



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA READECUACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE UNA PISTA DE KARTING EN EL COTOPAXI TENIS CLUB**

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

Profesor Guía:

Pablo Cisneros Crespo

Autor:

Esteban Remigio Lanas Karolys

Año

2015

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

"Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con él/ella estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación."

Pablo Cisneros Crespo

C.I.: 1707330047

DECLARACIÓN DE AUTORÍA 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."

Esteban Remigio Lanas Karolys

C.I.: 1712754850

Resumen

El siguiente plan de negocios tiene como objetivo determinar la viabilidad de crear una pista de karting ubicada dentro del Cotopaxi Tenis Club; el nombre de la empresa será Cotopaxi Racing Karts, que estará dirigido a personas desde los 5-49 años de edad. La industria en la que se encuentra Cotopaxi Racing Karts es el de “explotación de instalaciones deportivas”, que cuenta con un número de 56 empresas y su promedio anual de crecimiento es del 9,01%. (Superintendencia de compañías, 2014, actividad económica). Mediante la investigación de mercado se pudo determinar que el 65% de las personas del segmento meta estarían dispuestas a acudir a la pista de karting; este negocio pretende alcanzar un 6% del mercado potencial. También se pudo determinar que la competencia dedicada al karting recreativo brinda servicios parecidos, sin embargo ninguno tiene una pista tan grande y reglamentada como la del Cotopaxi Racing Karts. Cotopaxi Racing Karts para ingresar al mercado lo hará mediante la estrategia de diferenciación que consiste en brindar un paquete único de beneficios que atraiga un grupo sustancial dentro del segmento a diferencia de los competidores. La pista de Karting ofrecerá una pista profesional y reglamentada (1,8 km), tecnología de punta, Go-Karts rápidos y seguros, diversidad de trazados, además de una escuela de Karting para fomentar la práctica de este deporte de una manera más profesional. Para el proyecto se destina una inversión inicial de \$133.427,67; de los cuales el 46% (\$107, 000,00) son cubiertos con un crédito y el 54% (\$125.965, 99) por capital propio. Mediante todos los índices financieros presentados posteriormente, demuestran que Cotopaxi Racing Karts es un proyecto totalmente viable.

ABSTRACT

The following business plan aims to determine the feasibility of creating a karting track located in Cotopaxi Tennis Club; the company name will be Cotopaxi Racing Karts, and it is focused to people from 5- 49 years old. Cotopaxi Racing Karts it is in the industry of "sports facilities operation" which has 56 partner companies with an annual average growth of 9.01%. (Superintendencia de Compañías, 2014, actividad económica). Through market research it was determined that 65% of people in the target segment would be willing to come to the karting track; this business aims to reach 6% of the potential market, this market survey also determined that competition dedicated to recreational karting offers similar services, but none of them has a track as large and regulated as Cotopaxi Racing Karts has. Cotopaxi Racing Karts will get into the market through a differentiation strategy which consists in providing a unique package of benefits that will attract a substantial group within the segment unlike competitors. This karting track will offer a professional and regulated track (1.8 km), faster and safer technology, Go-Karts, diverse paths, plus a karting school to promote this sport in a more professional way. For the project an initial investment of \$ 133,427.67 is intended; of which 46% (\$107.000, 00) are covered by a loan and 54% (\$125.965, 99) in its own capital. By all financial indices presented below will prove that Cotopaxi Racing Karts is a completely viable project.

ÍNDICE

1. Capítulo I.....	1
1.1. Introducción.....	1
1.2. Aspectos generales.....	2
1.2.1 Antecedentes.....	2
1.2.2. Objetivo general.....	3
1.2.3. Objetivos específicos.....	3
1.2.4. Hipótesis.....	4
2. Capítulo II. La industria, la compañía y los productos o servicios.....	5
2.1. La industria.....	5
2.1.1. Tendencias.....	6
2.1.2. Estructura de la industria.....	8
2.1.3. Factores económicos y regulatorios.....	10
2.1.4 Canales de distribución.....	15
2.1.5. Las 5 fuerzas de Porter.....	16
2.2. La compañía y el concepto del negocio.....	18
2.2.1. La idea y modelo del negocio.....	18
2.1.2. Estructura Legal de la empresa.....	21
2.2.3. Misión, visión y objetivos.....	21
2.3. El producto y/o Servicio.....	22
2.4. Estrategia de ingreso al mercado y crecimiento.....	22
2.5. Análisis FODA.....	23
3. Capítulo III. Investigación de mercados y su análisis.....	26
3.1. Mercado Relevante y Cliente potencial.....	26
3.1.1 Mercado objetivo.....	27
3.1.2 Segmentación de mercado.....	28
3.2 Tamaño de mercado y tendencias.....	28
3.3 La competencia y sus ventajas.....	28
3.4 Participación de mercados y ventas de la industria.....	30

3.5 Evaluación del Mercado Durante la implementación	31
4. Capítulo IV. Plan de Marketing.	48
4.1. Estrategia general de Marketing.	50
4.2 Política de precios	58
4.3 Tácticas de ventas.....	61
4.4 Política de servicio al cliente y garantías	61
4.5. Promoción y publicidad.....	62
4.6. Distribución.....	67
5. Capítulo V. Plan de operaciones y producción.	68
5.1. Estrategia de operaciones.	68
5.2 Ciclo de operaciones.	69
5.3. Requerimientos de equipos y herramientas.....	70
5.4. Instalaciones y mejoras.	71
5.5 Localización geográfica y requerimientos de espacio físico.....	73
5.6. Capacidad de almacenamiento y manejo de inventarios.	74
5.7. Aspectos regulatorios y Legales.....	74
6. Capítulo VI. Equipo Gerencial.	77
6.1. Estructura organizacional.	77
6.1.1 Organigrama	77
6.2. Personal Administrativo Clave y sus responsabilidades.	78
6.2.1. Descripción de funciones.....	78
6.2.2. Equipo de trabajo.....	80
6.3. Compensación a administradores, inversionistas y accionistas.	83
6.4. Política de empleo y beneficios.	84
6.5. Derecho y restricciones de accionistas e inversores.....	84

6.6. Equipo de asesores y servicios.	85
7. Capítulo VII. Cronograma general.	86
7.1. Actividades necesarias para poner el negocio en marcha.	86
7.2 Diagrama de Gantt.	87
7.3. Riesgos e imprevistos.	89
8. Capítulo VIII. Riesgos críticos, problemas y supuestos. .	92
8.1. Supuestos y criterios utilizados.....	92
8.2. Riesgos y problemas principales.	93
9. Capítulo IV. Plan Financiero.....	95
9.1. Inversión inicial.	95
9.2. Fuentes de ingreso.	98
9.3. Costo Fijo y Costo Variable y semi-variable.	100
9.3.1. Costo Fijo.....	100
9.3.2. Costo Variable y semi-Variable.....	100
9.4. Margen bruto y margen Operativo.	101
9.5. Estado de resultados actual y proyectado.	102
9.6. Balance general actual y proyectado.	103
9.7. Estado de flujo de efectivo actual y proyectado.	104
9.8. Punto de equilibrio.....	105
9.9. Control de gastos importantes.	107
9.9.1 Análisis de sensibilidad y escenarios.....	107
9.9.2 Índices financieros.	107
9.10. Valoración.	108
9.10.1. VAN y TIR.....	109
10. Capítulo X. Propuesta del negocio.....	110
10.1. Financiamiento deseado.....	110
10.2. Estructura de capital y deuda buscada.	110

10.3. Capitalización.	110
10.4. Uso de fondos.	111
10.5. Retorno para el inversionista.	111
11. Capítulo XI. Conclusiones y recomendaciones.....	113
11.1. Conclusiones.....	114
11.2. Recomendaciones.....	114
ANEXOS	119

1. Capítulo I

1.1. Introducción

Esta tesis está basada en la comercialización y recreación del automovilismo en su menor escala como lo es el *karting*. Este deporte nos abre la posibilidad de incursionar en personas que sean amantes del deporte tuerca debido a la gran cantidad de pilotos que existen en las provincias de Cotopaxi y Tungurahua.

El karting abre una serie de posibilidades para las personas que realizan prácticas recreativas y deportivas que estén dispuestos a compartir un momento de adrenalina mediante la práctica de este deporte.

El enfoque de mercado para el segmento objetivo es a todas las personas que realicen actividades recreativas y deportivas, que estén dispuestas a incursionar en este deporte y realizar sus prácticas en el mejor centro de karting recreativo en el país debido a sus instalaciones de primer nivel en comparación a la competencia.

Las tendencias de práctica deportiva en el país está creciendo, cada vez se puede ver la creación de competencias automovilísticas, carreras de motociclismo, downhill y de la mayoría de deportes tuerca que tienen acogida en el país. Al hablar del Karting también es un deporte que ha estado en crecimiento, siendo así que varios pilotos se han ido a competir internacionalmente representando al país. Por todos estos aspectos mencionados y el respectivo análisis de mercado se cree que es un proyecto viable para su ejecución y por ende para motivar la práctica de este gran deporte como lo es el Karting.

Al ofrecer servicios de Renta de *Go-Karts* y de una escuela de Karting en una pista que hace algunos años fue parte del campeonato nacional, sería de gran interés para nuestro mercado objetivo debido que comparando con la

competencia recreativa ninguno dispone de las instalaciones tan grandes y con soporte tecnológicos de última generación para la interactividad de nuestros usuarios.

1.2. Aspectos Generales.

1.2.1 Antecedentes

La idea del negocio surgió al ver la oportunidad de readecuar, la pista de *Karting* del Cotopaxi Tenis Club para que esta sea un centro de kartismo Deportivo de primer nivel, siendo el único en la provincia de Cotopaxi; también se tomó esta iniciativa debido a la gran aceptación que tiene esta provincia hacia los deportes tuerca.

Con base a esta realidad y a la apertura del Presidente del Cotopaxi Tenis Club se decidió crear un negocio mediante la práctica del *Karting* con el objetivo de fomentar este deporte; a continuación se detallará la historia sobre este deporte.

Cuando se habla de automovilismo deportivo, grandes pilotos a nivel mundial como: Alain Prost , Ayrton Sena , Ricardo Patrese , entre otros, coinciden en que para llegar a las grandes categorías del deporte tuerca se ha de pasar por el *karting*, porque concuerdan que la principal virtud para aprender habilidades de manejos se debe iniciar a tempranas edades a través del *karting* ; sin embargo coinciden que esa categoría no es la que se considera importante, si no a partir de los catorce años que se puede correr en *kart* de forma seria, con vehículos de alta competición y en categorías perfectamente estructuradas, tanto en especificaciones técnicas como en carreras. (Huguet, 1989, pp. 105-108).

Acorde a J. Villalba (comunicación personal, 26 de noviembre de 2014), como antecedentes podemos citar que en este deporte es regulado por la

Federación Ecuatoriana de Automovilismo y Kartismo Deportivo, que fue fundado en agosto del 2012 y su función ejerce a partir del 2013.

En el caso específico del *Karting* actualmente en el país se cuenta con 2 clubes federados que son: Quito *Karting* Club (QKC) y el Guayaquil *Karting* Club (GKC). Estos 2 entes se encargan de realizar todas las competencias oficiales que rigen dentro de esta federación.

A demás se debe mencionar que dentro de la provincia de Pichincha, que es la más cercana que cuenta con este tipo de instalaciones existen cuatro centros para la práctica de este deporte, tres de ellas son de forma recreacional, una escuela de conducción de *karting* y una pista profesional para el desarrollo de nuevos potenciales pilotos.

1.2.2. Objetivo general.

- Determinar la factibilidad para la readecuación y comercialización de la pista de kartismo en el Cotopaxi Tennis Club, mediante el estudio de mercado y evaluación financiera, con el propósito de atender la posible demanda.

1.2.3. Objetivos específicos.

- Desarrollar la base teórica que sustenta el proyecto del plan de negocios.
- Efectuar el estudio de mercado para definir la viabilidad del proyecto.
- Definir la estructura del plan de marketing del servicio a ofertarse.
- Elaborar el plan de operaciones y producción.
- Identificar los riesgos críticos, problemas u supuestos inherentes al servicio del kartismo.
- Desarrollar el análisis financiero para identificar la rentabilidad que genera.

1.2.4. Hipótesis.

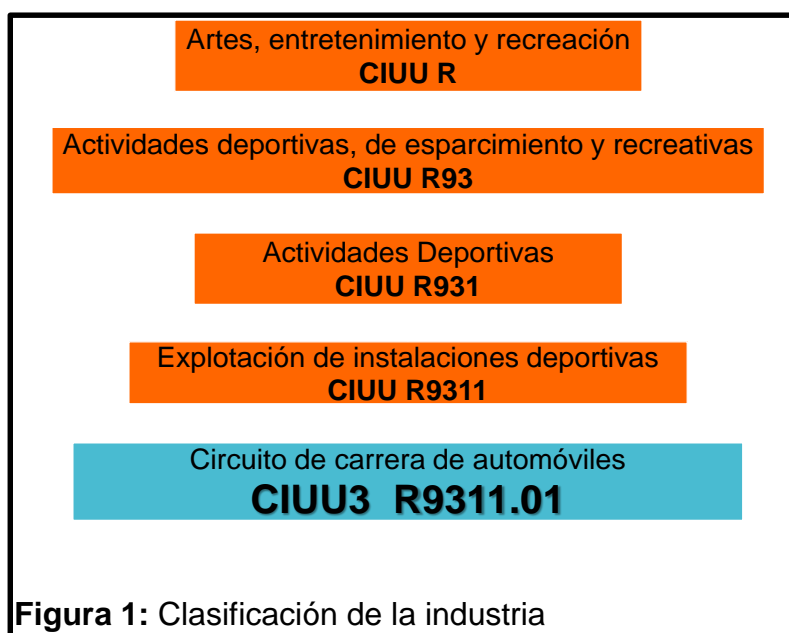
La readecuación y comercialización de la pista de karting en el Cotopaxi Tennis Club tiene una alta demanda y genera rentabilidad al inversionista, por lo tanto es un proyecto factible de implementarlo.

2. Capítulo II. La industria, la compañía y los productos o servicios.

2.1. La industria.

La Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), clasifica sistemáticamente a todas las actividades económicas con el propósito de establecer su codificación armonizada a nivel mundial y es utilizada para conocer los niveles de desarrollo, requerimientos, políticas económicas e industriales, entre otras.

La CIIU desempeña un papel importante al proporcionar el tipo de desglose por actividad necesario para la compilación de las cuentas nacionales desde el punto de vista de la producción, en este contexto, la industria en la que se encuentra el proyecto objeto de estudio es el R9311.01 el cual se detallada a continuación:



Como se detalla en el gráfico, la clasificación corresponde al sector “artes, entretenimiento y recreación (CIIU R), división “actividades deportivas, de esparcimiento y recreativas (CIIU R93)”, subdivisión “actividades deportivas (CIIU R931)”, rubro “Explotación de actividades deportivas (CIIU R9311”,

subrubro “circuito de carreras de automóviles (CIIU 3 R 9311.01)” (Superintendencia de Compañías, 2014).

2.1.1. Tendencias.

Por medios tecnológicos y fuentes de información se puede notar que la práctica del *Karting* ha tenido un crecimiento y aceptación en la población que gusta de deportes tuerca. Lo que la práctica del *Karting* motiva a niños, jóvenes y adultos a involucrarse en la rama principal con miras a llegar al automovilismo sea de manera profesional o recreativa.

Analizando la industria local de Latacunga, no existe ningún centro deportivo para la práctica de este deporte, sin embargo en la ciudad de Ambato hay un lugar para la práctica del *karting*, sin embargo no ofrece todos los servicios que se quiere ofertar para la práctica de este deporte.

Actualmente existen campeonatos de *Karting* de manera profesional, practicada en solo 2 lugares, Guayaquil y Quito debido a todos los requisitos que se debe cumplir muy pocas pistas cumplen con lo establecido para ser parte del campeonato nacional de *Karting*.

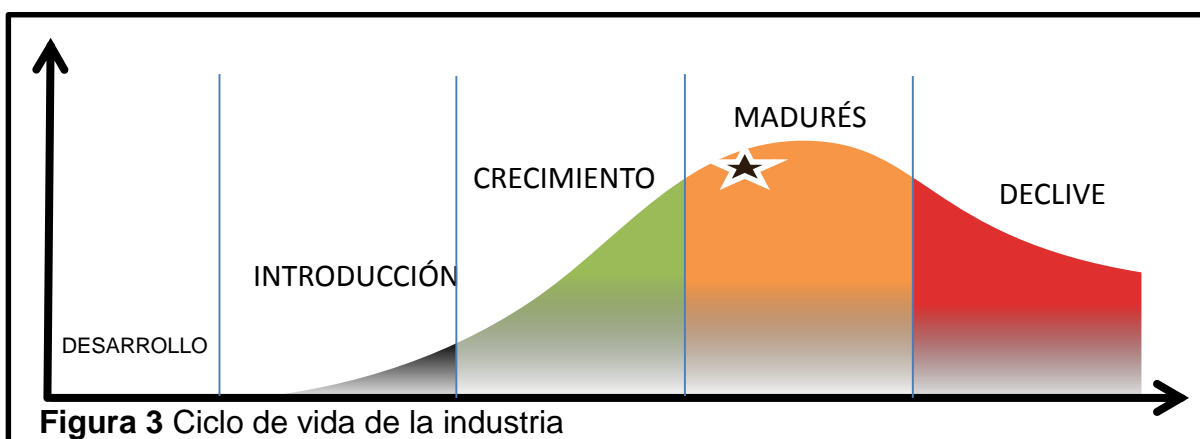
A nivel Ecuador la tendencia de crecimiento de la industria de explotación de instalaciones deportivas genera un promedio anual del 9.01%, resultado que es importante para poder poner un negocio en la industria. A continuación se detallará el promedio de la industria:

La industria de explotación de instalaciones deportivas desde el año 2000 al 2011 ha tenido un crecimiento sostenido en este período en un promedio del 9,01% anual.



Con estos datos obtenidos se puede analizar que dentro de esta industria denominada explotación de instalaciones deportivas es interesante ingresar, porque el promedio de crecimiento anual es atractivo y la práctica de actividades deportivas va en alza al pasar los años.

Para mantener este promedio anual atractivo para la industria se realiza el ciclo de la vida de la industria; mediante el siguiente gráfico se explicará las estrategias a tener en cuenta para mantenerse en la etapa de madurez.



Para mantenernos el ciclo de madurez es necesario realizar estrategias, las cuáles son:

- Diversificar el mercado meta.
- Mejora continua de la propuesta de valor.

2.1.2. Estructura de la industria.

Actualmente en el Ecuador existen 56 empresas dedicadas a la explotación de instalaciones deportivas. (Superintendencia de Compañías y Valores, 2014, actividad económica por número de CIIU. R9311). Sin embargo para hacer un análisis más profundo sobre esta industria de kartismo deportivo hay que regirse a la Federación Ecuatoriana de Automovilismo y Kartismo Deportivo (FEDAK) para sacar datos sobre esta y como se lleva organizada.

La industria del automovilismo es una industria conformada por pocos actores que es controlada por la Federación Ecuatoriana de Automovilismo y Kartismo deportivo (FEDAK). Actualmente se encuentra dividida en 3 partes que son: Automovilismo, 4*4 y karting. Cada una de estas tiene clubes federados en la FEDAK que se encarga de regular tanto las competencias como las licencias deportivas. En el siguiente cuadro se podrá analizar cómo se encuentra conformada la Federación con todos sus actores. Información proporcionada por J. Villalba (comunicación personal, 26 de noviembre 2014).

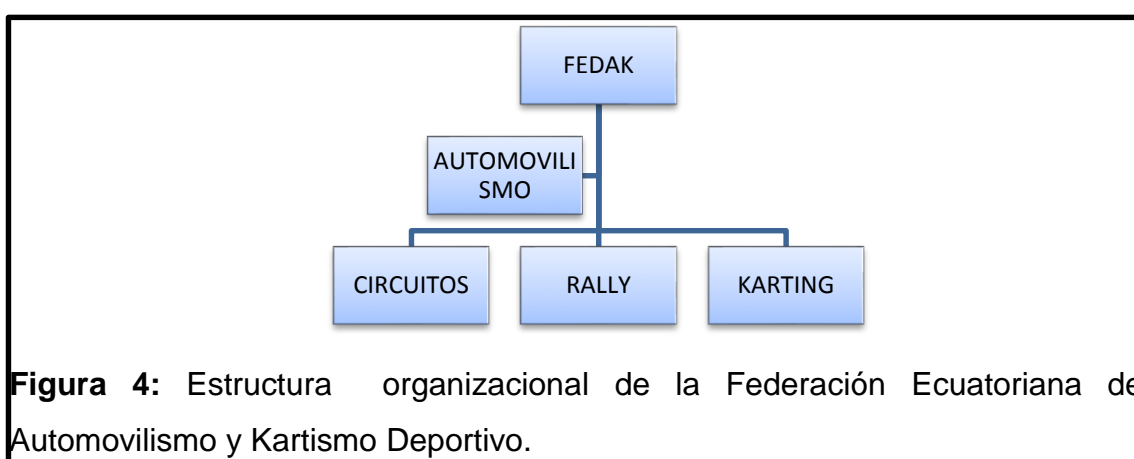


Figura 4: Estructura organizacional de la Federación Ecuatoriana de Automovilismo y Kartismo Deportivo.

A continuación se detallará de cómo se encuentra organizada internamente el automovilismo en el país, esto nos servirá para saber qué porcentaje de

actores tiene Karting dentro de esta estructura. Se dividen en 11 clubes federados de la siguiente manera:

Circuitos: 2 clubes- 48 participantes.

- Club de automovilismo y Turismo de Imbabura (CATI).
- Pichincha Automóvil Club (PAC).

Rally: 7 clubes- 160 participantes.

- Quito Rally Club (QRC).
- Cotopaxi Automóvil Club (CAC).
- Tungurahua Automóvil Club (TAC).
- Club de automovilismo de Chimborazo (CADCH).
- Automóvil Club Azuay (ACA).
- Loja Automóvil Club (LAC).
- Club de Automovilismo Piñas (CAPI).

Datos obtenidos de J. Villalba (comunicación personal, 26 de noviembre del 2014).

Karting: 2 clubes – 50 participantes.

- Quito Karting Club: QKC. 6 escuderías P. Larrea (comunicación personal, 13 de noviembre, 2014).
- Guayaquil Karting Club. 2 escuderías P. Larrea (comunicación personal, 13 de noviembre, 2014).

Participación de mercado de los actores:

- Circuitos: 48 participantes (18,6%).
- Rally: 160 participantes (62%).
- Karting: 50 participantes. (19,4%).

Total: 258 participantes.

Todos estos datos estadísticos son dedicados al segmento que constituye la escuela de manejo y la escudería del proyecto y sus instalaciones para que sean abaladas por la Federación Ecuatoriana de Automovilismo y Kartismo Deportivo.

2.1.3. Factores económicos y regulatorios.

En la industria de explotación de instalaciones deportivas, circuito de carrera de automóviles es muy importante analizar factores e índices económicos que se involucran con el negocio de una manera directa.

A continuación se detallarán los factores más importantes que podrían afectar o ayudar al giro del negocio mediante un análisis PESTEL:

Tabla 1 : Análisis PESTEL

POLITICO	ECONÓMICO	SOCIAL
Estabilidad democrática desde Enero 2007 hasta la Actualidad. (OPORTUNIDAD)	Inflación promedio últimos 3 años es de 3,47% (OPORTUNIDAD)	Muchos sustitutos para realizar actividades recreativas (AMENAZA)
Gobierno totalitario que controla todos los poderes del estado y existe el riesgo de decisiones equivocadas que pueden afectar al sector privado (AMENAZA)	Disminución del precio del petróleo, \$99 Agosto 2014 a \$43 Marzo 2015. Petróleo representa el 11,5% del PIB (AMENAZA).	El uso del tiempo en practica de deporte es de 4,24 horas semanales. (OPORTUNIDAD)
Apoyo económico del Ministerio del Deporte, ej. repavimentación y mejora de kartódromo mitad del mundo. (OPORTUNIDAD)	Aumento de las regulaciones arancelarias (AMENAZA)	

Factores Políticos.

Según la Presidencia (2015, p.1) la estabilidad política se convierte en un factor importante a la hora de crear un negocio, esto debido que un gobierno puede beneficiar o perjudicar a los negocios; sin embargo, el presidente Rafael Correa se ha mantenido desde enero del 2007 hasta la actualidad, lo cual es positivo ya que ha creado una estabilidad política, algo que es meritorio y no ha ocurrido con anteriores gobiernos.

