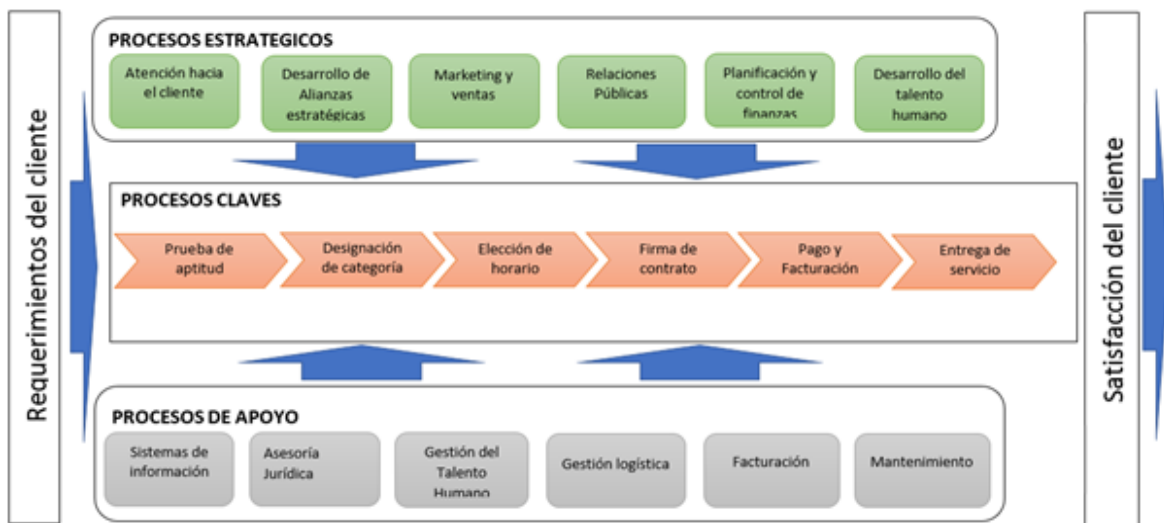


Figura N° 3. Mapa de Procesos

6.3.2 Proceso para Adquisición del servicio

- Oficinas

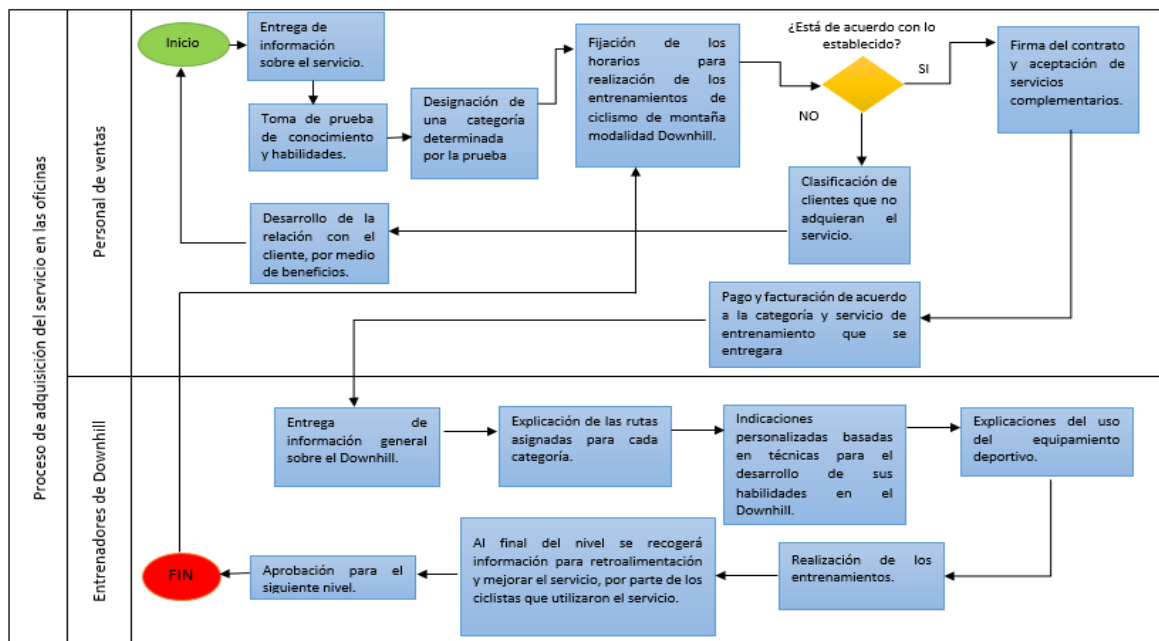


Figura N° 4: Adquisición del servicio en la oficina

El proceso de compra del servicio, mediante las oficinas durará entre 20 y 30 minutos. Las charlas explicativas por parte del personal de entrenamiento de

Downhill demorarán aproximadamente 1 hora. En esta reunión se entregará información basada sobre las rutas que serán visitadas y forman parte del entrenamiento, así como las técnicas que se utilizarán y el modo correcto del uso del equipamiento deportivo. Como información complementaria se hablará sobre los servicios extras con los que cuenta el paquete de entrenamiento como: servicio mecánico, primeros auxilios y entrega de productos de hidratación.

