



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICA Y ADMINISTRATIVAS

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PISTA  
RECREATIVA DE MOTOCROSS, DOWNHIL Y CUADRONES PARA  
NIÑOS DE 5 A 12 AÑOS EN LA CIUDAD DE QUITO.

AUTOR

JAZMÍN ELIZABETH GARCÍA RUANO

AÑO

2019



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICA Y ADMINISTRATIVAS**

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PISTA  
RECREATIVA DE MOTOCROSS, DOWNHIL Y CUADRONES PARA NIÑOS  
DE 5 A 12 AÑOS EN LA CIUDAD DE QUITO.

Trabajo de titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos  
para optar por el título de ingeniero e negocios y marketing deportivo.

**PROFESOR GUÍA:**

José Barriga Tinajero

**AUTOR:**

Jazmín Elizabeth García Ruano

**AÑO:**

2019

## **DECLARACIÓN PROFESOR GUÍA**

“Declaro haber dirigido este trabajo, PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PISTA RECREATIVA DE MOTOCROSS, DOWNHIL Y CUADRONES PARA NIÑOS DE 5 A 12 AÑOS EN LA CIUDAD DE QUITO, a través de reuniones periódicas con la estudiante Jazmín Elizabeth García Ruano, en el semestre 2019-2, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

---

José Javier Barriga Tinajero

CI: 1716450349

## DECLARACIÓN PROFESOR CORRECTOR

“Declaro haber revisado este trabajo, PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PISTA RECREATIVA DE MOTOCROSS, DOWNHIL Y CUADRONES PARA NIÑOS DE 5 A 12 AÑOS EN LA CIUDAD DE QUITO, de la estudiante Jazmín Elizabeth García Ruano, en el semestre 2019-2 dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

---

Christian David Centeno Liger

C.I: 1720592326

## DECLARACIÓN AUTORIA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi 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”.

---

Jazmín Elizabeth García Ruano

C.I: 1727439026

## **AGRADECIMIENTOS**

A mis padres por apoyarme y guiarme en las decisiones que he tomado durante el transcurso de mi carrera, a mi hermana por ser mi apoyo y mi fuente de inspiración, a mi tía por cuidarme y por estar acompañándome estos años y a mis amigas que me han acompañado en cada momento importante de mi vida.

## **DEDICATORIA**

Este proyecto, como este logro va dedicado a mis padres a mi hermana y especialmente a mis abuelitos y mi tío que, aunque no estén presentes sé que siempre me acompañaron en él camino y están orgullosos de mí.

## **RESUMEN**

El presente trabajo se basa en estudio de la viabilidad de un plan de negocios para la implementación de una pista recreativa de motocross, downhill y cuadrones para niños de 5 a 12 años en la ciudad de Quito. El proyecto se desarrolla con un lapso de tiempo de 5 años.

Inicia con un análisis del entorno externo en donde se pueden las determinar las oportunidades y las potenciales amenazas dentro de las cuales se encuentran las regulaciones ambientales por la emanación de gases, ya que existen leyes que controlan el nivel de contaminación producido, de la misma manera como una oportunidad el fomento por parte del gobierno a la práctica deportiva en los niños para llevar una mejor calidad de vida. El mercado objetivo se mantendrá informado de los servicios, promociones y descuentos ofrecidos por la empresa, mediante medios digitales ya que son el canal más usado para obtener información. La evaluación financiera analiza las diferentes variables para poder estructurar los resultados y llegar así a resultados que positivos para el plan de negocio.

## **ABSTRACT**

The present work is based on the study of the viability of a business plan for the implementation of motocross, downhill and squares recreational track for children from 5 to 12 years old in the city of Quito. The project is developed over a period of 5 years.

It begins with an analysis of the external environment where the opportunities and potential threats within which the environmental regulations for the emanation of gases can be determined, since there are laws that control the level of pollution produced, in the same way as an opportunity the promotion by the government to the sport practice in the children to lead a better quality of life. The target market will be kept informed of the services, promotions and discounts offered by the company, through digital media since they are the most used channel to obtain information. The financial evaluation analyzes the different variables to be able to structure the results and thus arrive at results that are positive for the business plan.

## Índice

1. INTRODUCCIÓN .....	1
1.1 Justificación del trabajo.....	1
1.1.1 Objetivo general.....	2
1.1.2 Objetivos específicos .....	2
2. ANÁLISIS DEL ENTORNO .....	3
2.1 ANÁLISIS DE ENTORNO EXTERNO PEST.....	3
2.1.1 Entorno Político .....	3
2.1.2 Entorno Económico.....	5
2.1.4 Entorno Social .....	7
2.1. Entono Tecnológico .....	9
2.2ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA PORTER .....	10
2.2.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores .....	10
2.2.2 Poder de negociación de los clientes .....	11
2.2.3 Poder de negociación de los proveedores .....	11
2.2.4 Amenaza de productos sustitutos .....	12
2.2.5 Rivalidad entre competidores.....	12
2.2.6 Matriz de evaluación de factores externos (EFE).....	13
2.3 CONCLUSIONESDEL ANÁLISIS EXTERNO .....	14
3. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
3.1 Propósito de la investigación .....	16
3.2 Definir objetivos .....	16
3.3 Preguntas de investigación .....	16
3.1ANÁLISIS CUALITATIVO .....	17
3.1.1 Entrevistas.....	17
3.2. ANÁLISIS CUANTITATIVO.....	19
3.2.2 Análisis de las encuestas.....	19
3.2.3 Tablas Dinámicas .....	21

4. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO .....	22
5. PLAN DE MARKETING .....	24
5.1 Estrategia general del marketing .....	25
5.2 Mercado objetivo .....	27
5.3 Propuesta de valor.....	27
5.4. Mezcla de marketing.....	28
5.4.1 PRODUCTO .....	28
5.4.2 ENTORNO FISÍCO .....	32
5.4.3 PRECIO.....	34
5.4.4 PLAZA .....	39
5.4.5 PROMOCIÓN .....	42
5.4.6 PERSONAL .....	44
5.4.7 PROCESOS .....	48
6. PROPUESTA DE FILOSOFÍA Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....	50
6. 1 Misión, visión objetivos de la organización.....	50
6.2 Plan de Operaciones .....	51
6.3 Estructura Organizacional.....	52
7. EVALUACIÓN FINANCIERA .....	53
7.1 Proyección de ingresos, costos y gastos .....	53
7.1.1 Proyección de ingresos .....	53
7.1.2 Proyección de costos y gastos.....	54
7.2 Inversión inicial, capital de trabajo y estructura de capital.....	54
7.2.1 Inversión inicial .....	54
7.2.2 Capital de trabajo.....	55
7.2.3 Estructura del capital .....	55
7.3 Proyección de estados de resultados, situación financiera, estado de flujo de efectivo y flujo de caja (5 AÑOS) .....	56
7.3.1 Estado de resultados .....	56
7.3.2 Estado de situación financiera.....	56
7.3.3 Estado flujo de efectivo.....	56

7.3.4 Flujo de caja del proyecto .....	57
7.4 Proyección de flujo de caja del inversionista, cálculo de la tasa de descuento, y criterios de valoración.....	57
7.4.1 Proyección de flujo de caja del inversionista .....	57
7.4.2. Cálculo de la tasa de descuento .....	57
7.5 Índices financieros .....	58
8. Conclusiones Generales .....	59
Referencias .....	61
ANEXOS .....	63

## **1. INTRODUCCIÓN**

### **1.1 Justificación del trabajo**

En Ecuador la práctica deportiva infantil ha logrado tomar impulso en los últimos años, el inicio de los niños en actividades físicas a edades tempranas aumenta las posibilidades de seguir practicando en deportes similares cuando sean adultos, mejorando así su calidad de vida y fomentando la práctica de actividades deportivas.

De la misma manera las tendencias a que los niños practiquen deportes no convencionales han venido creciendo, los padres están más abiertos a que sus hijos dejen de lado los deportes tradicionales, e inicien con deportes como el motocross, downhill, cuadrones.

Deportes como el mini downhill y el enduro infantil son prácticas poco comunes, pero que se están empezando a desarrollar más en el país. En la práctica de estos deportes los niños se enfrentan a varios obstáculos dentro de un circuito que cuenta con charcos, lomas, pabellones y pendientes poniendo a prueba los nervios y destrezas de los más pequeños. Con el objetivo principal de disfrutar la bici y no generar miedos en los niños, las emociones sin duda juegan un papel fundamental en este deporte (Davila, 2016).

El plan de negocios para la implementación de una pista recreativa de motocross, downhill y cuadrones para niños de 5 a 12 años en la ciudad de Quito, es una iniciativa para generar conciencia deportiva en los más pequeños además de incentivar a los padres a que sus hijos practiquen deportes no tradicionales aprovechando el tiempo de la mejor manera y teniendo las garantías de que el lugar en que se va a realizar la actividad deportiva tiene todas las garantías y seguridades.

### **1.1.1 Objetivo general**

Analizar la viabilidad de la implementación de una pista recreativa de motocross, downhill y cuadrones para niños de 5 a 12 años en la ciudad de Quito.

### **1.1.2 Objetivos específicos**

- Identificar y evaluar todos los factores de la industria para poder llegar a determinar las oportunidades y amenazas que se presentan que puedan influir en el desarrollo del negocio.
- Analizar e identificar las necesidades de los clientes potenciales por medio de métodos cuantitativos y cualitativos los cuales arrojarán resultados que servirán para poder tomar decisiones en torno a la satisfacción de necesidades del cliente.
- Evaluar la oportunidad de negocio en la ciudad de Quito y la aceptación que podrá generar la pista recreativa de motocross, downhill y cuadrones.
- Crear un plan de marketing en el cual se vean reflejadas las estrategias junto con los aspectos diferenciadores los cuales ayudarán a cumplir las metas planteadas.
- Implementar una estructura organizacional dentro de la empresa, donde se especifiquen las diferentes áreas y las funciones que las mismas van a realizar con el fin de generar eficiencia dentro del negocio.
- Realizar un plan financiero mediante el cual se podrá determinar la rentabilidad del negocio y una proyección financiera durante 5 años.

## 2. ANÁLISIS DEL ENTORNO

Dentro del análisis del entorno se logrará identificar factores tanto internos como externos que ayudaran a la empresa a encontrar elementos que influyan de manera positiva como negativamente al giro de negocio.

**Tabla 1: Descripción del código**

CIU 4.0	DESCRIPCIÓN
R9311.01.01	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. (INEC, 2012)

### 2.1 ANÁLISIS DE ENTORNO EXTERNO PEST

En el análisis del entorno externo se detectarán las oportunidades amenazas que se pueden presentar en la industria y que afectarían o influirían en la empresa.

#### 2.1.1 Entorno Político

Dentro del entorno político se pueden encontrar leyes que regulan los diferentes aspectos como el apoyo a emprendedores, derechos del uso a practicar algún deporte, de la misma manera entes reguladores de contaminación ambiental

##### **Apoyo a los emprendedores**

En Ecuador según el acuerdo ministerial Art. 39.- El Estado fomentará su incorporación al trabajo en condiciones justas y dignas, con énfasis en la capacitación, la garantía de acceso al primer empleo y la promoción de sus habilidades de emprendimiento. (CRE, art.39)

El apoyo por parte del estado a los nuevos proyectos de emprendimientos garantizara de cierta manera que las ideas desarrolladas se puedan llevar en marcha en algunos años, poniendo énfasis en capacitaciones para hacerlo viable.

### **Recreación y prácticas deportivas**

El Art. 24 de la Constitución de la República del Ecuador prescribe que: “las personas tienen derecho a la recreación y al esparcimiento, a la práctica del deporte y al tiempo libre”. Y, en el segundo inciso del Art. 45 “las niñas, niños y adolescentes tiene derecho (...) a la educación y cultura, al deporte y recreación”. (CRE, art.24) (CRE, art.45)

- Actualmente el Ecuador cuenta, con algunas regulaciones, leyes, estatutos que fomentan el desarrollo y la práctica deportiva en niños y adolescentes lo cual resulta ser una ventaja para las empresas que se vayan a dedicar a alguna actividad relacionada con el deporte como academias, pistas recreativas entre otras, ya que de alguna manera se está garantizando que lo niños mantengan una cultura de realizar algún tipo de actividad física.

Las políticas de apoyo a los nuevos negocios, el respaldo hacia la práctica deportiva lo incentivos por parte del gobierno para que los niños practiquen un deporte es una **oportunidad** para desarrollar esta idea de negocio.

### **Regulación ambiental**

Se debe tener en cuenta que al usar motos y cuadrones se generara contaminación ambiental por lo cual deberá tener en cuenta el Art 11 de la ley de prevención y control de la contaminación ambiental en donde se menciona que queda prohibido expeler hacia la atmósfera o descargar en ella, sin sujetarse a las correspondientes normas técnicas y regulaciones, contaminantes que, a juicio del Ministerio de Salud, puedan perjudicar la salud y vida humana, la flora, la fauna y los recursos o bienes del estado o de particulares o constituir una molestia. Considerando los automotores derivados fuentes potenciales de contaminación. (LEY DE PREVENCIÓN Y

CONTROL DE LA CONTAMINACION AMBIENTAL, Decreto Supremo No. 374), 2014)

- Estas regulaciones pueden ser **amenazas** potenciales ya que al tener motos y cuadrones se va a generar contaminación, y se podrían existir problemas con algún tipo de regulación emitida por el ministerio del ambiente.

## 2.1.2 Entorno Económico

### PIB

Según el fondo monetario el Producto Interno Bruto (PIB) real de Ecuador 2017 se ubica en 2,4 con proyecciones 0,7 para el 2019. (FMI, 2018)

### Riesgo país

**Tabla 2: Economías de las Américas: PIB real, precios al consumidor, saldo en cuenta corriente y desempleo**

	PIB real			Precios al consumidor <sup>1</sup>			Saldo en cuenta corriente <sup>2</sup>			Desempleo <sup>3</sup>		
	2017	Proyecciones		2017	Proyecciones		2017	Proyecciones		2017	Proyecciones	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Ecuador	2,4	1,1	0,7	0,4	-0,2	0,5	-0,3	-0,5	0,7	4,6	4,8	5,2

Como su nombre lo indica el riesgo país es la sobretasa de interés que paga cada país para financiarse en el mercado internacional. Para febrero del 2019 en riesgo país se cerró en 594, esto debido a que Ecuador incremento su nivel de confianza. (Comercio, 2019)

La inestabilidad política afecta a los intereses económicos de las empresas nuevas y existentes, como consecuencia de los cambios frecuentes o la falta de estabilidad política actual.

### Impuesto a la renta

En Ecuador los gastos por deportes podrán ser deducidos al momento de la declaración de impuestos, la deducción por gastos deportivos promueve los hábitos deportivos saludables en los cuidados mejorados así su calidad de vida y mejorando el uso de su tiempo libre.

## **Deducción de impuesto a la renta**

En Ecuador los gastos deportivos por motivos de salud son considerados gastos deducibles del impuesto a la renta. La deducción de estos gastos deportivos promueve no solo en cumplimiento de las obligaciones tributarias por parte de los dueños de las empresas, sino que también promueven los hábitos de realizar actividades deportivas y hacer un mejor uso del tiempo libre. (deporte, 2015)

## **Inversión en deporte**

Según Forbes Ecuador ocupa el quinto lugar en inversión hacia el deporte con una inversión en 2015 de 52.5 mdd, gracias a su programa de apoyo económico, al menos 246 deportistas de alto rendimiento reciben un salario mensual que les permite dedicarse exclusivamente a entrenar, no como hasta hace una década que tenían que combinar un oficio para obtener más recursos (Forbes & Pérez, 2015).

Ecuador en 2016 ha desarrollado programas, como “Ecuador Ejercítate”, que beneficia a casi medio millón de personas los cuales ha tenido inversión del gobierno entre los más relevantes se encuentran:

- **Día Mundial de la Actividad Física.**

En las provincias de Pichincha, Napo y Orellana se desarrolló el día mundial de la actividad física cuyo objetivo es reducir los índices de sedentarismo en la juventud. 134.000 estudiantes fueron beneficiadas con este proyecto. Se realizó una inversión por autogestión de USD 250,00. (Deporte, 2016)

- **Ciclo paseo Nocturnos**

Se contó con la participación de la población entre niños, adultos, personas con discapacidad y adulto mayor, con un número de beneficiarios de 3840 participantes y una inversión por autogestión de USD 1.000,00 (Deporte, 2016)

Como se indica en la tabla de Coordinación Zonal Deporte mantuvo en el año 2016 un Presupuesto de USD 1'534.558.56. (Deporte, 2016)

- La inversión en el deporte en los diferentes proyectos que se han ido ejecutando es una **oportunidad**, debido a que el gobierno tiene más apertura a programas deportivos y el desarrollo físico de las personas lo cual para la idea de negocio es una ventaja ya que la persona tiene una cultura hacia practicar algún tipo de deporte.