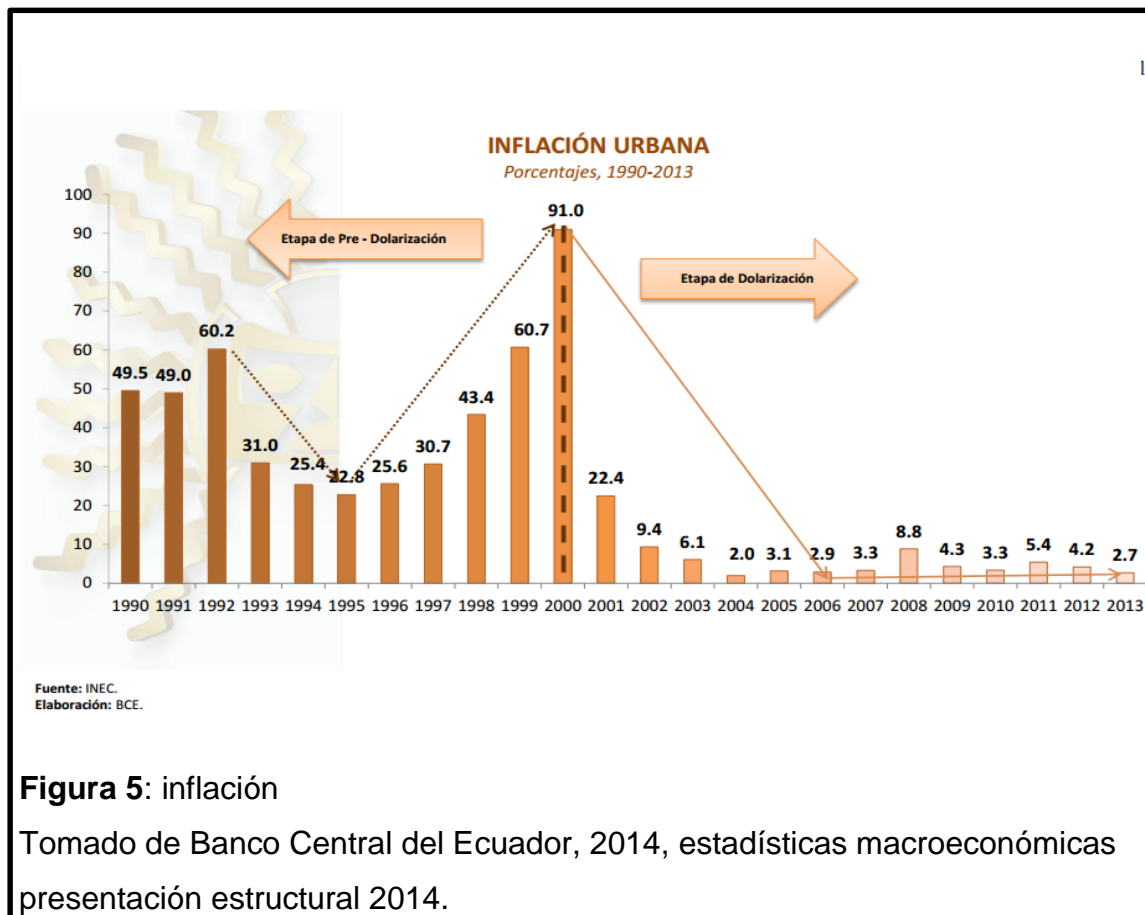
Apoyo de entidades gubernamentales para la práctica de este deporte:

Para la profesionalización del deporte tuerca se tiene el apoyo del ministerio del deporte que aporta económicamente a todas las federaciones deportivas del país, asignando cierta cantidad de dinero anual con el objetivo de fomentar en los deportistas con la práctica del automovilismo. Dicho ministerio aporta de 3 maneras a los deportistas bajo la supervisión de la FEDAK.

1. Apoyo económico en participaciones internacionales, debidamente aprobado por el directorio FEDAK.
2. Apoya a los pilotos nacionales con rubros de alimentación y hospedajes en campeonatos locales.
3. Apoya a todos los pilotos trayendo instructores y técnicos avalados por la Federación internacional de Automovilismo (FIA) para que dicten charlas de conocimiento, reglamentos y técnicas.

Las cifras no pueden ser reveladas porque depende de cada federación, sin embargo los montos se han mantenido en la misma cifra durante los 2 años desde la creación de la FEDAK J. Villalba (comunicación personal, 26 de noviembre de 2014).

Factores económicos



En cuanto a la inflación podré decir que gracias al sistema económico dolarizado que tenemos esta se ha mantenido en niveles manejables, que no afectan muy notoriamente en la economía de la mayoría de ecuatorianos, esta inflación a la fecha tiene un porcentaje acumulado de 2.27 % y un promedio en los últimos 3 años del 3,47%.

Según Energia16 (2015, p.1) la Caída del precio del petróleo agosto 2014 \$99 a marzo 2015 \$43. Esto representa perjuicios para el país debido a que es su principal fuente de ingresos.

Factores Sociales.

Dentro de los deportes existen muchos sustitutos para realizar actividades deportivas y recreativas en especial cuando se habla del deporte tuerca que abarca varias ramas y categorías para la práctica del mismo.

El uso del tiempo es de 4,24 horas semanales destinado para la práctica de deportes, según el INEC (2014, p.28).

A continuación se explicaran los siguientes puntos del análisis PESTEL:

Tabla 2 : Análisis Pestel

TECNOLÓGICO	LEGAL	AMBIENTAL
El 46% de personas utilizan internet en el Ecuador (OPORTUNIDAD)	Reducción de cuota de importaciones del CDK del 57% al 44% (AMENAZA)	Las regulaciones ambientales no permiten ubicar pistas de kart en zonas residenciales. (OPORTUNIDAD)
Falta de tecnología local para la fabricación de Go Karts, repuestos y accesorios, dependencia de las importaciones. (AMENAZA)	Cambios regulatorios más exigentes de seguridad de la FEDAK. (OPORTUNIDAD)	Cambios en las regularizaciones de emisión de gases. (AMENAZA)

Factores Tecnológicos.

Para operar un negocio que brinde servicios de primera calidad en cuanto a la práctica del *karting* es necesario analizar ciertos factores importantes como el uso del internet que según el INEC (2014, p.14) 46% de las personas en el

Ecuador usan este medio, por ende Cotopaxi Racing Karts tiene como objetivo realizar varias campañas en el internet, principalmente en las redes sociales. La falta de tecnología local para la producción de *Go-Karts*, repuestos y accesorios hacen que este tipo de negocios dependa totalmente de la importación.

Factores legales.

Para establecer este tipo de negocios dentro de la industria de explotación de instalaciones deportivas; circuitos de carrera de automóviles, es necesario tener en cuenta los siguientes aspectos:

Para la importación de los *Go-Karts* hay que tener en cuenta que con la nueva ley bajo la cuota de importación del CKD del 57% al 44% que según Araujo (2015, p.1) del Diario El Comercio.

Cumplimiento de los Cambios dispuestos por la Federación Ecuatoriana de Automovilismo y Kartismo Deportivo (FEDAK).

Factores Ambientales.

Las regulaciones ambientales no permiten ubicar pistas de *Go-Karts* en zonas residenciales, es decir instalar un negocio de estas características cerca a la población es de difícil.

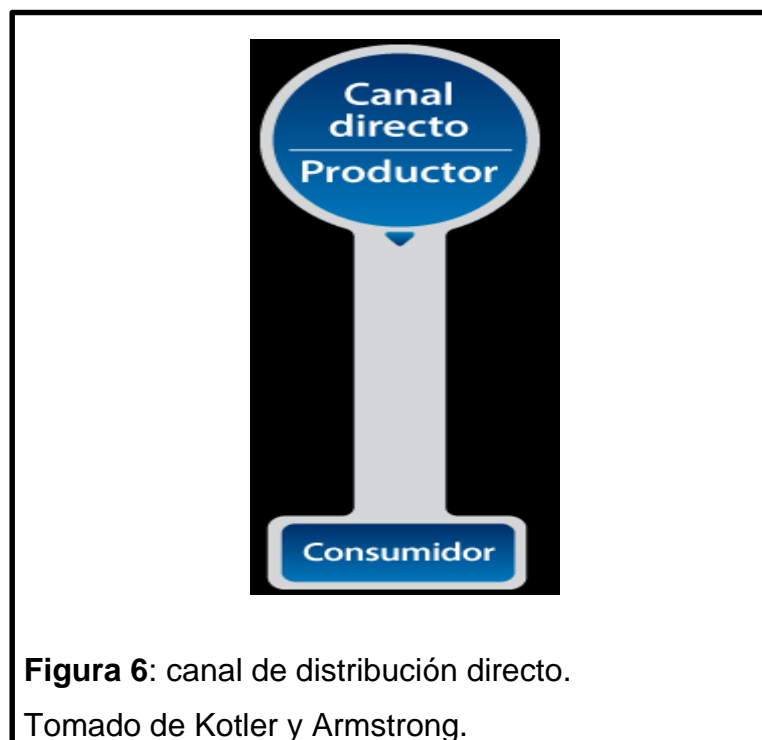
Al ser los *Go-Karts* unos pequeños vehículos, genera contaminación y esto podría afectar en cuanto a los Cambios en regulaciones de emisión de gases.

2.1.4 Canales de distribución.

La adquisición de los *Go-Karts* se efectuará bajo importación al proveedor bajo la empresa SODI con su sede principal de fabricación en Francia, bajo las reglas *INCOTERM CIF* (transporte marítimo) los cuales describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de la mercancía de parte de la empresa vendedora hacia la compradora, las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales *Incoterm*, se deben encontrar establecidas en el contrato de compra y venta (Pro Ecuador, 2015, p.1).

Para la construcción de los Pits, aulas y área administrativa se contratará una constructora nacional para la edificación de dichas áreas.

Cotopaxi Racing Karts al igual que la mayoría de establecimientos en este tipo de industrias la manera de vender los productos es de manera directa, es decir sin intermediarios, según Kotler y Armstrong (2001, p. 378).



2.1.5. Las 5 fuerzas de Porter.



Figura 7: Las 5 fuerzas de PORTER

Mediante el análisis de las 5 fuerzas de PORTER se pudo determinar lo siguiente:

Amenaza de nuevos Competidores: Baja.

Los permisos para este tipo de instalaciones como la pista de *Karting* son difíciles de conseguir debido a que se debe pasar por muchas aprobaciones por parte de los municipios, entre los principales son emisión de gases, ruidos y que estén alejados de la zona residencial.

Se requiere un terreno sumamente amplio con parqueo, vías de acceso de primer orden e instalaciones de primera que vayan acorde a las necesidades del cliente.

Altísimos costos de inversión para este tipo de proyecto.

El Cotopaxi Tenis Club al tener una pista de *karting* actualmente no es necesario ninguno de estos tipo de permisos e inversiones altas.

Amenaza de productos sustitutos: Alta.

Existen muchos deportes tuerca como: motocross, *rally*, enduro, 4*4 y pista que van relacionados a la práctica de este; es decir hay variedad de elección para el consumidor.

Actualmente existen muchas actividades familiares recreativas que pueden servir como sustitutos, entre estas pueden ser salir al parque, ir a un centro comercial, realizar cualquier tipo de deporte o actividad física.

Poder de negociación de los clientes: Baja.

La ubicación de la pista se convierte una fortaleza en cuanto a la negociación de los clientes ya que es la única pista que tiene la provincia de Cotopaxi.

Las instalaciones que posee el Cotopaxi Tenis club, sus vías de acceso y la pista acorde a los requerimientos de la Federación Ecuatoriana de Automovilismo y Kartismo deportivo (FEDAK) hacen que sea un atractivo para el cliente. Al ofrecer a nuestros pilotos un servicio personalizado, de primer nivel hace que el poder de negociación de nuestros clientes sea bajo.

Poder de negociación de los proveedores: Alta.

La negociación de los proveedores es alta porque existen varios fabricantes de *Go-Karts* que ofrecen implementos para el kartismo de gran calidad, entre los principales países que ofrecen productos de gran calidad son: Francia, Brasil e Italia.

A nivel nacional también existe un proveedor como es el caso de JH Racing de Quito; sin embargo es un proveedor que solo se mueve bajo el concepto de importación y no se dispone del producto apenas se lo requiera.

De esta manera tenemos el poder de escoger el implemento que más se ajuste a nuestras necesidades tanto de enseñanza como de competencia y no depender de un solo proveedor.

Rivalidad y competencia del mercado: Baja.

En la provincia de Cotopaxi no existen pistas de *karting* para la práctica de este deporte tanto de una manera recreativa como a manera de escuela para fomentar el deporte, sin embargo, el único club que ofrece la oportunidad de seguir un curso de conducción de *karting* es la escuela ubicada en el kartódromo 2 hemisferios de la ciudad de Quito.

El principal competidor es *Go-Karts* ubicada en el cantón Rumiñahui por el sector del colibrí, este negocio brinda el arrendamiento de go-karts y sería la competencia más cercana. Citando estos parámetros nuestra competencia es baja porque en esta provincia no existen pistas para la práctica de este deporte y sería de gran iniciativa fomentar la práctica de este deporte.

2.2. La compañía y el concepto del negocio.

2.2.1. La idea y modelo del negocio.



Figura 8: Idea del negocio

El concepto del negocio es la readecuación y mejoramiento de la pista de karting del Cotopaxi Tenis Club para la conducción recreativa y escuela de conducción, bajo las normas de seguridad requeridas por la FEDAK, para ser el mejor centro de karting recreativo.

Las principales ventajas competitivas es el brindar un servicio profesional de alta calidad en una pista profesional con lo último en desarrollo tecnológico y con Go-Karts de última generación que permitan alcanzar grandes velocidades y también el ofrecer el servicio de escuela de karting para fomentar la práctica de este deporte.

Este plan de negocios consiste en la readecuación y mejoramiento de la pista de *karting* el Cotopaxi Tenis Club para la conducción recreativa y la escuela de conducción bajo las normas de seguridad requeridas por la FEDAK.

La readecuación consiste en construir una oficina que servirá para la parte administrativa del negocio, y dentro de la pista la construcción de pequeños galpones que servirán de pits para el mantenimiento de los *Go-karts*.

Todos estos arreglos que se deben hacer con el objetivo de cumplir normas de seguridad impuestos por la Federación Ecuatoriana de Automovilismo y Kartismo deportivo (FEDAK), para que esta pista pueda ser parte del campeonato Nacional de Karting contando con la aprobación del Cotopaxi Automóvil Club (CAC) y del Quito *Karting* Club (QKC) que será el que revisa las normas de seguridad para que pueda ser presentado y aprobado a la Federación Ecuatoriana de Automovilismo y Kartismo Deportivo. J. Villalba (comunicación personal, 26 de noviembre del 2014). Director deportivo FEDAK.

Como antecedentes en años pasados esta pista fue utilizada como parte del campeonato nacional de *Karting*, por lo cual no habría inconveniente en ser

aprobada para la utilización de la misma, P. Larrea (comunicación personal, 13 de noviembre de 2014). Presidente del Quito Karting Club (QKC).

Este negocio contará con 3 ideas de negocio distintas:

La primera es fomentar la práctica de este deporte de una manera recreativa, brindando a nuestros clientes la oportunidad de rentar los *karts* que sean rápidos en una de las mejores pistas a nivel nacional, todo bajo las normas de seguridad correspondientes para la práctica de este deporte. Esta pista a diferencia de sus principales competidores en el área recreativa no cuentan con una pista tan grande como la del Cotopaxi Tennis Club que cuenta con una medición aproximada de 1,8 km, esta característica y los diferentes tipos de trazados que se pueden realizar generaría mayor atracción a los clientes porque las otras pistas son de un tamaño mucho menor que las de este club.

La segunda es la implementación de una escuela de *Karting* que está dirigida a niños a partir de los 5 años hasta los 13 años con el objetivo de que se fomente la práctica de este deporte de una manera más formal y sean posibles candidatos a ser representantes de la escudería del negocio. Vale decir que al ser una escuela se debe dictar clases teóricas sobre las partes del Kart y sus componentes, reglas que se usan en la Federación Internacional de Automovilismo (FIA), aprendizaje sobre cortes y curvas y todos los aportes teóricos que se deben saber para el correcto aprendizaje de este deporte.

La tercera es realizar un plan de patrocinio deportivo para marcas que puedan ser asociadas con el deporte del automovilismo ya que al ser una pista que cumple con los requisitos para ser parte del campeonato nacional, cuando se realicen las competencias nacionales e internas habrá marcas interesadas en patrocinar la pista. La idea de estos beneficios es de poder hacer canjes con materia prima para el funcionamiento de los *Go-Karts* como lo son llantas, lubricantes etc.

2.1.2. Estructura Legal de la empresa.

Tipo:

Compañía limitada

Nombre:

Cotopaxi Racing Karts.

Domicilio fiscal:

Vía Panamericana norte Latacunga-Quito km 5, provincia de Cotopaxi.

Socios:

Esteban Lanas.

Cotopaxi Tenis Club.

2.2.3. Misión, visión y objetivos.

Visión:

Ser la mejor pista de karting a nivel nacional en los próximos 5 años.

Misión:

Tener los Go-karts de última generación y el mejor personal.

Objetivos y estrategias organizacionales.

Tabla 3: Objetivos y planes de acción

OBJETIVOS	Retener a los clientes	Ofrecer los mejores go karts y servicios	Tener un servicio seguro
METAS	90% de retención de clientes	Traer 12 go karts el 1er año	0 accidentes
PLANES DE ACCIÓN	Encuestas de satisfacción al terminar cada servicio y realizar planes de mejora	Comprar Karts marca SODY Franceses, expertos en la fabricación de karts	Constante capacitación y control de seguridad al personal y usuarios sobre las normas de seguridad FEDAK

2.3. El producto y/o Servicio.

Se adquirirá *Go-Karts* de última generación de la marca Sodi, principales fabricantes de *Karts* en Europa; los modelos a adquirir son el Sodi Gt4 (adultos) y el Sody LR5 niños. (Sody, 2015, p.1).

El modelo de negocio contara con las modalidades de arriendo y escuela de conducción deportiva:

- Alquiler de karts para fomentar la práctica de esta actividad deportiva

Escuela de conducción:

- Contará con 3 niveles para perfeccionar las técnicas de manejo y para una posible incursión en el deporte tuerca de una manera profesional.
- Niveles: principiante, novatos y avanzados.

Todo esto será indicado en detalle en el capítulo 4.

2.4. Estrategia de ingreso al mercado y crecimiento.

La estrategia general a ser utilizada será la de descremado que según Escudero (2014, p. 169) poner un precio inicial relativamente alto para un producto. El precio es alto en relación con la escala de precios esperados del mercado meta es decir el precio se pone al más alto nivel posible que los consumidores más interesados pagarán por el nuevo servicio, porque tiene la capacidad económica de hacerlo.

Esto debido a que en el Ecuador si existen centros de karting recreativos, sin embargo Cotopaxi Racing Karts se quiere diferenciar de su competencia brindando servicios como escuela de karting, pista profesional grande y segura, *Go-Karts* de última generación rápidos y seguros, cronometraje simultáneo,

cámaras de interacción (Go-Pro), versatilidad de circuitos, que todos estos beneficios nos llevarán a generar ventajas competitivas.

2.5. Análisis FODA.

Tabla 4: FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Instalaciones de primer nivel para su práctica • Cumplimiento de normas de seguridad. (FEDAK) • <i>Go-Karts</i> nuevos, seguros y veloces. • Personal altamente calificado. • Tecnología personalizada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo económico por parte del ministerio del deporte, ej. Repavimento y mejora del kartódromo mitad del mundo. • El uso del tiempo en la práctica de deporte es de 4,24 horas semanales • Cambios regulatorios más exigentes de seguridad de la FEDAK. • Las regulaciones ambientales no permiten ubicar pistas de karting en zonas residenciales.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de experiencia administrativa. • Desconocimiento del mercado meta y del negocio. • Lejanía con Ambato. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disminución en el precio del petróleo, \$99 Agosto 2014 a \$43 marzo 2015. Petróleo representa el 11,5% del PIB. • Falta de tecnología local para la fabricación de <i>Go- Karts</i>. • Aumento de las regulaciones arancelarias. • Muchos sustitutos para realizar actividades recreativas. • Reducción de la cuota de importación del CKD del 57% al 44% (vehículos con motor incorporado).

Matriz FODA EFI.

Tabla 5: Matriz de Factores internos.

FORTALEZAS	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERADO
Instalaciones de primer nivel para su práctica	0,15	4	0,6
Cumplimiento de normas de seguridad. (FEDAK)	0,10	3	0,3
Go-Karts nuevos, seguros y veloces.	0,10	3	0,3
Personal altamente calificado.	0,10	3	0,3
Tecnología personalizada.	0,10	4	0,4
DEBILIDADES			
Falta de experiencia administrativa.	0,15	2	0,30
Desconocimiento del mercado meta y del negocio.	0,10	3	0,30
Lejanía con Ambato.	0,20	1	0,2
TOTAL	1		2.7

La matriz EFI se la realiza para evaluar las fortalezas y debilidades de una empresa; para de esta manera formular estrategias que ayuden a reducir las debilidades y también mejorar sus fortalezas. La ponderación nos dio como resultado 2,7; que se encuentra sobre el promedio de 2,5. Teniendo como resultado una posición interna de la empresa medianamente fuerte.

Matriz FODA EFE.

Tabla 6: Matriz de factores externos

OPORTUNIDADES	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERADO
Apoyo económico por parte del ministerio del deporte, ej. Repavimento y mejora del kartódromo mitad del mundo.	0,05	3	0,15
El uso del tiempo en la práctica de deporte es de 4,24 horas semanales	0,10	3	0,3
Cambios regulatorios más exigentes de seguridad de la FEDAK.	0,15	3	0,45
Las regulaciones ambientales no permiten ubicar pistas de kart en zonas residenciales.	0,20	4	0,80
AMENAZAS			
Disminución en el precio del petróleo, \$99 Agosto 2014 a \$43 marzo 2015. Petróleo representa el 11,5% del PIB.	0,1	2	0,2
Falta de tecnología local para la fabricación de Go- Karts.	0,05	2	0,1
Aumento de las regulaciones arancelarias.	0,15	1	0,15
Muchos sustitutos para realizar actividades recreativas.	0,15	1	0,15
Reducción de la cuota de importación del CKD del 44% al 57%	0,05	4	0,20
TOTAL	1		2,5

La matriz EFE nos permite analizar los factores externos (oportunidades y amenazas) para plantear estrategias con el objetivo de reducir las amenazas aprovechando todas las oportunidades que el mercado ofrece. El resultado de la matriz EFE es de 2,5 que se encuentra en un nivel intermedio de su calificación.

3. Capítulo III. Investigación de mercados y su análisis.

Este capítulo tiene como objetivo recolectar información importante para la factibilidad de introducción de este servicio, por ende se estudiará la respuesta del mercado en cuanto los servicios ofertados por Cotopaxi Racing Karts.

Se deberá recolectar información específica sobre el tamaño del segmento los gustos y preferencias, frecuencia de consumo y aspectos generales que les gustaría tener en el complejo de *karting*.

Para lograr obtener dicha información se realizó de la siguiente manera:



3.1. Mercado Relevante y Cliente potencial.

Para la práctica de este deporte, se han tomado en cuenta factores que nos ayudarán a determinar de la mejor manera nuestro segmento de mercado para captar nuestro cliente objetivo. Se cree que las personas que practicarán el Karting deben ser personas que realicen actividades recreativas y deportivas que gusten de este tipo de adrenalina.

De igual forma el automovilismo en el Ecuador ha ido en alza y esto es beneficioso para que las personas que gustan de este deporte puedan incursionar en el karting que es conocido como la cuna del automovilismo.

3.1.1 Mercado objetivo

El mercado objetivo son las personas de 5 a 49 años que viven en las provincias de Cotopaxi y Tungurahua; de género masculino y femenino; cuyos familiares forman parte de la población económicamente activa (PEA), de clase socioeconómica media y alta con poder adquisitivo superior a los \$1000 dólares que es el 8,8% de la población según Pozo (2013. P.44), que frecuenten las de actividades recreativas o deportivas.

Objetivo general.

- Identificar el mercado objetivo real, para de esta manera poder captar la aceptación de los servicios ofertados.

Objetivos específicos.

- Investigar las características del mercado.
- Identificar los servicios más importantes que el cliente quisiera tener.
- Determinar las variables más importantes para la readecuación de la pista.
- Determinar el porcentaje de la demanda de mercado.

3.1.2 Segmentación de mercado.

Tabla 7: Cliente potencial

Geográfico	Personas	%
Población total del Ecuador	14.483.499	100%
Población de Cotopaxi	409.205	2,83
Población de Tungurahua	504.583	3,48
Total	913.788	6,31
Demográfico	Personas	
PEA de Cotopaxi	173.094	
PEA de Tungurahua	244.893	
Total	417.987	45,74
Clase	Media alta y alta	
Ingresos a partir de 1000 USD 8,8%	36.783	8,80
Conductual	Personas	
Personas que practican disciplinas deportivas de automóviles 36,4%	13.389	
Segmento meta	13.389	36,4

3.2 Tamaño de mercado y tendencias

Conforme a lo investigado en el último censo de población y vivienda realizado en el 2010 por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos INEC, se establece que el Ecuador tiene una población de 14'483.499; la provincia de Cotopaxi y Tungurahua albergan 913.788 (6.31%) individuos, de los cuales, 417.987 (45.74%) personas forman parte de la PEA; 36.783 (8.8%) personas perciben ingresos a partir de 1.000 USD, y las personas que practican disciplinas deportivas de automóviles suman 13.389 (36.4%), (INEC, 2015, p.1). (INEC, 2015, P.4).

3.3 La competencia y sus ventajas

Competencia Directa.

Son aquellos negocios que operan con productos o servicios similares o iguales que buscan atender al mismo tipo de cliente potencial.

Cotopaxi Racing Karts al ser el único centro de *karting* que posee la provincia de Cotopaxi no posee competencia dentro de su provincia; sin embargo en la provincia de Tungurahua existe un centro de *Karting* llamado:

La Pista Karting:

- Únicos en la provincia de Tungurahua.
- Pista de 420 metros.
- Posee servicio de Paintball.
- Go-Karts de origen Brasileño.
- Sus precios son de \$9 dólares los 10 minutos.
- Servicio de Bar-Restaurante.

También existe un centro de Karting llamado Go-Karts en el valle de los chillos ubicado a unos 50 minutos aproximadamente de Cotopaxi Racing Karts:

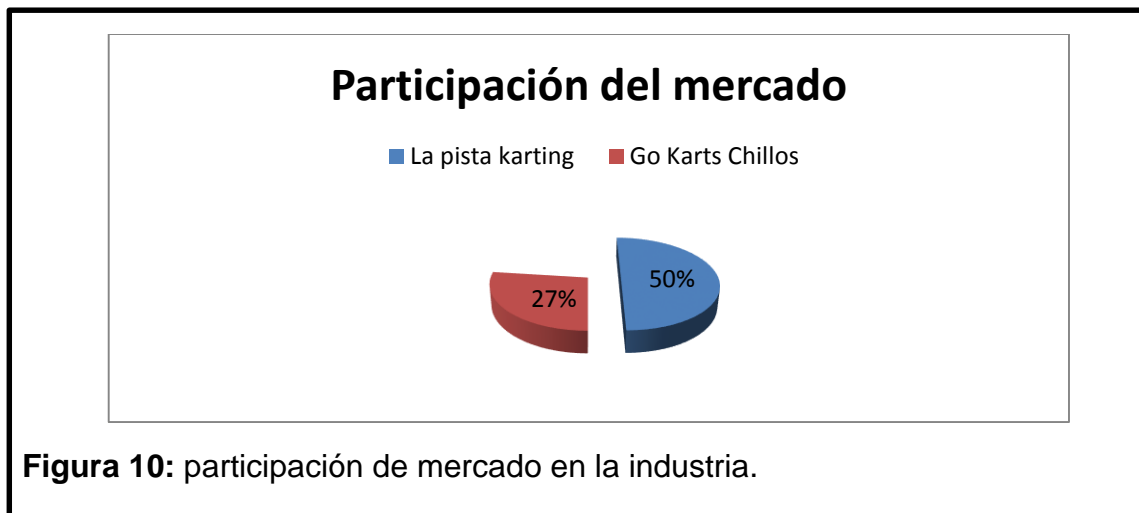
- Pista de 450 metros.
- Servicio de bar.
- Sus precios son de 7 dólares los 8 minutos.