- **Página Web**

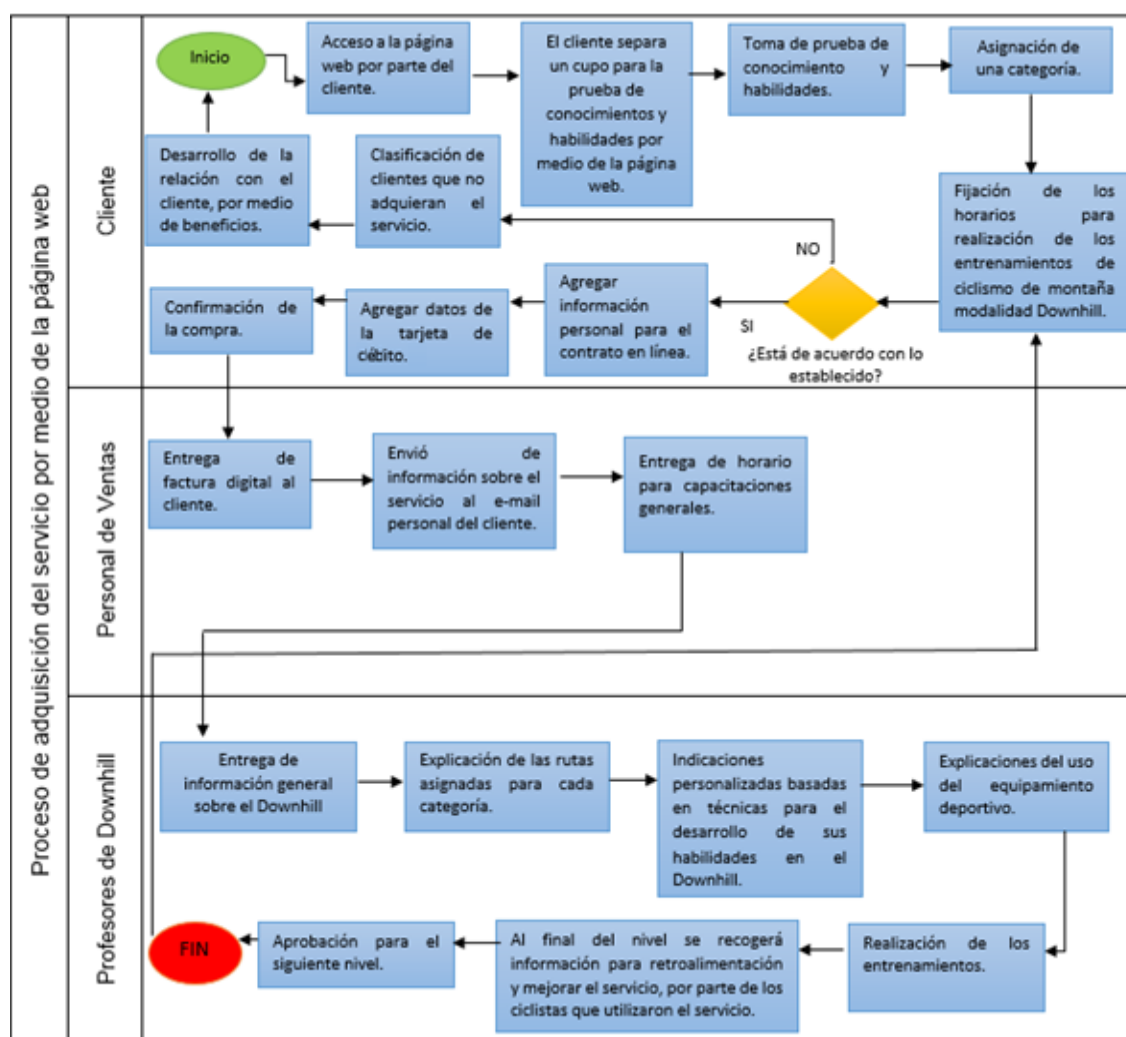


Figura N° 5: Adquisición del servicio vía online

El proceso para contratar el servicio por medio de la página web estará dividido en dos partes: la primera en la separación del cupo para la prueba de habilidades que durará aproximadamente 10 minutos y la segunda después de

la asignación de una categoría con lo cual podrá seguir el proceso de compra mediante tarjeta de débito en la plataforma virtual de la empresa.

Este proceso beneficiará clientes que cancelen el servicio por medio de tarjetas de débito de terceras personas, evitando el acceso hacia las oficinas de las instalaciones.

6.4 Estructura Organizacional

Por medio de la Superintendencia de Compañías y mediante el CIIU R9311.01, se conoce que las empresas están fundadas como Sociedad Anónima y Responsabilidad Limitada, por esta razón bajo las necesidades de la empresa se decidió constituir la como una Compañía de Responsabilidad Limitada.

- **Legal**

Mediante el artículo 92 de La Ley de Compañías, la compañía de Responsabilidad Limitada se contrae entre dos o más personas, que solo se encargarán de responder por las obligaciones sociales tomando en cuenta el monto de sus aportaciones individuales (Ley de Compañías, 2014).

El nombre que se utilizará para la constitución de la compañía será “Bike’s Addiction Centro de Entrenamiento”.

La compañía será Responsabilidad Limitada estará constituida por tres socios, el primero aportará con el 40% de capital, y los otros dos socios con el 30% cada uno, estos aportes serán depositados en una cuenta de integración de capital en el Banco del Pichincha con el nombre de “Bike’s Addiction”.

- **Personal**



Figura N°6. Organigrama de la Empresa

- **Gerente administrador:** Una persona, encargada de la planeación, dirección, organización y el control de la empresa.
- **Financiero/Mercadólogo:** Una persona, encargada de las operaciones contables y de los datos financieros y encargada de comunicar, implementar estrategias de mercadeo.
- **Personal de Ventas:** Una persona, encargada de entregar información a los clientes con el fin de concretar la venta.
- **Instructores:** Tres personas, encargadas de entregar el servicio de entrenamiento de ciclismo de montaña modalidad Downhill a los clientes.
- **Ayudantes:** Tres personas, encargados de ayudar en la parte logística de los entrenamientos a los instructores.
- **Primeros Auxilios:** Una persona, encargada de entregar atención inmediata, en el supuesto caso de accidentes y lesiones.
- **Mecánico:** Una persona, encargada de brindar asesoría y auxilio mecánico a las bicicletas de los participantes.

Tabla N° 12. Sueldos Mensuales

Personal	Sueldo Mensual
Gerente	\$ 1.000,00
Instructor 1	\$ 800,00
Instructor 2	\$ 800,00
Instructor 3	\$ 800,00
Finanzas/ Marketing	\$ 750,00
Paramédico	\$ 700,00
Ventas 1	\$ 650,00
Mecánico	\$ 600,00
Ayudante 1	\$ 400,00
Ayudante 2	\$ 400,00
Ayudante 3	\$ 400,00

Tabla N° 13. Sueldos, Proyección a cinco años

CARGO	SUELDOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	\$ 14.856,38	\$ 16.315,21	\$ 16.777,48	\$ 17.253,15	\$ 17.742,62
Instructor 1	\$ 11.960,10	\$ 13.127,17	\$ 13.496,98	\$ 13.877,52	\$ 14.269,10
Instructor 2	\$ 11.960,10	\$ 13.127,17	\$ 13.496,98	\$ 13.877,52	\$ 14.269,10
Instructor 3	\$ 11.960,10	\$ 13.127,17	\$ 13.496,98	\$ 13.877,52	\$ 14.269,10
Finanzas/ Marketing	\$ 11.236,04	\$ 12.330,16	\$ 12.676,86	\$ 13.033,61	\$ 13.400,71
Paramédico	\$ 10.511,97	\$ 11.533,15	\$ 11.856,74	\$ 12.189,71	\$ 12.532,33
Ventas 1	\$ 9.787,90	\$ 10.736,14	\$ 11.036,61	\$ 11.345,80	\$ 11.663,95
Mecánico	\$ 9.063,83	\$ 9.939,13	\$ 10.216,49	\$ 10.501,89	\$ 10.795,57
Ayudante 1	\$ 6.167,55	\$ 6.751,09	\$ 6.935,99	\$ 7.126,26	\$ 7.322,05
Ayudante 2	\$ 6.167,55	\$ 6.751,09	\$ 6.935,99	\$ 7.126,26	\$ 7.322,05
Ayudante 3	\$ 6.167,55	\$ 6.751,09	\$ 6.935,99	\$ 7.126,26	\$ 7.322,05
TOTAL SUELDOS	\$ 109.839,07	\$ 120.488,56	\$ 123.863,11	\$ 127.335,51	\$ 130.908,62
TOTAL COSTO SUELDOS	\$ 73.958,76	\$ 81.107,05	\$ 83.372,15	\$ 85.702,95	\$ 88.101,33
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 35.880,31	\$ 39.381,51	\$ 40.490,95	\$ 41.632,57	\$ 42.807,29

7. CAPITULO VII: EVALUACION FINANCIERA

7.1 Proyección de Ingresos, costos y gastos.

Los ingresos obtenidos son el resultado de la cantidad de ciclistas que adquieren el servicio multiplicado por el precio que pagan mensualmente, es así, que en el primer año se obtendrá un ingreso de \$39.000 en el nivel de entrenamiento “novatos”, \$ 70.200,00 por el nivel “pre-expertos” y \$ 48.000,00 por el ultimo nivel “expertos”.

Los cupos de entrenamiento para cada nivel se tomaron en cuenta en referencia a la capacidad con el que contará las instalaciones del centro de

entrenamiento (fijo y móvil) y el personal capacitado, mediante este análisis, el total de ingresos que se obtendrá en el primer año es de \$ 157.200,00.