#### **2.1.4 Entorno Social**

##### **Población**

Actualmente en Ecuador existen 17.222.878 millones de habitantes, de los cuales en Pichincha hay 2.576.287 millones de habitantes. (INEC I. N., 2010)

##### **Población infantil**

El Ecuador es una nación de gente joven. La población menor de dieciocho años es 6.298.788 entre niños y niñas, representan el 37% de los habitantes que pueblan el territorio. (INEC I. N., 2010)

El 12% de la población total tiene entre cero y cinco años (2.001.611), el 14%(2.358.300) tiene entre seis y doce años, y el 11% entre trece y diecisiete años cumplidos (2.608.796). (INEC I. N., 2010)

En Pichincha según el rango de edad la población de infantes en la provincia de Pichincha es de 1-4 años 224.323 niños, de 5-9 años es 278.326 y de 10-14 años 274.079. (Ecuador en cifras, 2010)

**Como se indica en el Anexo 2** Tabla de proyección de población por provincias (Pichincha) según grupos de edad periodo 2010-2018

##### **Tendencias del deporte en el país**

Según los datos encontrados en el informe de costumbres y prácticas deportivas en la población ecuatoriana podemos notar que dentro de las variables de Distribución porcentual de la población que practica deporte, según nivel de instrucción, las personas que realizan más actividad deportiva son las personas con instrucción primaria.

**Como se indica en el Anexo 3** Tabla de distribución porcentual de la población que practica deporte según su nivel de instrucción.

- Las estadísticas analizadas dan como resultado que el segmento de niños, niñas y adolescentes en Ecuador está en crecimiento por lo que se dice que Ecuador es una nación de gente joven, además de ser el segmento que más practica deporte según su instrucción lo cual es una **oportunidad** para la idea de negocio ya que el segmento de edad está en condiciones favorables de practicar actividades deportivas.

## Entorno ambiental

### Índice Contaminación ambiental

Quito emite cada año 5,1 millones de gases de efecto invernadero a la atmósfera. En esta cantidad se contemplan todas las emisiones que son generadas por el transporte, la industria, los residuos sólidos y las actividades comerciales y domésticas, cada año. (COMERCIO, 2014)

### Ruido ambiental

Ecuador no dispone de una normativa que regule o establezca criterios de calidad acústica para el ambiente. La Norma Técnica de la Ordenanza Metropolitana No. 213 del DMQ (Resolución 002) y el Anexo 5 del Libro VI del Texto Unificado de Legislación Secundaria (TULSMA) a nivel nacional determinan únicamente los límites de ruido permisibles para fuentes fijas (actividades industriales, comerciales y de servicios) y móviles (vehículos, buses, motos) y los procedimientos para su evaluación. (Quito, 2011). Los valores de la Guía OMS se refieren a nivel de ruido en exteriores, por lo tanto, se los puede tomar como valores de ruido ambiente.

**Tabla 3: Guías para el ruido urbano**

Efecto sobre la salud	$L_{Aeq}$ [dB(A)]	Tiempo [horas]
Molestia grave en el día y al anochecer	55	16
Trastorno del sueño	45	8
Deficiencia auditiva	70	24

- Las regulaciones ambientales son una **amenaza** dado que en la idea de negocio se trabaja como motos y cuadrones, los cuales emana

gases contaminantes para el ambiente y si no se mantienen un uso de correcto podrían generar problemas con alguna regulación ambiental y las personas que estén a los alrededores, además se debe de tener en cuenta el nivel de ruido generado por las motos y cuadrones ya que estas al tener un motor podrían generar algún tipo de molestia auditiva en los lugares cercanos

## **2.1. Entono Tecnológico**

### **Crecimiento de la tecnología - acceso a internet**

El 32,4% de los hogares a nivel nacional tienen acceso a internet, 20,6 puntos más que hace cinco años. En el área urbana el crecimiento es de 23,7 puntos, mientras que en la rural de 13,3 puntos. (INEC I. N., 2010)

Como se indica en el anexo 4, la tabla de hogares que tienen acceso a internet a nivel nacional.

El grupo etario con mayor número de personas que utilizaron computadora es el que está entre 16 a 24 con el 75,8%, seguido de 5 a 15 años con 58,4%. (INEC I. N., 2010). En el anexo 5Tabla de porcentaje de personas que utilizan computadora por grupos de edad nivel nacional

### **Se enteran de información por internet**

En el 2014, el 35,2% de las personas usó Internet como fuente de información, mientras el 39,9% lo utilizo como medio de comunicación en general. (Ecuador en cifras, 2014)

### **Cronometraje y registro de datos**

El sistema de cronometraje y registro de datos X2 junto con el complemento X2 Link ofrece nuevas funciones para todas las personas que participan en el mundo de las carreras. Un sistema más estable con información detallada sobre el circuito y los corredores tienen acceso a datos en vivo. (Timing, 2017)

- El avance de la tecnología y el uso del internet es una **oportunidad**, para poder llevar mejor control sobre los asistentes y participantes, al

tener varias disciplinas se deberá tener una plataforma virtual en la cual se pueda llevar cuantas de las participaciones de cada niño y en que deporte han participado más, de igual manera se podrá llevar mejor el progreso que vayan teniendo.

### **Conclusiones: Relación de variables**

La relación que existe entre las variables políticas y sociales ambientales es que, si bien existe apoyo a la práctica de actividades deportivas infantiles, también existen regulaciones ambientales que protegen el medio ambiente por niveles de contaminación.

Las variables económicas y las políticas se ven relacionadas debido a las facilidades y el apoyo al emprendimiento en la creación de las nuevas empresas, ya que existen facilidades para el registro de las mismas en Ecuador para lo cual el gobierno también posee regulación que ayudan a los nuevos emprendedores a llegar a realizar su negocio y mantenerlo.

El entorno social se ve relacionado con el entorno tecnológico al ver la manera en los niños y padres reciben información por medios digitales, la mayoría de padres afirman que las principales noticias ellos las reciben por internet.

## **2.2ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA PORTER**

### **2.2.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores**

En la última década en la industria ingresaron entre los años 2014 – 2016 ingresaron 8 empresas nuevas a la industria, mientras que en el año 2017 se registraron 5 empresas que entran a la industria con el CIU. Con lo que puede notar que en los últimos años es una industria que ha venido creciendo. Debido al crecimiento de la industria en los últimos años las empresas que han ingresado son relativamente nuevas por lo cual se podría decir que son empresas que no tienen mucha experiencia en el manejo de la industria establecida en el CIUR9311.01.01

En Ecuador el trámite de creación de una empresa es un proceso relativamente sencillo y rápido ya que como se menciona en el portal web de la Superintendencia de Compañías y Valores, se puede crear una empresa en un día llenando los formularios establecidos el valor puede ser de \$300 y \$400 dependiendo del capital de negocio. (Universo, 2018)

La amenaza de entrada de nuevos competidores es **media** ya que si bien cada año entran empresas la mayoría de estas no están en el mismo giro de negocio dentro de la industria

### **2.2.2 Poder de negociación de los clientes**

Debido al incremento de empresas en la industria los clientes potenciales tienen una amplia variedad de opciones en las que se pueden, tomar como prioridad diferentes aspectos como precio, calidad, ambiente del lugar etc.

La cantidad de clientes que mantiene la industria es amplia, esto debido a que la población siempre está en crecimiento y más importante la población mantiene tendencias altas de practicar algún deporte para satisfacer su necesidad física de realizar actividad, por lo cual se podría decir que hay un incremento constante de clientes.

El volumen de compra de los clientes dentro de la industria de la explotación de instalaciones es mínimo, lo que quiere decir que el cliente elige una empresa en la cual va a practicar algún tipo de deporte y con esa empresa se quedara.

- El poder de negociación de los clientes en base a los factores analizado es **medio** ya que si bien la población está en constante crecimiento y posee tendencias hacia la práctica deportiva además de que el cliente elegirá una empresa con la cual se quedara, existe una gran variedad de opciones por las cuales pueden optar.

### **2.2.3 Poder de negociación de los proveedores**

Para poder satisfacer todas las necesidades de la industria y de los clientes es necesario la implantación de materiales físicos, gracias a estos los costos se verían afectados con una incrementación debido que los productos que se

requieren podrían ser importado y por ende tendrán a que pagar aranceles e impuestos que se les impone al entrar al país, y dará como resultado un incremento en su costo.

Por lo cual es, **medio alto** porque no todas las empresas tienen los permisos las facilidades para importar ciertos artículos, sin embargo, actualmente existe una buena cantidad de empresas las cuales podrían ayudar.

Integración hacia adelante los proveedores de la industria de explotación de instalaciones deportivas no están interesados o no tienen intenciones de entrar a la industria con un negocio propio de enseñanza o recreación, siendo así la integración hacia adelante una posibilidad **baja**.

#### **2.2.4 Amenaza de productos sustitutos**

En la industria existen muchas posibilidades para que los clientes puedan elegir entre las empresas que se adapte a las necesidades que están buscando.

Las academias y escuelas de enseñanza ya que ellos de igual manera se enfocan en la práctica deportiva inicial. Parques y espacios desalojados debido al libre acceso de estos en muy fácil que un cliente potencial vaya a practicar ahí su deporte en lugar de ir a una instalación específica aumentando su riesgo, pero disminuyendo sus costos.

La amenaza de productos sustitutos es **alta** ya que en Pichincha en la ciudad de Quito existen un sin número de escuelas que se dedican a la enseñanza de diferentes deportes, básquet, vóley, y fútbol además de esto los lugares donde se practican actividades deportivas como gimnasios parques entre otros.

#### **2.2.5 Rivalidad entre competidores**

En Quito se encuentran 22 empresas registradas con el mismo CIU tomando en cuenta que la demandase está expandiendo lo cual indica que es un sector competitivo y dispone de una amplia rivalidad lo cual genera una potencial amenaza. También hay que tener en cuenta el giro de negocio al que dedican las empresas ya que en pichincha existe un índice de clientes no satisfechos en su totalidad con los servicios ofrecidos en el entorno deportivo.

La rivalidad entre competidores es **alta** debido a que las empresas registradas son pocas en comparación al nivel de atractivo que la industria maneja en sus potenciales clientes. De igual manera se debe de tener cuenta que si bien hay 22 registradas con mismo CIU existen más empresas que se dedican al mismo giro de negocio pero que en su defecto no se encuentran registradas o están dentro de otra industria.

### 2.2.6 Matriz de evaluación de factores externos (EFE)

La matriz EFE como su nombre lo indica ayuda a evaluar la información obtenida de factores económicos, sociales, culturales, demográficos, ambientales, políticos, gubernamentales, jurídicos, tecnológicos y competitivos. (David, 2017)

**Tabla 4: Matriz de Evaluación de factores externos**

<b>MATRIZ DE EVALUACION DE FACTORES EXTERNOS (EFE)</b>				
#	FACTORES EXTERNOS CLAVES	PESO	CALIFICACIÓN	R.P
<b>Oportunidades</b>				
1	Cooperación por parte de entidades gubernamentales	11%	3	0,33
2	Crecimiento de la población	4%	1	0,04
3	Disminución de las salvaguardias	8%	2	0,16
4	Incremento la práctica deportiva en niños	9%	3	0,27
5	Uso de software	6%	2	0,12
6	Clientes con mayor apertura a nuevos deportes	7%	4	0,28
7	Consumidores con nuevas tendencias hacia la práctica deportiva	10%	4	0,4
<b>Amenazas</b>				
8	Competidores indirectos	9%	2	0,18
9	Proveedores	6%	1	0,06
10	Convenios entre instituciones deportivas y educativas	4%	1	0,04

1	Amplia variedad de productos sustitutos	10%	2	0,2
1	Tendencias de protección al medio ambiente	7%	4	0,28
3	Regulaciones de contaminación ambiental (ruido y huella de carbono)	9%	4	0,36
1				
4				
<b>Totales</b>		<b>100%</b>		<b>2,72</b>

### Escala de ponderación

<b>1</b>	Pobre
<b>2</b>	Moderado
<b>3</b>	Bueno
<b>4</b>	Superior

Según el resultado de las ponderaciones la industria se encuentra por arriba del promedio que es 2.5, lo que quiere decir que si sabe aprovechar de manera correcta su oportunidad y se defiende bien ante las amenazas que se presentan en la industria.

### 2.3 CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS EXTERNO

Como resultado del análisis externo se llegó a la conclusión que

- Después de haber realizado un análisis del entorno político se puede concluir que existen leyes regulares y decretos en Ecuador que fomentan la práctica deportiva de igual manera existen leyes que protegen e incitan mucho más el desarrollo deportivo en los primeros años de vida. Este aspecto influye de manera positiva en la industria ya que habrá una constante creciente de clientes potenciales.
- Los aspectos económicos analizados han afectado a las industrias, dando como resultado algunas disminuciones en los ingresos de la población como consecuencia de lo mismo el gasto en prácticas deportivas se ve afectado.

- En Ecuador existe un apoyo que va creciendo hacia las prácticas deportivas, el gobierno si está invirtiendo en proyectos a lo largo del país. Enfocando de manera más especial lo que es el deporte en niños y desarrollo físico.
- El entorno ambiental es un factor a tomar en cuenta al momento de la implementación de la idea de negocio ya que existen políticas que regulan los niveles de contaminación ambiental que se pueden generar.
- El uso de la tecnología y del internet en los ecuatorianos es un pilar fundamental en aspectos como son la obtención de información, la población de Ecuador usa las redes sociales para poder enterarse de las noticias anuncios publicidad entre otros.
- La amenaza de nuevos competidores es **media** ya si el número de empresas que entran al año es considerable pero no llega ser tan por lo cual no es una potencial amenaza
- El poder de negociación de los clientes es **medio** ya que si bien la población está en constante crecimiento siempre nacen nuevas tendencias y se van creando nuevas empresas que prestan servicios para satisfacer las necesidades de los clientes.
- La amenaza de poder de negociación de los proveedores es **alta** ya que si bien diferentes empresas pueden sustituir ciertas necesidades de indumentaria y equipamiento son empresas específicas las que tienen las facilidades para importación de la indumentaria necesaria
- Los productos sustitutos son una alta amenaza debido a que existe una amplia variedad de lugares donde practicar actividad física

### **3. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN**

Determinar la predisposición de los padres a que sus hijos practiquen deportes extremos.

Establecer el nivel de aceptación de la práctica de deportes extremos en niños de 5 a 12 años.

### **3.1 Propósito de la investigación**

Predecir el comportamiento de los padres que estén dispuestos a aceptar que sus hijos practiquen deportes extremos

### **3.2 Definir objetivos**

- Determinar el nivel de aceptación de los padres hacia la práctica de deportes extremos infantiles.
- Conocer si los padres estarían dispuestos a aceptar que sus hijos practiquen deportes extremos (motocross, downhill y cuadrones).
- Saber si los padres estarían dispuestos a pagar por un servicio enfocado en los niños de 5-12 años.
- Definir las preferencias deportivas en los niños de 5 a 12 años.
- Analizar la aceptación de los niños entre 5- 12 para practicar deportes extremos (motocross, downhill y cuadrones)
- Investigar que tan llamativo es para los niños los deportes extremos (motocross, downhill y cuadrones)
- Saber si los niños estarían o les gustaría practicar deportes extremos (motocross, downhill y cuadrones)
- Explicar el comportamiento de los niños cuando se les presenta videos o materiales relacionados a estos deportes (motocross, downhill y cuadrones)
- Encontrar las características de los niños que si estarían dispuestos a practicar deportes extremos (motocross, downhill y cuadrones)

### **3.3 Preguntas de investigación**

¿Cuál es nivel de aceptación de los padres hacia la práctica de deportes extremos?

¿Qué tan dispuestos están los padres a aceptar que sus hijos practiquen deportes extremos?

¿Estarían los padres dispuestos a pagar por un servicio así?

¿Cuáles son las preferencias deportivas de los niños entre 5-12?

¿Cuál es el nivel de aceptación de los niños hacia los deportes extremos?

¿Qué tan llamativo son los deportes extremos para los niños entre 5-12 años?

¿Cuál es el comportamiento de los niños al ver videos relacionados con los deportes extremos?

¿Cuáles son las características de los niños que si están dispuestos a practicar deportes extremos?

No hay hipótesis

### **3.1 ANÁLISIS CUALITATIVO**

#### **3.1.1 Entrevistas**

Se entrevistó a dos personas las culés se encuentran en diferentes campos, la primera persona el Dr. Hugo Barlini quien ejerce como pediatra además tiene un gusto especial por la práctica deportiva en niños está siempre pendiente que sus pacientes mantengan actividad física.