Competencia Indirecta.

Son los negocios que buscan atender necesidades con diferentes productos o servicios dentro del mismo mercado.

Como se menciona en el capítulo en las 5 fuerzas de Porter, en la amenaza de productos sustitutos es alta, debido que dentro del mercado deportivo existen una gran variedad de deportes tuerca como el Motocross, Rally, Cuadrones, *Donwhill*, *Tunnig* entre otros que podrían atacar al mismo mercado del Karting; de igual manera por otro lado se encuentran las actividades recreativas, es decir realizar cualquier tipo de actividad física tales como, salir a caminar, gimnasios, trotar.

3.4 Participación de mercados y ventas de la industria



Una vez analizado e investigado el mercador se llegó a la conclusión que *Go-Karts*, ubicado en el sector del colibrí, abarca un 27%, La pista karting el 23%, mientras la demanda insatisfecha es del 50%. Cotopaxi Racing Karts en apego a los resultados obtenidos en el estudio de mercado se enfocará en el 25% (3.347) de personas encuestadas quienes afirman que utilizarían la pista una vez al mes. Sin embargo se optará por tomar un escenario más conservador para realizar nuestro análisis financiero, nos enfocaremos en el 15 % de nuestro segmento meta es decir (2.008) personas que afirmaron asistir una vez al mes.

A continuación se detallará la participación de mercado por cada competidor:

Tabla 7: Participación de mercado

La pista karting	23%	Dato confidencial
Go-Karts	27%	Dato confidencial
Cotopaxi Racing Karts	25%	3.347 personas
Escenario consevador	15%	2.008 personas.

Para lograr llegar al porcentaje estimado se realizará fuertes campañas de publicidad en redes sociales, para dar a conocer todos nuestros servicios diferenciadores que se oferta en comparación a la competencia; también se estima que se puede cumplir esta demanda debido a que en las provincias de Cotopaxi y Tungurahua existe una gran acogida hacia los deportes tuerca; esto debido a la gran cantidad de pilotos federados en la FEDAK.

3.5 Evaluación del Mercado Durante la implementación

Al tratar de vender servicios a personas, los gustos y preferencias pueden cambiar al igual que el mercado; si bien para la implementación del negocio se realizó una investigación de mercado acorde a los pasos técnicos a seguir no siempre garantizará que los clientes sigan acudiendo al establecimiento; es por eso que Cotopaxi Racing Karts se mantendrá con un estudio continuo del mercado para comprender las tendencias, preferencias y necesidades de este con el objetivo de fidelizar a nuestros clientes.

En la siguiente tabla se puede apreciar los datos obtenidos mediante las encuestas realizadas

Tabla 8: Tamaño de mercado

Personas que practican el automovilismo	13.389
Nivel de Aceptación Real	25%
Escenario conservador	15%
Mercado Potencial:	3.347 2.008 personas. (mercado potencial conservador) 15%

A continuación se detalla el proceso de investigación de mercado realizado
Preguntas, objetivos e hipótesis.

Tabla 9: Preguntas, objetivos e hipótesis

Preguntas de Sistematización	Objetivos Específicos (se agrupan entre 5 y 8 objetivos)	Hipótesis (1 o más por cada objetivo)	VARIABLES	Preguntas de encuesta (1 para cada variable)	Opciones de Respuesta
¿Cuántas personas practican el karting en la provincia De Cotopaxí?	Determinar la demanda	Existen 2 mil personas que practican este deporte en la prov. De Cotopaxi	Cantidad de personas	Usted ha manejado un Go kart alguna vez?	SI NO
¿Determinar cuántas personas estarían dispuestas a visitar las instalaciones?	Determinar la demanda	Existen 4 mil personas dispuestos a visitar las instalaciones	Cantidad de personas	¿Estaría dispuesto a utilizar la pista del Cotopaxi Racing Karts?	Si No
¿Determinar el número de visitas por mes?	Determinar la demanda	Las personas estarían dispuestos a visitar una vez cada 6 meses	Cantidad de personas.	¿Con que frecuencia utilizaría la pista de karting del Cotopaxi Racing karts?	1 mensual 1 trimestral 1 semestral 1 anual
Por qué razones practica la gente	Comprender los motivos que incentivan a la práctica del karting	El 90% practican por socializar El 8% practica por sentir adrenalina El 2% practica por competir	Cantidad de personas Cantidad de personas Cantidad de personas	¿Cuál sería su motivación para practicar el Karting?	Socializar Adrenalina Competir
¿Cuánto pagaría por manejar 15 minutos en un Go-kart nuevo rápido y seguro	Determinar gasto promedio por cliente	Las personas pagan entre 10 dólares por 15 minutos	Precio	¿Cuánto pagaría por manejar 15 minutos en un Go-kart nuevo rápido y seguro	A) \$6 - \$10 B) \$11 - \$15 C) \$16 - \$20

en una pista profesional?				en una pista profesional?	
¿En qué días y horarios practicaría este deporte?	Conocer los días y horarios de mayor afluencia	La mayoría de personas practicarían este deporte sábado y domingo por la mañana	Días	¿Señale que días preferiría hacer karting?	L, M, Mi, J, V, S, D
			Horas	¿En qué horarios? Elija 1	07h00-12h00 12h01-17h00 17h01-22h00
Le interesaría inscribirse en una escuela de alta conducción	Conocer demanda de línea de negocio	El 10% le interesaría inscribirse a la escuela de conducción	Demanda	¿Le interesaría inscribirse en una escuela de alta conducción para mejorar su desempeño?	SI / NO
Conocer los aspectos que desean mejorar las personas en su conducción	Conocer los aspectos que desean mejorar las personas en su conducción	El 50% desea manejar más rápido	Beneficios	¿Elija que aspectos le interesaría mejorar?	a) Velocidad b) Control c) Resistencia d) Estrategia e) Otros
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por la escuela de conducción?	Conocer el gasto promedio mensual por la escuela de conducción	La gente gastaría \$100 mensuales por la escuela de conducción	Precio	¿Cuál es el valor mensual que destinaría por ingresar a la escuela de conducción por recibir 12 horas mensuales entre clases teóricas y prácticas?	A) \$0 B) \$100 - \$150 C) \$151 - \$200 D) \$201 en adelante
Conocer los servicios que debería tener el establecimiento	Conocer los servicios que debería tener el establecimiento	La mayoría de personas buscan <i>go karts</i> rápidos y pista grande	Servicios	¿Enumere cuáles son las variables más importantes para usted en el establecimiento?	a) <i>Go-karts</i> seguros b) <i>Go-karts</i> rápidos c) Pista grande d) Pista segura e) Taller f) Camerinos g) Simuladores h) Bar Restaurante i) Videgrabaciones j) Otros

Entrevista con expertos.

Entrevistar a un experto permite obtener información valiosa sobre la investigación del proyecto, debido a que se busca a una persona especializada en el deporte; en este caso el automovilismo en general.

Metodología:

Se realizó una entrevista al Experto Walter Toapanta que es gerente de la revista Acelerando, es un periodista especializado en automovilismo deportivo y dicha revista es popular en el país dentro de la industria del automovilismo.

La entrevista se la llevo a cabo el día 18 de diciembre del 2014 a las 15h00.

Los puntos más relevantes de la entrevista que se trataron sobre la actualidad automovilística en el país, la importancia del *karting* tanto en el área recreativa como deportiva siendo el semillero para la constitución de futuros pilotos en el país; otro punto a tratar fue sobre la afición al deporte tuerca si existen estadísticas establecidas acerca del deporte. Y por último y más importante punto fue analizar si es adecuada la restructuración de esta pista de karting para fomentar el deporte en los niños y por ende en un futuro desarrollar la actividad automovilística del país.

Actualidad automovilística:

La actualidad automovilística del país está pasando un momento de transición debido a que hace solo 2 años se creó la Federación Ecuatoriana de Automovilismo y Kartismo Deportivo (FEDAK); la cual está administrando de una manera mejor, porque hace aproximadamente 10 años atrás existió una serie de crisis internas en la parte dirigencial y administrativa donde no existía

un correcto manejo de información sobre el deporte tuerca; es por esta razón que se considera que actualmente el deporte tuerca en el Ecuador se encuentra en un periodo de transición.

***Karting* Recreativo y de competencia:**

El *karting* es considerado como la puerta principal hacia la constitución de nuevos pilotos de alto nivel que pasan por este deporte para afianzarse ya sea en este mismo deporte como en otras categorías del automovilismo, es importante mencionar que la práctica deportiva empieza desde temprana edad para que vayan formándose y escalando para que puedan progresar hasta llegar a la cúspide. También se debe mencionar que se debe tomar este deporte con mayor responsabilidad y seriedad para que cuando los niños estén interesados en seguir aprendiendo tengan el apoyo requerido para tener una buena base de pilotos en un futuro.

En cuanto a la parte recreativa del *karting* vale mencionar que es un deporte que se practica en ámbito familiar o de amigos, que actualmente es un medio de distracción que podría crecer con el fomento hacia la práctica de este por medio de este tipo de distracciones.

Estadísticas sobre el porcentaje de afición en el deporte tuerca:

No existe una estadística real u oficial que hable sobre el porcentaje de afición hacia el deporte tuerca, sin embargo Ecuador es un país que gusta mucho de este, puesto que en el pasado las competencias siempre se las realizaba con muchos espectadores, pero como se comentó anteriormente por una mala administración no se han realizado competencias de altísimo nivel que sea de mayor interés para la afición; vale recalcar que esto está cambiando con la creación de la Federación de Automovilismo y Kartismo Deportivo (FEDAK) porque si se realiza competencias bien estructuradas y de alto nivel, lo más seguro es que la afición llena los escenarios para las competencias.

Readecuación de la pista para fomentar la práctica de este deporte en los niños y también de manera recreativa:

Acorde a lo mencionado por el experto, se sugeriría que es una gran idea la creación de este proyecto debido a que Cotopaxi y Tungurahua han sido tradicionales con sus pistas y pilotos; por ende se debería dar toda la importancia a la remodelación de la pista para que la gente tenga la oportunidad de realizar la práctica del automovilismo, y que sirva de motivación el *karting* para potencializar al deporte tuerca como base del aprendizaje del mismo. W. Toapanta (comunicación personal, 18 de diciembre de 2014).

Grupo focal.

Según Barragán (2003, p.158), coordinadora del libro Guía de Ejecución y Formulación de proyectos de investigación, los grupos focales son una técnica cualitativa de investigación que consiste en la realización de entrevistas a grupos de 6 a 12 personas, en las cuales el moderador desarrolla de manera flexible un conjunto de temas que tienen que ver con el objeto de estudio.

Se llevó a cabo la realización de un grupo focal que se realizó con personas que cumplen con las variables acorde a la segmentación del negocio, es decir, personas que acuden normalmente a realizar actividades recreativas y que gustan de la práctica de deportes como el karting. El Grupo Focal se llevó a cabo el día viernes 19 de diciembre del 2014.

El primer tema a tratar fue analizar los principales motivos por el cual la gente acude a las pistas de karting en donde se pudo sacar los siguientes resultados:

- Conducción rápida como una alternativa del automovilismo en una forma sencilla de practicar.

- Es una actividad que desarrollo de desfogue de emociones para la diversión de los jóvenes.
- Familias acuden por motivo de unión familiar para realizar este tipo de actividades recreativas.
- Gusto por poder practicar deportes no comunes donde se desarrolle el espíritu de la competencia.
- Por la velocidad y búsqueda de espacios grandes en las pistas.
- Adrenalina y querer afianzar las técnicas de manejo mediante una escuela de karting.
- Para socializar de una manera que involucre la velocidad.

El segundo tema a tratar fue considerar los servicios que les gustaría contar para ser diferenciados con la competencia, donde el primer punto fuerte a tratar sobre el tamaño de la pista que es aproximadamente 1,8 km y se mostraron interesados debido a que la mayoría de estos centros recreativos cuentan con una pista no superior a los 800 metros. Otros puntos para ser diferenciados fueron:

- Go-karts rápidos.
- Tener interacción con fotos, videos con la instalación de cámaras GO-Pro en los vehículos.
- Contar con un software que pueda medir los tiempos y las ubicaciones de cada piloto en cada vuelta.
- Contar con simuladores de manejo.

Como conclusiones generales del grupo focal realizado podemos decir que los principales motivos por el cual la gente acude a este tipo de centros recreativos es por sentir el espíritu de la competencia, sentir adrenalina, socializar, experimentar grandes velocidades y también el realizar este tipo de actividades con la familia cuyo principal objetivo es divertirse.

En cuanto a los aspectos diferenciadores que les gustaría contar es que la pista sea grande y este acorde a las medidas de seguridad dispuestos por la

Federación Ecuatoriana de Automovilismo y Kartismo deportivo (FEDAK), también contar con *Go-Karts* rápidos y que cuenten con el desarrollo tecnológico para poder medir los tiempos y posiciones, también se pudo concluir que el apoyo de soporte tecnológico como implementar simuladores de manejo ayudarían a mejorar las técnicas de manejo. Un aspecto muy importante es la implementación de cámaras *Go-Pro* en los *Go-Karts* para captar momentos específicos durante la práctica del deporte y que sirva como interacción por parte de nuestros usuarios.

Enfoque del análisis cuantitativo.

Según Render, Stair y Hanna (2006, p.3) el enfoque del análisis cuantitativo consiste en definir un problema, desarrollar un modelo, adquirir datos de entrada, desarrollar una solución, probar una solución, analizar los resultados e implementar los resultados todo esto con el objetivo de probar una hipótesis planteada para la investigación.

Procedimiento de la medición de escalamiento.

Según Idelfonso y Abascal (2005, p.14) la encuesta se puede definir como una técnica primaria de obtención de información sobre la base de un conjunto objetivo, coherente y articulado de preguntas, que garantiza que la información proporcionada por una muestra pueda ser analizada mediante métodos cuantitativos y los resultados sean extra-polables con determinados errores y confianzas a una población o de una muestra representativa.

La encuesta contiene 11 preguntas; cerradas. La misma que empieza desde lo más básico a lo más específico.

Diseño de cuestionario.

La encuesta se aplicó a una muestra de 373 personas de la PEA que habitan en la provincia de Cotopaxi y Tungurahua, quienes tienen inclinación por la disciplina deportiva del karting.

Proceso de muestreo y tamaño de la muestra.

Para elaborar el proceso de muestreo se debe definir el concepto de muestra; según Icart, Fuentelsaz y Pulpón, (2006, p.55) la muestra es el conjunto de individuos que realmente se estudiarán, es un subconjunto de la población. Para que puedan generalizar los resultados obtenidos, dicha muestra ha de ser representativa de la población.

Si bien la PEA de la provincia de Cotopaxi y Tungurahua está conformada por 417.987 personas, el universo objeto de estudio se enfocó en 13.389 individuos los cuales corresponden a las personas que practican disciplinas deportivas de automóviles, de esa última cantidad se calculó el tamaño de muestra para efectuar la encuesta.

Par el cálculo de la muestra se utilizó la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{Z^2 P Q + N (e)^2}$$

Figura 12: Formula para el cálculo de la muestra

Tomada de Feedback Networks, 2014.

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

Z = Nivel de confiabilidad: 95% = $0.95 / 2 = 0.4750$: visto en la tabla: Z = 1.96

P = Probabilidad de ocurrencia: 0.5

Q= Probabilidad de no ocurrencia: $1 - 0.5 = 0.5$

N = Población = 13.389 personas

e = Error de muestreo: 0.05 (5%)

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5)}{(1.96)^2 (0.5) (0.5) + 13.389 (0.05)^2} \cdot 13.389$$

$$n = 12858.7956/34.4329$$

$$n = 373.44$$

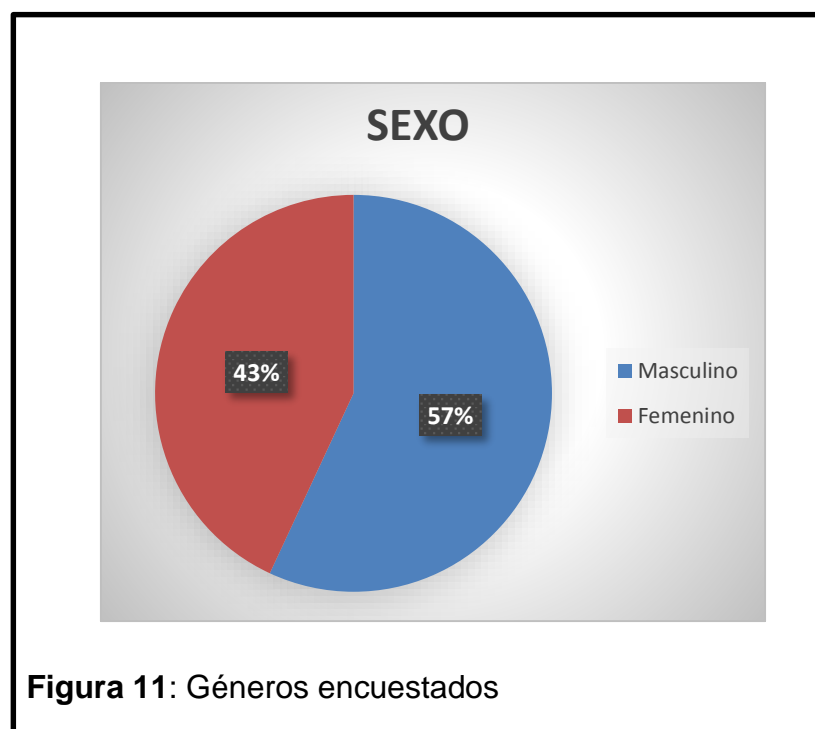
n= 373 personas a encuestar

Análisis de datos.

Una vez terminada la investigación mediante las encuestas, procedemos al análisis respectivo de las preguntas:

Resultados:

Se realizó un total de 373 encuestas en la cual se incluyó a hombres y mujeres conforme se ilustra en el siguiente gráfico



Preguntas

1 ¿Usted ha manejado un *Go-kart* alguna vez?

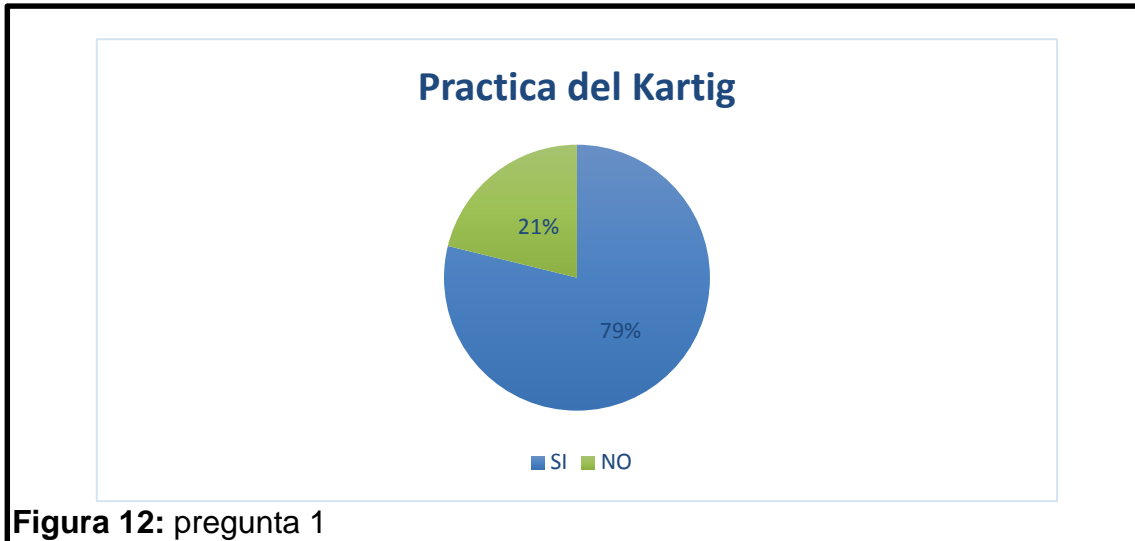


Figura 12: pregunta 1

En esta pregunta se puede observar que el 79 % de los encuestados en algún momento realizaron este tipo de actividad, lo cual permite apreciar una buena aceptación en cuanto a una posible demanda para el negocio.

2 ¿Estaría dispuesto a utilizar la pista del Cotopaxi Racing Karts?

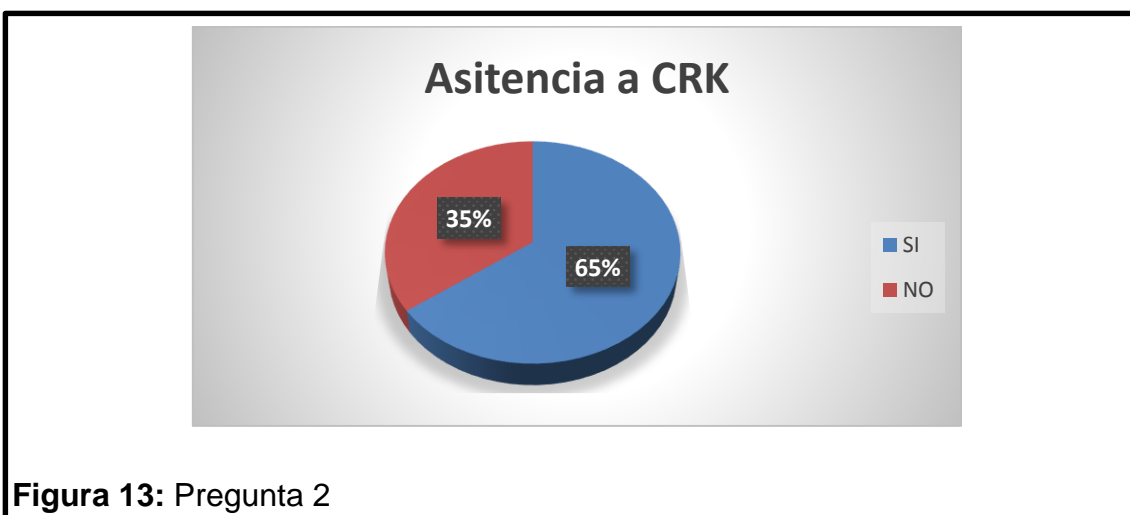
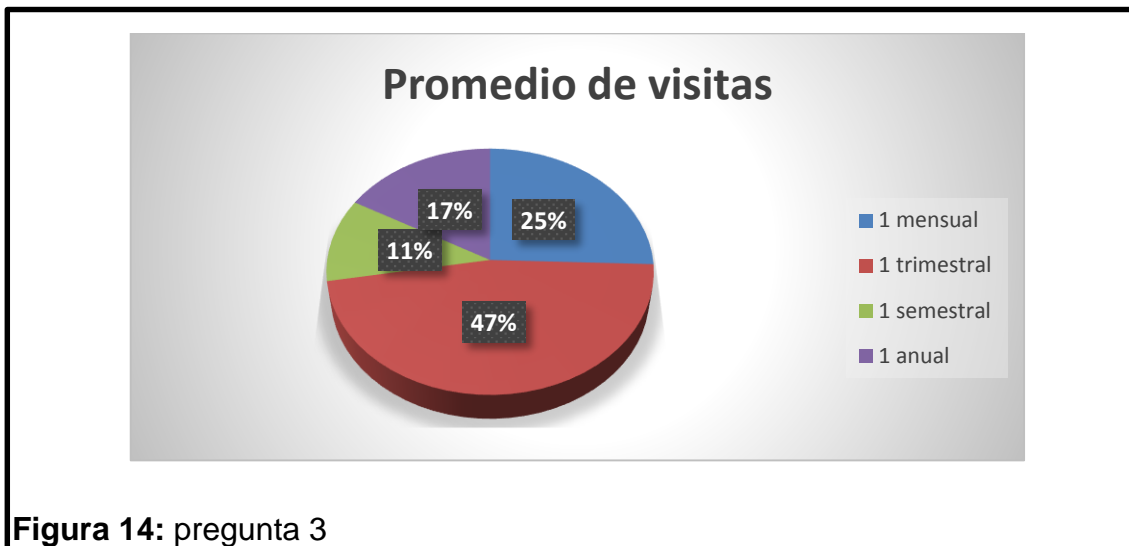


Figura 13: Pregunta 2

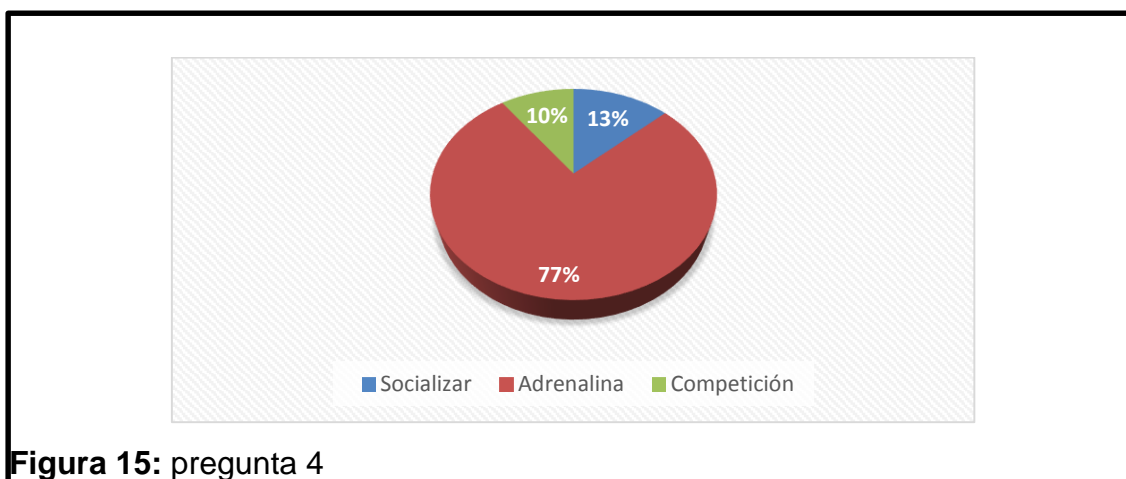
El 65% de los encuestados estarían interesados en asistir a la pista de karting del Cotopaxi Racing Karts, con este resultado se puede analizar que la demanda abarcaría un 65% de aceptación del negocio a implementarse.