Se establecerá el incremento del 5% de clientes a partir del comienzo del segundo y tercer cuatrimestre en todos los niveles asignados.

- Segundo año: 348 servicios de entrenamiento del nivel “novatos”, 348 del nivel “pre-expertos” y 228 del nivel “expertos”.
- Tercer año: 408 servicios de entrenamiento del nivel “novatos”, 408 del nivel “pre-expertos” y 264 del nivel “expertos”.
- Cuarto año: 480 servicios de entrenamiento del nivel “novatos”, 480 del nivel “pre-expertos” y 300 del nivel “expertos”.
- Quinto año: 552 servicios de entrenamiento del nivel “novatos”, 552 del nivel “pre-expertos” y 336 del nivel “expertos”.

Se debe tomar en cuenta, la subida de precio de los niveles de entrenamiento, en base al IPC 2018 (1,12%) y la calidad del servicio especificada en la estrategia más por más (3.88%), dando como resultado un alza del 5% desde el segundo hasta el cuarto año.

- Segundo año: \$ 187.740,00
- Tercer año: \$ 230.202,00
- Cuarto año: \$ 281.302,88
- Quinto año: \$ 320.893,65

Los costos están regidos, tomando en cuenta el servicio de entrenamiento que se entregará, más los servicios complementarios de: transporte, primeros auxilios, mecánicos, seguro de accidentes e hidratación. Dando como resultado de costos:

- Primer año: \$ 87.458,76
- Segundo año: \$ 95.462,05
- Tercer año: \$ 98.800,40
- Cuarto año: \$ 102.314,81
- Quinto año: \$ 105.899,29

Los gastos están determinados, tomando en cuenta los rubros de: Gastos de publicidad y marketing, gastos de mantenimiento, gastos de servicios prestados, gastos de suministros que también sufren una inflación desde el segundo año en un 5%, refiriéndose al incremento que se estableció en los ingresos, por esta razón el resultado de los gastos será:

- Primer año: \$ 64.540,31
- Segundo año: \$ 70.482,01
- Tercer año: \$ 72.942,38
- Cuarto año: \$ 76.160,94
- Quinto año: \$ 79.199,12

7.2 Inversión Inicial, Capital de trabajo y estructura de capital

La inversión de planta, propiedad y equipo será de \$ 152.620, esto gracias a la compra de equipos de computación, muebles y equipos de oficina, vehículo para transporte e implementos para la práctica del Downhill.

Por lo tanto, el capital de trabajo necesario será de \$152.620, la inversión propia será de \$91.572 (60%) que será dividido para los tres socios:

- Socio 1 (40%) = \$36.628,80
- Socio 2 (30%) = \$27.471,60
- Socio 3 (30%) = \$27.471,60

El 40% restante se lo conseguirá a través de un préstamo por medio de la entidad bancaria BanEcuador \$ 61.048,00

7.3 Proyección de estados de resultados, situación financiera, estado de flujo activo y flujo de caja

Estado de Resultados

La utilidad neta en el estado de resultados presenta números negativos en el primer año de \$ (6.827,22), para los años venideros, a partir del segundo, se tendrá un crecimiento constante.

- Segundo año: \$ 7.775,80

- Tercer año: \$ 33.314,00
- Cuarto año: \$ 63.774,28
- Quinto año: \$ 85.632,13

Situación Financiera

Activos

Al comienzo del proyecto se contará con los activos totales por \$152.620,00.

- Primer año: \$ 143.532,08
- Segundo año: \$ 164.839,29
- Tercer año: \$ 194.211,08
- Cuarto año: \$ 218.316,66
- Quinto año: \$ 240.646,15

Pasivos

En un inicio los pasivos totales de la empresa serán de \$ 61.048,00.

- Primer año: \$ 42.729,02
- Segundo año: \$ 24.642,80
- Tercer año: \$ 9.396,26
- Cuarto año: \$ 17.987,62
- Quinto año: \$ 24.152,65

Patrimonio

En cuanto a la cuenta de patrimonio, en el inicio del proyecto se contará con un valor de \$91.572,00.

- Primer año: \$ 100.803,06
- Segundo año: \$ 140.196,50
- Tercer año: \$ 184.814,82
- Cuarto año: \$ 200.329,04
- Quinto año: \$ 216.493,50

Flujo de Efectivo

El estado de flujo de efectivo se refiere a la cantidad de efectivo que posee la empresa en el periodo de operación, para el proyecto el flujo de efectivo presenta estos datos.

- Primer año (valor negativo): \$ 15.724,59
- Segundo año (valor negativo): \$ 1.054,04
- Tercer año: \$ 17.281,08
- Cuarto año: \$ 39.149,99
- Quinto año: \$ 54.842,81

Flujo de Caja

El flujo de caja al comienzo del proyecto tendrá el valor de \$152.620,00.

- Primer año (valor negativo): \$ 6.260,11
- Segundo año: \$ 28.494,89
- Tercer año: \$ 74.274,67
- Cuarto año: \$ 140.121,54
- Quinto año: \$ 179.162,98

7.4 Proyección del flujo de caja de inversionistas, cálculo de tasa de descuento y criterios de valoración.

Proyección del flujo de caja de inversionistas

Se tomó en cuenta los datos como: préstamo, amortización, gasto de interés y el escudo fiscal, al comienzo el flujo de caja del inversionista es de \$ 213.668.

- Primer año (valor negativo): \$ 28.153,64
- Segundo año: \$ 5.940,69
- Tercer año: \$ 50.989,11
- Cuarto año: \$ 140.121,54
- Quinto año: \$ 179.162,98

Cabe recalcar que a partir del cuarto año los valores suben notablemente por que la deuda de préstamo (36 meses) queda cancelada.

Tasa de Descuento

Se tomaron varios valores para la realización de la tasa de descuento (WACC)

- Escudo Fiscal: 33.70%
- Valor razón deuda/capital: 1
- Deuda actual: 10.21%
- Tasa libre de riesgo: 1.79%
- Beta apalancada: 1.25
- Beta: 0.94
- Rendimiento de mercado: 15.5%
- Riesgo país: 6.9%

Por medio de estos datos se pudo obtener un CAPM de 28.33% y el WACC de 17.55%.

Criterios de Valoración

- VAN = \$ 61.625,68
- IR = 1,40
- TIR = 28%

7.5 Índices Financieros

Razón de Liquidez

Para la obtención de este índice, se realizó el ejercicio de dividir los activos corrientes para los pasivos corrientes, dando como resultado:

- Primer año: - (No se cuenta con pasivos corrientes)
- Segundo año (valor negativo): 0.48 veces.
- Tercer año: 1.84 veces.
- Cuarto año: 2.18 veces.
- Quinto año: 2.27 veces.

Los valores se refieren al porcentaje para cubrir por cada dólar que la empresa tiene.

Razón de Apalancamiento

Para la obtención de este índice, se realizó el ejercicio de dividir el total de pasivos para el total de activos, dando como resultado:

- Primer año: 0.30 veces.
- Segundo año: 0.15 veces.
- Tercer año: 0.05 veces.
- Cuarto año: 0.08 veces.
- Quinto año: 0.10 veces.

Cada porcentaje mide la capacidad de la empresa para contraer deudas.

Razón de Actividad

Para la obtención de este índice, se realizó el ejercicio de dividir las ventas para el total de activos, dando como resultado:

- Primer año: 1.10
- Segundo año: 1.14
- Tercer año: 1.19
- Cuarto año: 1.29
- Quinto año: 1.33

Con estos valores se pudo conocer si el negocio está generando el suficiente volumen de negocio tomando en cuenta la inversión en activos.