La segunda persona es una madre de familia que esta inmiscuida en el mundo de los deportes extremos infantiles es una usuaria frecuente de pistas de downhill y motocross infantil, tiene un hijo de 5 años que practicó downhill y actualmente realiza motocross

#### **Dr. Hugo Barlini menciona que:**

- Los puntos médicos son temas que deben tener en cuenta en la práctica deportiva infantil, ya que siempre hay tener las debidas precauciones con los más pequeños
- La influencia que tienen los padres sobre los deportes que practicas sus hijos es demasiada, pero siempre hay que saber controlarlo ya que puede dejar de ser un deporte divertido y pasaría a ser un deporte fastidioso
- Al momento de elegir un deporte más específico se debe de llevar un debido control del desarrollo del pequeño, ver colmo van sus habilidades su progreso en la práctica cómo se siente que le parece, y siempre estar en constante chequeo médico para poder prevenir algún tipo de lesión.

- La práctica de deportes extremos en niños ayuda además de ayudar a su desarrollo físico ayuda a desarrollar destrezas a los niños los hace ser más valientes y más independientes.

### **Madre de familia**

- Los padres jóvenes son los que están interesados en la práctica de deportes extremos.
- La mayoría de padres que están a favor y apoyan sus hijos son personas con un diferente pensamiento son más liberales y menos sobre protectores.
- Las instalaciones en Quito no cumplen con las respectivas de los padres en cuanto a segmentación por edades para practicar y disfrutar el deporte.
- A los padres les gusta observar a sus hijos desde lugares donde ellos no se sientan presionados por lo cual recomiendan algún tipo de adecuación para esto.

### **3.1.2. Focus Group**

Se realizó un Focus Group tratando de abarcar los rangos de edad que y tienen una posición firme ante cualquier decisión que ellos quieran tomar ya sea de un producto o servicio. Los niños de esta edad tienen mucho más conocimiento sobre deportes además que ellos ya tienen la facilidad de buscar información por su propia cuenta en medios digitales, lo cual facilita la difusión y el aprendizaje. La opinión y los comentarios de los niños de estos rangos de edad presentan un pilar importante en toma de decisiones de los padres al momento de adquirir algún servicio deportivo, ya por ejemplo si los eligen un lugar y los niños no están conformes no se van a quedar ahí y ellos van hacer lo posible para ir al lugar que ellos desean y es de su agrado.

### **Puntos importantes**

- Se cree que la opinión de los niños no tiene tanta relevancia al momento de elegir algún tipo de servicio que, si bien los padres lo pagan, son ellos los que van hacer uso sus de las instalaciones.
- Los niños de 11-12 años son una clave fundamental para los padres elijan un lugar en el cual ellos estén practicando un deporte por lo cual realizar acercamientos con ellos es punto muy importante para la decisión final del cliente.
- Los niños tienen requerimientos similares a los de sus padres, pero con distintos enfoques como por ejemplo al momento de segmentar por edades ellos se preocupan por la seguridad de los más pequeños son más aprensivos a las necesidades de los otros de menor edad
- A diferencia de los padres ellos no quieren que sus papas estén cerca de las pistas ya que de manera involuntaria ejercen más presión sobre ellos
- Los niños son el primer acercamiento de los padres con el negocio ya ellos transmiten la información boca a boca por lo cual es fundamental ganar atención de ellos.
- La variedad de opciones de deporte es un punto llamativo para los niños ya que no solo se están centrados en un deporte y pueden ir por otras variaciones del mismo

## **3.2. ANÁLISIS CUANTITATIVO**

### **3.2.2 Análisis de las encuestas**

Se realizó un muestreo aleatorio en donde se establecieron 72 encuestas, primordialmente en el sector norte de la ciudad de Quito.

La encuesta va dirigida a padres de familia ya que, si bien los niños son el mercado objetivo, no tienen la capacidad de decidir o escoger una actividad o un lugar específico por razones económicas, son un pilar importante en la

toma final de decisiones de los padres, pero la parte económica la deciden los adultos.

### **Resultados de la encuesta dirigida a los padres de familia**

Género: El 66,67% femenino y el 33,33% o masculino. La encuesta tiene tendencias a reflejar resultados mayores en las mujeres por lo que se puede decir que existe mayor participación por parte de las madres de familia.

En cantidad de hijos se puede observar que la mitad de los padres encuestados 50% tienen solo un hijo seguido del 33% que son que son padres que tienen dos hijos. Por lo cual se puede que la tendencia de los padres a tener más de 2 hijos en menor.

Los rangos de edad que denotan más presencia son las edades de 5-9 años con un 48% seguida del rango de 9-12 años con un 38%.

Actividad física: El 61% de los padres encuestados afirman que sus hijos practican algún tipo de actividad física. Este porcentaje ayuda a determinar que el mercado mantiene una disposición positiva hacia la práctica deportiva.

Conocimiento acerca de deportes extremos para niños: El 80% de los padres que realizaron la encuesta mencionaron que si conocen o han escuchado acerca de los deportes extremos en niños.

Conocimiento de deportes extremos: El 44% de los padres encuestados indican que conocen el bicicross, seguido del motocross 24% lo que indica que los padres tienen mayor conocimiento en dos deportes que son con los que han tenido mayor acercamiento

Disposición a la práctica de deportes extremos: El 46% de los padres encuestado están muy dispuestos a que sus hijos practiquen algún deporte extremo seguido de un medianamente dispuesto con un 39%, esto indica que para los padres es importante que sus hijos practiquen este tipo de deportes extremos.

Lugar para la práctica deportiva: 54% de los padres encuestados les gustaría mucho la idea de que exista un lugar específico para que los niños practiquen

deportes extremos por lo cual se puede concluir que los padres tienen la mente abierta y les agrada la idea de exista un lugar para la práctica deportiva infantil.

Pago: El 87% de los padres de familia están dispuestos a pagar un valor por los servicios que se ofrecerían, seguido de los beneficios que ellos esperarían al ser 29% la seguridad del lugar ,26% la diversión que tengan sus hijos y el 21% el aprendizaje que los pequeños reciban por parte del personal del lugar.

### **3.2.3 Tablas Dinámicas**

#### **Género – Conocimiento de deporte**

El conocimiento del deporte varía según el género dando como resultado que los hombres tener mayor conocimiento sobre deportes como enduro y cuadrones, mientras que las mujeres tiene mayor conocimiento deportes más conocidos como motocross y bicicross.

#### **Género – Práctica de sus hijos**

De la misma manera que la pregunta anterior se puede notar que padres y madres están abiertos a que sus hijos practiquen deportes extremos, pero hay una tendencia mayor a que las mujeres estén más dispuestas.

#### **Pago – Servicio**

Las personas que están dispuestas a pagar por un servicio así esperan como mínimo que el lugar sea seguro para la práctica deportiva de los niños además que en este lugar se puedan divertir además de aprender de los deportes que se practiquen.

#### **Lugar – Conocimiento**

Las personas que mencionaron que les gustaría un lugar para la práctica deportiva, tiene más tendencia a deportes como motocross bicicross por lo cual se puede concluir que los padres de familia les gustaría un lugar específico para la práctica deportiva de los niños en deportes como bicicross y motocross.

## **Conclusiones del análisis cuantitativo**

- Los padres de familia de edades más jóvenes están más dispuestos a que sus hijos practiquen deportes extremos.
- La práctica deportiva en edades tempranas, ayudan al desarrollo de habilidades en los niños más pequeños.
- Los padres tienen que tener un proceso de estimulación constante en los niños para que practiquen algún deporte, investigar cuáles son sus preferencias sus gustos y es importante evitar que los padres se van reflejados en sus hijos.
- Los padres buscan una instalación que sea segura y esta adecuada para niños que tenga espacios amplios además les gustaría un lugar en el cual puedan encontrar todas las facilidades para el desarrollo de la práctica.

## **4. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO**

La oportunidad de negocio de la implementación de una pista recreativa de motocross, downhill y cuadrones para niños de 5 a 12 años en la ciudad de Quito , se fundamenta en el análisis de diferentes variables entre ellas las oportunidades que provienen del sector político como el apoyo a los emprendedores por parte del estado a los nuevos proyectos de emprendimientos que de alguna manera se garantiza que el proyecto se ponga en marcha y se duradero por varios años , el estado apoya a los nuevos emprendimientos con capacitaciones , programas de preparación para los nuevos emprendedores. (Innovación, 2014). Otra de las oportunidades es que actualmente el Ecuador cuenta con algunas regulaciones, leyes, estatutos que fomentan el desarrollo y la práctica deportiva en niños y adolescentes lo cual resulta ser una ventaja para las empresas que se vayan a dedicar a alguna actividad relacionada con el deporte como academias, pistas recreativas entre otras, ya que de alguna manera se está garantizando que lo niños mantengan una cultura de realizar algún tipo de actividad física, enfocando de manera más especial lo que es el deporte en niños y desarrollo físico. Dentro de las regulaciones que pueden ser una amenaza son las

regulaciones ambientales ya que se generan contaminación, podrían existir problemas con algún tipo de regulación emita por el ministerio del ambiente.

De la misma manera los aspectos económicos analizados han afectado a las industrias deportivas, dando como resultado una disminución de ingresos económicos en las familias por ende el gasto monetario dedicado para la práctica deportiva se ve afectado, el uso de la tecnología y del internet en los Ecuatorianos es un pilar fundamental en aspectos como son la obtención de información, la población de Ecuador usa las redes sociales para poder enterarse de las noticias anuncios publicidad entre otros. (Información, 2013)

El entorno social es un pilar importante al momento de impulsar un plan de negocios ya que el mercado al que va enfocado se concentra en edades entre los 5 – 9 años con 278.326 y de 10-14 años 274.079 (INEC I. N., 2010).

Según los datos encontrados en el informe de costumbres y prácticas deportivas en la población ecuatoriana podemos notar que dentro de las variables de distribución porcentual de la población que practica deporte, según nivel de instrucción, las personas que realizan más actividad deportiva son las personas con instrucción primaria los cuales oscilan entre los 5-12 años. (Deporte, 2016).

Al analizarlos resultados obtenidos en las entrevistas a expertos, uno de los especialistas médicos menciona que la práctica deportiva en edades tempranas es de suma importancia para el desarrollo de habilidades psicomotrices, la práctica de deportes extremos en niños además ayuda a desarrollar destrezas que a los niños los hace ser más valientes y más independientes , de igual manera al momento de que los niños eligen una actividad deportiva en específico el apoyo de los padres hacia ellos de suma importancia ya que los padres deberán tomar las debidas precauciones y llevar los controles médicos necesarios para ver la evolución de su progreso de desarrollo , los padres de edades más jóvenes están a favor de que sus hijos practiquen deportes extremos son personas con un pensamiento diferente son más liberales y menos sobreprotectores, por otro lado las instalaciones en Quito no cumplen con las perspectivas de los padres en

cuanto a segmentación por edades para practicar y disfrutar el deporte extremo.

Los resultados de grupo focal reflejan que los niños en las edades de 10 a 12 años son un punto clave al momento de adquirir un servicio, tienen requerimientos similares a los de sus padres, pero con distintos enfoques quieren que sea un lugar seguro pero que siga siendo divertido y a diferencia de los padres los niños no quieren que sus padres estén cerca del lugar donde se practica el deporte ya que de manera involuntario estos ejercen más presión sobre los niños.

Otra información relevante para la oportunidad de negocio es la predisposición de los padres para el pago de un servicio, el 87% de los padres de familia están dispuestos a pagar un valor por los servicios que se ofrecerían, teniendo en cuenta los requerimientos principales como la seguridad, diversión y aprendizaje.

Como conclusión de la oportunidad de negocio, el plan para la implementación de una pista recreativa de motocross, downhill y cuadrones para niños de 5 a 12 años en la ciudad de Quito se basará en satisfacer las necesidades de los clientes tanto los niños que son los usuarios directos como los padres los cuales pagan por el servicio, aprovechando los programas del gobierno que fomentan la práctica deportiva en niños y el desarrollo de nuevos deportes. También se enfocará en el mantener un ambiente de seguridad dentro de las instalaciones y siempre teniendo en cuenta la diversión de los pequeños para eso se requerirá el personal especializado que brindará apoyo en esas áreas.

## **5. PLAN DE MARKETING**

Klither menciona que el plan de marketing “Es un documento escrito en el que se escogen los objetivos, las estrategias y los planes de acción relativos a los elementos del marketing mix que facilitarán y posibilitarán el cumplimiento de la estrategia a nivel corporativo, año a año, paso a paso.” (Kotler, Philip; Keller, Kevin Lane, 2006) .

La pista recreativa de motocross, downhill y cuadrones para niños de 5 a 12 años utilizara la estrategia de diferenciación con la finalidad de ofrecer un servicio que se enfoque en satisfacer las necesidades y entregar un valor agregado al cliente lo que diferencia de la competencia.

### 5.1 Estrategia general del marketing

#### Estrategia de diferenciación

Los usuarios finales percibirán que el servicio que le ofrece la pista es diferente a la competencia debido que existen mayores beneficios, seguridades para la así fomentarla práctica de deportes extremo en los niños, ayudando así al desarrollo físico y psicomotriz con instalaciones que satisfacen las necesidades tanto de los padres como los niños.

Como Porter menciona la estrategia de diferenciación consiste en ofrecer al mercado un servicio que similar al de otra empresa, pero este tendrá varias características que lo diferenciaran de la competencia y logran que el cliente lo perciba como un servicio único, por lo cual estará dispuesto a pagar un precio superior. La diferenciación tiene un sustento en una serie de variables entre las cuales se encuentran características del servicio, rendimiento del producto, aspectos intangibles y complementos. (Planeta DeAgostini Formación, 2015)

A continuación, se detallarán algunas de las características antes mencionadas pero estas enfocadas a la pista.

**Tabla 5: Características del servicio.**

Características físicas	La pista es un espacio amplio en el cual los niños podrán desarrollar sus habilidades de manera segura, además de estar dividida por edades para que no exista algún tipo de inconveniente o se produzca algún accidente mayor, las pistas cuentan con diferentes áreas en las cuales se deberán enfrentar a curvas o pasos a desnivel todo esto será manejado con la mayor responsabilidad para que la práctica sea segura.
-------------------------	--

	<p>También se contará con un sistema de monitoreo para que los padres puedan ver las prácticas de sus hijos en tipo real, de igual en caso de competencias o entrenamientos cronometrados se contara con un programa especial para poder llevar un orden y claridad en las competencias.</p>
Rendimiento del producto	<p>El servicio que ofrece la pista será diseñado para garantizar la seguridad de los niños al momento de las prácticas de la misma manera se contara con personal que guie e instruya a los niños durante las actividades, todo esto para garantiza que las practicas sean divertidas y seguras para los niños y así los padres tengan la tranquilidad de que sus hijos están en buenas manos.</p>
Complementos al producto	<p>Como servicios complementarios la pista tendrá una persona que se encara de salud de los niños, revisarlos en caso de accidentes y llevar un control de los niños que se encuentren practicando en las instalaciones.</p> <p>Para los padres se contara con una sala en la cual serán proyectadas las prácticas de su hijos en la misma podrán descansar o acceder a las redes wifi para los padres que quieran seguir con sus actividades laborales mientras vigilan la práctica de su niño.</p>
Aspectos intangibles	<p>Las emociones que el niño vivirá en la pista no tendrán punto de comparación con la práctica de otros deportes , en la práctica de motocrós bicicrós o el uso de cuadrones se manejan emociones más fuertes como la adrenalina de subir una cuesta con lodo o dar el siguiente paso para el uso de otro vehículo como la motos o loas cuadrones, la práctica d estos desarrolla valores y habilidades en los más pequeños entre ellas se encuentra el liderazgo la valentía y la independencia que genera en los niños , todo esto se verá complementado con un personal capacitado para apoyar al desarrollo de los pequeños guiándolos e incentivándoles para dar el 100% de ellos y apoyándolos en los avances deportivos.</p>

## 5.2 Mercado objetivo

El mercado objetivo se obtuvo gracias a la segmentación realizada con información obtenida por los padres que en este caso vendrían a ser los compradores finales del servicio y los niños que actúan como los decisores de las instalaciones y usuarios de las mismas.

**Tabla 6: Mercado Objetivo.**

MERCADO OBJETIVO			
Padres de familia			
Ecuador	16.624.858	100%	INEC
Pichincha	2.576.287	15.33%	INEC
Quito	2.239.191	13.32%	INEC
Zona Norte (38%)	850.893	5.06%	INEC
Edades 25 - 34 años	446.847	2.57%	INEC
Nivel Socioeconómico A,B,C+ (35.9%)	156.396	35.9%	INEC
Padres dispuestos a AF	71.942	46%	Encuestas
Padres dispuestos a pagar	58.273	81%	Encuestas

## 5.3 Propuesta de valor

Alex Osterwalder menciona que a propuesta de valor hace referencia a una serie de ventajas o diferenciadores que una empresa ofrece a su cliente. (Osterwalder , 2009)

Esta se fundamenta en un modelo de negocio que satisfaga las necesidades de la demanda generando beneficios y garantías superiores a las ofrecidas por la competencia.