3. ¿Con qué frecuencia utilizaría a la pista de karting del Cotopaxi Racing Karts?



Con los resultados de esta pregunta se quiere analizar cuantas veces estarían dispuestos a visitar las instalaciones, dando como resultado mayoritario que el 47% asistiría una vez cada 3 meses, seguido con un 25% que visitarían una vez al mes, sin embargo se optará por utilizar una postura más conservadora utilizando un 15% de las personas que acudirán una vez al mes. Es decir un promedio de 2000 personas mensuales.

4. ¿Cuál sería su motivación para practicar el *Karting*?



Esta pregunta sirvió para analizar las principales variables a tomar en cuenta en la oferta del servicio del karting. La mayoría de los encuestados supo manifestar que el motivo por el cual asistiría es por sentir adrenalina (77%), por socializar un 13%, y finalmente por competición el 10 %.

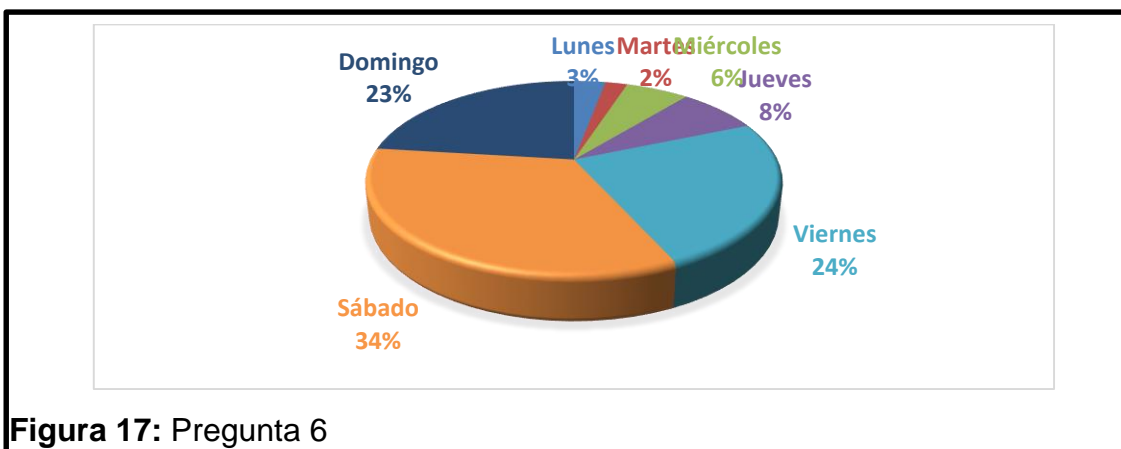
5 ¿Cuánto pagaría por manejar 15 minutos en un Go-kart nuevo rápido y seguro en una pista profesional?



Figura 16: Pregunta 5

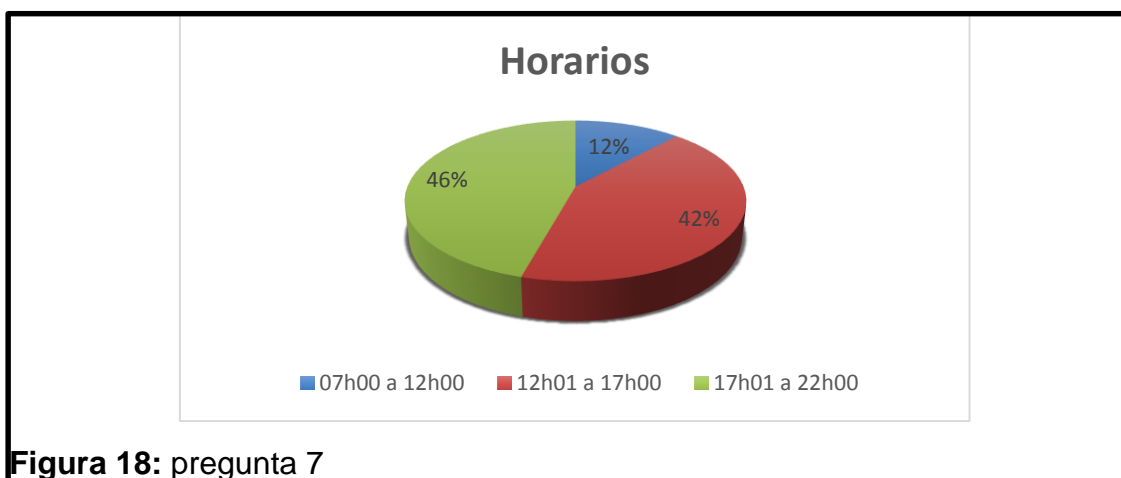
Mediante un análisis financiero, de marketing y promoción se pudo determinar que el gasto promedio por cliente es de 10 dólares precio que se optará por fijar al momento de la implementación del negocio. Este precio se calculó sumando los valores de $(6+10+11+15)/4 = 10,50$ que son el rango de precios que acaparo el 90% de los encuestados. Con estrategias de marketing y publicidad se fijó el precio final en \$10 dólares.

6. ¿Señale que días preferiría hacer *karting*?



Los días de preferencia de mayor afluencia para los encuestados fueron sábado con un 34% de aceptación, seguido de viernes con un 24% y domingo con un 23% de aceptación. En este gráfico se puede analizar que este modelo de negocio funcionará en una mayor parte los fines de semana.

7. ¿En qué horarios? Elija 1



Adicionalmente se optó por consultar los horarios en los que estarían dispuestos a acudir, reflejando con un 46% de aceptación el horario de las 17:01 a las 22:00, seguido de 12h01 a 17h00 con un 42%. Se puede analizar que este negocio funcionará principalmente en horarios de la tarde y noche.

8. ¿Le interesaría inscribirse en una escuela de alta conducción para mejorar su desempeño?

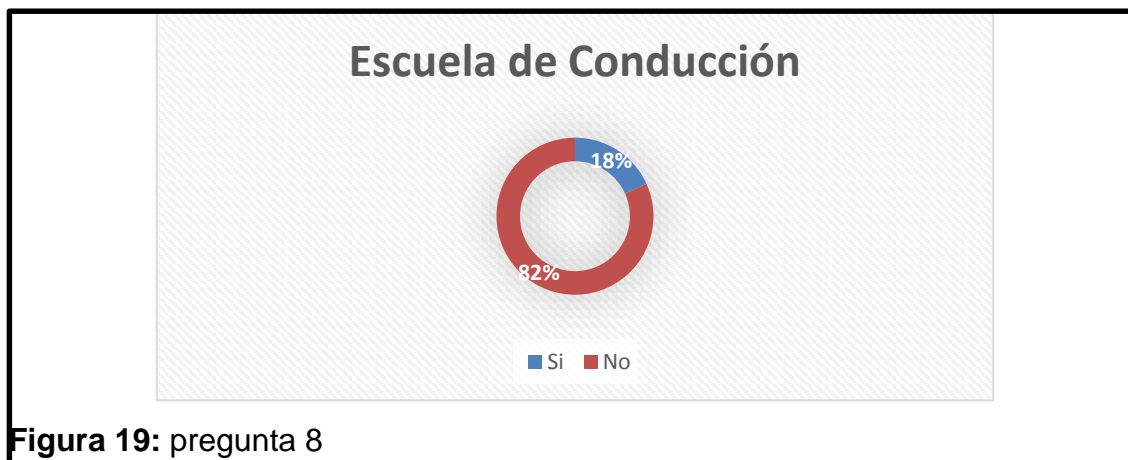


Figura 19: pregunta 8

Esta pregunta fue realizada para conocer la posible demanda en una de las líneas del negocio que es la escuela de *karting* de alto desempeño, obteniendo unos resultados interesantes para este segmento de negocio con una aceptación del 18% de los encuestados que estarían dispuestos a adquirir bases teóricas y prácticas para este deporte.

9. ¿Elija que aspectos le interesaría mejorar?

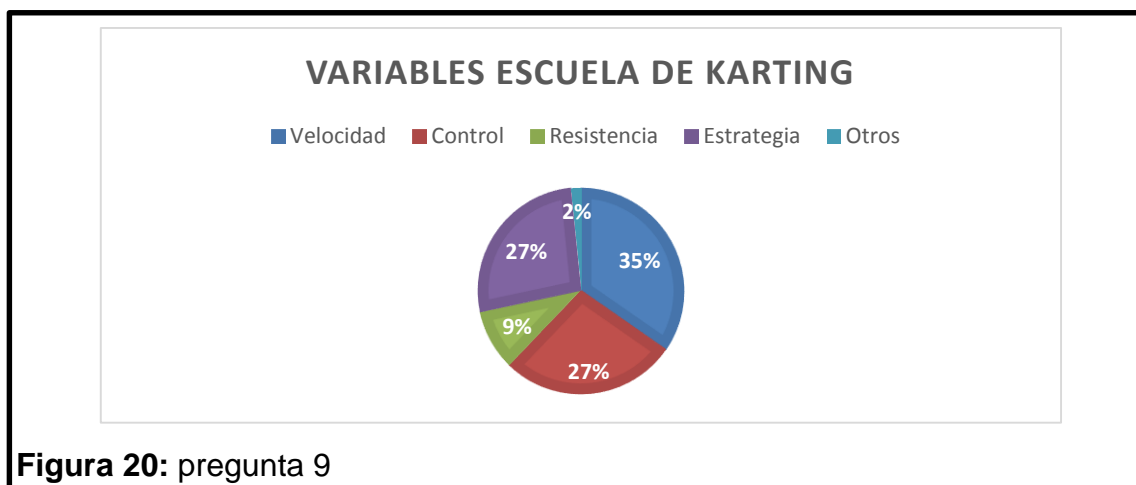
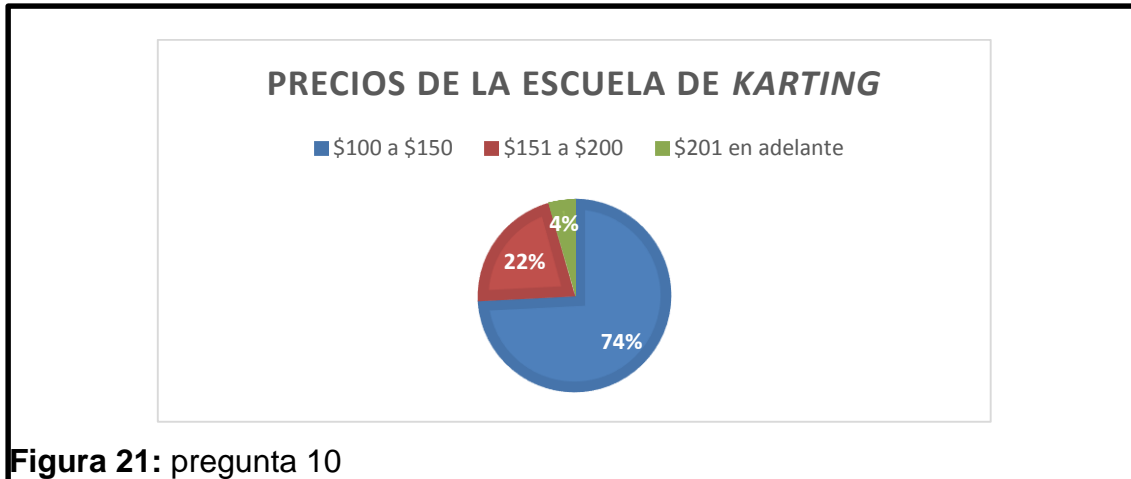


Figura 20: pregunta 9

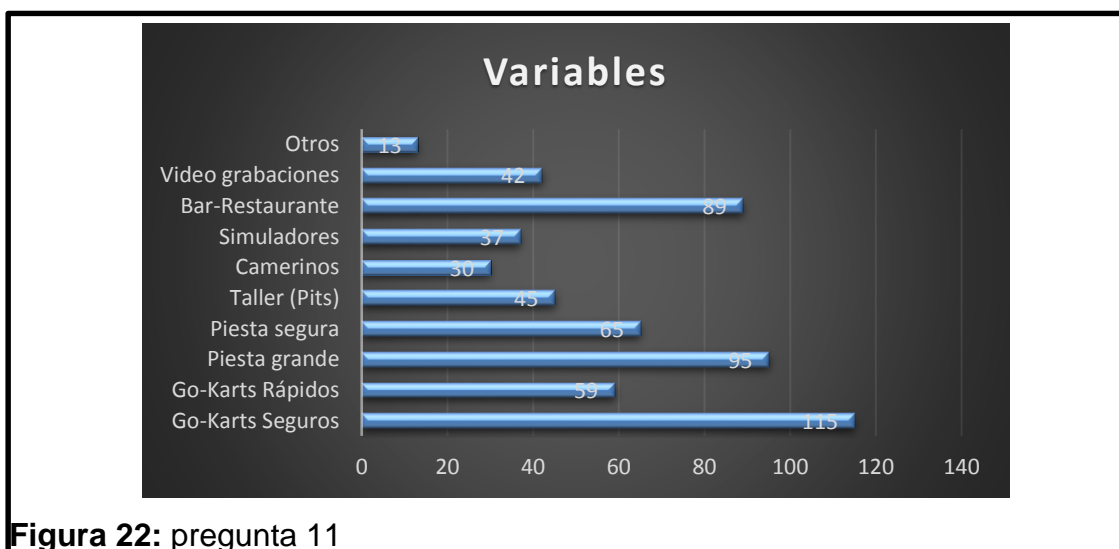
Los aspectos que se deben de tomar en cuenta para los cursos de conducción de *karting* son: velocidad (35%), control (27%), estrategia (27%) entre otros como pilar fundamental para el aprendizaje de este deporte.

10. ¿Cuál es el valor mensual que destinaría por ingresar a la escuela de conducción por recibir 12 horas mensuales entre clases teóricas y prácticas?



El valor que se fijó pagar para esta línea de negocio es de \$125 dólares mensuales, este precio se obtuvo calculando el promedio de $(100+150)/2 = 125$ estos datos se sacaron del 74% de los encuestados que están dispuestos a pagar los \$125 dólares. El servicio de karting cuenta con clases los fines de semana tanto teórica como práctica y los cursos constan de 3 niveles: novatos, medios y avanzados.

11. ¿Enumere cuáles son las variables más importantes para usted en el establecimiento?



Estas variables nos permitirán saber los principales atributos que deberá tener esta pista de *karting*; las principales variables que más llamaron la atención a los encuestados fueron: Go-Karts seguros y rápidos, que puedan desenvolverse en una pista grande y segura, que cuente con un pequeño bar, así como el uso de tecnologías como video grabaciones con cámaras Go-Pro. Así como la utilización de los softwares correspondientes para los

Resultados más importantes:

Tabla 10: Resultados más importantes.

DESEOS Y NECESIDADES	DEMANDA
77% Adrenalina	El 65% utilizaría la pista
13% socializar	El 47 % asistiría a vez cada 3 meses al Cotopaxi Racing Karts
10% competir	El 25 % acudiría 1 vez cada mes.
84% <i>Go-Karts</i> seguros	El 90% gastaría \$10 en promedio por 15 min de manejo recreativo.
69% Pista grande	18% gastaría \$125 para el curso mensual de conducción por recibir 12 horas de clases.
47% Pista Segura	
43% <i>Go-Karts</i> rápidos	
30% Video Grabaciones	

Conclusiones.

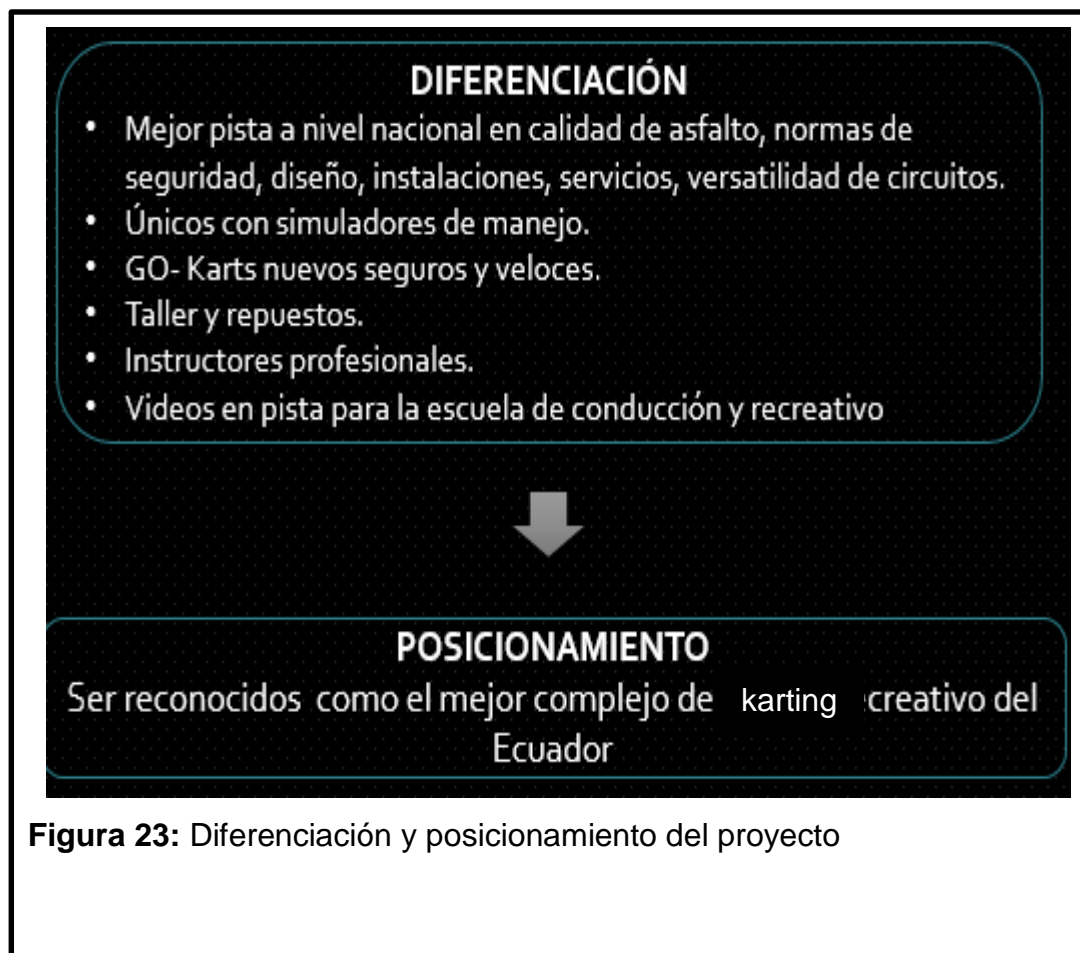
- Mediante los resultados obtenidos, se encontrará información valiosa para la elaboración de estrategias para el plan de negocios.
- En la investigación de mercado se procuró que los encuestados cumplan con los requisitos de segmentación, es decir, que practican el karting.
- El 79% de los encuestados manifestó haber manejado alguna vez un kart, lo cual nos da indicios de que el proyecto puede tener aceptación.
- Un 65% (8.703) de utilizaría la pista del Cotopaxi Racing Karts
- El 47% (4.090) utilizaría 1 vez cada tres meses
- El 25% (2.176) asistiría 1 vez cada mes
- La principal motivación por la que acudirían a la pista es por sentir adrenalina.

- El uso de dispositivos tecnológicos son de vital importancia para los usuarios.
- Con respecto al precio, los usuarios gastarían un promedio de \$10 dólares por conducir 15 minutos, y de \$125 dólares mensuales para la escuela de *karting*.
- La promoción para este plan de negocios debe ser específica, que de forma dinámica se pueda comunicar los beneficios que se ofrece y de igual manera motivar a la práctica de este deporte.
- Como conclusión general la información obtenida mediante entrevistas, grupos focales y las encuestas; nos han dado resultados muy importantes entorno a la readecuación y comercialización de la pista de *karting* del Cotopaxi Tenis Club; donde a la hora de poner el servicio en marcha se debe de tener en cuenta toda la información obtenida para la elaboración de las estrategias de marketing que permitan cumplir con los objetivos planteados en esta investigación.

4. Capítulo IV. Plan de Marketing.

En este capítulo, se formulara las estrategias de marketing que se implementará para lograr un posicionamiento en el mercado. Las estrategias que se propondrán serán en base a la investigación de mercados realizada, lo cual permitirá fidelizar a los clientes.

En la siguiente figura se mostrará la diferenciación y el posicionamiento que se quiere obtener en el proyecto



Para lograr cumplir todo lo establecido es necesario seguir el siguiente plan de marketing.

4.1. Estrategia general de Marketing.

Una vez culminada la investigación de mercados y analizado los datos obtenidos podemos afirmar que la mejor estrategia que se acopla a nuestro proyecto es la de descremado planteada en el capítulo 2. Esta estrategia se escogió debido a la aceptación y características del servicio que se va a ofertar.

Estrategia general de Marketing.

La estrategia general de Marketing para la introducción del servicio será mediante la estrategia de descremado, esta estrategia se enfocará en atender un nicho específico para ofertar nuestro servicio a las personas que estén dispuestos a pagar por un servicio de calidad y profesionalismo a las personas que se sienten atraídos hacia este tipo de deportes , también es importante que otra estrategia muy importante a utilizar es la de diferenciación y posicionamiento, debido al segmento al que está enfocado el proyecto.

Según Kotler y Amstrong (2013, p.183) la estrategia de diferenciación y posicionamiento es diferenciar su oferta mediante la creación de un paquete único de beneficios que atraiga un grupo sustancial dentro del segmento; el posicionamiento de una marca debe atender todas las necesidades y preferencias de los mercados meta bien definidos.

Después de realizar la investigación de mercados se pudo confirmar, que los potenciales clientes buscan cierta diferenciación en cuanto a la práctica de este deporte las cuales nos permitieron analizar que lo que se busca principalmente en este tipo de deporte es que las instalaciones sean de primer nivel y lo más profesional posible (pista, grande, karts rápidos y seguros, etc.) y también con una gran aceptación la escuela de karting profesional, debido a que el karting es la cuna del automovilismo y esta sería una buena alternativa para comenzar en el deporte tuerca.

Ciclo de vida del producto.

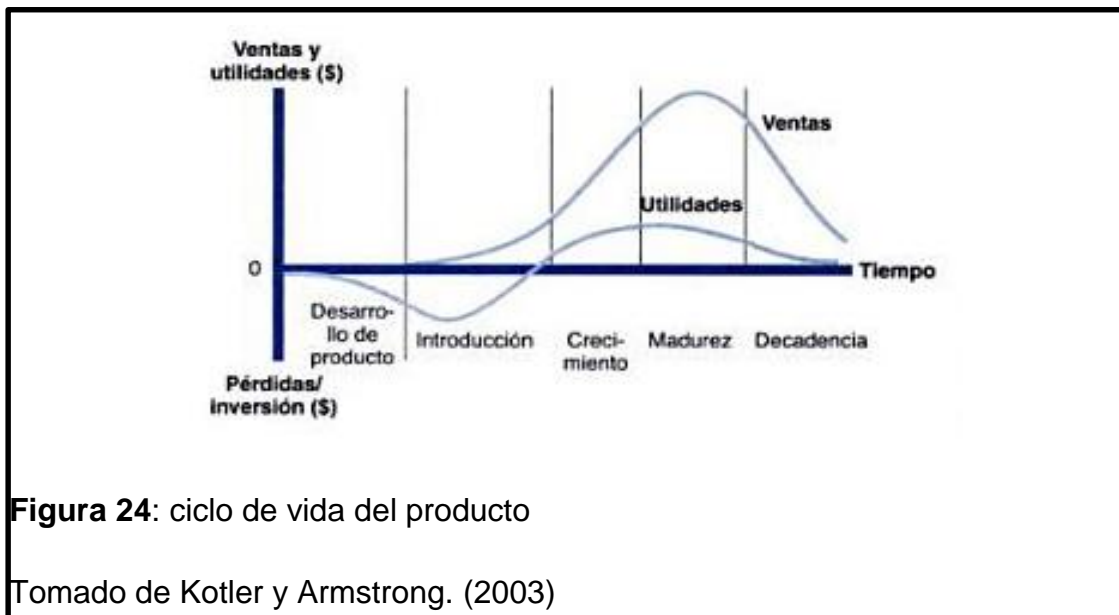


Figura 24: ciclo de vida del producto

Tomado de Kotler y Armstrong. (2003)

El ciclo de producto ayuda a determinar las estrategias a tomar en cuenta según el nivel en el que se encuentre nuestro servicio; según Kotler y Armstrong (2003, p.337) es el curso de las ventas y utilidades un servicio durante su existencia.

Para esto se describirá las estrategias a utilizar en cada fase del ciclo de vida del producto:

Etapas de introducción.

Según Kotler y Armstrong (2003, p.339) es la etapa en la que el producto o servicio se distribuye inicialmente y se encuentra listo para estar a disposición del mercado.

Objetivo: Dar a conocer los servicios ofertados por nuestro negocio

Estrategia: como se menciona en el capítulo 2 la estrategia a implementarse es la de diferenciación, lo cual Cotopaxi Racing Karts realizará una campaña

de publicidad en revistas y periódicos especializados en esta línea de negocio para dar a conocer todos los beneficios de nuestros servicios ofertados.

Etapas de crecimiento.

Según Kotler y Armstrong (2003, p.340) la etapa de crecimiento es cuando las ventas del producto o servicio comienzan a aumentar rápidamente. Esto quiere decir que puede existir la posibilidad de nuevos competidores con servicios innovadores.

Objetivo:

Posicionar a nuestra marca como uno de los principales centros recreativos de *Karting* a nivel nacional.