Razón de Rentabilidad

Para la obtención de este índice se realiza el ejercicio de dividir las ventas menos los costos para las ventas, dando como resultado:

- Primer año: 0.44
- Segundo año: 0.49
- Tercer año: 0.57

- Cuarto año: 0.64
- Quinto año: 0.67

Con estos valores se puede observar las utilidades del negocio respecto a las ventas.

8. CAPITULO VIII: CONCLUSIONES GENERALES

1. Mediante el análisis del entorno, se identificaron varias oportunidades como; el apoyo gubernamental hacia el deporte, por medio de la instaurada Ley del Deporte, la cual enfatiza en promover el deporte y la actividad física, así mismo, la gran inversión económica realizada de aproximadamente 100 millones de dólares hacia los deportistas e infraestructura deportiva, la tendencia de gusto hacia los deportes extremos, principalmente el ciclismo de montaña que por la geografía perfecta con la que cuenta Pichincha es un lugar idóneo para la realización de entrenamientos de este tipo, por todos estos puntos previamente analizados se concluye la viabilidad para la creación de este proyecto en el Valle de Los Chillos.
2. Por medio del análisis de la industria y la elección del CIU, se conoció que una de las principales amenazas con las que el proyecto cuenta, la necesidad de una gran inversión económica para la conformación de una instalación deportiva, sin embargo para la obtención de permisos de funcionamiento no se cuenta con mayor problema, ya que se tiene fácil acceso para la consecución de los mismos, por último el resultado más importantes y que entrego un pronóstico positivo para seguir con la investigación fue que en Pichincha existen 53 compañías dedicadas a la explotación de instalaciones deportivas, pero ninguna está enfocada al giro de negocio que se ofrecerá, por lo cual se concluye que será un negocio único en la industria.
3. Con el fin de examinar la conducta del consumidor, se realizó el análisis cualitativo para conocer más sobre la tendencia que existe en la actualidad del público consumidor hacia el Downhill. Así mismo por

medio del estudio cuantitativo se definió el segmento de mercado de 4.192 posibles consumidores, según los resultados encontrados se concluye que la provincia de Pichincha cuenta con una gran demanda, la cual está dispuesta a consumir el servicio con el fin de ir mejorando paulatinamente las condiciones que representa ser un ciclista de Downhill profesional.

4. En la parte de marketing se estableció una estrategia de marketing diferenciada tomando en cuenta la segmentación establecida y demanda que hay hacia esta modalidad, gracias a los resultados conseguidos ,se implementará los entrenamientos en tres diferentes niveles, en cuanto a los precios se utilizó una estrategia de más por más gracias al servicio que se entregará con todos los beneficios y principalmente la ventaja competitiva de contar con personal único capacitado para la realización del Downhill que serán de \$125.00 para el primer nivel, \$200.00 para el segundo nivel y \$225.00 para el tercer nivel. En cuanto al marketing mix se realiza eventos para publicitar la marca con el plus de cuidar el medio ambiente, así mismo se estará presente en los principales eventos de Downhill que se realizan todos los años para posicionar de una mejor manera la marca y llegar de una forma masiva a la mente de los consumidores.
5. Después de analizar y definir las necesidades del personal que se requerirá, se determinó el diseño de la propuesta organizacional para mejorar el funcionamiento y el desempeño en cada uno de los puestos del negocio, por lo cual se contara con 11 empleados distribuidos en las diferentes áreas.
Por medio de los resultados obtenidos, se implementará la venta del servicio mediante compra vía online o personalmente en las instalaciones o en la oficina de la empresa.
6. Al realizar el estudio financiero se pudo determinar que se necesita una inversión inicial de \$152.620,00, así mismo en el primer año de

desarrollo de la empresa se obtendrá valores negativos en la utilidad neta y flujo de efectivo y de caja. A partir del segundo año se puede observar un crecimiento en todos los factores financieros, obteniendo ganancias en el negocio. Se concluye que el proyecto es viable tomando en cuenta los valores obtenidos en la evaluación con un VAN de \$ 61.625,68 y un TIR del 28%.

REFERENCIAS

- Agencia EFE. (12 de Octubre de 2017). *El Comercio*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/cepal-economia-ecuador-crecimiento-2018.html>
- Andes. (21 de Agosto de 2017). *Andes*. Obtenido de <https://www.andes.info.ec/es/noticias/alianza-pais-fue-respuesta-peor-inestabilidad-politica-economica-historia-ecuador-i-entrega>
- Andes. (21 de Julio de 2017). Ecuador promueve la actividad física, el deporte y la recreación como política pública. *El Tiempo*, pág. 14.
- Barona, J. (16 de Septiembre de 2015). *ANDES*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-fomenta-deporte-inversion-270-millones-dolares-ultimos-ocho-anos.html>
- Campoverde, V. (16 de Agosto de 2016). El Deporte en Ecuador. *El Universo*, pág. 8.
- CIU 4.0. (Junio de 2012). *Clasificación Nacional de Actividades*. Obtenido de <http://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/SIN/descargas/ciu.pdf>
- Downhill Extremo Ecuador. (2013). *Downhill extremo ecuador*. Obtenido de <http://downhillextremoecuador.blogspot.com/p/competencias-mas-importantes-del.html>
- EFE. (11 de Octubre de 2017). *ANDES*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/fmi-estima-crecimiento-economia-ecuatoriana-02-2017.html>
- El Comercio. (14 de Enero de 2016). *Turismo*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/tendencias/deporte-extremo-naturaleza-ecuador-selva.html>
- El Telegrafo . (25 de Noviembre de 2016). *El Telegrafo* . Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/sociedad/4/ecuador-invierte-el-1-88-del-pib-en-tecnologia-e-innovacion>
- El Telegrafo. (24 de Julio de 2015). *El Telegrafo*. Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/otros-deportes/26/el-418-de-los-ecuatorianos-practica-algun-deporte>

- Endara, V. (21 de Enero de 2017). *El Telegrafo*. Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/quito/11/la-capital-es-un-lugar-ideal-para-practicar-el-ciclismo-de-montana>
- GAD, T. (s.f.). *Ministerio de Turismo*. Obtenido de <http://www.tumbaco.gob.ec/web/turismo/lugares-que-visitar/volcan-ilalo>
- GOB. (19 de Enero de 2014). *GOB*. Obtenido de <http://www.yachay.gob.ec/ciclismo-de-montana-en-la-ciudad-del-conocimiento-yachay/>
- Guerrón, E. (10 de Enero de 2015). *Andes*. Obtenido de <https://www.andes.info.ec/es/noticias/reportajes/1/downhill-gana-terreno-norte-ecuador>
- Guerrón, E. (11 de Enero de 2015). *ANDES*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/downhill-gana-terreno-norte-ecuador.html>
- INEC. (Diciembre de 2015). *INEC*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec//documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/2015/Presentacion_TIC_2015.pdf
- INEC. (2015). *INEC*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/boletin/E-commerce.pdf>
- INEC. (5 de Enero de 2017). *INEC*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/inflacion-diciembre-2016/>
- LA HORA. (15 de Marzo de 2012). *LA HORA*. Obtenido de <https://www.lahora.com.ec/noticia/1101298964/apoyo-especial-para-disciplinas-deportivas->
- Londoño, J. (8 de Octubre de 2013). *Colombiano*. Obtenido de http://www.elcolombiano.com/historico/clasico_dowhill_08102008-KEec_16509
- LTG. (13 de Febrero de 2014). *Ministerio de Turismo*. Obtenido de <https://www.turismo.gob.ec/operacion-turistica-de-aventura-en-ecuador-cuenta-con-reglamento/>