La propuesta de valor se enfoca en los siguientes puntos:

Relación con los clientes: El servicio ofrecido tiene un contacto constante con los clientes finales del servicio, tanto con niños para saber su experiencia con las pistas y como está sintiendo el ambiente deportivo, de la misma manera

con los padres para ellos estén seguros que los deportes que están practicando sus hijos son seguros, es importante mantener un canal de comunicación con los niños para solucionar los problemas de manera ágil y con padres para evitar conflictos y atender a sus requerimientos .

Segmento de clientes: el servicio está enfocado solo en los más pequeños niños ente los 5- 12 años y a su vez segmentarlos entre las edades de 5-8 y 9-12 ya que así no tiene riesgo de sufrir algún tipo de choque con personas de mayor edad, al ser un servicio que se enfoque en niños se deben de tener los debido materiales para satisfacer las necesidades , como los implementos de seguridad cascos, chalecos entre otros y los materiales para realizar las actividades como son las motos los cuadrones y las bicis en el caso de que los niños no posean una.

Recursos Claves: Se contará con la indumentaria especializada y de alta calidad para garantizarla seguridad de los niños que se encuentren practicando los deportes en la pista, además de brindar asesoría para que los niños elijan el deporte con el cual se sientan más a gusto y no sientan forzados al practicarlos teniendo la oportunidad variar entre las tres opciones que se ofrecen.

#### **5.4. Mezcla de marketing**

##### **5.4.1 PRODUCTO**

La pista recreativa de motocross, downhill y cuadrones se enfocará en brindar servicios a los niños de 5-12 años de edad esta es una alternativa para la iniciación deportiva en los niños, fomentando valores y ayudando a su desarrollo físico.

##### **Características- Atributos**

Este es un servicio que se caracteriza principalmente por enfocarse en los más pequeños ofreciéndoles un lugar en cual puedan practicar deportes extremos como son el motocross bici y cuadrones, dándoles la seguridad que ellos necesitan al practicarlos, ya que la idea de segmentarlos por edad disminuye las posibilidades de sufrir daños mayores como puede ser, el impacto entre un niño de 6 contra un adolescente de 17 años.

Para los padres es vital que sus hijos practiquen deportes en un lugar seguro en el cual ellos dejen la preocupación de que los niños sufran algún tipo de accidente, las instalaciones de la pista cuentan con todas las debidas seguridades para que las actividades se desarrollen con total normalidad , además para mayor confianza cada una de las practicas es supervisada por un instructor el cual tiene todas las capacidades para poder socorrer cualquier requerimiento del niño, en caso de sufrir algún tipo de accidente o inconveniente los niños tienen un departamento medico en el cual serán atendidos de manera rápida.

Además de los niños vivirán una experiencia única en la cual podrán desarrollar su habilidad psicomotriz que ayudan a su desarrollo, ya que ahí se verán reflejados valores como la solidaridad el trabajo en equipo el liderazgo que a su vez fomentan la independencia y fortaleza de los niños.

El servicio incluye apoyo durante la práctica deportiva para las diferentes actividades que existen dentro de la pista con el fin de que los niños exploren en otros deportes y puedan ampliar sus conocimientos y sus habilidades, si uno de los niños que habitualmente practica motocross desea intentar en los cuadrones tendrá la asesoría necesaria para que empiece en el nuevo vehículo. Las prácticas de los diferentes deportes se irán complementando con torneos relámpago, lo que consiste en una competencia rápida entre niños de la misma categoría de edades y destrezas esto se realiza con el fin de que los niños se no se sientan presionados por ganar y sin toda la tensión de una preparación para una competencia , en estos torneos relámpagos participaran los niños que sientan listos para competir con el fin de poner a prueba sus destrezas y vivir la adrenalina de una competencia sana.

Uno de los objetivos de la pista es que los niños que realicen sus prácticas deportivas desarrollen valores como confianza, valentía, esfuerzo esto debido a que cada uno de los deportes que se practican implican vencer obstáculos, sufrir caídas que estarán debidamente controladas, todo esto con la finalidad de que los niños experimenten sensaciones de superación y gratificación por su desempeño.

La pista podrá ser usada en función a los requerimientos de los niños que ya tienen un mayor conocimiento del deporte o si ya lo han practicado, el único requerimiento será que se respeten los rangos de edades para evitar problemas, de la misma manera la pista cuenta con personal capacitado para guiar y apoyar a los niños en la práctica deportiva. Todas las actividades estarán abiertas al público de martes a viernes desde las 15:00 pm a 18:00 pm en horarios diferenciados por edades dependiendo la afluencia de niños de las diferentes edades, los fines de semana el horario inicia a partir de las 9:00 am hasta las 18:00 pm, estos horarios podrán tener alguna variación en el caso que exista alguna actividad especial.

### **Seguridades**

La seguridad es uno de los puntos clave de la empresa ya que se tratan de deportes que por naturaleza mantiene un rango de riesgo los cuales la empresa mantendrá controlados para garantizar la seguridad de los niños. Además, se contará con personal capacitado para el acompañamiento y guía de durante la actividad, con esto se tiene la seguridad de que niños van a estar supervisados por una persona que tiene conocimiento tanto de los deportes, como el manejo de niños los mismos que ocuparan el nombre de instructores. En caso de que se presente algún tipo de emergencia leve caídas, raspones, golpes se contara también con un departamento médico adecuado para tratar este tipo de lesiones mismo que estará a cargo de una persona capacitada, con el fin de garantizar una práctica segura.

### **Nombre**

Se eligió el nombre de X-UP Kids, para la pista recreativa de motocross, downhill y cuadrones en referencia a que X-Up es uno de los trucos que comúnmente se practican y estará relacionado con el giro de negocio de la empresa.

## Logotipo



**Figura 1. Logotipo de la empresa.**

El logotipo se compone de elementos característicos de los implementos para la práctica deportiva como lo es el casco de seguridad, seguido de un círculo que lo rodea lo cual hace referencia a una llanta, además cuenta con una X que hace referencia al nombre, la unión de estos elementos da como resultado un logotipo en el cual se usan colores llamativos tanto para niños de 5 como para los de 12, sin llegar a ser muy infantil, cuenta también con el nombre en la parte inferior para tener mayor recordación del nombre y de la empresa.

## Semiótica del color

Los colores escogidos para el logotipo son colores llamativos para el público objetivo que este caso son los niños, se compone de colores como el verde que en su tonalidad significa vitalidad y juventud, el color rosa está presente en el logotipo en diferentes tonalidades, en este caso el rosa en general representa el positivismo y ofrece una sensación de que todo va a salir bien, también se usó un tono turqués lo que trasmite confianza responsabilidad y calma.

## Slogan

El slogan de la empresa es: “La edad no es una barrera” ya que así niños y padres sabrán que no hay algún tipo de limitación para la práctica de deportes

extremos debido a su corta edad y de esa manera los niños se sientan más motivados a realizar deportes.

#### **5.4.2 ENTORNO FÍSICO**

Dentro de la pista se maneja una imagen jovial en todos los espacios de las instalaciones esto debido a que a los niños les causa motivación tener un lugar que sea atractivo visualmente, así ellos también querían pasar el mayor tiempo en las instalaciones de las pistas. Para mayor facilidad de ubicación la pista se divide en cuatro zonas principales:

##### **Información**

La zona de información se conforma por toda el área administrativa, entrando desde la zona de seguridad en donde se contara un guardia el cual no permite el acceso sin que antes estas personas se identifiquen, seguido de esto se encontrara el área de la recepción en donde se trata de mantener la identidad corporativa manejándose con los colores que se caracteriza X-up Kids, en la misma existirá un recibidor el cual es el punto de trabajo de la recepcionista acompañado de una sala de espera para mayor comodidad de las personas , en las oficinas que se encuentran en la misma área se encuentran todas las carteleras informativas como son los horarios, la visión y misión de la empresa, entre otros. El objetivo principal de la zona es mantener el control administrativo sin dejar a un lado a la idea de que es un lugar para niños y teniendo en cuenta que esa es la primera zona con la que los clientes tendrán contacto, siempre deberá estar limpia y presentable además cuenta con la señalización reglamentaria como la salida de emergencia, las luces de pasillo los extintores, etc.

##### **Actividad**

Esta zona se refiere a las pistas en las cuales los niños practican las diferentes actividades, como punto de referencia las tres pistas son de tierra, todas las pistas cuentan con señalización para evitar accidentes como son las citas y los conos para que existan cruces repentinos, pacas de paja para las curvas pronunciadas, recibidores en los saltos y barreras de llantas.

La pista de downhill la cual está señalada con la debida seguridad y delimitada para que no exista algún tipo de accidente, esta pista cuenta con obstáculos sencillos pero que podrán a prueba a los niños entre ellos se existirá el túnel de tierra el cual es un paso a desnivel por el cual los niños deberán someterse a una ligera bajada, curvas entre otros.

La pista de motocross es una pista que no cuenta con obstáculos a desnivel, pero si cuenta con curvas más pronunciadas y algunas elevaciones para mayor adrenalina, al igual que la pista de bicis esta cuenta con todas las seguridades y delimitaciones para garantía de los más pequeños.

La pista de cuadrones, en una pista en la cual se manejaran elementos como el agua esto para que los niños se divierta al momento de ensuciarse además de esto, el agua en algunas zonas serán un obstáculo que los niños deberán enfrentar al lograr salir del lodo, la pista cuenta con curvas no tan pronunciadas debido al punto de equilibrio de los cuadrones, y con elevaciones de diferentes tamaños y posiciones a lo largo de la pista, de igual manera la pista cuenta con todas las seguridades antes mencionadas.

## **Recreación**

Dentro del área de recreación están incluidas el área dedicada a los padres, en esta sala los padres podrán observar la práctica de sus niños en las pistas además de poder ver algunos videos en donde se muestre las habilidades de los niños esto para que los padres ven el avance de sus hijos en las pistas, la sala además cuenta con conexión wifi, televisión con cable, sillones para descanso y algunas mesas para que los padres que deseen trabajar mientras esperan máquinas dispensadoras.

En esta área también se encuentra incluida el área de casilleros y descanso para los niños que estén practicando en las pistas, los casilleros no tendrán una división de pared entre ellos, pero sí estarán ambientados por edades esto para que cada niño se sienta identificado con el área, dentro de esta sala se encontraran sillones para que los niños descansen un poco y constaran con pantalla en donde se proyecten sus mismos entrenamientos.

## **Parqueaderos**

Las instalaciones cuentan con 20 plazas de parqueo, los mismo que serán de para el uso de los padres que lleguen con sus hijos o del personal administrativo que labora ahí.

## **Uniformes**

Además todo el personal deberá estar uniformado para una mejor presentación hacia el cliente ,en donde para mantener el ambiente juvenil y deportivos todos los miembros de la organización deberán acudir con la camiseta estilo polo, en la cual conste el logo de la empresa, para las personas pertenecientes al área administrativa podrán usarla con cualquier tipo de prenda adicional , y para los instructores deberán complementar el uso del uniforme con los implementos de seguridad , esto para ser el ejemplo de los niños que practican en las pistas.

### **5.4.3 PRECIO**

#### **Costo de venta**

En la fijación de precios de los servicios de X-Up Kids, se debe de tomar en cuenta que existen costos fijos mensuales que tiene la empresa, de igual manera se tomara en cuenta la capacidad física de las instalaciones para atender a la cantidad de niños adecuada.

Para la fijación de precios se tomó en cuenta la demanda inicial y la cantidad de implementos necesitados en el caso de la empresa X-Up Kids es indispensable los vehículos, a partir de eso se ha realizado el cálculo para poder el valor de cada sesión por cada vehículo existente.

Teniendo los costos por cada una de las disciplinas se llegó a encontrar los costos totales por cada sesión por cada uno de los vehículos.





**Tabla 11: Costos totales por cada disciplina**

<b>BICICLETAS</b>		<b>Sesiones</b>	<b>Total</b>
Mensuales		12	\$ 30,88
		16	\$ 41,17
		20	\$ 51,47
<b>MOTOS</b>		<b>Sesiones</b>	
Mensuales		12	\$ 44,18
		16	\$ 58,90
		20	\$ 73,63
<b>CUADRONES</b>		<b>Sesiones</b>	
Mensuales		12	\$ 48,37
		16	\$ 64,49
		20	\$ 80,61

Con todos los valores ya definidos se puede calcular el costo, el precio de venta al público y el margen de ganancia obtenido por cada paquete mensual de sesiones ofrecidas.

**Tabla 12: Costos por cada uno de los paquetes ofrecidos**

<b>Bicicletas</b>								
	<b>Sesiones</b>	<b>Costo</b>	<b>P.V.P</b>	<b>Margen</b>	<b>Margen Bruto</b>	<b>Unidades Vendidas</b>	<b>Ventas</b>	<b>Costo Total</b>
Mensuales	12	\$ 30.88	\$ 120	\$ 89.12	74%	25	\$ 3,000	\$ 772.00
	16	\$ 41.17	\$ 140	\$ 98.83	71%	10	\$ 1,400	\$ 411.70
	20	\$ 51.47	\$ 160	\$ 108.53	68%	3	\$ 480	\$ 154.41
<b>Motos</b>								
								\$ -
Mensuales	<b>Sesiones</b>	<b>Costo</b>	<b>P.V.P</b>	<b>Margen</b>	<b>Margen Bruto</b>			
	12	\$ 44.18	\$ 120	75.82	63%	10	\$ 1,200	\$ 441.80
	16	\$ 58.90	\$ 140	81.10	58%	5	\$ 700	\$ 294.50
	20	\$ 73.63	\$ 160	86.37	54%	3	\$ 480	\$ 220.89
<b>Cuadrones</b>								
Mensuales	<b>Sesiones</b>	<b>Costo</b>	<b>P.V.P</b>	<b>Margen</b>	<b>Margen Bruto</b>			
	12	\$ 48.37	\$ 120	71.63	60%	7	\$ 840	\$ 338.59
	16	\$ 64.49	\$ 140	75.51	54%	5	\$ 700	\$ 322.45
	20	\$ 80.61	\$ 160	79.39	50%	3	\$ 480	\$ 241.83
<b>Total</b>						71	\$ 9,280	

## **Estrategias de Precios**

La estrategia de precios que X-up Kids utilizará, será una estrategia de precios descremados la cual menciona en poner un precio inicial relativamente alto en comparación a los de la competencia,. El termino descremado viene de la frese “quitar la crema de la superficie” con lo que se hace un referencia a ingresar con precio alto en relación a la competencia y conforme el servicio vaya avanzando y obteniendo más clientes se puede llegar a reducir a su precio para poder posicionarse con éxito y llegar mercados más grandes. (Lamb Charles, 2002)

## **Estrategia de entrada**

Más por más (mayor valor/ Mayor Precio)

La estrategia de más por más va acorde a los servicios que se ofrecerán en la pista ya que si bien se cobrara un precio más alto, los beneficios que reciben son superiores al de la competencia en cuento a la vivencia de experiencias que los niños mantienen dentro de la pista y atributos de la empresa.

## **Estrategia de ajuste**

Descuentos y Promociones

Los descuentos son una estrategia de ajuste que X-Up Kids usará para captar más clientes que estén familiarizados con el servicio como puede ser si un niño está inscripto por un lapso de tiempo podrá acceder a un descuento en su próximo pago. Y las promociones serán estrategias que serán usadas en fechas especiales como día del niño, día del deporte entre otras. Uno de los descuentos iniciales a los cuales podrán acceder los padres es mediante el pago, ya que el mismo puede realizar de manera mensual, trimestral o semestral, el descuento se aplicará si los pagos se realizan por trimestre y semestre.

**Tabla 13: Valores por periodo con descuentos**

	Sesiones	P.V.P		
<b>Mensuales</b>	12	\$ 120		
	16	\$ 140		
	20	\$ 160		
	Sesiones	P.V.P	Valor por Periodo	Valor con Descuento
<b>Trimestral</b>	12	\$ 120	\$ 360	\$ 350
	16	\$ 140	\$ 420	\$ 410
	20	\$ 160	\$ 480	\$ 470
	Sesiones	P.V.P	Valor por Periodo	Valor con Descuento
<b>Semestral</b>	12	\$ 120	\$ 720	\$ 700
	16	\$ 140	\$ 840	\$ 820
	20	\$ 160	\$ 960	\$ 940

### **Estrategia de fijación de precio**

Se cobrará un valor superior al de la competencia también se obtendrán más beneficios en cuanto a las instalaciones y las prácticas deportivas que se realizan en la pista, para esto se desarrolló dos paquetes e pagos los cuales van a variar dependiendo la edad de los niños, esto debido a que los niños con edades entre 5-7 años no pueden tener una carga de actividad deportiva tan fuerte como los niños de 8-12 es por eso que este grupo tiene la opción de un día más de entrenamiento.