Estrategia:

Mantener nuestra calidad en el servicio y seguir en un proceso de innovación en cuanto a la tecnología utilizada en este tipo de servicio, con el cumplimiento constante de las regulaciones otorgadas por la FEDAK.

Etapas de madurez.

Esta etapa es la más importante dentro del ciclo de vida del producto, ya que es una de las etapas con mayor tiempo de duración y representa un reto importante para el departamento de marketing del negocio, según Kotler y Armstrong (2003, p. 340) es la etapa del ciclo de vida del producto en la que el crecimiento de las ventas se reduce o se retiene.

Objetivo:

Seguir innovando en cuanto a la diferenciación de servicios y atributos ofertados por nuestro centro recreativo de *karting*.

Estrategia:

Al ser una pista con un tamaño profesional, que cumple los requisitos necesarios otorgados por la FEDAK, se buscará vincular nuestra pista para que forme parte del campeonato nacional de *karting* del Ecuador, de esta manera la gente que esté vinculada a este deporte podrá conocer las características de nuestros servicios de una manera más profesional; de igual manera se realizara torneos internos con el objetivo de promover a nuestra escuela de *karting* e incrementar el nivel de nuestros posibles pilotos.

Producto o servicio

Cotopaxi Racing Karts dentro de su línea de negocios cuenta con 2 servicios principales el cual cada uno de ellos generara un valor agregado para el cliente:

- Producto básico: Cotopaxi Racing Karts es un centro de *karting* recreacional y competitivo donde se promoverá la práctica de karting tanto recreacionalmente como a manera de enseñanza para las personas que estén interesadas en aprender más sobre este deporte.
- Producto real: Cotopaxi Racing Karts tiene como objetivo posicionarse como el mejor complejo de *karting* recreativo del Ecuador; esto se debe a que su pista cumple con los requisitos de homologación internacional de acuerdo al reglamento de FEDAK (Federación Ecuatoriana de Automovilismo y Kartismo Deportivo) que a la vez se basa en la FIA (Federación Internacional de Automovilismo). También de la misma forma los Go-Karts que serán adquiridos desde la principal fábrica de *Go-Karts* a nivel mundial de marca SODY.

➤ Producto aumentado: Cotopaxi Racing Karts ofrecerá beneficios de primer nivel a sus clientes con el objetivo de que tengan una experiencia única a la hora de practicar este deporte. Como principales beneficios que brindaremos serán:

- Pista con 1,8 km de distancia.
- Versatilidad de la pista (varias formas de aprendizaje y dificultad) más de 6 trazados.
- Cronometraje interactivo (software que calcula posiciones en base a tiempo sin importar el orden de salida).
- *Go-Karts* de última generación con rangos altos en cuanto a la velocidad y también en seguridad.
- Instructores profesionales para el área de la escuela de *karting*.
- videos en pista para la escuela de conducción y recreativos mediante cámaras Go-Pro.

Cotopaxi Racing Karts para la mezcla de productos cuenta con las siguientes líneas de negocio.

Tabla 11: Mezcla de servicios

AMPLITUD :	Karting recreativo	Escuela de Conducción
LONGITUD:	Alquiler 1: 15 minutos. Alquiler 2: 30 minutos. Alquiler 3: 60 minutos.	Clases teóricas Clases prácticas Competencias
PROFUNDIDAD:	<i>Go-karts</i> LR5 (niños) <i>Go-Karts</i> GT4 (adultos)	Categorías: Principiantes Novatos Avanzados

Consistencia: las 2 líneas de negocios se relacionan entre sí.

Los horarios de servicios que se ofrecerán a los usuarios, serán detallados a continuación:

Tabla 12: Horarios de atención

HORARIO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO		
09h00-10h00	vacación	vacación				clases teóricas	Recreacional		
10h00-11h00						clases teóricas	Recreacional		
11h00-12h00						Clases Prácticas	Recreacional		
13h00-14h00						Clases Prácticas	Recreacional		
14h00-15h00					Recreacional	Recreacional	Recreacional	Recreacional	Recreacional
15h00-16h00					Recreacional	Recreacional	Recreacional	Recreacional	Recreacional
16h00-17h00					Recreacional	Recreacional	Recreacional	Recreacional	Recreacional
17h00-18h00					Recreacional	Recreacional	Recreacional	Recreacional	Recreacional
18h00-19h00					Recreacional	Recreacional	Recreacional	Recreacional	Recreacional
19h00-20h00					Recreacional	Recreacional	Recreacional	Recreacional	
20h00-21h00					Recreacional	Recreacional	Recreacional	Recreacional	
21h00-22h00					Recreacional	Recreacional	Recreacional	Recreacional	

El horario detallado indica las actividades para nuestros clientes, como se mencionó anteriormente el negocio cuenta con 2 tipos de servicios, los *Go-Karts* de arriendo y la escuela de conducción de karting. En base a la investigación de mercados, estos serían los horarios que más encajarían de acuerdo a la disponibilidad del tiempo tanto para los niños como para los adultos. Cabe recalcar que las únicas horas señaladas con color naranja son específicamente para las clases de la escuela de conducción.

El horario puede estar sujeto a cambios debido a la posible realización de competencias ya sea como parte del campeonato nacional o competencias internas del negocio.

Branding.

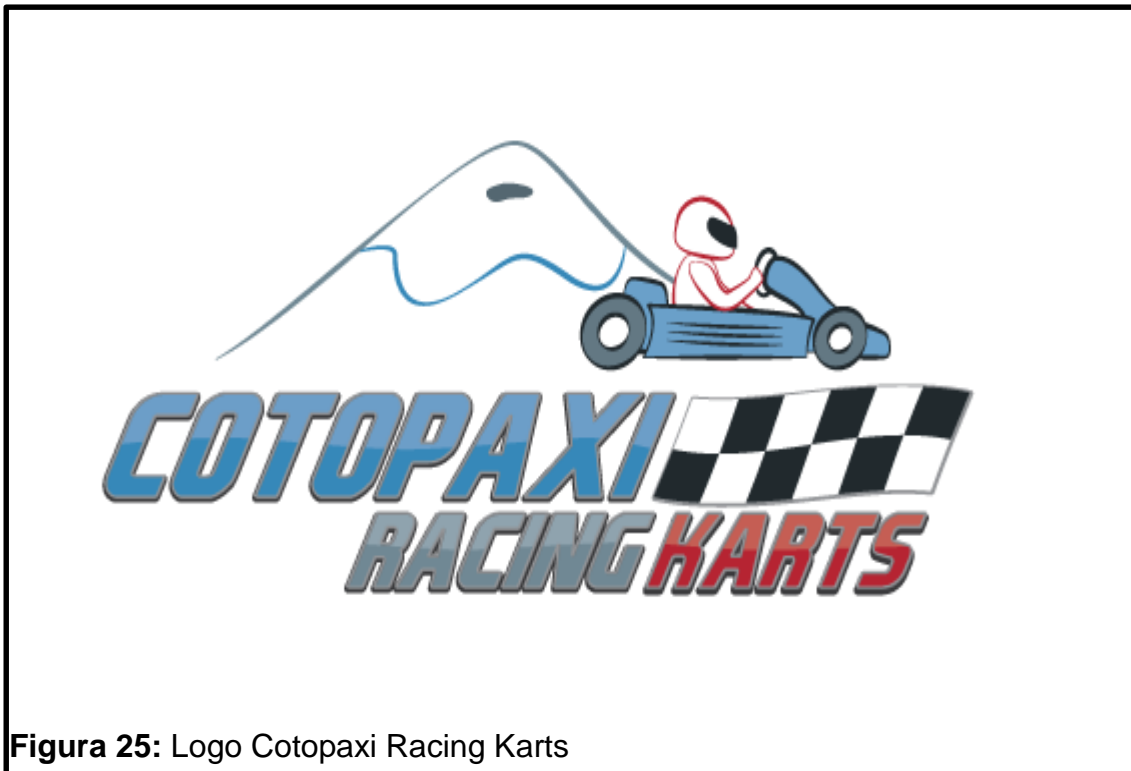
Según Kotler y Keller (2006, p. 276) la definición de branding o Brand equity es el valor añadido que se adopta a productos y servicios, este valor se refleja en como piensen, actúen los consumidores respecto al servicio, a los precios, la participación de mercado y la rentabilidad que genera para la empresa.

El nombre que se escogió para este centro deportivo de karting es “Cotopaxi Racing Karts”. Este nombre fue elegido para generar representatividad dentro de la provincia y a la vez generar valor a lo que significa el volcán Cotopaxi a nivel del Ecuador y su representatividad a nivel mundial.

También se debe mencionar que se escogió este nombre es para poder asociar los karts, con vehículos rápidos y de carreras para llamar la atención al cliente.

Imagen-Logotipo.

Según Salinas (2007, p. 42) la identidad visual es la suma de elementos distintivos que diferencian una marca, como el nombre, logo, símbolos gráficos, arquitectura y demás colores de diseño que sirven para identificar a la empresa. Por ende es importante que el logotipo sea visualmente atractivo en cuanto a los detalles, ya que el logo representará el medio visual para que nuestros clientes y el público en general puedan reconocer el servicio ofertado por Cotopaxi Racing Karts.



Diseño

El diseño hace referencia a la principal atracción que tiene la provincia de Cotopaxi que es el volcán con el mismo nombre mencionando anteriormente, en conjunto con la principal atracción de nuestro negocio que son los *Go-Karts* junto al nombre de la empresa y una bandera de llegada que simboliza el espíritu de la competencia al momento de manejar un *Go-Kart*.

Con este diseño se quiere transmitir que Cotopaxi Racing Karts es un centro de *karting* deportivo que está vinculado a la provincia, para la práctica de este deporte de una manera divertida, segura y profesional.

Colores

La elección de los colores debe estar adecuada al giro del negocio y a una percepción correcta de los clientes para que logren recordar el logotipo del negocio con facilidad.

Azul:

Se escogió el color azul dentro del logotipo, porque representa realeza, lujo entre sus principales características según Idelfonso (2006, p. 87) dichas características van acorde a los servicios ofertados por el negocio.

Rojo Vino:

El color rojo es un color que representa pasión, amor y que dentro del ámbito automovilístico siempre ha sido relacionado como un color llamativo al momento de visualizarlo.

Blanco y negro:

Dentro de nuestro logotipo se hace mezcla de estos dos colores, que son representados por una bandera, que hace referencia a la señal de llegada dentro de una competencia automovilística.

Gris:

Este color fue elegido como parte de una combinación con el rojo vino para la parte del nombre del negocio, en conjunto crean una visualización llamativa para el logotipo.

4.2 Política de precios

El precio que se va a establecer en el negocio será uno que permita obtener ganancias y a la vez que el cliente pueda percibir todos los beneficios ofrecidos en el servicio personalizado. Debido a que nuestro servicio está dirigido a un segmento de posición económica media- media alta y alta utilizamos 2 tipos de estrategias: la de introducción- descreme; estrategia continua- valor superior.

Estrategia de ingreso al mercado.

Para definir la estrategia de ingreso al mercado se lo realizo de la siguiente manera:

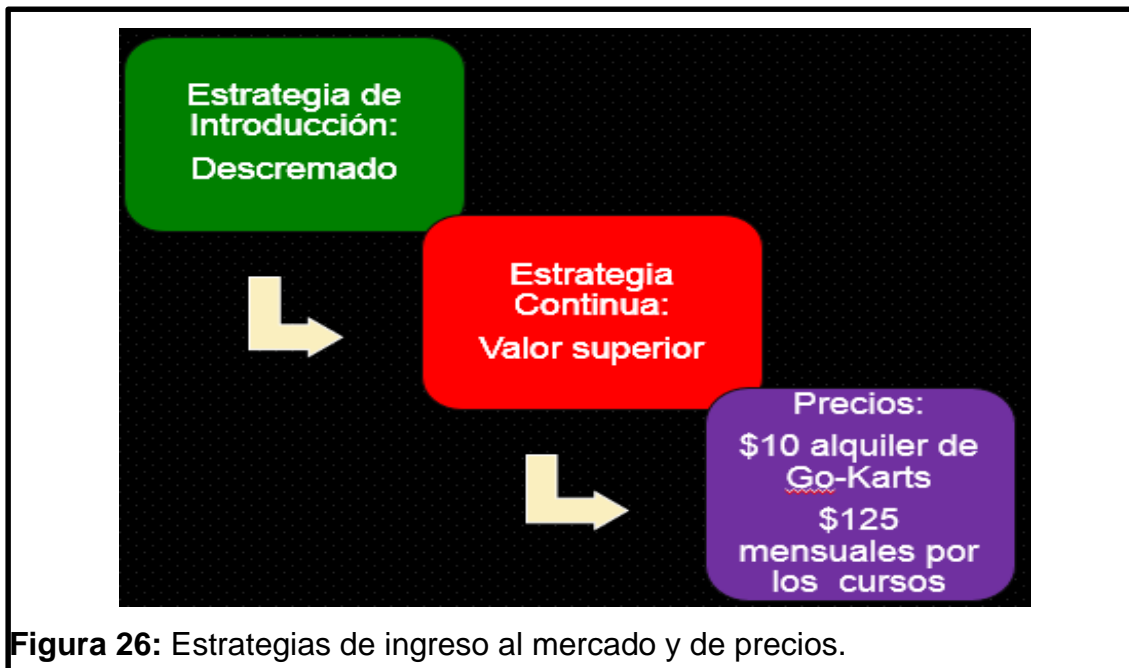


Figura 26: Estrategias de ingreso al mercado y de precios.

Descremado.

Según Escudero (2014, p.169) las estrategias de descremados consiste en poner un precio inicial relativamente alto para un producto. El precio es alto en relación con la escala de precios esperados del mercado meta es decir el precio se pone al más alto nivel posible que los consumidores más interesados pagaran por el nuevo servicio, porque tiene la capacidad económica de hacerlo.

Se eligió esta estrategia debido a que el servicio personalizado que ofrecemos consiste en crear un paquete único de beneficios con el objetivo de que

atraigan a los posibles compradores y estén dispuestos a pagar para recibir un servicio 100% de calidad acorde a lo ofrecido.

Estrategia continua: Valor superior.

Para lograr continuar con la primera estrategia de descremado hay que mantener una estrategia de valor superior que según Rivera y Garcillán (2012, p.242) consiste en que el mercado perciba en el producto unos rasgos distintivos que le proporcionen un valor superior. Este valor atribuido por el mercado debe permitir que la empresa cobre un precio superior al de la competencia. Es decir al ofrecer todo nuestro paquete de beneficios y atributos y con constante innovación en trazados y tecnología nos permitirá seguir ofreciendo a nuestros clientes distintos tipos de circuitos y servicios.

Precio.

Para sacar los precios de nuestros servicios nos guiamos por nuestra investigación de mercados tanto en las encuestas, como en investigación mediante la competencia comparando con los servicios que se ofertan para de esta manera poder determinar los precios correspondientes para cada línea de negocio. A continuación se mostrarán los precios a cobrar:

Tabla 13: Precios de los servicios

ALQUILER MINUTOS	PRECIO	DESCUENTO	TOTAL
15	\$10	0%	\$10
30	\$20	10%	\$18
60	\$40	25%	\$30

Tabla 14: Precios de la escuela de Karting

ESCUELA DE KARTING NIVELES	DURACIÓN DEL CURSO POR MES	PRECIO
Principiante	10 horas	\$125
Novato	12 horas	\$137
Avanzado	14 horas	\$150

4.3 Tácticas de ventas

La empresa contará con personal capacitado quienes estarán encargados de ofertar y brindar la información correspondiente sobre los servicios ofertados en detalle como el precio, los beneficios y todo lo correspondiente al entorno del complejo de karting. Una vez que concrete el interés se procederá con el proceso de pago para continuar con el uso de la instalación y de sus servicios.

La táctica que se utilizara para las ventas será de forma directa entre el posible cliente esto debido a que la oferta de nuestros servicios se los puede realizar única y exclusivamente en las instalación del Cotopaxi Racing Karts; El responsable de vender los servicios. Dicho vendedor será el responsable de mencionar los factores diferenciadores de nuestro servicio, además de indicarles el proceso a seguir para poder manejar un *Go-Kart*.

4.4 Política de servicio al cliente y garantías

Esta es una parte importante dentro de nuestra empresa debido a que la relación entre cliente-empresa se vuelve de vital importancia en cuanto el éxito de la empresa. Para ello se describirá las políticas de servicio a implementarse:

- Los trabajadores serán capacitados cada determinado tiempo, esto con el objetivo de que puedan saber todo sobre este deporte y de cómo tratar al cliente para ofrecer todos nuestros beneficios.

- Se realizarán continuas encuestas con el objetivo de saber si se está fallando en algo o el servicio que se brinda está manejado de una manera excelente.
- Al brindar servicios de alta calidad cada cliente deberá sentir la mejor experiencia y sentir que es un servicio totalmente personalizado.
- Cotopaxi Racing Karts como política del servicio al cliente, es necesario que el personal tenga una cultura de servicio al cliente.
- El manejo de las redes sociales será de vital importancia, debido a que por este medio se comunicará sobre todo el entorno a Cotopaxi Racing Karts, para lograr interactividad con los clientes y así puedan sentirse parte de esta empresa.

4.5. Promoción y publicidad

Para la apertura y continuidad del negocio se utilizará la mezcla de la promoción que según Kotler y Armstrong (2003, p. 470) la mezcla de la promoción es la mezcla total de comunicaciones de marketing de una empresa, consiste en la combinación específica de herramientas de publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas, ventas personales y marketing directo que la empresa utiliza para alcanzar sus objetivos de publicidad y marketing. A continuación en el siguiente cuadro se mostrará el mix de la promoción para luego ser detallada en cada uno de sus puntos.

Tabla 15: Mix de la promoción

Publicidad	Marketing Directo	Relaciones Públicas	Promoción de ventas	Ventas Personales Fuerza de ventas
<input type="checkbox"/> Prensa escrita: <ul style="list-style-type: none"> • El Heraldo • La Gaceta • Acelerando • Carburando 	<input type="checkbox"/> Redes Sociales: <ul style="list-style-type: none"> • Facebook • Twitter • Página Web • Instagram <input type="checkbox"/> Email <input type="checkbox"/> Teléfono	<input type="checkbox"/> Alianzas con los diferentes Clubes de Karting, y la FEDAK para organizar eventos <input type="checkbox"/> Free press (noticias, reportajes) canjes y agencias publicidad	<input type="checkbox"/> Membresías <input type="checkbox"/> Paquetes	<input type="checkbox"/> <u>Territorio</u> <input type="checkbox"/> Cliente <input type="checkbox"/> Tipo de producto

Estrategia de la mezcla de promoción.

Para la empresa se elegirá la estrategia de atracción que básicamente se dirige en designar gastos en publicidad y en promoción con el objetivo de llegar a los consumidores y crear una demanda (Kotler y Armstrong, 2003, p. 477).

Publicidad.

Para la publicidad se ha decidido hacer a través de prensa escrita dirigida hacia el segmento que está establecido esta línea de negocio para ello se explicara en la siguiente tabla mediante el mix de promoción.

Se dividirá en 2 categorías:

Revista especializada:

- Acelerando.
- Carburando.

Periódico de Cotopaxi y Tungurahua:

- La gaceta.
- El Herald.

Mediante estos 2 tipo prensa escrito se comunicara los servicios que se van a ofrecer en el Cotopaxi Racing Karts, para lograr captar a los interesados brindando una información concisa sobre nuestros servicios.



Figura 27: Publicidad en revista especializada.



Figura 28: Publicidad en revista especializada

De igual manera se realizara publicaciones en los periódicos principales de Cotopaxi y Tungurahua (La Gaceta, El Herald)

Marketing Directo.

Una de las principales herramientas que se utilizara para la promoción y publicidad de Cotopaxi Racing Karts es el marketing directo que acorde a Kotler y Armstrong (2003, p.470), es la comunicación directa con consumidores individuales seleccionados cuidadosamente, con el fin de obtener una respuesta inmediata. Todo esto se realizara con el objetivo de que los potenciales clientes puedan saber de todos los servicios y beneficios que ofertamos y también puedan tener cualquier tipo de comunicación interactiva con un *feedback* inmediato.

Las principales herramientas de comunicación que se utilizará son:

- Facebook.
- Twitter.
- Página Web.
- Instagram.
- Email.

A continuación se demuestra de cómo será el manejo de Facebook:



Figura 29: Manejo de redes sociales

Relaciones públicas.

Para las relaciones públicas se buscará mantener un continuo contacto con la FEDAK y los clubes de Karting para realizar alianzas y a su vez crear eventos en nuestra pista.

También se realizará *free press* para generar contenidos en cuanto a reportajes, noticias etc. todo esto se maneja a través de canje para reducir gastos en esta área.

Promoción de ventas.

En promoción de ventas Cotopaxi Racing Karts realizará membresías al establecimiento y la conformación de paquetes en la escuela de *karting* para fomentar el deporte. Según Kotler y Armstrong. (2003, p. 470) la promoción en ventas se define como incentivos a corto plazo que fomentan la compra o venta de un producto o servicio.

Ventas personales.

Al ser el Cotopaxi Racing Karts una pista ubicada específicamente en un sitio único la fuerza de ventas estará encargada de vender y crear relaciones con los clientes únicos y exclusivamente en el Cotopaxi Racing Karts.

Cabe señalar que dentro de las estrategias de promoción está el marketing Boca a Boca, es una herramienta totalmente sin costo. Normalmente este tipo de estrategias se las consigue cuando el servicio ofertado cumple o supera las expectativas del cliente.

4.6. Distribución.

Cotopaxi Racing Karts al ser una empresa que brinda servicios en un solo lugar (Pista de karting) no necesita de intermediarios o distribuidores que ofrezcan el servicio. Por ello es que nuestra distribución será de manera directa es decir directamente desde la empresa hacia al cliente como lo indica la siguiente figura.

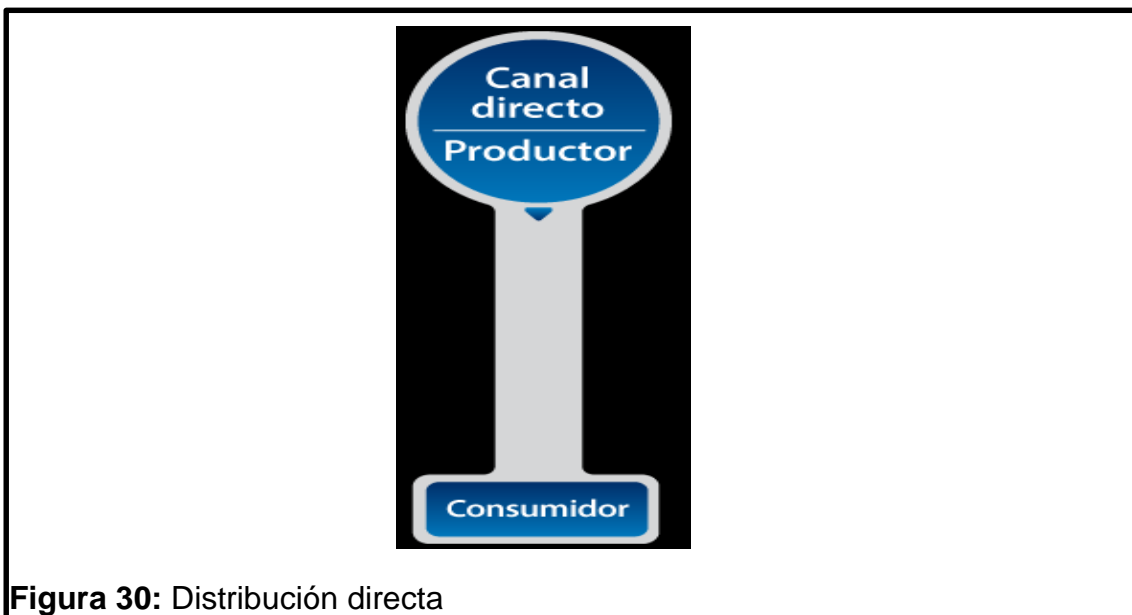


Figura 30: Distribución directa

5. Capítulo V. Plan de operaciones y producción.

En este capítulo se analizará todo lo correspondiente para el correcto funcionamiento de la empresa. Para ello se determinara la estrategia de operaciones, ciclo de operaciones, requerimientos de equipos y herramientas, instalaciones y mejoras, localización física, capacidad de almacenamiento de inventarios y los aspectos regulatorios y legales necesarios.

5.1. Estrategia de operaciones.

Para lograr el éxito del negocio y lograr una ventaja competitiva se implementará la estrategia de singularización o diferenciación de un servicio acorde a Días y León (2014, p.22) la estrategia de singularización se especializa en segmentos de mercado con necesidades parecidas y viables económicamente, la empresa debe crear un servicio acorde a las expectativas del cliente, logrando satisfacer sus deseos y fidelizarlos.

Cotopaxi Racing Karts tiene como principal ventaja competitiva la pista (profesional), debido a que tiene una medición de aproximadamente 1,8 km, en la misma que se puede diseñar varios circuitos acorde al nivel del usuario. También contamos con *Go-Karts* de última generación con implementos tecnológicos para el control de los karts bajo un control remoto en caso de ser requerido por algún desperfecto.

Al ser un complejo de karting recreacional se decidió abrir una escuela de *karting* para fomentar la práctica del mismo, siendo los únicos en tener una escuela en el segmento de *karting* recreativo. Mediante todos estos beneficios se decidió escoger la estrategia de singularización para estar siempre a la vanguardia de las expectativas de los clientes.

5.2 Ciclo de operaciones.

Para un correcto desenvolvimiento del negocio se realizaran los siguientes ciclos



Figura 31: ciclo de operaciones

5.3. Requerimientos de equipos y herramientas.

Para operar la pista de *Karting* del Cotopaxi Racing Karts es necesaria la adquisición de los siguientes equipos:

- Área administrativa:
- 3 computadores Dell AOI.
- 3 estaciones de trabajo.
- Pantalla LED.
- Teléfono.
- Impresora.
- 2 retroproyectores.
- Botiquín.
- Karting:
- 4 Go-Karts marca Sody modelo Gt4.
- 4 Go-Karts marca Sody modelo LR5.
- Control de Karts.
- Cajas receptoras.
- Cronometro digital. (Software y equipo).
- 10 cascos (S,M,L).
- 10 Collarines de seguridad.
- 10 pares de guantes (S,M,L).
- 10 trajes adultos.
- 10 trajes niños.
- Mantenimiento:
- Caja de herramientas.
- Llantas.
- Gasolina.
- Aceites.
- Extintor.