- Ministerio del Deporte. (2012). *Gobierno del Ecuador*. Obtenido de <https://www.deporte.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/12/Codificacio%CC%81n-Proyecto-de-Reforma-a-la-Ley-del-Deporte-Educacio%CC%81n-Fi%CC%81sica-y-Recreacio%CC%81n.pdf>
- Ministerio del Deporte. (2012). *Ministerio del Deporte* . Obtenido de <http://www.deporte.gob.ec/historica-inversion-en-el-deporte-ecuadoriano/>
- Ministerio del Deporte. (2014). Obtenido de <http://www.deporte.gob.ec/historica-inversion-en-el-deporte-ecuadoriano/>
- Miño, O. P. (24 de Noviembre de 2005). *Derechoecuador.com*. Obtenido de <https://www.derechoecuador.com/proyecto-de-ley-de-cultura-fiacutesica-deporte-y-recreacioacuten-del-ecuador>
- Monje, N. (2017). *Toma Salud*. Obtenido de <http://tomasalud.com/archivos/9900>
- Montenbaik. (11 de Octubre de 2012). *Montenbaik*. Obtenido de <http://montenbaik.com/2011/09/analisis-indumentaria-enduro-las-rodilleras/>
- MSP. (2012). *Ministerio de Salud Pública*. Obtenido de http://instituciones.msp.gob.ec/dps/pichincha/images/stories/requisitos_nuevos_2012_revisado1_final1.pdf
- My Bike. (Febrero de 2016). *Bicicletas: así son las bicicletas de downhill*. Obtenido de <http://www.mybike.com.co/ciclismo/mtb/downhill/bicicletas-asi-son-las-bicicletas-de-downhill/>
- Orozco, M. (2016). *El Comercio*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/inversion-sueldos-subsidios-subieron-ecuador.html>
- Proyecto Aventura. (21 de Mayo de 2015). *Proyecto Aventura*. Obtenido de <https://www.proyectoaventura.com/site/1/article/2362/el-ministerio-del-deporte-brindara-apoyo-a-deportes-de-aventura-y-no-olimpicos->
- Redacción Quito . (8 de Junio de 2017). Las rutas del ciclismo de montaña son emoción pura (INFOGRAFÍA). *El Telégrafo*, pág. 9.

- Santiago Baez. (11 de Julio de 2016). *In Revista*. Obtenido de <http://www.indi.ups.edu.ec/inrevista/downhill-en-ecuador/>
- Serrano, V. (1 de Septiembre de 2017). *EL UNIVERSO*. Obtenido de EL UNIVERSO:
<http://www.eluniverso.com/noticias/2017/09/01/nota/6358534/aceptacion-lenin-moreno-sobrepasa-80-puntos>
- Superintendencia de Compañías. (2017). *SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS*. Obtenido de http://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortallInformacion/sector_societario.zul
- Tuchie, V. (16 de Agosto de 2016). *GK*. Obtenido de GK:
<https://gk.city/2016/08/16/verdadero-pero-las-cifras-demuestran-que-la-pobreza-ecuador-ha-disminuido/>

ANEXOS

Anexo 1: Tablas Cruzadas

Tabla N° 14. Horarios de entrenamiento

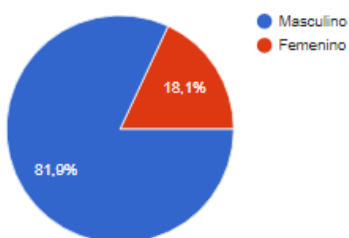
Cuenta de ¿En qué horario estaría dispuesto a realizar los entrenamientos?	Etiquetas de columna		
	2 p.m. a 5 p.m.	8 a.m. a 11 a.m.	Total general
Etiquetas de fila			
Femenino	11,11%	6,94%	18,06%
Masculino	40,28%	41,67%	81,94%
Total general	51,39%	48,61%	100,00%

Tabla N° 15. Disposición a entrenar

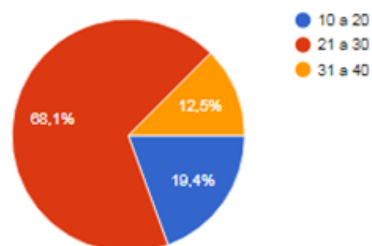
Cuenta de ¿Estaría dispuesto a practicar el Downhill en un centro de entrenamientos con entrenadores capacitados con sede en el Valle de Los Chillos?	Etiquetas de columna		
	No	Si	Total general
Etiquetas de fila			
Femenino	0,00%	18,06%	18,06%
Masculino	2,78%	79,17%	81,94%
1. Total general	2. 2,78%	3. 97,22%	4. 100,00%

Anexo 2: Tabulación de encuestas

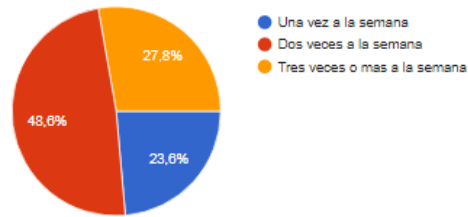
Género



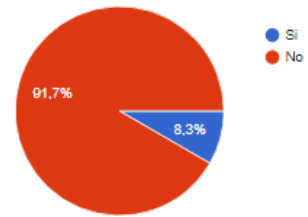
Edad



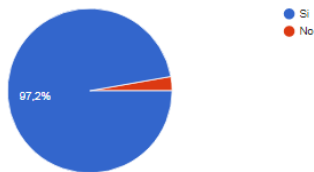
¿Con que frecuencia practica el Downhill?



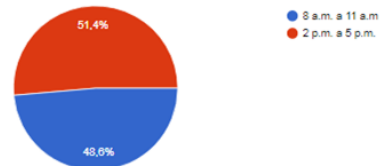
¿Conoce ud. algún centro de entrenamiento de downhill en Pichincha?



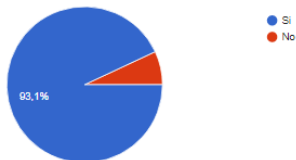
¿Estaría dispuesto a practicar el Downhill en un centro de entrenamientos con entrenadores capacitados con sede en el Valle de Los Chillos?



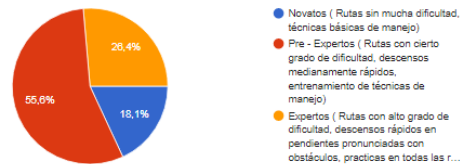
¿En que horario estaría dispuesto a realizar los entrenamientos?



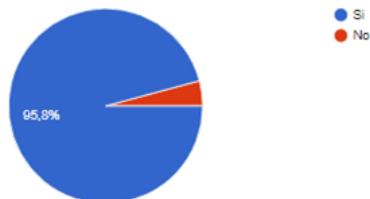
¿Le interesaría contar con un centro de entrenamiento móvil de downhill extra, con el fin de recorrer todas las rutas ubicadas en la provincia de Pichincha?