#### **5.4.4 PLAZA**

##### **Ubicación**

Se eligió una ubicación estratégica al norte de Quito, en el Condado sector "La Delicia, a 10 minutos de la av. Manuel Córdova Galarza, ya que es una locación que se encuentra a fácil acceso para los usuarios y a la vez se encuentra en una zona en donde los alrededores no se verán afectados con algún tipo de efecto secundario, ruido contaminación etc.

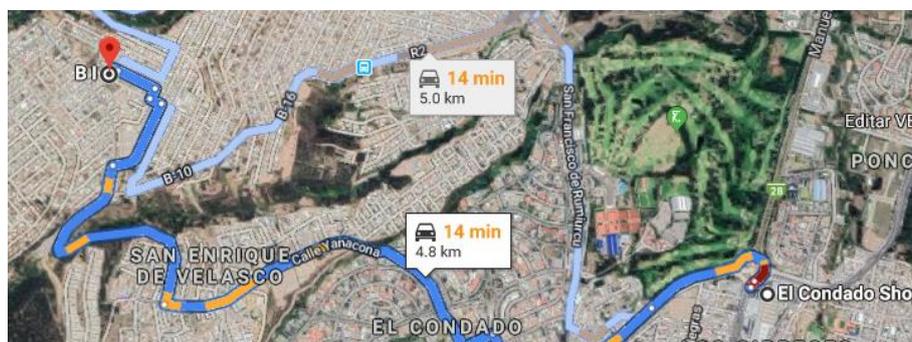


**Figura 2: Mapa de ubicación. Adaptada de Google Mapa.**

**Rutas de acceso**

**Tabla 14: Transportes disponibles**

Trasporte Publico	Vehículo particular
OF-35 T. La Ofelia - La Planada	Vía Calle Yancona
154 Marín – Planada	Vía San Francisco de Rumiurcu



**Figura 3: Rutas de acceso en vehículo particular. Adaptada de Google Maps**

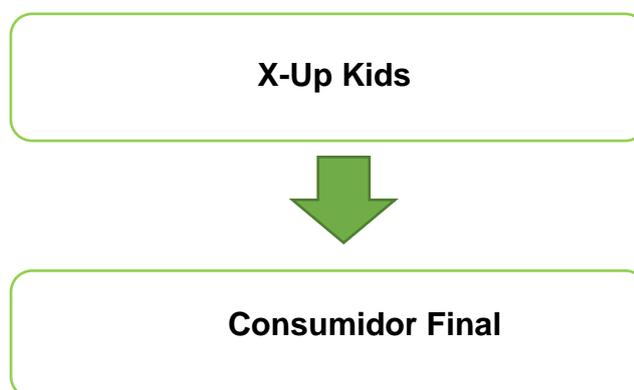
Tomando como referencia el condado shopping como punto de salida en ingreso por las vías antes mencionada no tomara más de 15 minutos llegar al lugar, dependiendo el tráfico que exista en la zona.

### **Punto de venta**

El punto de venta se realiza manera directa por lo cual se usará canal de distribución directa ya que, en la recepción de las instalaciones, existirá una persona la cual estará capacitada para ayudar al cliente en el proceso de información y pago de los servicios.

### **Tipos de canal**

Al ser un canal de distribución directo X-Up Kids brinda la oferta de su servicio directamente al consumidor final.



***Figura 4: Canal de distribución directa***

### **Horarios de atención**

Los horarios de atención al público serán de martes a viernes de 15:00 A 17:00 pm y sábados y domingos de 9:00 am a 18:00 pm. Cada grupo de edad tendrá un tiempo designado para la realización de las actividades.

## **5.4.5 PROMOCIÓN**

### **Estrategia promocional**

Se realiza una estrategia de atracción conocida como PULL, esta estrategia tiene la finalidad de captar mayor atención del mercado objetivo a través de actividades promocionales a los clientes para que así ellos sientan la necesidad de contar el servicio.

### **Relaciones públicas**

Las cuáles serán mediante charlas y demostraciones en las cuales se usará material audiovisual como demostraciones en vivo, esto para que los clientes tanto niños como padres puedan tener más relación con los beneficios físicos y mentales que les ofrece el practicar un deporte.

### **Publicidad**

La publicidad es un elemento fundamental X- up Kids gracias a que mediante la publicidad que se maneje se lograra crear un vínculo de comunicación con el mercado objeto y así persuadir al cliente a adquirir el servicio, entre los canales que usaran serán los medios impresos como carteles y flyers y en medios digitales se explotaran más las redes sociales.

### **Medios digitales**

#### **Página Web**

El diseño de una página en donde los padres puedan estar al tanto de novedades acerca de X-up Kids entre las cuales se pueden encontrar fotos de las instalaciones, videos muestra acerca del deporte que su hijo práctica, información sobre los horarios y si es el caso información acerca de futuras competencias exhibiciones, la página se manejará con un sistema sencillo para el uso tanto de padres como para el uso de niños viendo ellos en la página sus fotos o videos en los que la aparezcan, esto a más de información sirve para que los pequeños se incentiven y se sientan motivados al verse en un página web.

### **Tour Virtual**

Con esta herramienta dentro de la página web los padres podrán conocer las instalaciones, desde el lugar en ellos se encuentren ya sea en el trabajo o en sus casas, de estas maneras los padres tener mayor confianza en enviar a sus niños a las pistas.

### **Redes sociales**

El uso de las redes sociales para generar publicidad es un pilar importante n para X-up Kids se utilizarán principalmente dos redes sociales como son Facebook e Instagram que actualmente son las redes que tienen mayor aceptación.

En Facebook por medio de la fan pace en donde se pautará por publicidad con campañas continuas y emitiendo un mensaje claro para así pierde tener un mayor alcance de mercado.

En Instagram de igual manera mediante la página oficial se publicarán las diferentes promociones, estas contendrán un material audiovisual lo que es más llamativo para los usuarios y así se pueda llegar a obtener nuevos clientes.

### **Mail marketing**

Se procederá a enviar un mail masivo en donde se detalla la información de los servicios que ofrece X- up Kids, en el mismo se encontraran los precios y los horarios que se manejen, así mismo se adjuntarán algunas imágenes ya sea de las instalaciones, del personal o de alguno de las prácticas con la finalidad de que el potencial cliente se familiarice con la empresaria y decida visitarla.

### **Medios Físicos**

#### **Flyers**

Se entregarán fluyera promocionales en lugares específicos donde exista una gran afluencia de personas como lo son espacios públicos, parques, centros

comerciales, zonas empresariales y para los niños se procederá a la entrega en escuelas, colegios ferias. Para esto se mandarán a imprimir alrededor de 5.000 flyers.

#### **5.4.6 PERSONAL**

Brindar una buena atención al cliente depende del personal con el que cuenta la empresa, para esto X-up Kids contara con las personas que cumplan con las amplitudes que se encelan para brindar un servicio de excelente calidad.

La motivación y el liderazgo son los aspectos más importantes dentro de los empleados, ya que al contar con personal que se sienta motivado en su trabajo que sienta que es un elemento importante en la organización va a realzar sus taras de una manera correcta y que además de eso sea una persona capaz de liderar ante cualquier situación oportuna que se pueda llegar a presentar, se van a lograr cumplir los objetivos de la empresa.

Las capacitaciones buscan mejorar los conocimientos , las habilidad, las aptitudes y actitudes de cada uno de los empleados para desarrollarse d mejor manera en sus puestos de trabajo , para esto se realizar capacitaciones cada 3 meses, la cuales tendrán una duración de 6 horas en donde se trataran temas que se tienen que mejorar para el mejor desarrollo de la empresa, como pueden ser el trato con niños, control de procesos, para esto es importante realizar un retroalimentación entre los empleados saber cuáles son las áreas que tiene un poco más de dificultades, examinar esas dificultades y tratar de eliminarlas en su totalidad.

***Tabla 15: Descripción de cargos del personal***

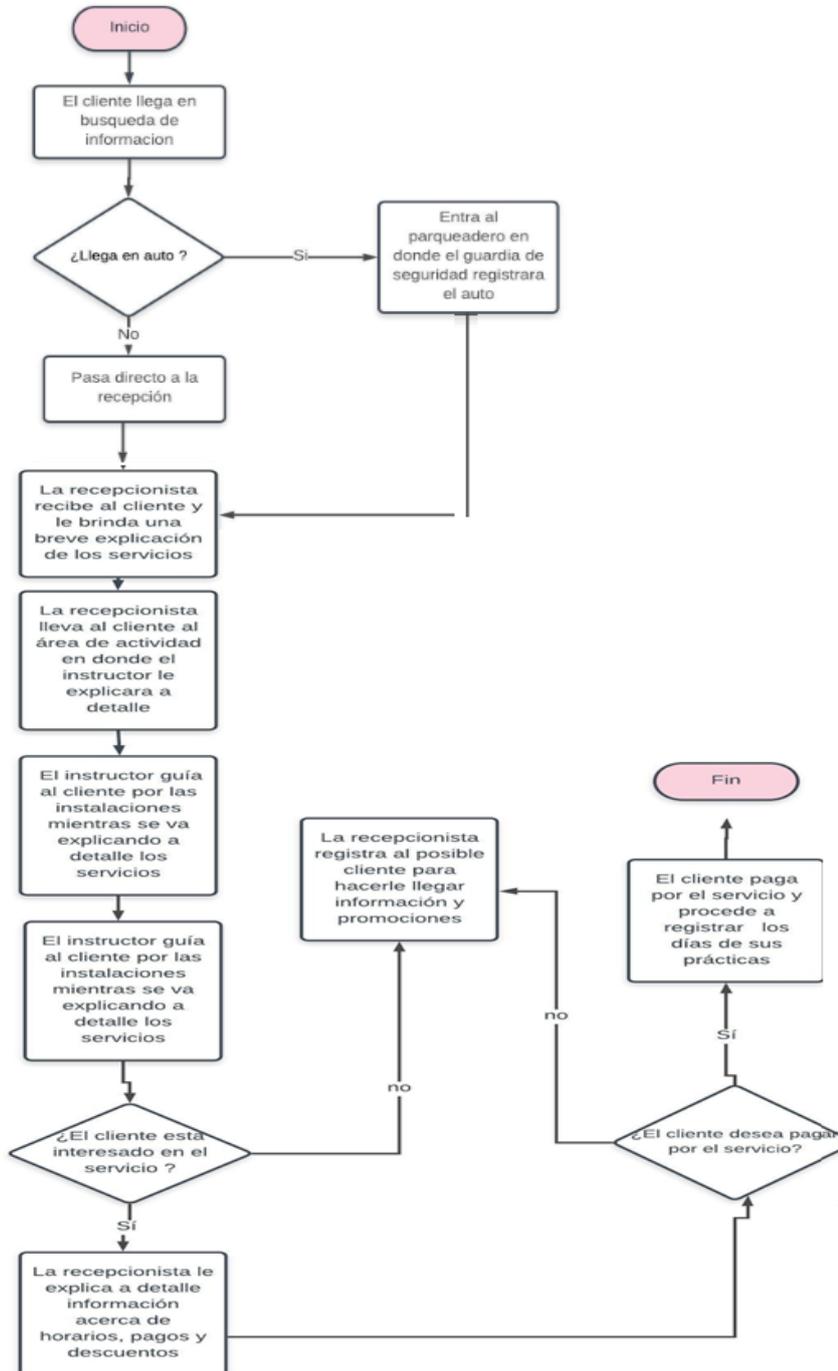
<b>Cargo</b>	<b>Funciones</b>	<b>Competencias</b>
Gerente propietario	Encargado de la toma de decisiones y planteamiento de las estrategias para el mejor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimientos en gestión deportiva.</li> <li>• Liderazgo y</li> </ul>

	<p>desarrollo de la empresa. De igual manera es el encargado de revisar, controlar los estados financieros y planificar junto a los instructores los programas de prácticas.</p>	<p>trabajo en equipo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de resolución de problemas.</li> <li>• Iniciativa y creatividad.</li> <li>• Capacidad de negociación y planificación.</li> </ul>
Encargado Marketing	<p>Es el encargado de planificar y dirigir los aspectos, productos precios y promociones de la empresa, además de diseñar planes a corto y largo plazo teniendo en cuenta las prioridades y estrategias de la empresa.</p> <p>Es el encargado de coordinar el lanzamiento de campañas publicitarias y promoción, y realizar investigaciones comerciales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visión global del negocio y estrategias.</li> <li>• Capacidad analítica y resolución de problemas.</li> <li>• Pro actividad y responsabilidad.</li> <li>• Gestionar recursos humanos, materiales y físicos con ética profesional.</li> <li>• Manejo de herramientas publicitarias, medios digitales, medios físicos.</li> </ul>
Contador	<p>Será el encargado de llevar los estados financieros de la empresa así mismo se deberá de encargar de los pagos mensuales que tenga la empresa y llevar el control de las finanzas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimientos contables y administrativos, tributaciones y auditorias.</li> <li>• Habilidad numerosa</li> </ul>

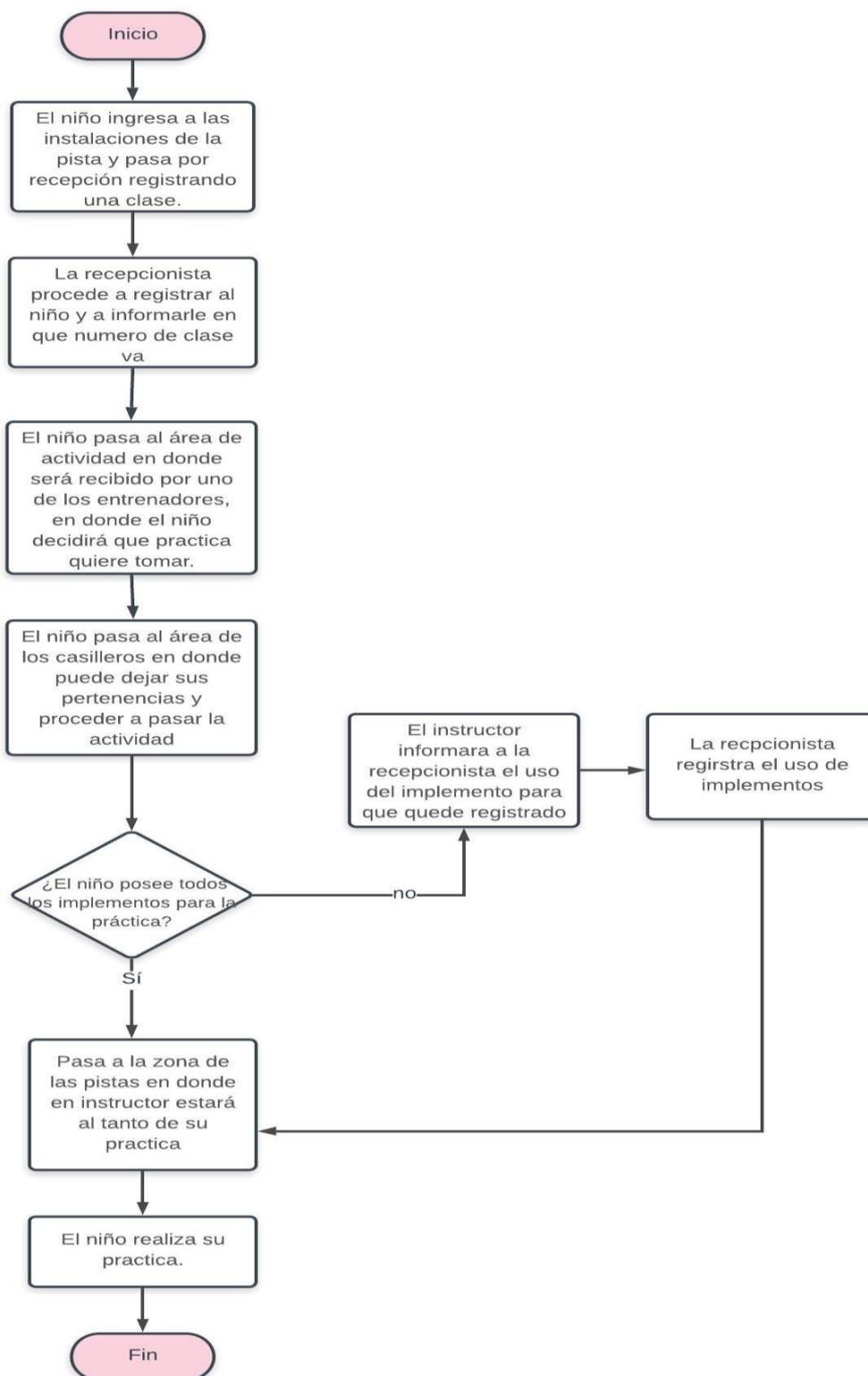
	y manejos tributarios.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Honestidad</li> </ul>
Recepcionista	Se encarará de recibir a las personas y brindar información a los posibles clientes, también tendrá que recibir los pagos de las mensualidades y contactar con los proveedores para compras pequeñas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Excelente trato con la persona y la capacidad de comunicación.</li> <li>• Imagen positiva y excelente presencia.</li> <li>• Conocimientos de deportes extremos y predisposición de aprender.</li> <li>• Conocimientos sobre procesos de evacuación.</li> </ul>
Instructores	Encargados de las prácticas deportivas en las pistas, deberán trabajar junto con el gerente propietario en la planificación de los entrenamientos, los mismo se encargará de llevar el control de las prácticas en las diferentes pistas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Altos conocimientos en deportes como downhill, motocross y manejo de cuadrones.</li> <li>• Experiencia en trato con niños.</li> <li>• Conocimientos en enseñanza infantil.</li> <li>• Conocimiento de primeros auxilios y nivel de respuesta inmediata ante accidentes.</li> </ul>
Mantenimiento	Encargados de mantener las	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable</li> </ul>

y Limpieza	limpias, además de realizar servicios de refacciones en los vehículos si fuese necesario.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Buena predisposición y actitud.</li><li>• Conocimientos de mecánica.</li><li>• Conocimientos de limpieza.</li></ul>
Empresa de seguridad	Encargados de la seguridad de toda la empresa 24/7.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Empresa que cumpla con todas las regulaciones.</li><li>• Empresa con calidad.</li></ul>

### 5.4.7 PROCESOS



**Figura 5: Flujo grama de recepción de nuevos clientes**



**Figura 6: Flujo grama de entrega de servicios.**

## **6. PROPUESTA DE FILOSOFÍA Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

En este capítulo se plantará toda la estructura organizacional de la empresa, junto con misión visión, objetivos a corto y largo plazo.