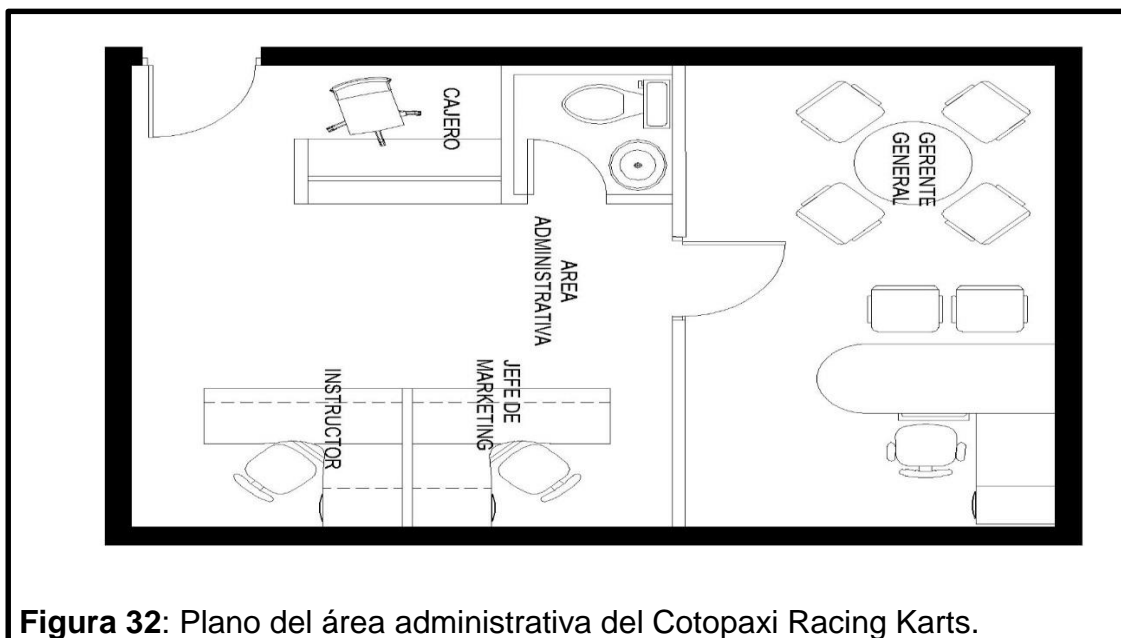
5.4. Instalaciones y mejoras.

Cotopaxi Racing Karts para el área administrativa ocupará una extensión de aproximadamente de 35 metros cuadrados para todas las personas del personal. Dicha infraestructura estará dividida en 2 partes, la recepción, y las oficinas administrativas.

Para los clientes y público en general se contará con un vestidor para hombres y uno para mujeres con aproximadamente 30 metros cuadrados.

También contará con 2 clases para la escuela con un área de 15 metros cuadrados cada una debido a que se estipula tener 8 estudiantes por nivel.

Para la pista de *karting* es necesaria la construcción del área de PITS con aproximadamente 15 metros cuadrados para el mantenimiento y bodegaje de los karts. También vale mencionar que dentro del presupuesto también hay mejoras en la pista como es pintura, iluminación, bacheo Etc.



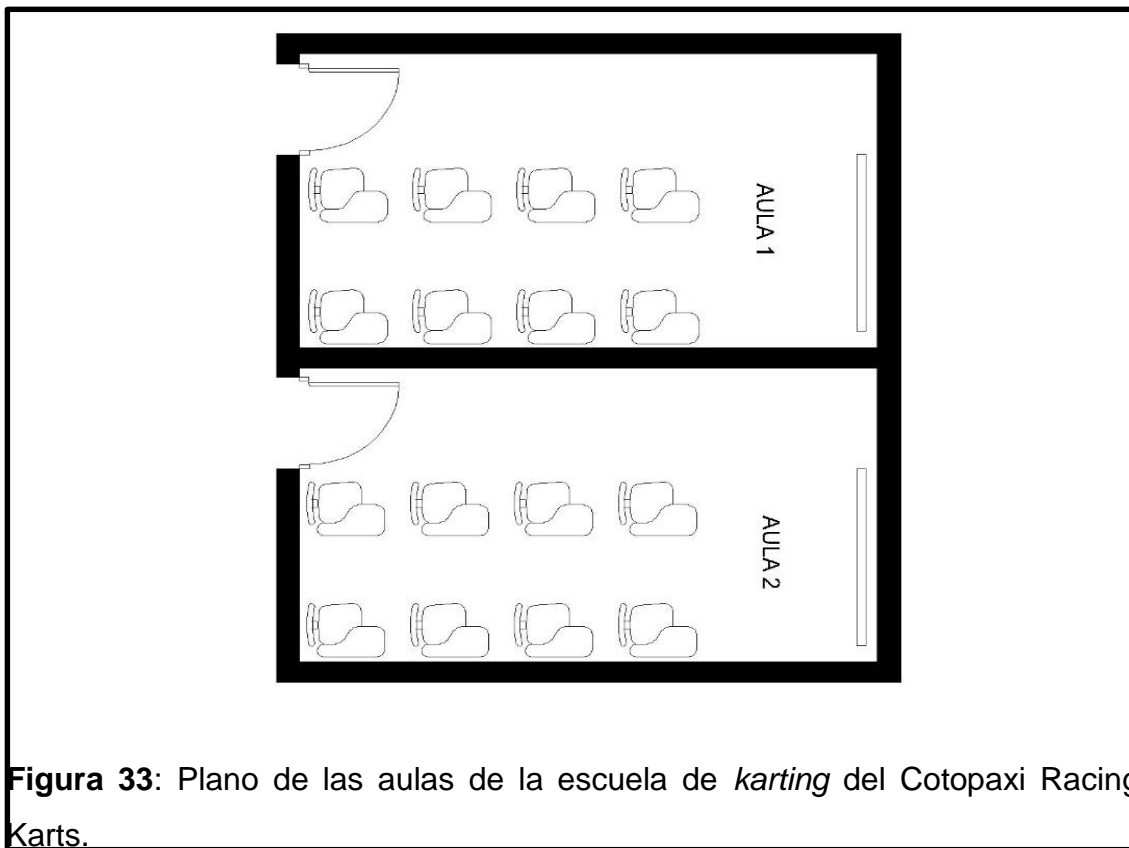


Figura 33: Plano de las aulas de la escuela de *karting* del Cotopaxi Racing Karts.

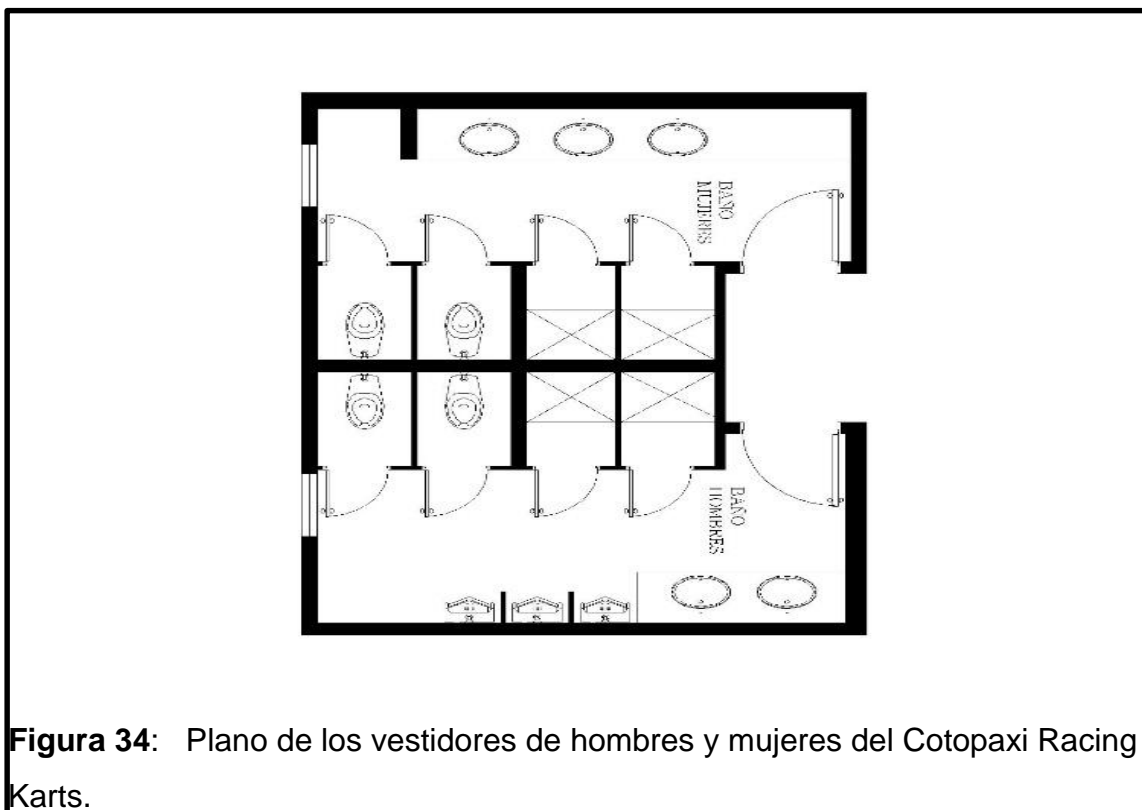


Figura 34: Plano de los vestidores de hombres y mujeres del Cotopaxi Racing Karts.

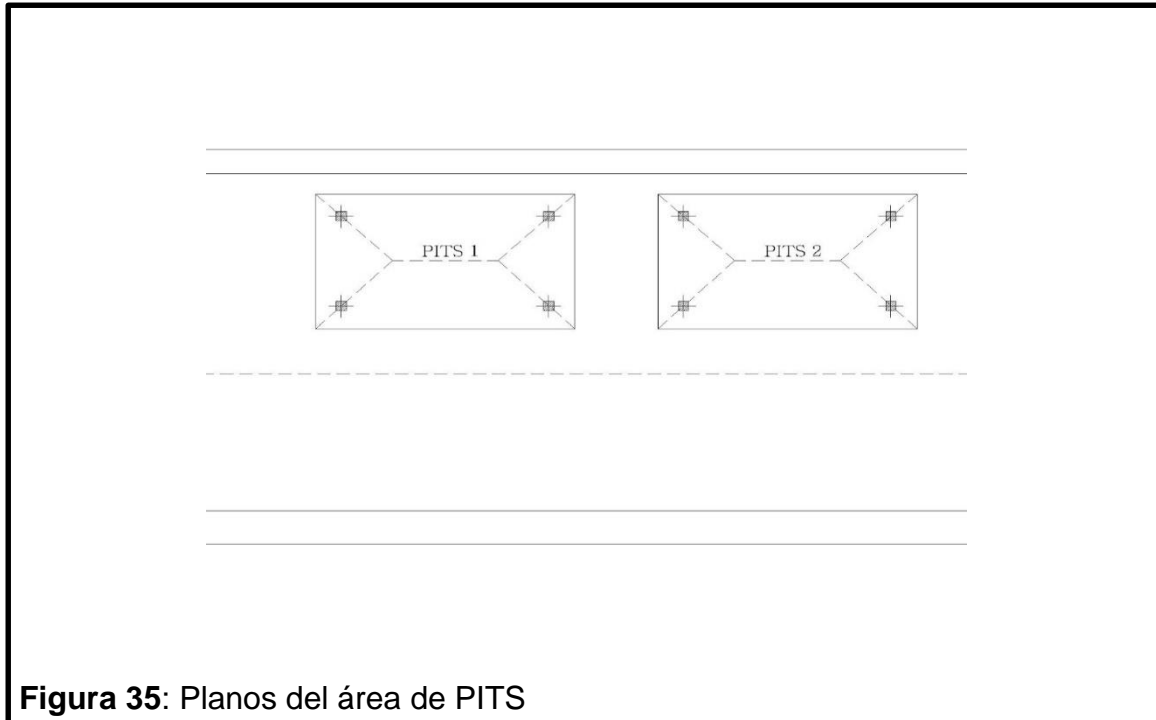


Figura 35: Planos del área de PITS

5.5 Localización geográfica y requerimientos de espacio físico

La pista de *Karting* estará ubicada en el Cotopaxi Tennis Club en la provincia de Cotopaxi a 5 km de la ciudad de Latacunga en la siguiente dirección: Vía Panamericana norte Latacunga-Quito km 5.



Figura 36: ubicación de la pista de *Karting*.

Tomada de Google Earth

5.6. Capacidad de almacenamiento y manejo de inventarios.

En este caso Cotopaxi Racing Karts al ser una empresa que brinda servicios de arrendamiento de *Go-Karts* no tiene rotación de inventario, sin embargo en la parte de almacenamiento se dispondrá del área de *Pits* que servirá para guardar los *Go-Karts* y sus repuestos e implementos.

5.7. Aspectos regulatorios y legales.

Cotopaxi Racing Karts va ser una compañía limitada y los pasos a seguir para la constitución de la empresa según el portal cuida tu futuro (2013, p.1) pasos para crear una empresa en Ecuador son:

1. Reserva un nombre. Este trámite se realiza en el balcón de servicios de la Superintendencia de Compañías y dura aproximadamente 30 minutos. Ahí mismo revisa que no exista ninguna compañía con el mismo nombre que has pensado para la tuya.

2. Elabora los estatutos. Es el contrato social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado. El tiempo estimado para la elaboración del documento es 3 horas.

3. Abre una “cuenta de integración de capital”. Esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos, que pueden variar dependiendo del banco, son:

- Capital mínimo: \$400 para compañía limitada y \$800 para compañía anónima
- Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno
- Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio

Luego debes pedir el “certificado de cuentas de integración de capital”, cuya entrega demora aproximadamente de 24 horas.

4. Eleva a escritura pública. Acude donde un notario público y lleva la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.

5. Aprueba el estatuto. Lleva la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución. Si no hay observaciones, el trámite dura aproximadamente 4 días.

6. Publica en un diario. La Superintendencia de Compañías te entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.

7. Obtén los permisos municipales. En el municipio de la ciudad donde se crea tu empresa, deberás:

- Pagar la patente municipal.
- Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones.

8. Inscribe tu compañía. Con todos los documentos antes descritos, anda al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida tu empresa, para inscribir la sociedad.

9. Realiza la Junta General de Accionistas. Esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.

10. Obtén los documentos habilitantes. Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías te entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa.

11. Inscribe el nombramiento del representante. Nuevamente en el Registro Mercantil, inscribe el nombramiento del administrador de la empresa designado

en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación.

12. Obtén el RUC. El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:

- El formulario correspondiente debidamente lleno.
- Original y copia de la escritura de constitución.
- Original y copia de los nombramientos.
- Copias de cédula y papeleta de votación de los socios.
- De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite.

13. Obtén la carta para el banco. Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías te entregarán una carta dirigida al banco donde abriste la cuenta, para que puedas disponer del valor depositado.

Cumpliendo con estos pasos podrás tener tu compañía limitada o anónima lista para funcionar. El tiempo estimado para la terminación del trámite es entre tres semanas y un mes.

Un abogado puede ayudarte en el proceso. El costo de su servicio puede variar entre \$600 y \$1,000 o dependiendo del monto de capital de la empresa.

Todos Estos Datos fueron obtenidos del portal Web Cuida tu futuro (2013, pasos para crear una empresa en Ecuador).

6. Capítulo VI. Equipo Gerencial.

En este capítulo se delineara la estructura organizacional de Cotopaxi Racing Karts, de igual manera se detallara el perfil del personal de trabajo, así como las políticas de empleo y los beneficios tanto de los empleados como para los accionistas.

6.1. Estructura organizacional.

6.1.1 Organigrama

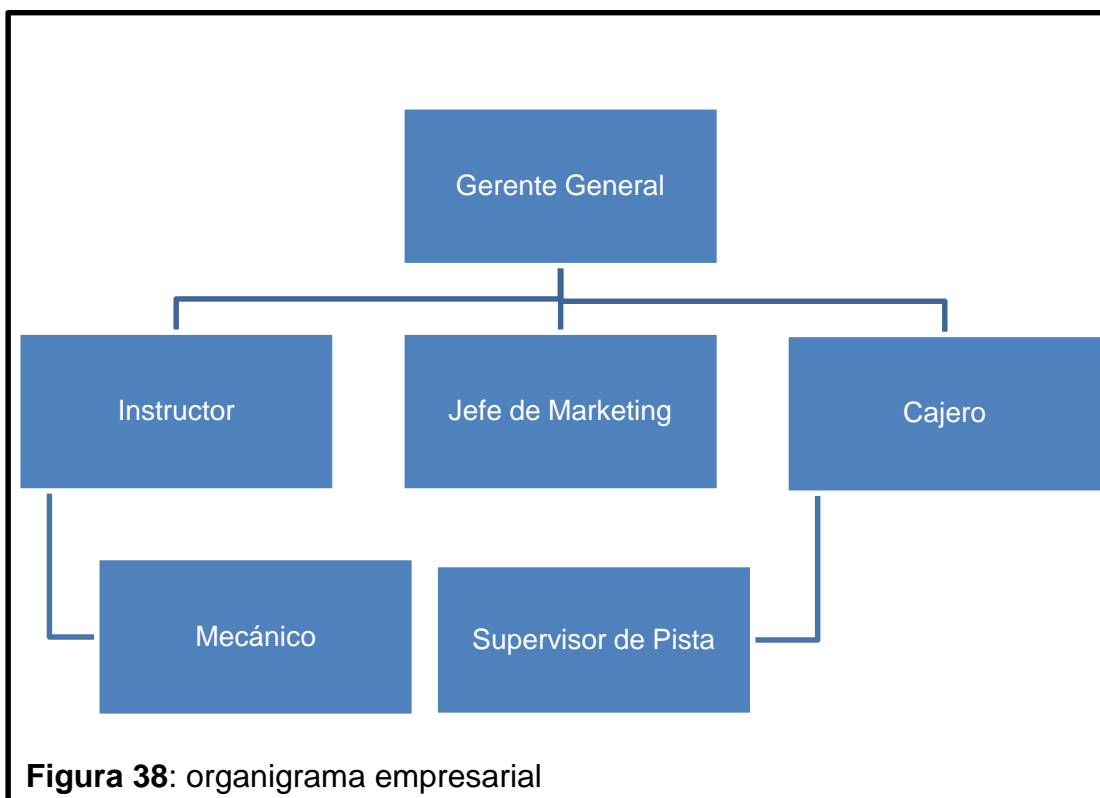


Figura 38: organigrama empresarial

La organización del organigrama se basa por niveles jerárquicos para el manejo de la empresa, se han dispuesto todos los cargos considerados pertinentes para el mejor manejo del negocio, buscando estar relacionado de una manera directa con los clientes. Esta estructura pretende que el trabajo en equipo sea el principal factor del modelo del negocio basado por sus objetivos para conseguir una satisfacción total del cliente.

6.2. Personal administrativo clave y sus responsabilidades.

“Cotopaxi Racing Karts” es una empresa que busca crear bases sólidas para el mejor manejo del negocio, lo que se quiere lograr es cumplir la misión y visión empresarial en un entorno de trabajo agradable tanto como para el empleador como para los empleados.

Para el negocio se necesitara un equipo poli funcional que pueda cumplir las funciones propuestas de la mejor manera; a continuación se describirá las funciones de cada miembro del equipo de trabajo.

6.2.1. Descripción de funciones.

Tabla 16: Funciones Gerente General

Cargo: Gerente General
<ul style="list-style-type: none"> • Planeación estratégica para cumplir los objetivos planteados. • Selección, contratación y capacitaciones al personal. • Supervisar empleados • Revisar y controlar resultados financieros. • Controlar y promover servicios de calidad. • Control general del proyecto. • Representación legal de la compañía. • Pagos al equipo de trabajo.

Tabla 17 Funciones del Jefe de Marketing

Cargo: Jefe de Marketing
<ul style="list-style-type: none"> • Crear estrategias de marketing, mantener comunicación interactiva con los clientes, clubes de <i>Karting</i> y la FEDAK. • Realizar campañas de publicidad para captar la atención del cliente.

Tabla 18: Funciones del supervisor de pista

Cargo: Supervisor de pista
<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar las normas de seguridad durante aprendizaje, entrenamiento, competencia y recreación. • Enseñar las funciones básicas de manejo para el correcto desempeño en el área recreacional. • Cobro a clientes.

Tabla 19: Funciones del instructor

Cargo: Instructor
<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar, estructurar y dictar los cursos de manejo de alta competencia y de recreación. • Velar por la seguridad de los clientes de la escuela de conducción de <i>karts</i>.

Tabla 20: funciones del mecánico

Cargo: Mecánico
<ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento preventivo y correctivo de los Go-Karts. • Puesta a punto de los Go- Karts.

Tabla 21: Funciones del cajero

Cargo: Cajero
<ul style="list-style-type: none"> • Cobranzas de los servicios • Reporte al gerente general sobre las ventas realizadas.

6.2.2. Equipo de trabajo.**Tabla 22:** Perfil Gerente General

Cargo:	Gerente General
Sexo:	Masculino – femenino
Edad:	25 años en adelante
Educación:	Licenciatura en Administración o afines.
Origen:	Ambato o Latacunga
Experiencia:	Experiencia de 2 años en cargos administrativos.
Aptitudes:	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de personas • Visionario • Motivador • Buena presencia • Organizado • Resolución de problemas.
Sueldo:	\$1200

Tabla 23: Perfil del Jefe de Marketing

Cargo:	Publicista
Sexo:	Masculino/ femenino
Edad:	26 años en adelante
Educación:	Lic. en Publicidad
Experiencia:	2 años en manejo del <i>social media</i>
Origen:	Ambato o Latacunga
Aptitudes:	Puntal Creativo Honrado Amigable Trabajo en equipo Apertura al aprendizaje.
Sueldo:	\$500

Tabla 24: Perfil supervisor de pista

Cargo:	Supervisor de pista
Sexo:	Masculino
Edad:	20 en adelante.
Educación:	Bachiller
Origen:	Ambato o Latacunga
Experiencia:	No Necesaria, se lo capacitará
Aptitudes:	Servicial Responsable Cordialidad trato con los clientes Proactivo.
Sueldo:	\$363

Tabla 25: Perfil instructor

Cargo:	Instructor de escuela de manejo
Sexo:	Masculino
Edad:	25 años en adelante
Educación:	Piloto de automovilismo deportivo, licencia FEDAK
Experiencia:	3 años en competencias
Origen:	Ambato o Latacunga.
Aptitudes:	Responsable.
	Seguro.
	Buena forma física.
	Aptitud de enseñanza.
	Puntual.
Sueldo:	400

Tabla 26: Perfil cajero

Cargo:	Cajero
Sexo:	Masculino/ femenino
Edad:	20 años en adelante
Educación:	Bachiller
Experiencia:	Sin experiencia, se lo capacitará
Origen:	Ambato o Latacunga
Aptitudes:	Responsable. Seguro Puntual.
Sueldo:	\$372

Tabla 27: Perfil mecánico

Cargo:	Mecánico
Sexo:	Masculino
Edad:	25 años en adelante
Educación:	Ing. Mecánico
Experiencia:	3 años en preparación, reparación de automóviles o Karts.
Origen:	Ambato o Latacunga
Aptitudes:	Responsable. Seguro Puntual.
Sueldo:	600

6.3. Compensación a administradores, inversionistas y accionistas.

La compensación de los trabajadores será manejado a través del rol de pagos, con los respectivo montos establecidos en el contrato, todos los empleados por ley deberán estar afiliados al IESS, por lo tanto cuentan con los beneficios establecidos como el décimo tercero

Tabla 28: Nomina primer año

<u>NOMINA A INVERTIR</u>									
<u>2015</u>									
TIPO	BASICO	CANTIDAD	TOTAL	DECIMO 4	DECIMO 3	F.R.	AP. PATRONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Instructor de Cursos	400,00	1,00	400,00	26,50	33,33	33,33	48,60	541,77	6.501,20
Supervisor de Pista	363,00	1,00	363,00	26,50	30,25	30,25	44,10	494,10	5.929,25
Gerente General	1.200,00	1,00	1.200,00	26,50	100,00	100,00	145,80	1.572,30	18.867,60
Jefe de Marketing	500,00	1,00	500,00	26,50	41,67	41,67	60,75	670,58	8.047,00
Mecánico	600,00	1,00	600,00	26,50	50,00	50,00	72,90	799,40	9.592,80
Cajero	372,00	1,00	372,00	26,50	31,00	31,00	45,20	505,70	6.068,38
TOTAL NOMINA	3.435,00	6,00	3.435,00	159,00	286,25	286,25	417,35	4.583,85	55.006,23

6.4. Política de empleo y beneficios.

Las personas que aspiren formar parte del Cotopaxi Racing Karts deberán cumplir a cabalidad los requisitos mencionados en el perfil del trabajador, para la presentación de la hoja de vida deberá contener la siguiente información:

- La hoja de vida debe tener una foto actualizada del aspirante, edad, estudios, experiencia laboral, cursos, dominio de idioma.
- Deberán estar preparados para una entrevista.
- Pruebas de conocimiento.
-

Como política de Cotopaxi Racing Karts los aspirantes a cada cargo en un principio tendrán un contrato de duración de 3 meses, periodo que estarán a prueba en la empresa. Una vez superado este periodo de prueba se procederá a firmar un contrato con mayor duración.

El proceso interno para contratar a una persona deberá ser muy bien analizado las hojas de vida de cada aspirante para tomar la mejor decisión en cuanto a la contratación de personal, siendo este el más adecuado para el entorno del negocio, una vez hecho este proceso de elección el encargado en realizar las entrevistas será el gerente general, quien también es el indicado a seleccionar el mejor perfil que se adapte para la contratación.

6.5. Derecho y restricciones de accionistas e inversores.

Para el correcto desenvolvimiento de la empresa es necesario que los accionistas apoyen a que se cumplan los objetivos trazados por el establecimiento.