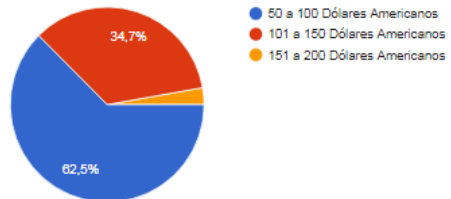
¿Que categoría de entrenamiento se ajustaría a sus necesidades?



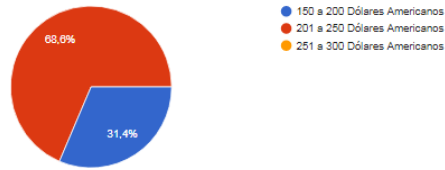
¿Le interesaría contar con servicio de transporte?



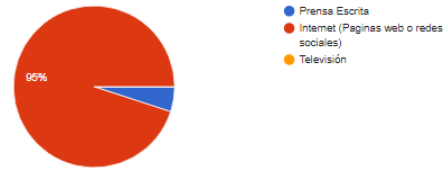
¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por la categoría "Novatos"?



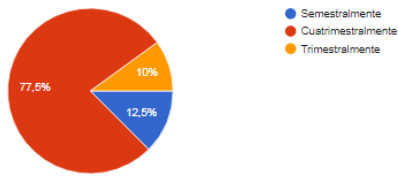
¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por las categorías "Pre -Expertos y Expertos"?



¿A través de que medios ud. accede a información sobre eventos, equipamiento y noticias en general del Downhill?



¿Cuanto tiempo de duración, ud. cree conveniente para cada nivel de entrenamiento?



Anexos 3: Entrevistas

Entrevista: Josue Sacotto

1.- ¿Desde dónde nace el gusto por el ciclismo de montaña (Downhill) para ti?

De niño me encantaba estar afuera en la naturaleza, dentro de las montañas, explorar nuevas rutas, senderos etc., pero al mismo tiempo me llamaba la atención el descender más rápido una colina, con más obstáculos, en ese momento me comenzó a nacer el gusto por la modalidad Downhill MTB, en un principio todo era por gusto hasta que poco a poco con el pasar de los años fui entrenando más y más hasta poder convertirme en un deportista elite se podría decir, las ganas de seguir en esto fueron más, ahora estoy dedicado a entrenar a niños y jóvenes en puntos básicos y encontrando nuevos talentos con el fin de que lleguen a ser grandes deportistas reconocidos en el mundo.

2.- ¿Crees que el Downhill tiene apoyo en el Ecuador?

No, en la mayoría de los casos y como un ejemplo, mi caso, todos los deportistas que optamos por el Downhill lo hacemos por gusto y amor propio, es difícil observar el apoyo en el Ecuador principalmente de empresas públicas, hasta que yo residía en el País el único apoyo que se observaba era por parte de empresas

privadas las mismas que eran encargadas de realizar eventos y competiciones de este deporte.

¡El Downhill no tiene el suficiente apoyo que se necesita!

3.- ¿Crees que el Downhill en el Ecuador pueda llegar a ser uno de los deportes más practicados?

Si es así tu pregunta, te diría que el Downhill en el Ecuador no está ni a la mitad de lo explotado, ya que el ciclismo de montaña en su modalidad Downhill es un deporte altamente técnico, en el cual se necesita bicicletas aptas para esto, protecciones, etc., y todo eso tiene un costo relativamente alto y más alto en Ecuador, que no todos se pueden dar el gusto, por otra parte, por experiencia propia te puedo asegurar que en el país hay un gran potencial para este deporte.

4.- ¿Desde qué edad crees conveniente la formación de un deportista en este ámbito?

Aquí en Europa con los niños comenzamos a una edad de 7-8 años, claro no dan su 100% por la misma razón de que aún son niños, pero ya los ves metidos en los "Bike Parks" con un ligero entrenamiento más técnico concordable a su edad, pienso que es una buena edad para comenzar a formar a las nuevas generaciones de DH.

5.- ¿Según tu experiencia crees que Quito cuenta con la geografía para la realización de este deporte?

Totalmente, en la ciudad tenemos la geografía perfecta para practicar este deporte y ¡todo el año!, gracias a la cantidad de lugares existente, no como en Europa donde se cierra la sesión de ciclismo de montaña en invierno.

Esto sin duda es una ventaja con la cuenta el país para desarrollar el DH contantemente.

6.- ¿Crees que es viable la creación de un centro de entrenamiento de ciclismo de montaña modalidad Downhill en Quito?

Es importante tomar en cuenta que el Downhill cada día tiene más adeptos y por esta razón crear un centro de acondicionamiento físico dedicado a esta modalidad deportiva sería interesante pues como te explique anteriormente el objetivo es formar deportistas desde pequeñas edades y la única forma es entrenar y entrenar eso si con sus debidos cuidados y con personal eficiente y capacitado.

7.- ¿Desde tu punto de vista que tan complicado es conseguir implementos deportivos para la realización de este deporte?

Personalmente no tendría ninguna complicación en encontrar los implementos, lo que si en Ecuador por las condiciones políticas y legales se las conseguiría a un precio más elevado, y tocaría gastar más dinero para este deporte, es un tema de perspectiva, gustos y condiciones de recursos económicos.

8.- Aparte del servicio de entrenamiento de Downhill con profesores capacitados e instalaciones de primer nivel ¿Qué cosas más crees que sean necesarias para entregar un mejor servicio?

Acá en Alemania principalmente los centros de entrenamientos cuentan con acondicionamiento físico, esto evidentemente para todas las categorías, una guía de nutrición con profesionales capacitados es muy importante para mantener a todos los ciclistas, el desarrollo técnico principalmente para ciclista que están en entrenamiento y mejorando su técnica (con esto me refiero a mejorar la técnica de descenso, apto para deportistas que cuentan ya con un tiempo determinado de experiencia).

Entrevista: Jairo Valarezo

1.- ¿Cuál es su apreciación del Downhill en el Ecuador?

Bueno, mi apreciación del Downhill en el Ecuador es que es un deporte que está en auge, está creciendo en algunas provincias del Ecuador, todavía no ha llegado a todo el país, pero se encuentra en bastante crecimiento.

2.- ¿Cómo ha evolucionado el ciclismo de montaña modalidad Downhill en el Ecuador en los últimos años?

Bueno, hace pocos años, hace un par de años se ha podido ver mejor tecnología en las bicicletas y esto ha impulsado bastante en el tema de crecimiento en el deporte, porque hay gente que ve que es un deporte interesante un deporte que exige mucho y ha habido bastante, bastante acogida, en el tema del Downhill en el Ecuador, inclusive ya tenemos personas que han quedado en buenas ubicaciones: en panamericanos, en bolivarianos, en carreras internacionales, entonces el Ecuador tiene bastante impulso en el Downhill.

3.- ¿Crees tú que hay suficiente demanda de este deporte en el país?

Ahorita si, si hay demanda, está creciendo, (...) hay bastante acogida como dije anteriormente, entonces si hay demanda en el Ecuador, tenemos gente que desde los 12 años ya está, (...) aplicando con el apoyo de sus familias obviamente y son más el apoyo de los padres más que el de los hijos, para este deporte.

4.- Desde tu punto de vista ¿Tú crees que es necesaria la creación de centros de entrenamiento para Downhill en el país?