### **6. 1 Misión, visión objetivos de la organización**

#### **Misión**

X- up Kids es una empresa de servicios deportivos en la ciudad de Quito la cual está enfocada en fomentar la práctica de deportes extremos en niños explorando sus habilidades psicomotrices y desarrollando valores como liderazgo trabajo en equipo e independida a la vez que disfrutan en un lugar seguro que cuenta con el apoyo de personal capacitado para garantizar una experiencia inigualable.

#### **Visión**

En un periodo de 5 años ser una empresa competitivamente fuerte en cuanto a brindar servicios de práctica deportiva infantil en Quito, con mejoras continuas para así brindar mejores experiencias y satisfacer las necesidades que tiene el cliente

#### **Objetivos de la organización**

##### **Objetivos a corto plazo (1 año)**

- Alcanzar un promedio de 10 niños, por cada sesión impartida en las pistas.
- Comprar más implementos de seguridad, para tenerlos de respaldo.
- Aumentar la cantidad de seguidores en las redes sociales oficiales de X-Up Kids.

##### **Objetivos a mediano plazo (3 años)**

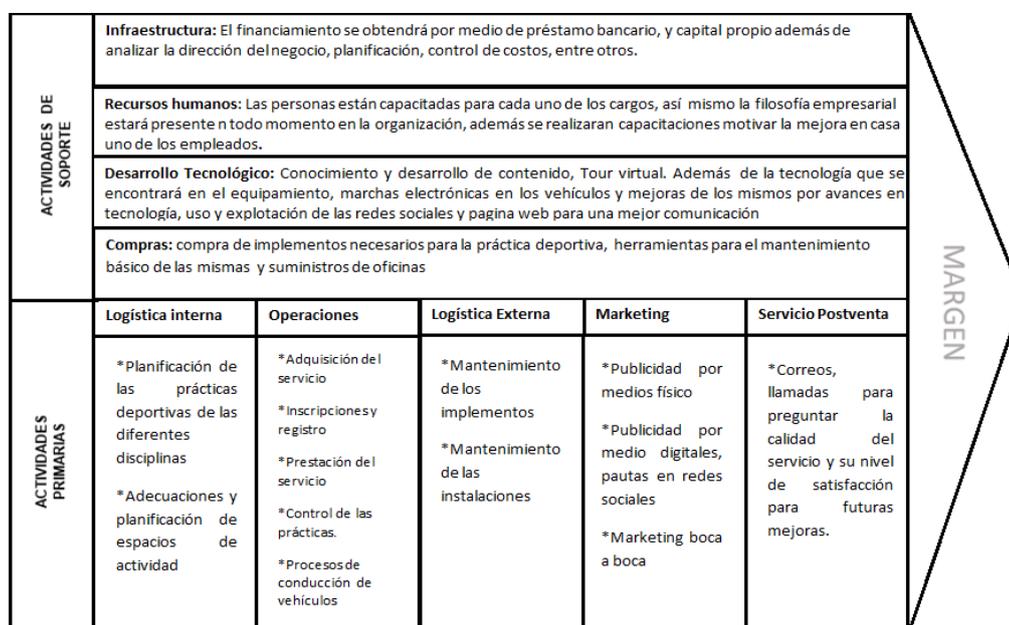
- Garantizar la calidad de los servicios impartidos por X-up Kids
- En el tercer año tener por lo menos 50 padres que realicen sus pagos de las prácticas trimestralmente.

## Objetivos a largo plazo (5 años)

- Convertirse en una marca conocida a nivel de la ciudad y querida por los usuarios debido a la calidad de su servicio.
- Lograr una participación de mercado del 20%.
- Incrementar el número de consumidores en un 50% más con respecto al primer año.
- Alcanzar un margen de rentabilidad neto.

## 6.2 Plan de Operaciones

### Cadena de valor



**Figura 7: Cadena de valor.**

Dentro de las principales actividades primarias se encuentra la planificación de las practicas esto se realiza juntos con los entrenadores y el director general, esto con la finalidad de mantener un orden en cada una de la actividad dicho documento será parte de la planificación mensual y servirá para tener un mejor control en las practicas realizadas, de igual manera será una guía para poder llevar un control en cada uno de los niños que estén inscritos.

Dentro de las operaciones se encuentran la adquisición del servicio y las prestaciones del servicio ofrecido, el control de las practicas se realizarán de manera aleatoria en cualquier hora del día, esto con la finalidad de que a todo momento los instructores estén realizando su trabajo de la mejor manera, para así cumplir con las expectativas de los padres y entregar el mejor servicio a los niños.

Dentro de la logística externa se encuentran todos los mantenimientos generales tanto de lo implementos para la realización de la practicas como el mantenimiento de las pistas, todo para que los niños tengan la mejor la calidad al recibir sus prácticas y así prevenir accidentes.

En marketing se encuentra todos los medios por los cales se ofrecerá la publicidad de la empresa tanto en medios físicos, se mantiene énfasis en los medios digitales ya que las redes sociales son las más usadas al momento de elegir algún servicio, la boca a boca es un punto clave ya que al tener buenas referencias se crea una comunicación que beneficia a la empresa.

Y e servicio post venta que es fundamental para saber las opiniones de los usuarios y a la vez obtener información que puede ayudar al crecimiento de la empresa, mejorando los aspectos de los cuales los clientes comentan.

### **6.3 Estructura Organizacional**

#### **Estructura Legal**

La estructura legal que se usará será una empresa unipersonal de responsabilidad limitada en la cual toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la Ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital que hubiere destinado para ello. (Artículo 1. Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, Quito, Ecuador, 17 enero del 2016)

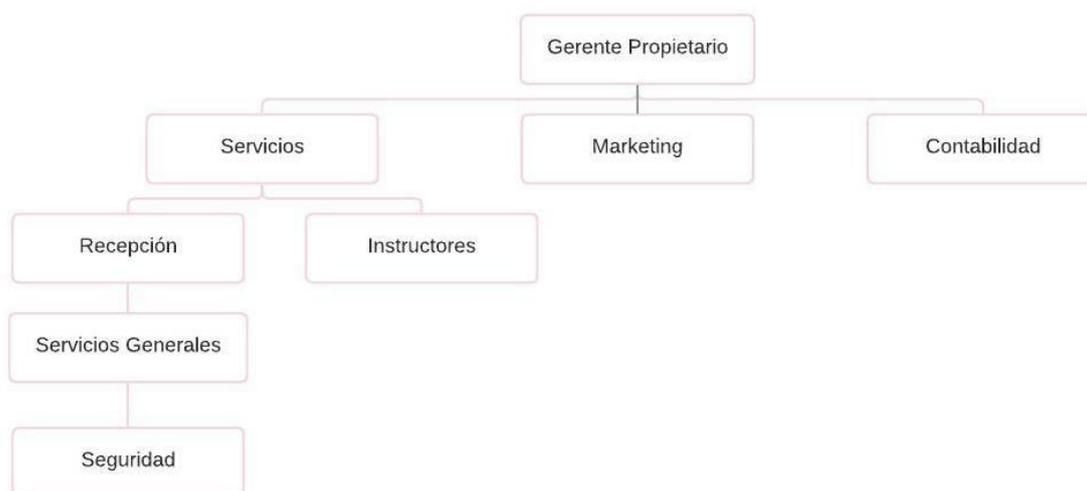
Las ventajas de usar esta estructura legal es que propietario de la empresa se excluye de responsabilidades por obligaciones personales de las operaciones de la empresa, de la mima manera la empresa no cuenta como garantía o prensa con un de los acreedores, como sucede en otras estructuras legales.

## Tipo de estructura

La empresa X-Up Kids maneja una estructura empresarial lineal en donde todas las áreas, deberán trabajar de igual manera, con la misma importancia y deberán ser supervisados por el director general, esta estructura se usa por lo general en empresa que están en desarrollo, y tiene la ventaja que el control es directo e inmediato.

## Organigrama

Por su disposición gráfica, la empresa usa un organigrama vertical en el cual a partir del titular en la parte superior se despliega los demás niveles jerárquicos. En donde cada departamento deberá reportar a su superior.



**Figura 8: Grafico Organigrama**

## 7. EVALUACIÓN FINANCIERA

En este capítulo se analizarán las diferentes variables financieras para poder encontrar la viabilidad del proyecto.

### 7.1 Proyección de ingresos, costos y gastos

#### 7.1.1 Proyección de ingresos

La proyección de ingresos está basada en la venta de los diferentes paquetes ofertados. Se establecieron tres tipos de pagos por 12,16 y por 20 sesiones, tomando en cuenta la capacidad máxima de atención, se estableció un crecimiento de 5 clientes a partir del tercer año, esta cantidad aumentara

dependido de la disciplina que elijan y el paquete de sesiones que mejor se acomode a sus necesidades. Para el ingreso por ventas se tomó en cuenta la cantidad inicial de ventas, el incremento y el precio por el cual se vende al cliente.

**Tabla 16: Resumen Ingresos Proyectados Anuales**

DETALLE	1	2	3	4	5
Ingresos Ventas	\$ 111.360,00	\$ 111.360,00	\$ 145.920,00	\$ 182.160,00	\$ 219.840,00

### 7.1.2 Proyección de costos y gastos

La proyección de costos y gastos se han clasificado en costo de ventas, en donde se tomaron los valores correspondientes al costo por sesión por vehículo, los gastos operacionales en donde se encuentran los gastos de suministros de oficina, servicios básicos, arriendos, seguridad entre otros, además de depreciaciones y amortizaciones.

**Tabla 17: Resumen de costos y gastos anuales**

DETALLE	1	2	3	4	5
Costo de ventas	\$ 38.378,04	\$ 38.397,87	\$ 50.565,44	\$ 62.384,99	\$ 74.997,22
Depreciaciones y amortizaciones	\$ 2.100,17	\$ 2.100,17	\$ 2.100,17	\$ 2.100,17	\$ 2.100,17
Gastos operacionales	\$ 78.757,14	\$ 80.293,66	\$ 80.402,63	\$ 80.511,80	\$ 80.621,19

## 7.2 Inversión inicial, capital de trabajo y estructura de capital

### 7.2.1 Inversión inicial

La empresa requiere realizar las siguientes inversiones.

**Tabla 18: Resumen inversión inicial**

DETALLE	VALOR
Inversion en activos	\$ 9.490,00
Inventario de materiales	\$ 24,09
Gastos de constitucion	\$ 3.580,00
Capital de trabajo	\$ 5.775,18
<b>Total inversion inicial</b>	<b>\$ 18.869,27</b>

### 7.2.2 Capital de trabajo

Para poder llevar a cabo la apertura de la empresa es necesario tener los recursos, y así poder tener una operación normal de la empresa. El aporte necesario que se necesita para que la empresa pueda cubrir sus operaciones de funcionamiento ser a de 5,775.18 el cual ha sido obtenido mediante el tabla de la suma de loa costos de vetas y los gastos operacionales menos los ingresos.

**Tabla 19: Resumen capital de Trabajo**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
Costo de ventas	\$	38,378.04
Gastos operacionales	\$	78,757.14
<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>117,135.18</b>
Ingresos	\$	111,360.00
Capital de trabajo requerido	\$	5,775.18

### 7.2.3 Estructura del capital

La estructura del capital estará conformada por un 50% aporte dl capital propio de 9,434.63 y otro 50% será cubierto con un préstamo bancario de 9,434.63. El crédito será otorgado por una entidad bancaria el cual se pagará en 5 años con un interés de 11.58%.

**Tabla 20: Resumen estructura del capital**

<b>DETALLE</b>	<b>%</b>	<b>VALOR</b>
Aporte de capital	50%	\$ 9,434.63
Préstamo	50%	\$ 9,434.63
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 18,869.27</b>

## 7.3 Proyección de estados de resultados, situación financiera, estado de flujo de efectivo y flujo de caja (5 AÑOS)

### 7.3.1 Estado de resultados

El estado de resultados refleja los resultados de la empresa, una vez que se hayan pagado todas las obligaciones, dentro del mismo se encuentran el resumen de los ingresos y egresos presupuestados para cada uno de los años.

**Tabla 21: Resumen estado de resultados**

DETALLE	1	2	3	4	5
UTILIDAD BRUTA	\$ 72,981.96	\$ 72,962.13	\$ 95,354.56	\$ 119,775.01	\$ 144,842.78
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	\$ -7,875.35	\$ -9,431.70	\$ 12,851.76	\$ 37,163.03	\$ 62,121.42
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ -8,891.03	\$ -10,266.75	\$ 12,219.40	\$ 36,758.13	\$ 61,971.76
UTILIDAD NETA	\$ -8,891.03	\$ -10,266.75	\$ 7,789.87	\$ 23,433.31	\$ 39,506.99

### 7.3.2 Estado de situación financiera

El balance de situación financiera incluye rubros como las políticas de pago y las utilidades generadas por la empresa.

**Tabla 22: Resumen de estado de situación financiera**

DETALLE	0	1	2	3	4	5
ACTIVOS TOTALES	\$ 10,893.36	\$ 8,523.55	\$ -3,396.03	\$ 2,921.07	\$ 25,013.77	\$ 62,894.98
ACTIVOS FIJOS	\$ 10,500.86	\$ 8,400.69	\$ 8,190.52	\$ 6,090.34	\$ 3,990.17	\$ 1,890.00
PASIVOS TOTALES	\$ 9,458.72	\$ 7,979.95	\$ 6,327.11	\$ 4,054.34	\$ 3,513.73	\$ 1,887.95
PATRIMONIO	\$ 9,434.63	\$ 543.61	\$ (9,723.14)	\$ (1,933.27)	\$ 21,500.03	\$ 61,007.03
Capital social	\$ 9,434.63	\$ 9,434.63	\$ 9,434.63	\$ 9,434.63	\$ 9,434.63	\$ 9,434.63
Utilidades retenidas	\$ -	\$ -8,891.03	\$ -19,157.78	\$ -11,367.91	\$ 12,065.40	\$ 51,572.39
COMPROBACION	\$ -	\$ 0.00	\$ -	\$ (0.00)	\$ -	\$ -

### 7.3.3 Estado flujo de efectivo

El estado de flujo de efectivo permite proyectar los ingresos y egresos en efectivo que se espera que la empresa tenga en un lapso determinado de tiempo , permitiendo observar si se va a lograr tener los recursos necesarios para cumplir con las diferencias obligaciones que la empresa mantiene.