Los accionistas tienen voz y voto para participar en las decisiones que se vayan a tomar dentro del negocio; en este caso Cotopaxi Tennis Club al ser el

dueño de la pista tiene que aprobar todas las áreas de construcción de las instalaciones y adecuaciones a efectuarse en la pista; así como también revisar los estados financieros para la repartición de las utilidades pactadas anteriormente.

En el caso de que una persona quiera ser parte del proyecto del Cotopaxi Racing Karts es necesaria la aprobación del 51% de los miembros accionistas. Siendo analizado a detalle si es necesario o no la inclusión de un nuevo inversionista.

6.6. Equipo de asesores y servicios.

Al ser Cotopaxi Racing Karts un negocio nuevo, los accionistas no cuentan con todos los conocimientos pertinentes para el buen manejo administrativo.

Como se mencionó anteriormente la pista está ubicada dentro del Cotopaxi tenis Club, por lo tanto, en conjunto con un abogado y acorde a los estatutos del club se deberá firmar un convenio a largo plazo (10 años mínimo) donde se detalle todos los aspectos a considerar para que no exista ningún tipo de problema y el negocio sea duradero.

Cabe recalcar que esto se haría para salvaguardar la inversión de los accionistas y que no exista riesgo alguno en invertir dinero en esta pista.

Cada determinado tiempo se contrataran servicios de asesor contable que nos de apoyo en la parte financiera y también este a cargo de los temas legales y tributales.

7. Capítulo VII. Cronograma general.

En este capítulo, se explicara todas las actividades necesarias para poner el negocio, así como un análisis sobre los riesgos e imprevistos que se puedan presentar durante la implementación del proyecto.

7.1. Actividades necesarias para poner el negocio en marcha.

Tabla 29: Actividades para poner el negocio en marcha

1	Negociación con el presidente del Cotopaxi tenis Club para aprobación del proyecto.
2	Elaboración y aprobación del plan de negocios.
3	Reserva de nombre en la superintendencia de compañías
4	Elaboración de estatutos
5	Apertura de cuenta bancaria
6	Escritura pública
7	Aprobación del estatuto
8	Permisos municipales
9	Inscripción de compañía
10	Importación de los <i>Go-Karts</i>
11	Construcción de áreas administrativas y <i>Pits</i> compra de los implementos de oficina
12	Compra de los implementos nacionales para la práctica del Karting
13	Negociación con la FEDAK para que nuestra pista sea parte del campeonato nacional
14	Planificación de estrategias para ser implementadas en la publicidad y promoción
15	Construcción de página web y redes sociales
16	Proceso de reclutamiento del personal
17	Selección y contratación del personal
18	Inducción y capacitación del personal
19	Campaña de lanzamiento en medios de comunicación
20	Inicio de Actividades

Tomado de Cuida tu futuro, 2015, p .1.

7.2 Diagrama de Gantt.

El diagrama de Gantt es una herramienta gráfica que se utiliza principalmente para la gestión de proyectos, que su principal objetivo es plasmar todas las actividades para la puesta en marcha con un periodo de temporalización. (Business School, 2014, p.1).

A continuación se presentara el diagrama de Gantt del negocio:

Tabla 30: Diagrama de Gantt

	ACTIVIDAD	DURACION	COMIENZO	FIN	2014			2015												2016
					OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE
1	Negociación con el presidente del Cotopaxi tenis Club para aprobación del proyecto y firma de contrato	15 días	01-oct-14	15-oct-14																
2	Elaboración y aprobación del plan de negocios	180 días	01-oct-14	30-mar-15																
3	Constitución legal de la compañía	60 días	01-abr-15	01-jun-15																
4	Importación de los Go-Karts	90 días	01-abr-15	30-jun-15																
5	Construcción de áreas administrativas y Pits	60 días	01-abr-15	30-may-15																
6	compra de los implementos de oficina	30 días	01-jun-15	30-jun-15																
7	Compra de los implementos nacionales para la prácticta del Karting	30 días	01-jun-15	01-jul-15																
8	Negociación con la FEDAK para que nuestra pista sea parte del campeonato nacional	45 días	01-jul-15	15-ago-15																
9	Planificación de estrategias para ser implementadas en la publicidad y promoción	30 días	16-ago-15	16-sep-15																
10	Construcción de página web y redes sociales	30 días	17-sep-15	17-oct-15																
11	Proceso de reclutamiento del personal	30 días	01-nov-15	30-nov-15																
12	Selección y contratación del personal	5 días	01-dic-15	05-dic-15																
13	Inducción y capacitación del personal	7 días	06-dic-15	13-dic-15																
14	Campaña de lanzamiento en medios de comunicación	30 días	15-dic-15	14-ene-16																
15	Inicio de Actividades	1 día	15-ene-16	15-ene-16																

7.3. Riesgos e imprevistos.

Una vez realizado el diagrama de Gantt, es necesario tener en cuenta que al momento de ejecutar las actividades para la puesta en marcha del negocio podríamos encontrarnos con imprevistos y riesgos que podrían aplazar la terminación del proyecto. Para evitar cualquier tipo de imprevisto es necesario realizar una planificación basada en posibles riesgos para lograr disminuirlos en caso de que se presenten durante la ejecución del proyecto.

Las principales actividades encontradas en el diagrama que podrían tener un mayor riesgo para el proyecto son:

- **Acuerdo con el presidente del Cotopaxi Tennis Club**

Al momento de llegar a un acuerdo con el señor presidente del Cotopaxi Tennis Club, es de vital importancia firmarlo mediante una notaría a largo plazo con todos los respectivos puntos sobre el acuerdo. Mediante este documento que se deberá cumplir a cabalidad para evitar cualquier tipo de multas por incumplimiento de contrato y a la vez para garantizar la rentabilidad del proyecto.

- **Constitución de la compañía**

A constituir una empresa, hay que tener en cuenta que puede haber demoras en los procesos internos de cada entidad que sean requeridos por la ley del estado ecuatoriano.

Teniendo en cuenta que factores ajenos a nuestra labor, como Superintendencia de Compañías, Registro Mercantil, SRI y los Bancos podrían atrasar nuestro proyecto, es necesario y de vital importancia estar presionando a cada entidad que cumplan los tiempos estipulados por la ley del estado ecuatoriano.

Si no se cumplen todos los tiempos establecidos, será necesario reprogramar las actividades dispuestas por el diagrama.

- **Importación de los *Go-Karts***

Este es el punto más importante a tomar en cuenta en cuanto a los riesgos e imprevistos que se pudieran efectuar durante la importación, debido a que los *Go-Karts* son la pieza elemental del proyecto para su funcionamiento.

Una vez llegado a la aduana del Ecuador, es de vital importancia realizar el pago de los impuestos de la manera más rápida posible para agilizar el proceso de desaduanar los *Go-Karts* y de igual manera estar pendientes y en constante contacto con la persona encargada de la aduana.

Los papeles de exportación deben estar en regla y no exista ningún tipo de problema al arribo del país.

- **Construcción de las áreas completarías a la pista**

Se debe contratar a una constructora que tenga experiencia en el mercado y sepa cumplir con los plazos estipulados para evitar cualquier tipo de demora, ya que si esta existiera todo el cronograma de actividades debería ser cambiado ya que no habría lugar administrativo donde se puedan ejecutar las demás actividades. Como se mencionó anteriormente Cotopaxi Racing Karts ya tiene visto una constructora que se comprometió a acabar la obra en los tiempos establecidos mediante la firma de un contrato con cláusulas económicas si es que se llegara a tener algún problema.

- **Contratación del personal**

Al ser una empresa que dentro de su organigrama organizacional no contaría con un número alto de trabajadores, la selección del personal se deberá efectuar minuciosamente. Esta empresa de carácter deportivo, debe buscar perfiles de trabajo que hayan tenido experiencia en el ámbito automovilístico para poder cumplir los objetivos planteados sobre todo en el área de aprendizaje y conducción competitiva. Para la contratación del personal en esta área pediremos apoyo a la Federación Ecuatoriana de Automovilismo y Kartismo Deportivo (FEDAK) que nos ayude con una lista de pilotos tanto de la provincia de Cotopaxi y Tungurahua para realizar el proceso de selección.

8. Capítulo VIII. Riesgos críticos, problemas y supuestos.

En este capítulo se establecen los supuestos y criterios utilizados para el desarrollo del plan de negocios; igualmente se citan los riesgos y problemas que pueden presentarse.

8.1. Supuestos y criterios utilizados.

- Cotopaxi Racing Karts iniciará sus actividades en la provincia de Cotopaxi en la Ciudad de Latacunga, con alcances a los habitantes de Latacunga y Ambato.
- El segmento al que se dirige este proyecto es desde los 5-49 años de edad que residan en las provincias de Cotopaxi y Tungurahua.
- El mercado objetivo es de 13633 personas; de ese mercado se quiere acaparar el 10% siendo el mercado real objetivo; a pesar de tener una aceptación mucho mejor sobre el servicio se decidió ser lo más conservadores posibles.
- Está dirigido a un nivel socioeconómico medio-alto y alto.
- Los medios elegidos para promocionar la pista de karting son los más apropiados para el medio.
- Para la elaboración de la tabla de amortización se utilizó una tasa de interés del 5,39% y una tasa efectiva del 16,29% acorde de acuerdo a las tasas manejadas por el Banco Produbanco.
- La principal fuente de ingresos del negocio son los servicios ofertados como el arrendamiento de los Go-karts.
- Las proyecciones de ventas se las realizó en 3 escenarios: pesimista, normal y conservador.
- Para la inversión inicial es necesario tener un capital alto debido a que se debe importar los Go-Karts y empezar a construir las readecuaciones de la pista como, la zona de oficinas, Pits y camerinos.

8.2. Riesgos y problemas principales.

A continuación se indicaran algunos de los principales riesgos y problemas que se pueden dar para el funcionamiento del negocio:

- Problemas legales con el Cotopaxi Tenis Club.
- Cambios arancelarios.
- Cambios en tasas de interés Bancarias.
- Posibilidad de que la demanda sea mayor que la oferta.
- Competencia pueda poner un servicio con las mismas características.
- Los instructores no estén bien capacitados y no orienten de una buena manera a los estudiantes de la escuela de karting.

En el caso de que surjan estos posibles problemas, las soluciones más adecuadas serian:

- Al momento de firmar el contrato que nos permita utilizar la pista del Cotopaxi Tenis Club, se debe poner una serie de cláusulas con una fuerte suma de dinero como multa si es que el club decida tomar alguna acción en contra de Cotopaxi Racing Karts una vez establecidos todos los términos legales. El contrato debe ser no menor a los 8 años de duración para asegurar la inversión.
- Se intentará realizar una sola importación con los *Go-Karts* necesarios para satisfacer la demanda, así asegurar los aranceles en una sola importación; en caso de requerir más implementos se deberá estar pendiente de cómo se encuentra la situación del país para realizar otra importación.
- Si la demanda es mayor que la oferta, se analizará la posibilidad de realizar una importación con más *Go-Karts*, sin embargo cabe recalcar que hay un número máximo permitido en pista de *Karts*. Para esto también se platería la opción de ampliar nuestros horarios de atención.

- Si la situación es al revés; es decir si la oferta es mayor a la demanda, nos plantearemos estrategias para incentivar al mercado meta.
- Si la competencia se pone un servicio con los mismos beneficios, Cotopaxi Racing Karts tiene como objetivo el estar al pendiente de cómo se desenvuelven los mejores centros de *karting* a nivel mundial para poder sacar ideas y mejorar nuestro proyecto.
- Para mantener la calidad de nuestros servicios se realizaran capacitaciones y controles sobre la metodología de enseñanza en la escuela de *karting* y también sobre relaciones con los clientes.

9. Capítulo IV. Plan Financiero.

9.1. Inversión inicial.

Tabla 31: Inversión inicial Cotopaxi Racing Karts

INVERSIÓN INICIAL	
Maquinaria y equipo	90.417,68
Adecuaciones	120.440,00
Muebles y enseres	6.016,07
Indumentaria	3.304,00
Capital de trabajo	11.164,24
Gastos de constitución	1.624,00
TOTAL INVERSION INICIAL	232.965,99

El cálculo de la inversión inicial de este proyecto haciende a un valor de **\$232.965,99**, valor que se desglosa en los siguientes rubros: Gastos de constitución de la empresa se refiere a valores que se tendrán que pagar para la conformación de esta empresa a los abogados, gastos notariales y aportes de capitalización inicial, los mismos que se detallan en el siguiente cuadro:

Tabla 32: Gastos de constitución

Tipo	Valor	Cant	Sub Total	IVA	Total
Gastos Notariales y varios	450,00	1,00	450,00	54,00	504,00
Gastos Honorarios Abogados	600,00	1,00	600,00	72,00	672,00
Aportes Capitalización Inicial	400,00	1,00	400,00	48,00	448,00
Total por Gastos de Constitución					1.624,00

1. Gastos de infraestructura física, dentro de este rubro se encuentra valores que se invertirán en la construcción y adecuación de las oficinas, área de PITS y aulas de clase; valores que se detallan en el siguiente cuadro.

Tabla 33: Gastos de adecuaciones

Tipo	Edificacion	Val. Mts2	Cant	Sub Total	IVA	Total
Oficinas Administrativas	1,00	600,00	35,00	21.000,00	2.520,00	23.520,00
Area de Pits	1,00	400,00	15,00	6.000,00	720,00	6.720,00
Aulas de Clase	2,00	600,00	15,00	18.000,00	2.160,00	20.160,00
Vestidores / Baterias Sanitarias	1,00	450,00	15,00	6.750,00	810,00	7.560,00
Adecuación Pista	1,00	1.800,00	30,00	54.000,00	6.480,00	60.480,00
Torre de control	1,00	GLB		1.785,00	215,00	2.000,00
Total Adecuaciones						120.440,00

2. Muebles enseres y equipos de cómputo; el valor requerido para estos rubros asciende a **\$ 6.016,07** dólares, valor que se distribuye de la siguiente manera:

Tabla 34: Muebles y enseres Cotopaxi Racing Karts

MUEBLES Y ENSERES / EQUIPO DE COMPUTO						
Tipo	Valor	Cant	Sub Total	IVA	Total	
Computadores DELL AOI	702,46	3,00	2.107,38	252,89	2.360,27	
Estaciones de Trabajo	290,00	3,00	870,00	104,40	974,40	
Pantalla Led	700,00	1,00	700,00	84,00	784,00	
VEHICULOS	79.209,85	6,00	1.470,00	176,40	1.897,40	
Total por Muebles y Enseres / Equipo de Computo						6.016,07

3. Maquinarias y equipos; en este rubro constan todos equipos necesarios que requieren de una importación puesto que en el mercado local no hay oferta de este tipo de productos, estos valores han sido calculados con el pago de aranceles y tributos que este tipo de productos exige. Estos valores se detallan en el siguiente cuadro:

Tabla 35: Maquinaria y equipos para el funcionamiento

Tipo	Val. Unit	Cant	Sub Total	IVA	ICE	Total
GO KART LR-5	6.650,12	5,00	33.250,60	3.990,07	1.712,41	38.953,08
GO KART GT-4	7.815,03	5,00	39.075,17	4.689,02	2.012,37	45.776,56
CONTROLES	1.287,22	1,00	1.287,22	154,47	66,29	1.507,98
CAJAS RECEPTORAS	357,73	8,00	2.861,84	343,42	147,38	3.352,65
CRONOMETRO DIGITAL	706,29	1,00	706,29	84,75	36,37	827,42
Total por Maquinaria y Equipos						90.417,68

4. Inventario inicial, dentro de este rubro consta la adquisición de los implementos necesarios para la práctica de este deporte, los mismos que se pueden encontrar en el mercado local y se detallan en el siguiente cuadro:

Tabla 36: Inventario para la práctica del *karting*.

INDUMENTARIA						
Tipo	Val. Unit	Cant	Sub Total	IVA	Total	
Cascos S-M-L	70,00	10,00	700,00	84,00	784,00	
Collarines de Seguridad S-M-L	40,00	10,00	400,00	48,00	448,00	
Guantes S-M-L	25,00	10,00	250,00	30,00	280,00	
Trajes Adultos	5,00	170,00	850,00	102,00	952,00	
Trajes Niños	5,00	150,00	750,00	90,00	840,00	
Total por Inventario Inicial						3.304,00

5. Capital inicial de trabajo; este valor corresponde a la cantidad necesaria de dinero que se necesita para el funcionamiento del primer mes del proyecto, y corresponde a rubros tales como sueldos, seguridad social y otros rubros que se detallan en el siguiente cuadro:

Tabla 37: Capital de trabajo

Sueldos	3.600,00
Aportes IESS	613,58
Provisiones	1.000,67
Arriendos	2.500,00
Suministros y Materiales	300,00
Publicidad	200,00
Mantenimiento	2.250,00
Servicios Básicos	700,00
Total por Capital de Trabajo	11.164,24

9.2. Fuentes de ingreso.

Como se detalla en el capítulo 4, Cotopaxi Racing Karts, tiene como principal fuente de ingresos el arrendamiento de los *Go-Karts* y también la escuela de *Karting*; a continuación se detallan los precios y los servicios ofertados con las proyección de ventas de manera anual.

A continuación se detalla las fuentes de ingresos proyectadas durante los primeros 5 años; tomando en cuenta un escenario conservador detallado en la tabla 10 del capítulo número 3.

Para el primer año se tomará en cuenta un porcentaje menor al resultado de la investigación de mercados, debido a que se quiere tener la postura lo más conservadora posible. Para los siguientes años se crecerá acorde al crecimiento de la industria, incentivando la compra del servicio con fuertes campañas de publicidad.

Tabla 38: Detalles de ventas y fuentes de ingreso proyectadas.

CURSOS	VALOR	Cantidad	VALOR TRIMESTRE	ALUMNOS	TOTAL VTA
NIVEL 1	125,00	2,00	250,00	2,00	500,00
NIVEL 2	137,00	2,00	274,00	2,00	548,00
NIVEL 3	150,00	2,00	300,00	2,00	600,00
TOTAL					1.648,00
ALQUILER					
MINUTOS	VALOR	CANTIDAD	VALOR DIA	DIAS LABORADOS	TOTAL VTA
15	10,00	86,00	860,00	20,00	17.200,00
30	18,00	10,00	180,00	20,00	3.600,00
60	30,00	4,00	120,00	20,00	2.400,00
TOTAL					23.200,00
TOTAL MES					24.848,00

Tabla 39: Porcentaje de crecimiento de la industria 9 %

Fuentes de ingreso	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Alquiler Go-Karts	\$ 278.400,00	\$ 303.456,00	\$ 330.767,04	\$ 360.536,07	\$ 392.984,32
Escuela de Karting	\$ 19.776,00	\$ 21.555,84	\$ 23.495,87	\$ 25.610,49	\$ 27.915,44
TOTAL	\$ 298.176,00	\$ 325.011,84	\$ 354.262,91	\$ 386.146,57	\$ 420.899,76



9.3. Costo fijo y costo variable y semi-variable.

9.3.1. Costo Fijo.

Los costos fijos están constituidos por ciertos montos, independientemente de las ventas de la empresa, es decir son permanentes mientras la empresa esté en funcionamiento.

En la siguiente tabla se detalla los costos Fijos de la empresa.

Tabla 40: Costos fijos

TIPO	BASICO	CANTIDAD	TOTAL	DECIMO 4	DECIMO 3	F.R.	AP. PATRONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Instructor de Cursos	450,00	2,00	900,00	26,50	75,00	75,00	109,35	1.185,85	14.230,20
Supervisor de Pista	400,00	2,00	800,00	26,50	66,67	66,67	97,20	1.057,03	12.684,40
Gerente General	1.200,00	1,00	1.200,00	26,50	100,00	100,00	145,80	1.572,30	18.867,60
Jefe de Marketing	550,00	1,00	550,00	26,50	45,83	45,83	66,83	734,99	8.819,90
Mecánico	600,00	2,00	1.200,00	26,50	100,00	100,00	145,80	1.572,30	18.867,60
Cajero	400,00	1,00	400,00	26,50	33,33	33,33	48,60	541,77	6.501,20
TOTAL NOMINA	3.600,00	9,00	5.050,00	159,00	420,83	420,83	613,58	6.664,24	79.970,90

GASTO PUBLICIDAD	200,00	2.400,00
ARRIENDOS	2.500,00	30.000,00

9.3.2. Costo variable y semi-variable.

En este caso los Costos Variables si van a variar dependiendo del volumen de las ventas, debido que al ser un servicio que se necesita materia prima complementaria (Gasolina) variara acorde a las ventas. En la siguiente tabla se detallaran los costos variables:

Tabla 41: costos variables

RUBRO	VALOR	Anual
AGUA	30,00	360,00
LUZ	500,00	6.000,00
INTERNET	70,00	840,00
TELEFONO	100,00	1.200,00
TOTAL	700,00	8.400,00

GASTO MANTENIMIENTO	Mensual	Anual
MECANICA	400,00	4.800,00
LIMPIEZA	400,00	4.800,00
REPUESTOS	850,00	10.200,00
MANTEM PISTA	100,00	1.200,00
COMBUSTIBLES	500,00	6.000,00
TOTAL	2.250,00	27.000,00

GASTOS FINANCIEROS		
COSTOS BANCARIOS	20,00	240,00
COMISION TARJETAS	559,08	6.708,96

9.4. Margen bruto y margen operativo.

Margen Bruto.

El margen bruto refleja los ingresos por venta del negocio menos los costos de venta; en la siguiente tabla se refleja el margen operativo del negocio:

Tabla 42: Margen bruto

MARGEN BRUTO	Mensual	Anual
Ventas Alquiler	23.200,00	278.400,00
Costo Alquiler	6.129,76	73.557,11
Margen Bruto Vtas Alquiler	17.070,24	204.842,89
Ventas Cursos	1.648,00	19.776,00
Costo Cursos	435,42	5.225,09
Margen Bruto Vtas Cursos	1.212,58	14.550,91
TOTAL MARGEN BRUTO	18.282,82	219.393,80

Los costos de alquiler y los costos de cursos serán detallados en el anexo # 7

Margen Operativo.

El margen operativo por otro lado es el resultado de la resta del margen bruto menos gastos operacionales, en la siguiente tabla se detalla el margen operativo del negocio:

Tabla 43: Margen operativo

MARGEN OPERATIVO	Mensual	Anual
Margen Bruto Ventas Alquiler	17.070,24	204.842,89
Gastos de Administración y Ventas	7.390,74	88.688,84
MARGEN OPERATIVO VTAS ALQUILER	9.679,50	116.154,05
Margen Bruto Ventas Cursos	1.212,58	14.550,91
Gastos de Administración y Ventas	525,00	6.299,97
MARGEN OPERATIVO VENTAS CURSOS	687,58	8.250,94
MARGEN OPERATIVO	10.367,08	124.404,99

Los gastos de administración y ventas serán detallados en el anexo #8

9.5. Estado de resultados actual y proyectado.

El estado de resultados debe proporcionar información sobre las pérdidas y ganancias proyectadas en un lapso de 5 años; es decir se debe identificar las fuentes de ingreso así como los costos y gastos relacionadas con ellos. A continuación se detalla el estado de resultados en la siguiente tabla:

Tabla 44: Estado de resultados con proyeccion a 5 años

ESTADO DE RESULTADOS					
CUENTAS	2016	2017	2018	2019	2020
INGRESOS	298.176,00	325.011,84	354.262,91	386.146,57	420.899,76
COSTOS	78.782,20	85.872,60	93.601,13	102.025,23	111.207,50
UTILIDAD BRUTA	219.393,80	239.139,24	260.661,77	284.121,33	309.692,25
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	75.937,66	85.050,18	95.256,20	106.686,94	119.489,38
DEPRECIACIONES	19.051,15	19.051,15	19.051,15	19.051,15	19.051,15
INTERES BANCARIO	10.888,31	8.254,75	5.247,13	1.948,68	-
UTILIDAD OPERATIVA	113.516,68	126.783,17	141.107,30	156.434,56	171.151,73
Participación Laboral	17.027,50	19.017,48	21.166,09	23.465,18	25.672,76
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	96.489,18	107.765,69	119.941,20	132.969,38	145.478,97
Impuesto a la Renta	21.227,62	23.708,45	26.387,06	29.253,26	32.005,37
UTILIDAD FINAL	75.261,56	84.057,24	93.554,14	103.716,12	113.473,60
INV INICIAL	232.965,99				
MARGEN NETO	0,25	0,26	0,26	0,27	0,27

9.6. Balance general actual y proyectado.

El balance general es considerado como la situación de la empresa en un momento dado; es muy importante que el valor de saldo de efectivo, cajas y bancos sea el mismo que se obtuvo en el flujo de efectivo.

Tabla 45: Balance general Actual y proyectado

BALANCE GENERAL	2016	2017	2018	2019	2020
ACTIVOS					
ACTIVOS CORRIENTES	243.481,22	325.980,45	415.325,42	511.871,84	649.356,27
Bancos	231.057,22	312.438,29	400.564,46	495.782,40	631.818,78
Cuentas por Cobrar Clientes	12.424,00	13.542,16	14.760,95	16.089,44	17.537,49
Inventarios	-				
ACTIVOS NO CORRIENTES	80.555,08	61.503,94	42.452,79	23.401,65	4.350,50
Propiedad Planta y Equipo	99.606,23	99.606,23	99.606,23	99.606,23	99.606,23
Dep. Acumulada Planta y Equipo	(19.051,15)	(38.102,29)	(57.153,44)	(76.204,58)	(95.255,73)
TOTAL ACTIVOS	324.036,30	387.484,39	457.778,21	535.273,49	653.706,77
PASIVOS					
PASIVOS CORRIENTES	38.255,12	42.725,93	47.553,16	52.718,45	57.678,13
Participación Laboral	17.027,50	19.017,48	21.166,09	23.465,18	25.672,76
Impuesto a la Renta	21.227,62	23.708,45	26.387,06	29.253,26	32.005,37
PASIVOS NO CORRIENTES	84.553,63	59.473,67	31.386,12	-	-
Préstamos Bancarios	84.553,63	59.473,67	31.386,12	-	-
TOTAL PASIVOS	122.808,75	102.199,60	78.939,28	52.718,45	57.678,13
PATRIMONIO					
Capital Social	125.965,99	125.965,99	125.965,99	125.965,99	125.965,99
Utilidades Retenidas	-	75.261,56	159.318,80	252.872,94	356.589,06
Utilidad / Pérdida del Ejercicio	75.261,56	84.057,24	93.554,14	103.716,12	113.473,60
TOTAL PATRIMONIO	201.227,55	285.284,79	378.838,93	482.555,04	596.028,64
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	324.036,30	387.484,39	457.778,21	535.273,49	653.706,77

9.7. Estado de flujo de efectivo actual y proyectado.

El Estado de flujo de efectivo registra los movimientos que la empresa realiza durante un periodo de tiempo; estos se proceden de 3 tipos de actividades, de operación, inversión y actividades de financiamiento. El estado de efectivo ya que muestra las necesidades de financiamiento que la empresa va a tener en un futuro

Tabla 46: Flujo actual y proyectado.