La verdad sí, porque hay personas que simplemente compra una bicicleta, se bajan una montaña pero realmente no lo están haciendo correctamente, esto puede implicar en lesiones, puede implicar en daños en sus bicicletas, de sus artículos, eso, eso es lo que realmente ocurre últimamente sí, porque hay personas que inclusive no tienen con quien estar acompañados el momento de hacer un descenso y el momento de una calamidad (...) ocurren problemas, es mejor tener personas con experiencia para que lo hagan porque es un deporte de alto riesgo

5.- ¿Tú en el país, principalmente en Quito conoces algún centro que se especialice en este tipo de entrenamiento?

Hay pocos lugares, hay pocos lugares (...) no necesariamente enseñan Downhill, pero si hay personas que enseñan lo básico como mantener el equilibrio en la bicicleta, (...) como hacer un salto, sí que eso es muy importante en el descenso para no tener accidentes, aprender, hay personas que te enseñan a caer, si hay

pocos lugares aquí, pero no enseñan eso directamente Downhill, Downhill no enseñan directamente.

6.- ¿Según tu experiencia que rangos de edad son los que más consumen este deporte, tomando en cuenta todo lo que es indumentaria deportiva?

Bueno, (...) las personas desde los más pequeños, desde los 8 – 9 años ya empiezan a hacer Downhill hasta los 30 años en promedio, si hay personas que tienen un poco mayor edad, (...) pero es un grupo reducido, personas más jóvenes como te digo desde los 8 años en adelante hasta los 24 es el rango de edad más o menos, son las que practican este deporte.

7.- Según tu experiencia como piloto y ahora como importador de repuestos para este deporte, ¿tú crees que hay una edad apropiada para comenzar a formar este tipo de deportistas?

La verdad, no, este es un deporte que puede ser para cualquier persona, para cualquier edad, no importa la edad en la que se encuentre, con tal de que se tenga ganas se puede incurrir, es mejor para una persona que empezó desde pequeña porque tiene más experiencia, puede realizar mejor, puede practicar mejor el deporte que una persona de mayor edad, es más difícil empezar (...) más tarde o una persona con edad más avanzada pero si se logra, si se puede.

8.- ¿Conoces tú de alguna manera en la que el gobierno del Ecuador ha apoyado a este deporte?

La verdad es muy bajo el apoyo que ha dado el gobierno a nivel nacional en lo que es el Downhill, si, lastimosamente no hay apoyo y eso es lo que frena (...) un poco el crecimiento de este deporte, sé que hay provincias, por ejemplo la provincia de Bolívar es donde ellos tienen un poco más de apoyo, tienen bastante más bien apoyo lo que es en el Downhill porque es uno de los deportes más practicados en esa provincia, si, lastimosamente en el resto de provincias no hay ese tipo de apoyo por que más se practican otros deportes, sobre todo el fútbol, lastimosamente eso es un freno para el deporte del Downhill a nivel nacional.

9.- ¿Crees tú que sería una desventaja los precios de todo lo que conlleva la indumentaria para la realización de este deporte?

Realmente no es una desventaja porque (...) toda la indumentaria tiene certificaciones de seguridad, entonces (...) lastimosamente no se producen aquí en el Ecuador entonces tienen que ser importados y eso significa que tienen que subirse un poco los precios para poder obtenerlos, entonces inicialmente parecerá un deporte caro, pero la salud es primero entonces la seguridad de todos los equipos como: un casco, un pantalón para que no te raspes, unas rodilleras para que no te rompas la rodilla, unas coderas, eso hace que sea un poco caro pero, sea un poco caro pero a la larga resulta barato porque te protegen, si quieres practicar un deporte de alto riesgo tienes que asumir los costos de toda la indumentaria.

10.- Como una conclusión ¿Observas tú al Downhill como un deporte que pueda ganar mercado en el futuro en el país?

Si, (...) yo pienso que el Downhill en el Ecuador está creciendo bastante, si, cada vez hay más personas que lo practican, hay más personas que lo aceptan (...) y si sigue creciendo poco a poco gracias al esfuerzo de muchas personas que lo hacen por amor al deporte, sí, tenemos grandes corredores eso impulsa a que otras personas, que inspire a otras personas a seguir por el mismo camino, cada vez hay más corredores y el nivel es más alto, los tiempos en pista cada vez son más bajos porque la gente cada vez baja más rápido con más técnica y eso hace que otras personas sigan queriendo meterse en el deporte.

Grupo de Enfoque

Preguntas

- 1.- ¿Cuál es la apreciación que tienen del Downhill en el Ecuador?
- 2.- ¿Cómo creen ha evolucionado el Downhill en el Ecuador en los últimos años y como se lo ve en la actualidad?
- 3.- ¿Según su experiencia creen que el Ecuador cuenta con la geografía para la realización de este deporte?

4.- ¿Conocen de Centros de entrenamiento de Ciclismo de montaña dirigidos netamente al Downhill?

5.- ¿Creen que es necesaria la creación de centros de entrenamiento para Downhill en Quito?

6.- Creen Uds. ¿Qué hay una edad apropiada para comenzar a formar deportistas en este ámbito?

7.- ¿En que influye el equipamiento deportivo, tomando en cuenta todo lo que tiene que ver con el equipaje y la bicicleta?

8.- Conocen Uds. ¿De alguna manera en la que el gobierno del Ecuador ha apoyado a este deporte?

9.- ¿Observan Ud. al Downhill como un deporte que pueda ganar mercado en el futuro en el Ecuador?

Modelo de Encuesta

1.- Género

Masculino Femenino

2.-Edad

10 a 20 21 a 30 31 a 40

3.- ¿Con que frecuencia practica el Downhill?

Una vez a la semana Dos veces a la semana Tres veces o más

4.- ¿Conoce Ud. algún centro de entrenamiento de Downhill en Pichincha?

SI NO

5.- ¿Estaría dispuesto a practicar el Downhill en un centro de entrenamientos con entrenadores capacitados con sede en el Valle de Los Chillos?

SI NO

6.- ¿En qué horario estaría dispuesto a realizar los entrenamientos?

8 a.m. a 11 a.m. 2 p.m. a 5 p.m.

7.- ¿Le interesaría contar con un centro de entrenamiento móvil de Downhill extra, con el fin de recorrer todas las rutas ubicadas en la provincia de Pichincha?

SI NO

8.- ¿Que categoría de entrenamiento se ajustaría a sus necesidades?

- Novatos (Rutas sin mucha dificultad, técnicas básicas de manejo)
- Pre - Expertos (Rutas con cierto grado de dificultad, descensos medianamente rápidos, entrenamiento de técnicas de manejo)
- Expertos (Rutas con alto grado de dificultad, descensos rápidos en pendientes pronunciadas con obstáculos, prácticas en todas las rutas a nivel de Pichincha)