**Tabla 23: Resumen de estado de flujo de efectivo**

DETALLE	0	1	2	3	4	5
Utilidades netas		\$ -8,891.03	\$ -10,266.75	\$ 7,789.87	\$ 23,433.31	\$ 39,506.99
(+) Depreciaciones y amortizaciones		\$ 2,100.17	\$ 2,100.17	\$ 2,100.17	\$ 2,100.17	\$ 2,100.17
Variación de activos corrientes	\$ -24.09	\$ -	\$ -6.57	\$ -5.11	\$ -7.30	\$ 43.07
Variación de pasivos corrientes	\$ 24.09	\$ -	\$ 6.57	\$ 389.34	\$ 748.94	\$ 719.01
<b>FLUJO DE EFECTIVO OPERACIONAL</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -6,790.86</b>	<b>\$ -8,166.58</b>	<b>\$ 10,274.27</b>	<b>\$ 26,275.12</b>	<b>\$ 42,369.24</b>
Activos fijos	\$ -10,500.86	\$ -	\$ -1,890.00	\$ -	\$ -	\$ -
<b>FLUJO DE EFECTIVO DE INVERSION</b>	<b>\$ -10,500.86</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -1,890.00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
Préstamo bancario	\$ 9,434.63	\$ -1,478.78	\$ -1,659.41	\$ -1,862.10	\$ -2,089.55	\$ -2,344.79
Capital social	\$ 9,434.63					
<b>FLUJO DE EFECTIVO DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>\$ 18,869.27</b>	<b>\$ -1,478.78</b>	<b>\$ -1,659.41</b>	<b>\$ -1,862.10</b>	<b>\$ -2,089.55</b>	<b>\$ -2,344.79</b>
<b>VARIACION DEL EFECTIVO</b>	<b>\$ 8,368.41</b>	<b>\$ -8,269.64</b>	<b>\$ -11,715.98</b>	<b>\$ 8,412.17</b>	<b>\$ 24,185.57</b>	<b>\$ 40,024.45</b>
Efectivo inicial	\$ -	\$ 8,368.41	\$ 98.77	\$ -11,617.21	\$ -3,205.04	\$ 20,980.52
Efectivo final	\$ 8,368.41	\$ 98.77	\$ -11,617.21	\$ -3,205.04	\$ 20,980.52	\$ 61,004.98

### 7.3.4 Flujo de caja del proyecto

El flujo de caja del proyecto permite medir todas las entradas y salidas de dinero generadas en el periodo.

**Tabla 24: Resumen del flujo de caja del proyecto**

Utilidad Neta	\$	-8,891.03	\$	-10,266.75	\$	7,789.87	\$	23,433.31	\$	39,506.99
Depreciaciones y amortizaciones	\$	2,100.17	\$	2,100.17	\$	2,100.17	\$	2,100.17	\$	2,100.17
<b>I. FLUJO DE EFECTIVO OPERACIONAL</b>	\$	(6,790.86)	\$	(8,166.58)	\$	9,890.04	\$	25,533.48	\$	41,607.17
INVERSIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO NETO	\$	(8,368.41)								
VARIACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO NETO	\$	8,269.64	\$	11,715.98	\$	(8,027.94)	\$	(23,443.92)	\$	(39,262.38)
RECUPERACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO NETO									\$	(59,117.03)
<b>II. VARIACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO NETO</b>	\$	(8,368.41)	\$	8,269.64	\$	11,715.98	\$	(8,027.94)	\$	(98,379.41)
INVERSIONES	\$	-10,500.86								
RECUPERACIONES									\$	1,890.00
Recuperación activos fijos									\$	1,890.00
<b>III. GASTOS DE CAPITAL (CAPD)</b>	\$	(10,500.86)	\$	-	\$	-	\$	-	\$	1,890.00
<b>FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO</b>	\$	18,869.27	\$	1,478.78	\$	3,549.41	\$	1,862.10	\$	2,089.55
										(54,882.24)

## 7.4 Proyección de flujo de caja del inversionista, cálculo de la tasa de descuento, y criterios de valoración.

### 7.4.1 Proyección de flujo de caja del inversionista

El flujo de caja del inversionista permite medir todas las entradas y salidas de dinero generadas en el periodo, teniendo en cuenta el pago de los manejos de los créditos, el capital y el interés que genera el mismo.

**Tabla 25: Resumen del flujo de caja del inversionista**

<b>FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO</b>	\$	18,869.27	\$	1,478.78	\$	3,549.41	\$	1,862.10	\$	2,089.55	\$	(54,882.24)
Préstamo	\$	9,434.63										
Gastos de interés			\$	-1,015.68	\$	-835.05	\$	-632.35	\$	-404.90	\$	-149.67
Amortización del capital			\$	(\$1,478.78)	\$	(\$1,659.41)	\$	(\$1,862.10)	\$	(\$2,089.55)	\$	(\$2,344.79)
Escudo Fiscal			\$	368.18	\$	302.70	\$	229.23	\$	146.78	\$	54.25
<b>IV. FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA</b>	\$	28,303.90	\$	(647.49)	\$	1,357.66	\$	(403.1254)	\$	(258.125)	\$	(57,322.44)

### 7.4.2. Cálculo de la tasa de descuento

Para el cálculo de la tasa de descuento se necesitan los datos como la tasa libre de riesgo el rendimiento del mercado, beta de la industria y el riesgo

país, el valor del CAPM se obtiene gracias a los resultados reflejados en los puntos anteriormente mencionados, y una vez obtenidos los valores se podrá calcular el WACC.

**Tabla 26: Tabla tasa de descuento**

Tasa libre de riesgo	3.05%
Rendimiento de mercado	12.54%
Beta industria	1.32
Riesgo país	5.68%
CAPM	21.26%
<b>Costo de la deuda</b>	<b>11.58%</b>
<b>Deuda/capital</b>	<b>50%</b>
<b>Patrimonio/capital</b>	<b>50%</b>
<b>Tasa impositiva</b>	<b>36.25%</b>
<b>WACC</b>	<b>14.32%</b>

### 7.4.3 Criterios de valoración

Al analizar los índices financieros se pudo observar que el proyecto no viable, debido a los resultados reflejados.

**Tabla 27: Criterios de valoración**

CRITERIOS DE VALORACION				
DETALLE	PROYECTO		DETALLE	INVERSIONISTA
VAN	\$	(2,759.49)	VAN	\$ 6,480.53
TIR		17.03%	TIR	15.12%
B/C	\$	1.15	B/C	\$ 0.77

### 7.5 Índices financieros

**Tabla 28: Índices financieros**

DETALLE	0	1	2	3	4	5
Liquidez		\$ 5,10	\$ -377,90	\$ -7,55	\$ 17,99	\$ 32,31
Deuda	50,06%	93,62%	-186,31%	166,18%	14,05%	3,00%
Margen neto		-7,98%	-9,22%	5,34%	12,86%	17,97%
Margen bruto		65,54%	65,52%	65,35%	65,75%	65,89%
ROI		-104,31%	302,32%	266,68%	93,68%	62,81%
ROE		-1635,6%	105,6%	-402,9%	109,0%	64,8%

## **8. Conclusiones Generales**

En el Ecuador existe un alto porcentaje de niños y adolescentes que practican actividades deportivas para poder ocupar su tiempo libre dentro de las cuales se involucran los deportes y en algunos casos los extremos, junto con el apoyo de gobierno para fomentar la práctica deportes los niños llevaran una mejor calidad de vida. Además, los padres se están abriendo a nuevas tendencias en la práctica deportiva en los niños, están más dispuestos a que sus niños dejen a un lado los deportes más convencionales y se aventuren por uno nuevo, en donde se desarrollen sus diferentes habilidades psicomotoras. El uso de la tecnología y el internet es un punto clave al momento de búsqueda de información, nuevas tendencias entre otras, la población actualmente se entera por de las noticias por medios de las redes sociales.

Dentro de la información obtenida por medio de la investigación de mercado se pudo llegar al dato que 80% de los padres que realizaron la encuesta mencionaron que si conocen o han escuchado acerca de los deportes extremos en niños. Por lo cual se afirma que existe una alta predisposición a la partica de deportes extremos en niños.

Los resultados del Focus Group indican que Los padres jóvenes están favor y apoyan a sus hijos en cuanto a la práctica de deportes extremos, son personas con un diferente pensamiento son más liberales y menos sobre protectores.

La estrategia de marketing se basa de la diferenciación, gracias los servicios que la empresa ofrece, estos se enfocan en brindar mayores beneficios para todos los usuarios tanto niños como adultos, más seguridades para la práctica deportiva, motivación para así poder ayudar al desarrollo físico y psicomotriz de los niños que los practican y la tranquilidad para los padres que pagan por un servicio que cumple con las expectativas requeridas.

La estructura organizacional establece la misión y el visón de la empresa, los principales objetivos a corto, mediano y largo plazo. Además de que se estableció un organigrama en el cual las personas responderá a su superior y en donde cumplan sus funciones y cumplan con los objetivos empresariales.

Para poder realizar la fijación de precio se procedido a dividir los paquetes por diferentes disciplinas motocross, downhill y cuadrones para poder obtener el costo de cada uno de los deportes ofertados. Dentro de cada uno de los valores se encurtan costeados los gastos por sesión por vehículo utilizado.

En el aspecto financiero la empresa requiere una inversión inicial de 18.869,27 para poder empezar a ejercer su actividad empresarial con normalidad, dicho valor será financiado un 50% con un aporte del capital propio y el otro 50% será cubierto con un préstamo a una entidad bancaria el cual tendrá un interés del 11.58%.

## Referencias

- Comercio, D. E. (01 de marzo de 2019). *El riesgo país llega a 594 puntos en Ecuador*. Recuperado el 03 de abril de 2019, de <https://www.elcomercio.com/actualidad/riesgo-pais-ecuador-gobierno-economia.html>
- COMERCIO, E. (6 de Agosto de 2014). 5,1 millones de toneladas de CO2, en el año. *El COMERCIO* .
- David, F. R. (2017). *ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA*. Pearson.
- Davila, J. P. (2 de 05 de 2016). *America Vive*. Recuperado el 22 de 10 de 2018, de Mini Downhill.
- Deporte, M. d. ( 2016). *NFORME DE RENDICIÓN DE CUENTAS*.
- deporte, S. d. (2015). *Implementos y servicios deportivos se pueden deducir como gastos personales en salud*. Recuperado el 10 de abril de 2019, de <https://www.deporte.gob.ec/implementos-y-servicios-deportivos-se-pueden-deducir-como-gastos-personales-en-salud/>
- Ecuador en cifras. (2010). *ECUADOR: PROYECCIÓN DE POBLACIÓN POR PROVINCIAS, SEGÚN GRUPOS DE EDAD*.
- Ecuador en cifras. (2014). *Tecnologías de la Información y Comunicaciones*.
- FMI, F. M. (Octubre de 2018). *Perspectivas de la economía mundial: Retos para un crecimiento sostenido*. Washington.
- Forbes, S., & Pérez, I. (2015). *Las naciones que más invierten en deporte en América Latina*. *Forbes* .
- INEC, I. N. (2010). *Censo de Población y Vivienda*. Recuperado el 03 de abril de 2019, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas/>
- INEC, I. N. (2010). *FASCÍCULO PROVINCIAL PICHINCHA*. Recuperado el 03 de abril de 2019, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/pichincha.pdf>
- INEC, I. N. (2010). *Proyecciones Poblacionales*. Recuperado el 03 de abril de 2019, de *Proyección por edades Provincias 2010-2020 y nacional*: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>
- INEC, I. N. (junio de 2012). *CIIU 4.0*. Recuperado el marzo de 2019, de *Clasificación Nacional de Actividades Económicas*: <http://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/SIN/descargas/ciiu.pdf>

- Información, M. d. (2013). *El 40,4% de los Ecuatorianos utilizó internet en los últimos 12 meses*. Recuperado el 03 de abril de 2019, de <https://www.telecomunicaciones.gob.ec/el-404-de-los-ecuatorianos-utilizo-internet-en-los-ultimos-12-meses/>
- Innovación, A. p. (octubre de 2014). *Ecuador Emprende*. Recuperado el 03 de abril de 2019, de [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/epf\\_npd01\\_Ecuador\\_es.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/epf_npd01_Ecuador_es.pdf)
- Kotler, Philip; Keller, Kevin Lane. (2006). *Dirección de Marketing*. Mexico: Pearson Educación.
- Lamb Charles, H. J. (2002). *Marketing*. International Thomson Editores.
- LEY DE PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA CONTAMINACIÓN AMBIENTAL, Decreto Supremo No. 374). (10 de septiembre de 2014). DE LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA CONTAMINACIÓN DEL. *Art. 11*. Ecuador.
- Osterwalder , A. (2009). *Generación de Modelos de Negocios*.
- Pareja, I. D. (1998). Motricidad infantil y desarrollo humano. En *EDUCACIÓN FÍSICA Y DEPORTE* (págs. 91-95). Antioquia.
- Planeta DeAgostini Formación, S. (06 de mayo de 2015). *Deusto Formación*. Recuperado el 03 de abril de 2019, de Estrategias competitivas de Porter: la estrategia de diferenciación del producto o servicio: <https://www.deustoformacion.com/blog/gestion-empresas/estrategias-competitivas-porter-estrategia-diferenciacion-producto-servicio>
- Quito, D. m. (2011). *Calidad del aire en Quito*. Quito.
- SRI, S. d. (s.f.). *IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)*. Recuperado el 03 de abril de 2019, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/impuesto-al-valor-agregado-iva#%C2%BFqui%C3%A9n>
- Timing, M. S. (2017). *MYLAPS* . Recuperado el 24 de 10 de 2018, de <https://www.mylaps.com/es/systems/sistema-de-cronometraje-x2/>
- Universo, E. (14 de agosto de 2018). *¿Cómo crear una empresa en Ecuador?* Recuperado el 03 de abril de 2019, de [¿Cómo crear una empresa en Ecuador?](#)

## **ANEXOS**

## Anexo 1

ÁREAS, PROGRAMAS PROYECTOS	PRESUPUESTO Y CODIFICADO	PRESUPUESTO EJECUTADO	% CUMPLIMIENTO
GESTIÓN INSTITUCIONAL	\$469.361,40	\$461.759,70	98,38%
ECUADOR EJERCÍTATE	\$185.077,74	\$174.609,87	94,34%
TRANSFERENCIA A ORGANISMOS DEPORTIVOS	\$880.119,42	\$871.419,81	99,01%
TOTAL	<b>\$1.534.558,56</b>	<b>\$1.507.789,38</b>	<b>98,26%</b>

## Anexo 2

### Proyección de población infantil en Pichincha

AÑO 2019	
GRUPOS DE EDAD	PICHINCHA
<b>TOTALES</b>	<b>3.172.200</b>
< 1 año	56.768
1 - 4	225.305
5 - 9	278.943
10 - 14	276.485
15 - 19	270.432
20 - 24	268.979
25 - 29	263.075
30 - 34	249.842
35 - 39	234.579
40 - 44	212.430
45 - 49	184.611
50 - 54	160.139
55 - 59	137.510
60 - 64	112.316
65 - 69	86.688
70 - 74	63.759
75 - 79	43.639
80 y más	46.700

AÑO 2020	
GRUPOS DE EDAD	PICHINCHA
<b>TOTALES</b>	<b>3.228.233</b>
< 1 año	57.062
1 - 4	226.357
5 - 9	279.785
10 - 14	278.261
15 - 19	273.840
20 - 24	272.063
25 - 29	266.620
30 - 34	253.215
35 - 39	238.213
40 - 44	217.849
45 - 49	190.220
50 - 54	164.521
55 - 59	141.752
60 - 64	116.834
65 - 69	90.692
70 - 74	66.774
75 - 79	45.740
80 y Más	48.435

**ECUADOR: PROYECCIÓN DE POBLACIÓN POR PROVINCIAS, SEGÚN GRUPOS DE EDAD  
PERÍODO 2010 - 2020**

**AÑO 2018**

GRUPOS DE EDAD	PROVINCIAS								
	PICHINCHA	TUNGU-RAHUA	ZAMORA CHINCHIPE	GALÁ-PAGOS	UCUMBIO	ORELLANA	SANTO DOMINGO	SANTA ELENA	ZORANO DELIMITADA
<b>TOTALES</b>	<b>3.116.111</b>	<b>577.551</b>	<b>115.368</b>	<b>31.600</b>	<b>220.483</b>	<b>157.520</b>	<b>442.788</b>	<b>384.102</b>	<b>40.255</b>
< 1 año	56.493	10.207	2.840	617	4.920	3.952	9.346	8.772	985
1 - 4	224.323	41.045	11.656	2.558	19.834	16.387	36.540	34.764	3.867
5 - 9	278.326	52.063	14.493	3.205	24.769	21.720	45.090	42.638	4.655
10 - 14	274.079	52.000	13.349	2.870	24.045	19.021	46.059	39.723	4.506
15 - 19	267.003	50.842	12.021	2.581	22.261	15.569	43.783	35.884	4.338
20 - 24	265.850	49.079	10.423	2.438	19.797	13.329	39.142	32.540	3.785
25 - 29	259.526	46.966	9.094	2.531	18.005	12.012	35.438	29.716	3.043
30 - 34	246.530	44.238	7.937	2.612	16.707	11.118	33.233	27.449	2.545
35 - 39	230.619	40.474	6.656	2.424	14.910	9.851	30.359	25.218	2.299
40 - 44	206.776	35.976	5.542	2.164	12.754	8.362	26.301	22.506	2.095
45 - 49	179.226	31.706	4.823	1.941	10.811	6.961	22.520	19.603	1.857
50 - 54	155.867	27.979	4.216	1.694	9.074	5.697	19.336	16.753	1.588
55 - 59	133.172	24.122	3.518	1.341	7.226	4.452	16.204	13.884	1.316
60 - 64	107.799	20.124	2.786	966	5.362	3.264	12.854	11.068	1.047
65 - 69	82.827	16.518	2.154	675	3.854	2.277	9.731	8.431	816
70 - 74	60.875	13.321	1.630	433	2.775	1.571	7.173	6.101	632
75 - 79	41.655	9.946	1.130	275	1.873	1.087	4.930	4.188	447
80 y más	45.165	10.945	1.100	275	1.506	890	4.749	4.864	434