Anexo 4: Resultados Financieros

Tabla N° 16. Estado de Resultados anual

	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 157.200,00	\$ 187.740,00	\$ 230.202,00	\$ 281.302,88	\$ 320.893,65	
(-) Costos	\$ 87.458,76	\$ 95.462,05	\$ 98.800,40	\$ 102.314,81	\$ 105.899,29	
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 69.741,24	\$ 92.277,95	\$ 131.401,60	\$ 178.988,07	\$ 214.994,36	
(-) Gastos publicidad y marketing	\$ 9.660,00	\$ 10.050,50	\$ 10.553,03	\$ 11.080,68	\$ 11.634,71	
(-) Gastos de mantenimiento	\$ 4.840,00	\$ 6.182,00	\$ 6.601,35	\$ 7.055,72	\$ 7.545,56	
(-) Gasto servicios prestados	\$ 13.200,00	\$ 13.860,00	\$ 14.553,00	\$ 15.280,65	\$ 16.044,68	
(-) Gasto suministro	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.058,40	\$ 1.111,32	\$ 1.166,89	
(-) Gastos de depreciación	\$ 6.636,67	\$ 6.636,67	\$ 6.636,67	\$ 6.636,67	\$ 6.636,67	
(-) Gastos administrativos	\$ 35.880,31	\$ 39.381,51	\$ 40.490,95	\$ 41.632,57	\$ 42.807,29	
(-) Gastos de intereses	\$ 5.391,48	\$ 3.431,06	\$ 1.260,84	\$ -	\$ -	
(=) TOTAL GASTOS	\$ 76.568,46	\$ 80.549,74	\$ 81.154,23	\$ 82.797,60	\$ 85.835,79	
(=) UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS Y PARTICIP.	\$ (6.827,22)	\$ 11.728,21	\$ 50.247,36	\$ 96.190,46	\$ 129.158,57	
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ -	\$ 1.759,23	\$ 7.537,10	\$ 14.428,57	\$ 19.373,79	
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ (6.827,22)	\$ 9.968,98	\$ 42.710,26	\$ 81.761,89	\$ 109.784,79	
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA	\$ -	\$ 2.193,18	\$ 9.396,26	\$ 17.987,62	\$ 24.152,65	
(=) UTILIDAD NETA	\$ (6.827,22)	\$ 7.775,80	\$ 33.314,00	\$ 63.774,28	\$ 85.632,13	
Margen Bruto		44%	49%	57%	64%	67%
Margen Operacional		-4%	6%	22%	34%	40%
Margen Neto		-4%	4%	14%	23%	27%

Tabla N° 17. Estado de Situación anual

ACTIVOS	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Corrientes						
Efectivo	\$ -	\$ (15.724,59)	\$ (1.054,04)	\$ 17.281,08	\$ 39.149,99	\$ 54.842,81
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total activos corrientes	\$ -	\$ (15.724,59)	\$ (1.054,04)	\$ 17.281,08	\$ 39.149,99	\$ 54.842,81
No Corrientes						
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 152.620,00	\$ 152.620,00	\$ 152.620,00	\$ 157.020,00	\$ 157.020,00	\$ 157.020,00
Depreciación acumulada	\$ -	\$ 6.636,67	\$ 13.273,33	\$ 19.910,00	\$ 22.146,67	\$ 28.783,33
Intangibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total activos no corrientes	\$ 152.620,00	\$ 159.256,67	\$ 165.893,33	\$ 176.930,00	\$ 179.166,67	\$ 185.803,33
TOTAL ACTIVOS	\$ 152.620,00	\$ 143.532,00	\$ 164.839,29	\$ 194.211,08	\$ 218.316,66	\$ 240.646,15
PASIVOS						
Corrientes						
Cuentas por pagar proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos por pagar	\$ -	\$ -	\$ 2.193,18	\$ 9.396,26	\$ 17.987,62	\$ 24.152,65
Total Pasivos Corrientes	\$ -	\$ -	\$ 2.193,18	\$ 9.396,26	\$ 17.987,62	\$ 24.152,65
No Corrientes						
Deuda a largo plazo	\$ 61.048,00	\$ 42.729,02	\$ 22.449,62	\$ -	\$ -	\$ -
Total Pasivos No Corrientes	\$ 61.048,00	\$ 42.729,02	\$ 22.449,62	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 61.048,00	\$ 42.729,02	\$ 24.642,80	\$ 9.396,26	\$ 17.987,62	\$ 24.152,65
PATRIMONIO						
Capital	\$ 91.572,00	\$ 91.572,00	\$ 93.028,45	\$ 94.497,30	\$ 95.978,65	\$ 97.472,59
Utilidades ejercicios anteriores	\$ -	\$ 16.058,28	\$ 39.392,24	\$ 57.003,52	\$ 40.576,12	\$ 33.388,77
Resultado neto del ejercicio	\$ -	\$ (6.627,22)	\$ 7.775,80	\$ 33.314,00	\$ 63.774,28	\$ 85.632,13
TOTAL PATRIMONIO	\$ 91.572,00	\$ 100.803,06	\$ 140.196,50	\$ 184.814,82	\$ 200.329,04	\$ 216.493,50

Tabla N° 18. Flujo de Efectivo

	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Actividades Operacionales						
Utilidad Neta	\$ -	\$ (8.281,15)	\$ 7.775,80	\$ 33.314,00	\$ 63.774,28	\$ 85.632,13
Depreciaciones y amortización						
+ Depreciación	\$ -	\$ 6.636,67	\$ 6.636,67	\$ 6.636,67	\$ 6.636,67	\$ 6.636,67
+ Impuestos	\$ -	\$ 806,78	\$ 2.193,18	\$ 9.396,26	\$ 17.987,62	\$ 24.152,65
Total Actividades Operacionales	\$ -	\$ (15.724,59)	\$ (1.054,04)	\$ 17.281,08	\$ 39.149,99	\$ 54.842,81
Actividades de Inversión						
- Adquisición PPE y intangibles	\$ (152.620,00)	\$ -	\$ -	\$ (4.400,00)	\$ -	\$ -
Total Actividades de Inversión	\$ (152.620,00)	\$ -	\$ -	\$ (4.400,00)	\$ -	\$ -
Actividades de Financiamiento						
+ Deuda Largo Plazo	\$ 61.048,00	\$ (18.318,98)	\$ (20.279,40)	\$ (22.449,62)	\$ -	\$ -
- Pago de dividendos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
+ Capital	\$ 91.572,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Actividades de Financiamiento	\$ 152.620,00	\$ (18.318,98)	\$ (20.279,40)	\$ (22.449,62)	\$ -	\$ -

Tabla N° 19. Flujo de Caja anual

	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujo de caja del proyecto	\$ 152.620,00	\$ (6.260,11)	\$ 28.494,89	\$ 74.274,67	\$ 140.121,54	\$ 179.162,98
(+) Prestamo	\$ 61.048,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gasto de interés	\$ -	\$ (5.391,48)	\$ (3.431,06)	\$ (1.260,84)	\$ -	\$ -
(-) Amortización del capital	\$ -	\$ (18.318,98)	\$ (20.279,40)	\$ (22.449,62)	\$ -	\$ -
(+) Escudo fiscal	\$ -	\$ 1.816,93	\$ 1.156,27	\$ 424,90	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA	\$ 213.668,00	\$ (28.153,64)	\$ 5.940,69	\$ 50.989,11	\$ 140.121,54	\$ 179.162,98

Tabla N° 20. Indicadores Financieros

	Razón de Liquidez				
	Activos circulantes / Pasivos circulantes				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Empresa	-	-0,48	1,84	2,18	2,27

	Razón de Apalancamiento				
	Total de pasivos/ Total de activos				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Empresa	0,30	0,15	0,05	0,08	0,10

	Razón de Actividad				
	Ventas / Total activos				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Empresa	1,10	1,14	1,19	1,29	1,33

	Razón de Rentabilidad				
	Ventas - Costos / Ventas				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Empresa	0,44	0,49	0,57	0,64	0,67

Tabla N° 21. Criterios de Valoración

EVALUACIÓN FLUJOS DEL PROYECTO		EVALUACIÓN FLUJO DEL INVERSIONISTA	
VAN	\$ 61.625,68	VAN	\$ (48.706,52)
IR	1,40	IR	0,77
TIR	28%	TIR	11%