### Anexo 3

#### Distribución porcentual de población que practica deportes según su nivel de instrucción

Tabla No. 4

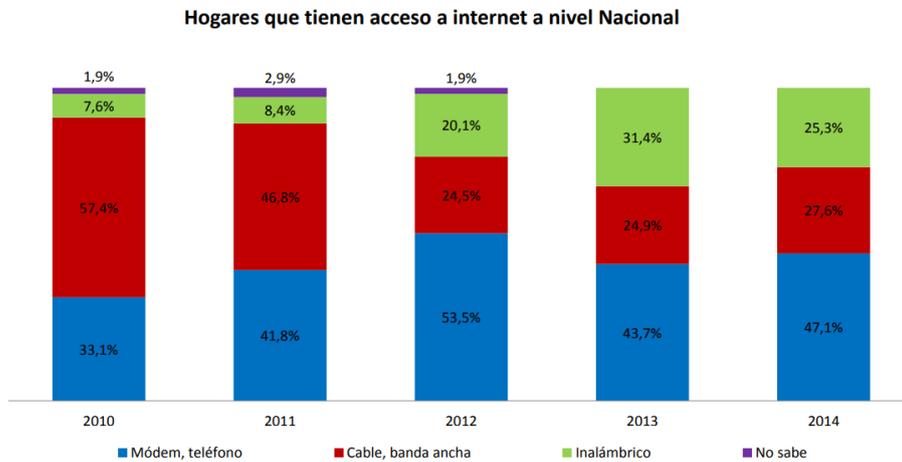
*Distribución porcentual de la población que practica deporte, según nivel de instrucción*

Nivel de Instrucción	Practica algún deporte	
	Si	No
Ninguno y C. de Alfabetización	15 200 0,5%	537 035 8,3%
Primaria	1 174 821 39,4%	3 113 877 47,8%
Secundaria	286 564 9,6%	190 856 2,9%
Superior y Postgrado	1 507 534 50,5%	2 666 366 41,0%
<b>Total</b>	<b>2 984 119</b> <b>100,0%</b>	<b>6 508 134</b> <b>100,0%</b>

Nota. Datos tomados de INEC, ECV - 5ta. Ronda 2005/2006

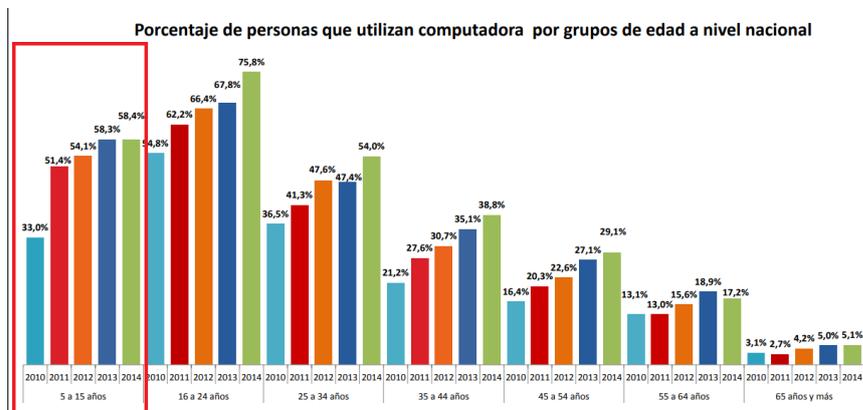
## Anexo 4

### Hogares con acceso a internet



## Anexo 5

### Personas que utilizan una computadora



## Anexo 6 Entrevistas

### Resumen de las entrevistas

#### Entrevista 1

#### Datos Personales

Dr. Hugo Barlini

Pediatra

Tiene un gusto especial por la práctica deportiva en niños y está siempre pendiente que sus pacientes mantengan actividad.

## **Resumen**

### Deportes en niños

El doctor menciona que el deporte es un punto clave para el desarrollo de los organismos, además tiene la ventaja que los deportes individuales y colectivos fomentan habilidades sociales, por ejemplo cuando salen a recreo el grupo de amigos se une para jugar partido y a ellos no le importa jugar con un niño desconocido simplemente lo acogen y pasa formar parte del juego estos gestos son lo que va formando en el niño el ánimo a trabajar en equipo

Otro punto importante que menciona es que los padres tienen un papel fundamental en la formación en general del niño y mucho más ahora que son propensos a medios donde ellos pueden encontrar algún tipo de modelo a seguir, menciona también que no hay que olvidar que si los niños practican algún tipo de deporte no llevarlo a la exageración los padres tienen que recordar que es un deporte que lo practican por recreación mas no por competitividad que si alarga se da esta bien pero nunca hay que forzar, menciona también que este es un problema más común en deportes individuales.

Últimamente en los niños se han presentado casos de enfermedades de adultos por lo que recomienda que si ya el pequeño está decidido por un deporte y lo va a practicar con frecuencia realizarse exámenes no está de más, exámenes respiratorios cardiológicos y ortopédicos, para poder corregir algún tipo de defecto e incluso orientar a los padres y a los niños a que practique cierto deporte, por lo cual recomienda que los padres siempre tengan en cuenta la opinión de un profesional para saber si el deporte por el cual el niño se decide es el adecuado según su sistema óseo su proceso de desarrollo e incluso su proyección detalla.

Los padres tienen que tener un proceso de estimulación constante en los niños para que practiquen algún deporte, investigar cuales son sus preferencias sus gustos, y tomar mucho en cuenta que o hay que permitir que los padres se

vean reflejados en sus hijos hay que tener mucho cuidado no solo en la parte didáctica por lesiones sino en la parte psicológica ya que el pequeño no va a practicar el deporte por gusto sino más por hacer felices a sus padres.

## **Entrevista 2**

### **Datos Personales**

**Nombre:** Sra. Lía Banegas Rivas

Usuaría frecuente de pistas de downhill y motocross infantil

Tiene un hijo de 5 años que practicó downhill y actualmente realiza motocross

### **Resumen**

Comenta como madre tiene una preocupación constante al ver que su hijo practica deportes extremos, pero sin embargo se siente feliz al ver que este deporte en su hijo a inculcado habilidades motrices y de relación, no pensaba que practicar un deporte le serviría para fomentar la independencia de su hijo.

Beneficios de la práctica deportiva, en Joaquín le sirvió para desarrollar su independencia y su valentía, su impulso, también menciona que en los niños se puede detectar que le apasiona o a que deporte se va encaminando por lo cual se debe de aprovechar las preferencias de los niños.

El proceso de evolución de la práctica deportiva de Joaquín se basó en la información que obtuvieron los padres por medios ya sea digitales o en la búsqueda personal de los lugares que tienen en este caso pistas de motocross con niños, siempre teniendo en cuenta que la información que se encuentra en redes sociales no es tan confiable

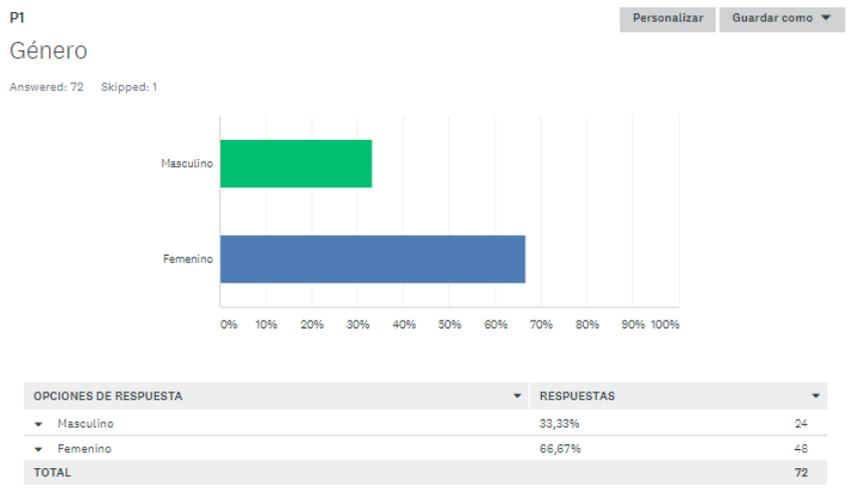
En cuanto instalaciones nos menciona que ella y su esposo lo que buscan en una instalación es que sea segura y este adecuada para niños que tenga espacios amplios, menciona un punto de interés que les gustaría un lugar en el cual puedan encontrar todas las facilidades como por ejemplo que ellos puedan observar el desarrollo de los niños desde un punto en el cual los pequeños no se sientan intimidados por la presencia de sus padres otro punto a considerar es que de las anteriores pistas lo que nos les gusta es que sus

hijos estén practicando con rangos de edad muy amplios , no había por niveles .

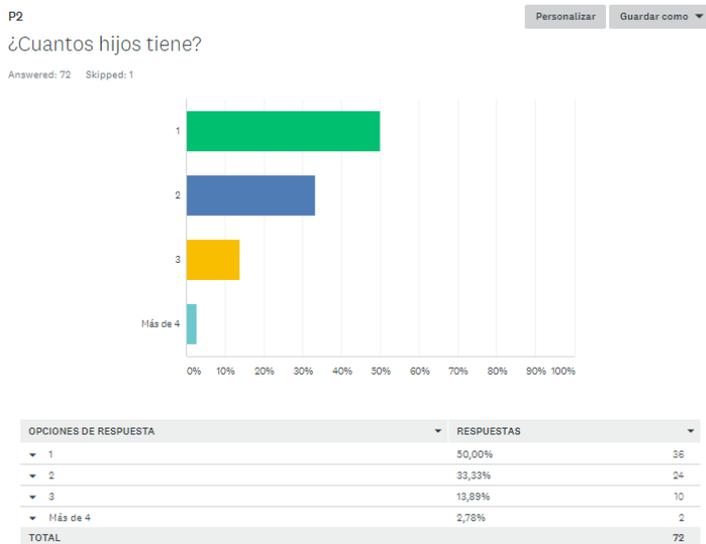
## Anexo 7

### Resultados de las encuestas

#### Pregunta 1



#### Pregunta 2



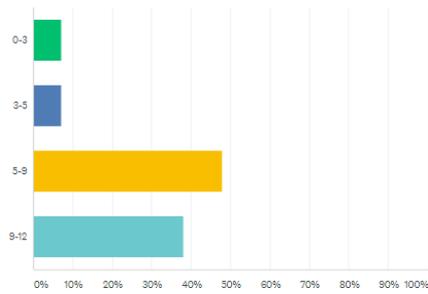
### Pregunta 3

P3

Personalizar Guardar como

En qué rango de edad se encuentra su hijo(s) ?

Answered: 71 Skipped: 2

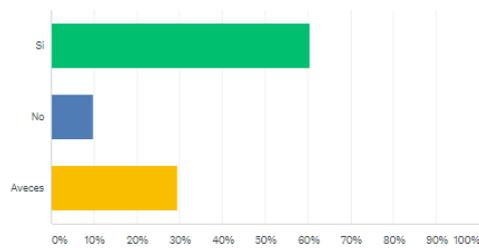


OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
0-3	7,04% 5
3-5	7,04% 5
5-9	47,89% 34
9-12	38,03% 27
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>

### Pregunta 4

Su hijo(s) practican algún tipo de actividad física ?

Answered: 71 Skipped: 2



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
Si	60,56% 43
No	9,86% 7
A veces	29,58% 21
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>

## Pregunta 5

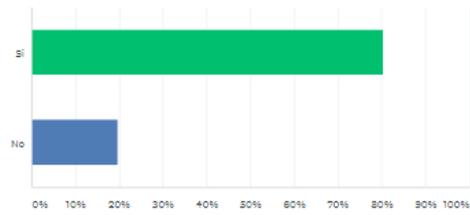
P5

Personalizar

Guardar como ▼

Conoce usted los deportes extremos para niños ?

Answered: 71 Skipped: 2



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
▼ Si	80,28% 87
▼ No	19,72% 14
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>

## Pregunta 6

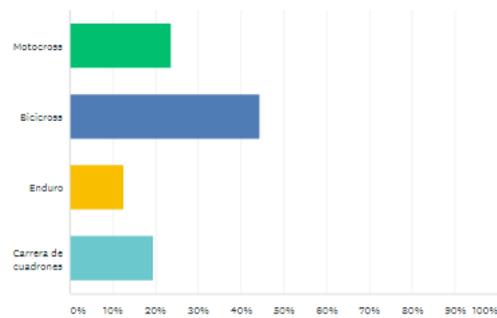
P6

Personalizar

Guardar como ▼

Cual de estos deportes extremos conoce?

Answered: 72 Skipped: 1



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
▼ Motocross	23,61% 17
▼ Bicicross	44,44% 32
▼ Enduro	12,50% 9
▼ Carrera de cuadrones	19,44% 14
<b>TOTAL</b>	<b>72</b>

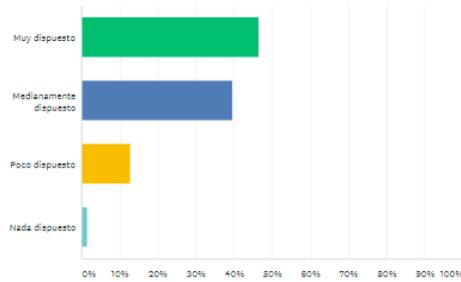
## Pregunta 7

P7

Personalizar Guardar como

Que tan dispuesto estaría usted a que sus hijos practiquen deportes extremos

Answered: 71 Skipped: 2



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
Muy dispuesto	46,48% 33
Medianamente dispuesto	39,44% 28
Poco dispuesto	12,68% 9
Nada dispuesto	1,41% 1
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>

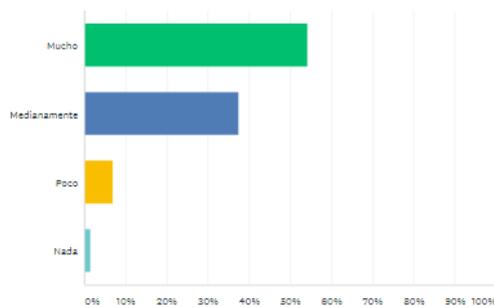
## Pregunta 8

P8

Personalizar Guardar como

Que tanto le gustaría la idea de un lugar para la practica de deportes extremos enfocado en niños

Answered: 72 Skipped: 1



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
Mucho	54,17% 39
Medianamente	37,50% 27
Poco	6,94% 8
Nada	1,39% 1
<b>TOTAL</b>	<b>72</b>

## Pregunta 9

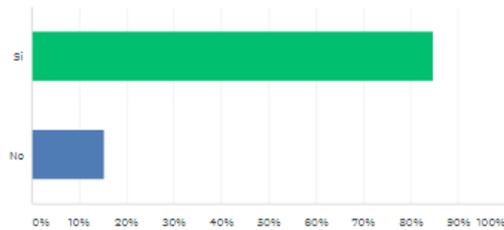
P9

Personalizar

Guardar como ▼

Estaría dispuesto a pagar por un servicio así

Answered: 72 Skipped: 1



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS	
▼ Si	84,72%	61
▼ No	15,28%	11
<b>TOTAL</b>		<b>72</b>

## Pregunta 10

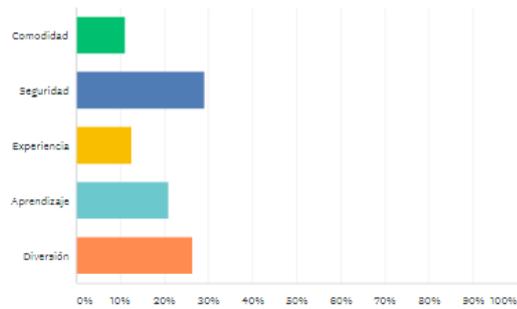
P10

Personalizar

Guardar como ▼

Cuales son los beneficios que esperaría de este servicio

Answered: 72 Skipped: 1



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS	
▼ Comodidad	11,11%	8
▼ Seguridad	29,77%	21
▼ Experiencia	12,50%	9
▼ Aprendizaje	20,83%	18
▼ Diversión	26,39%	19
<b>TOTAL</b>		<b>72</b>