	2016	2017	2018	2019	2020
Flujo actual y proyectado METODO DIRECTO					
COTOPAXI RACING KARTS					
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO					
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016					
(Expresado en U.S. Dólares)					
FLUJOS DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN:					
Recibido de clientes	285.752,00	323.893,68	353.044,12	384.818,08	419.451,71
Pagado a proveedores y empleados	(154.719,86)	(170.922,78)	(188.857,33)	(208.712,17)	(230.696,88)
Intereses recibidos	-	-	-	-	-
Intereses pagados	(10.888,31)	(8.254,75)	(5.247,13)	(1.948,68)	-
15% participación trabajadores	(0,00)	(17.027,50)	(19.017,48)	(21.166,09)	(23.465,18)
Impuesto a la renta	(0,00)	(21.227,62)	(23.708,45)	(26.387,06)	(29.253,26)
Efectivo neto proveniente de actividades operativas	120.143,82	106.461,03	116.213,73	126.604,08	136.036,39
FLUJOS DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:					
Compra de propiedades planta y equipo	(99.606,23)	-	-	-	-
Efectivo neto usado en actividades de inversión	(99.606,23)	-	-	-	-
FLUJOS DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:					
Obligaciones bancarias	84.553,63	(25.079,96)	(28.087,55)	(31.386,12)	-
Efectivo neto usado en actividades de financiamiento	84.553,63	(25.079,96)	(28.087,55)	(31.386,12)	-
Aumento neto en efectivo y sus equivalentes	105.091,22	81.381,07	88.126,18	95.217,96	136.036,39
Efectivo y sus equivalentes de efectivo al inicio de año	125.965,99	231.057,21	312.438,28	400.564,46	495.782,42
Efectivo y sus equivalentes al final del año	231.057,21	312.438,28	400.564,46	495.782,42	631.818,81

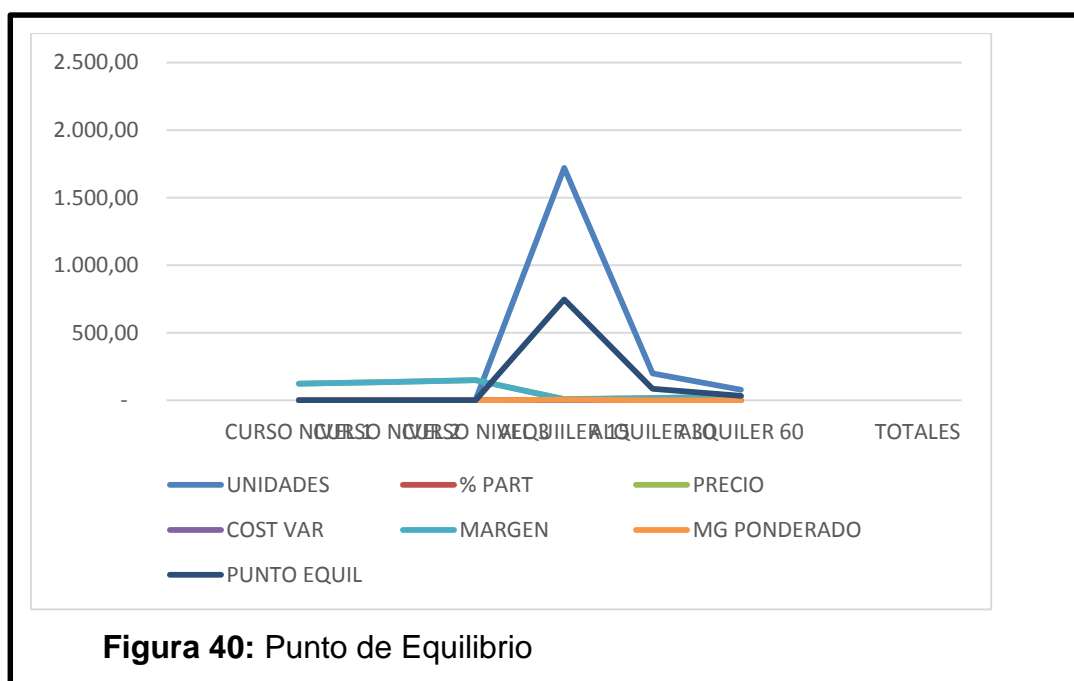
9.8. Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio, sirve para determinar el número mínimo de ventas anuales para que los ingresos sean igual a los gastos; es decir cuando la empresa no tiene ni pérdida ni ganancias.

Tabla 47: Punto de equilibrio

UNIDADES	% PART	PRECIO	COST VAR	MARGEN	MG PONDERADO	PUNTO EQUIL
4,00	0,00	125,00	0,0044	125,00	0,25	1,74
4,00	0,00	137,00	0,0044	137,00	0,27	1,74
4,00	0,00	150,00	0,0044	150,00	0,30	1,74
1.720,00	0,85	10,00	1,8850	8,12	6,94	747,23
200,00	0,10	18,00	0,2192	17,78	1,77	86,89
80,00	0,04	30,00	0,0877	29,91	1,19	34,75
2.012,00	1,00		2,2050	467,80	10,71	874,09

Para poder sacar el punto de equilibrio es necesario vender del mix de servicios 874,09 unidades mensuales para no tener pérdidas ni ganancias; o 874 clientes que utilicen los servicios detallados mensualmente es decir un 43% de mi mercado potencial objetivo.



Para lograr estar en el punto de equilibrio es necesario vender 874 unidades del mix de servicios. Es decir que el negocio no tenga pérdidas ni ganancias.

9.9. Control de gastos importantes.

9.9.1 Análisis de sensibilidad y escenarios.

El análisis de sensibilidad hace referencia a las cantidades vendidas y costos en cuanto al escenario esperado. La variación porcentual para los escenarios será descrita a continuación.

Tabla 48: análisis de sensibilidad, 3 escenarios.

Antes de impuestos				
ESCENARIO	Porcentaje de Crecimiento	VAN	TIR	Tasa de Descuento
Optimista	9%	\$ 447.742,25	67%	10,69%
Conservador	0%	\$ 284.318,74	48%	10,69%
Pesimista	-9%	\$ 152.922,95	32%	10,69%
Despues de impuestos				
ESCENARIO	Porcentaje de Crecimiento	VAN	TIR	Tasa de Descuento
Optimista	9%	\$ 218.343,58	41%	10,69%
Conservador	0%	\$ 109.993,79	27%	10,69%
Pesimista	-9%	\$ 22.878,38	14%	10,69%

9.9.2 Índices financieros.

Mediante los índices financieros se puede analizar el desempeño de la empresa.

Liquidez.

Para calcular los índices de liquidez se los debe calcular mediante 2 formulas, estos sirven para calcular las obligaciones que tiene la empresa en un corto plazo.

Razón corriente= activos corrientes/ pasivos corrientes.

Prueba ácida= (activos corrientes – inventarios) / pasivos corrientes

- Cabe recalcar que en este negocio no hay inventarios.

Tabla 49: Liquidez

RAZÓN CORRIENTE	6,36
PRUEBA ACIDA	6,36

Rentabilidad.

Para calcular la rentabilidad se utilizaron las siguientes formulas:

ROI: Rendimiento/ valor promedio invertido.

ROA: Utilidad operacional/ activos totales promedio.

ROE: Utilidad Neta/ patrimonio promedio

Tabla 50: Rentabilidad

ROI	1,62
ROA	0,68
ROE	0,56

Desempeño.

Tabla 51: Desempeño

ROTACION INVENTARIOS	0
ROTACION INVENTARIO DIAS	0
ROTACION CUENTAS POR COBRAR	24,00
ROTACION CUENTAS POR COBRAR DIAS	15,21

9.10. Valoración.

Para la valoración del proyecto se deben tomar en cuenta los estados financieros proyectados y calcular los flujos de efectivo disponibles del proyecto, estos flujos de efectivo no incluyen ingresos por conceptos de

préstamos, pagos o gastos de intereses; la valuación del proyecto se la calcula de la siguiente manera.

Utilidades antes de impuestos e intereses

+ Depreciación y amortización

- Variación en el capital de trabajo (activos corrientes – pasivos corrientes)
- Gastos de capital.

Tabla 52: Valuación

VALUACIÓN	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	124.404,99
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	19.051,15
VARIACION CAPITAL DE TRABAJO	205.226,10
GASTOS DE CAPITAL	80.555,08
VALUACIÓN	387.312,83

9.10.1. VAN y TIR.

Tabla 53: VAN y TIR.

	Antes de imp.	Despues de imp.
VAN	\$ 284.318,74	\$ 109.993,79
TIR	48%	27%

Se obtuvo un VAN de \$ 109.993,79 dólares después de impuestos , con una TIR del 27% demostrando que el proyecto es viable tomando una postura conservadora al momento de realizar los cálculos financieros en base a la demanda obtenida en la investigación de mercados.

10. Capítulo X. Propuesta del negocio.

En el siguiente capítulo se analizará el financiamiento deseado, estructura de capital, deuda, uso de fondos y el retorno para los inversionistas.

10.1. Financiamiento deseado.

Cotopaxi Racing Karts para su funcionamiento necesita la suma de \$ 232.965,99 para comenzar las actividades.

10.2. Estructura de capital y deuda buscada.

La suma de \$232.965,99 estará dividida en un 46% por un Crédito en el PRODUBANCO y en un 54% por capital propio.

Tabla 54: Capital y deuda buscada

MONTO	PORCENTAJE	TIPO
\$ 125.965,99	54%	SOCIOS
\$ 107.000,00	46%	PRESTAMO
TOTAL:		
232.965,99		

10.3. Capitalización.

Cotopaxi Racing Karts está constituido por 2 accionistas, siendo el principal de ellos el Cotopaxi Tenis Club; cabe mencionar que el aporte del club no es de manera monetaria; su aporte consiste en arrendar su terreno y la pista bajo las condiciones establecidas en un contrato. A continuación se detalla la capitalización:

Tabla 55: Capitalización

Socio principal	\$125.965,99
Cotopaxi Tenis Club	Terreno, Pista, permisos para readecuaciones.

10.4. Uso de fondos.

La inversión inicial será repartida en maquinaria y equipo, muebles y enseres, readecuaciones de oficinas y clases, capital de trabajo y gastos de constitución de la empresa.

Tabla 56: Uso de fondos

INVERSIÓN INICIAL	
Maquinaria y equipo	90.417,68
Adecuaciones	120.440,00
Muebles y enseres	6.016,07
Indumentaria	3.304,00
Capital de trabajo	11.164,24
Gastos de constitución	1.624,00
TOTAL INVERSION INICIAL	232.965,99

10.5. Retorno para el inversionista.**Tabla 57:** Retorno de capital para el inversionista.

Retorno para el Inversionista	380.185,84
--------------------------------------	-------------------

En el transcurso de las proyecciones a 5 años el retorno para el inversionista es de \$380.185,84, cabe mencionar que se empezó con una inversión inicial

de \$125.965,99 lo cual nos indica que invertir en Cotopaxi Racing Karts es una buena inversión.

Con el VAN obtenido de \$ 109.993,79 dólares y con una TIR del 27 % se demuestra la viabilidad del proyecto para su ejecución.

11. Capítulo XI. Conclusiones y recomendaciones.

En la elaboración del plan de negocios surgieron las siguientes conclusiones y recomendaciones.

Para la finalización de este proyecto se tiene proyectado de la siguiente manera:

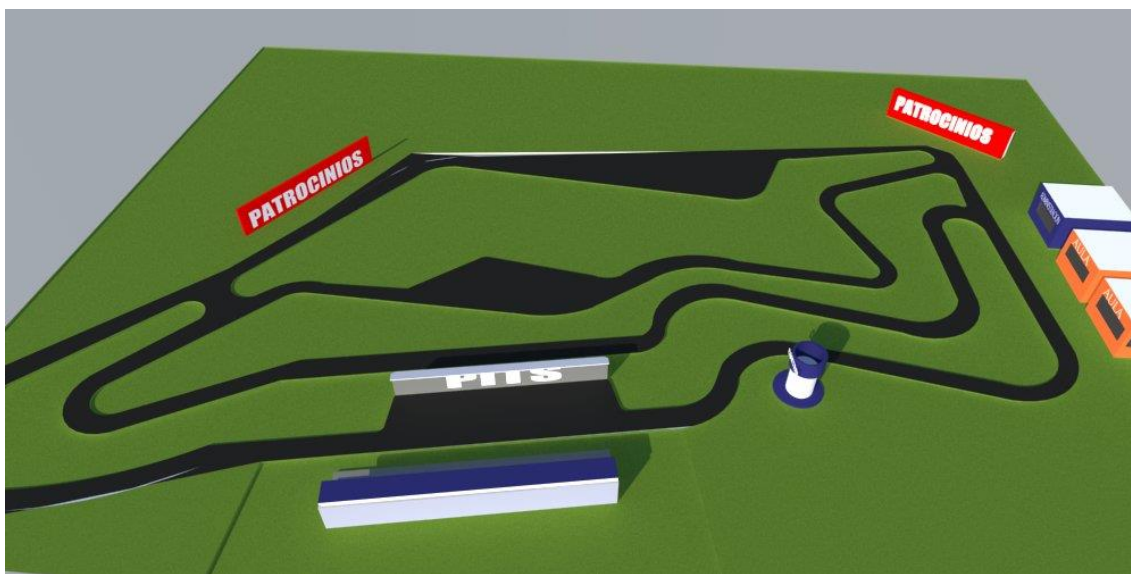


Figura 41: Cotopaxi Racing Karts, establecimiento.

El concepto del negocio es la readecuación y mejoramiento de la pista de karting del Cotopaxi Tenis Club para la conducción recreativa y escuela de conducción, bajo las normas de seguridad requeridas por la FEDAK, para ser el mejor centro de karting recreativo.

Las principales ventajas competitivas es el brindar un servicio profesional de alta calidad en una pista profesional con lo último en desarrollo tecnológico y con Go-Karts de última generación que permitan alcanzar grandes velocidades y también el ofrecer el servicio de escuela de karting para fomentar la práctica de este deporte.

11.1. Conclusiones.

Las conclusiones más importantes en la elaboración del plan de negocios fueron las siguientes:

- La industria en la explotación de instalaciones deportivas se encuentra en un crecimiento constante (9,01%), lo que da apertura a tomar la iniciativa a poner este tipo de negocios.
- El estudio de mercado arrojó resultados positivos en cuanto a la implementación y desarrollo de este proyecto tanto para la elaboración de estrategias como para saber qué tipo de servicios ofrecer.
- En cuanto al macro entorno se puede concluir que es difícil implementar un negocio de estas características debido a su alto costo de inversión y a los permisos que se deben sacar para este tipo de instalaciones.
- El automovilismo es un deporte en crecimiento, por ende el karting puede ser muy atractivo para el segmento.
- Cotopaxi Racing Karts abarca una inversión inicial de \$ 232.965,99 que será cubierta en un 54% por sus socios y en un 46% por préstamo bancario.
- La VAN es de \$109.993,79 dólares y la TIR del 27%
- La evaluación financiera del proyecto en todos los aspectos es factible y rentable siempre y cuando se cumplan todas las metas trazadas.

11.2. Recomendaciones.

- Una vez concluido analizado y presentado el plan de negocios, se recomienda la ejecución del mismo, aprovechando lo investigado en el mercado actual.
- Dar un constante seguimiento a las tendencias en cuanto a la práctica del karting para estar a la vanguardia y siempre ser diferenciados con la competencia.

- Estar al pendiente de las nuevas tendencias del marketing para aplicar nuevas estrategias.
- Buscar siempre los mejores proveedores de Go-Karts e implementos para obtener productos de calidad.
- Capacitaciones al personal cada un determinado tiempo para mantener los estándares altos en cuanto al servicio al cliente prestado.

Referencias

- Araujo, A. (2015). Restringen más las importaciones de autos este 2015. Recuperado el 5 de enero del 2015 de <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-restringe-importaciones-autos-2015.html>
- Banco Central Del Ecuador. (2014). Estadísticas macroeconómicas, presentación estructural 2014. Recuperado el 30 de diciembre de 2014 de <http://www.bce.fin.ec/index.php/estadisticas-economicas>
- Barragán, R., Salman, T., Ayllón, V., Sanjinés, J., Langer, E., Córdova, J., Rojas, R. (2003). Guía para la formulación y ejecución de proyectos de investigación. (3a.ed.).La Paz, Bolivia: Offset.
- Business School. (2014). Diagrama de Gantt. Recuperado el 18 de abril de 2015 de <http://www.obs-edu.com/blog-project-management/diagramas-de-gantt/diagrama-de-gantt-que-es-y-cuales-existen/>
- Cuida tu Futuro. (2015). Pasos para crear una empresa en Ecuador. Recuperado el 18 de abril de 2015 de <http://cuidatufuturo.com/2013/11/pasos-para-crear-una-empresa-en-ecuador/>
- Días, E y León, M. (2014). Gestión administrativa y comercialización y restauración. (1a.ed.).Madrid, España: Paraninfo SA.
- Energía 16 (2015). Precios del petroleo. Recuperado el 16 de marzo de 2015 http://www.energia16.com/?gclid=Cj0KEQjw_pmoBRDu986bpISz5ZsBEiQANiuHDOCageHIPoEteaFubIMcVSeQDsfH1OD2HZvkkA1fRy8aAkTa8P8HAQ
- Escudero, M. (2014). Marketing en la actividad comercial. (1a.ed.).España: Editex.
- Feedback Networks. (2014). Calcular la muestra correcta. Recuperado el 25 de noviembre de 2014 de <http://www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntar-calculador.html>

- Huguet, J. (1989). Deporte 92 Automovilismo. Barcelona, España: Editorial 92 S.A.
- Icart, M. Fuentelsaz, C y Pulpón, A. (2006). Elaboración de un proyecto de investigación y una tesina. (1a.ed.).Barcelona, España: Publicaciones y Ediciones de la Universidad de Barcelona.
- Idelfonso, G.(2006). Conducta del consumidor y Marketing efectivo. (1a.ed.). Madrid, España: Esic.
- Ildefonso, G y Abascal, E. (2005). Análisis de encuestas. (1a.ed.). Madrid, España: Esic.
- Instituto Nacional de Estadísticas y censos (2014). Costumbres y práctica deportiva en la población ecuatoriana, región sierra. Recuperado el 8 de diciembre de 2015 de http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_remository&func=fileinfo&id=407&Itemid=420&lang=es
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2011) Reporte anual de estadísticas sobre tecnologías de la información y comunicaciones. Recuperado el 5 de mayo del 2015 de http://www.inec.gob.ec/sitio_tics/presentacion.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2014). Fascículo provincial Cotopaxi. Recuperado el 10 de noviembre de 2014 de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manualateral/Resultados-provinciales/cotopaxi.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2014). Fascículo provincial Tungurahua. Recuperado el 10 de noviembre de 2014 de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manualateral/Resultados-provinciales/tungurahua.pdf>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2014). Uso del tiempo. Recuperado el 07 de diciembre de 2014 de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/uso-del-tiempo/>
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2001). Marketing.(8a.ed.).Naucalpan De Juárez, México: Pearson.
- Kotler, P. y Amstrong, G. (2013). Fundamentos de Marketing. (11a.ed.). México D.F., México: PEARSON.

- Kotler, P. y Armstrong, G. (2003). Fundamentos del Marketing. (6a. ed.) México D.F., México: Pearson Education.
- Kotler, P. y Keller, L. (2006). Dirección de Marketing. (12a. ed.). México D.F., México: Pearson Education.
- Pozo, M. (2013). Perspectivas económicas y políticas para la planificación estratégica 2013-2014. Recuperado el 9 de diciembre de 2014 de <http://www.cip.org.ec/attachments/article/1607/Presentaci%C3%B3n%20Ec.%20Pozo%20Sep%202013.pdf>
- Presidencia República del Ecuador. (2014). La Presidencia. Recuperado el 10 de noviembre de 2014 de <https://www.presidencia.gob.ec/la-presidencia/>
- Pro Ecuador. (2015). Requisitos para exportar, Incoterms. Recuperado el 22 de enero de 2015 de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>
- Render, B. Stair, R. y Hanna, E. (2006). Métodos cuantitativos para los negocios. (9a. ed.). México D.F., México: Pearson.
- Rivera, J. y Garcillán, M. (2012). Dirección de Marketing fundamentos y aplicaciones. (3a. ed.). Madrid., España: Esic.
- Salinas, G. (2007). Valoración de marcas. (1a. ed.) Barcelona., España: Deusto.
- Sodi Kart. (2015). Sodi GT4. Recuperado el 20 de marzo del 2015 de <http://www.sodikart.com/es/kart-gt-4.html>
- Sodi Kart. (2015). Sodi LR5. Recuperado el 20 de marzo del 2015 de <http://www.sodikart.com/es/kart-lr5.html>
- Súper Intendencias de Compañías y Valores. (2014). Portal de información, por actividad económica. Recuperado el 30 de diciembre de 2014 de <http://www.supercias.gob.ec/portalinformacion/portal/index.php>
- Superintendencia de compañías. (2014). Directorio de Compañías. Recuperado el 16 de octubre del 2014 <http://181.198.3.71/portal/cgi-bin/cognos.cgi>

ANEXOS

Anexo 1

Entrevista a Walter Toapanta

Nombre	Walter Toapanta
Cargo	Gerente de Acelerando
Fecha	18 de diciembre 2014
Lugar	Instalaciones Acelerando

Entrevista a Walter Toapanta, periodista especializado en automovilismo nacional:

1. ¿Qué opina de la actualidad automovilística deportiva del Ecuador?

“El automovilismo Deportivo del Ecuador está experimentando en estos momentos un momento de transición, luego de haber tenido durante unos 10 años una serie de crisis internas especialmente en la parte organizativa y dirigencial; hoy a raíz de nacimiento desde hace unos 2 años por parte de la Federación de Automovilismo y kartismo Deportivo, las cosas están volviendo a su cauce, el automovilismo en este momento a pesar de tener actividades en las categorías en las diferentes categorías como lo es rally, pista, 4*4 y kartismo todavía no llega al punto importante para decir que está bien organizado, entonces se diría que está en un periodo de transición”.

2. ¿Cree que es importante la práctica del Karting tanto recreativamente como deportivamente para que se constituya un semillero de futuros pilotos?

“De hecho el Karting es la parte principal, la puerta en donde definitivamente la mayoría de pilotos de alto nivel ingresan y es la escuela por lo tanto la práctica del karting debe ser tomada con mayor responsabilidad y sobre todo con mayor seriedad para que cuando los niños de 4, 5 y 6 años inicien en esta actividad vayan formándose y vayan escalando, progresando para ir en alguna de las categorías hasta llegar a la cúspide en este caso, por ejemplo a lo que se proyecte su

equipo , familiares o el mismo deportista a dónde quiere llegar en el automovilismo”.

3. ¿Sabe usted si existe algún tipo de estadística o porcentajes de afición hacia el deporte tuerca en Ecuador?

“si, puntualmente no hay una estadística que diga que hay un porcentaje, pero definitivamente Ecuador es un país al que le gusta muchísimo el deporte tuerca, en este caso el automovilismo, lo que sucede es que definitivamente no ha habido campeonatos o carreras o competencias de altísimo nivel, por esa razón es que el automovilismo no ha tenido ese despunte, pero hay muchos factores como por ejemplo en el pasado competencia, vueltas a la república, competencias automovilísticas internacionales en Yahuarcocha donde hayan llenado prácticamente el escenario, pero como le digo a partir de los 10 años últimos ha habido una transición, unos problemas internos de organización que ha ido alejando a la afición, cuando la dirigencia presenta un mejor espectáculo, téngalo por seguro que la afición llena los escenarios”.

4. ¿Es cierto que en Cotopaxi y Tungurahua hay bastantes pilotos ya sea de rally o de pista , usted Creería adecuado restaurar esta pista de karting cerca de estas 2 poblaciones ya sea para posible recreación o bien sea crear una escudería y fomentar la práctica del kartismo?

“bueno de hecho, yo sugeriría que definitivamente haya un interés manifiesto de que se practica el deporte , yo creo que si Cotopaxi , Tungurahua ha sido tradicional con sus pistas yo creo que nuevamente deberían reactivarse , darle toda la importancia a la remodelación de la pista para que definitivamente la gente, los niños sobre todo puedan tener la oportunidad de realizar la práctica del automovilismo, yo creo que de ahí parte toda esa afición para que pueda ser tanto para pilotos de pista , pilotos de rally , 4*4 pero definitivamente tiene que ser un incentivo , una motivación el karting”.

Anexo 2

Realización del Grupo focal:

Se realizó el grupo con 7 personas que cumplen con las variables de segmentación mencionadas anteriormente.

Las preguntas que se realizaron para poder sacar las conclusiones sobre este grupo focal fueron:

¿Cuáles son los motivos por las que acuden a las pistas de Karting?

¿Qué aspectos le gustaría tener en las instalaciones del Cotopaxi Tenis Club para ser diferenciados?

Anexo 3. Inversión inicial



PROFORMA COTOPAXI RACING KARTS

ADECUACION DE OFICINA Y PISTA						
Tipo	Edificación	Val. Mts2	Cant.	Sub Total	IVA	Total
Oficinas Administrativas	1,00	600,00	35,00	21.000,00	2.520,00	23.520,00
Área de Pits	1,00	400,00	15,00	6.000,00	720,00	6.720,00
Aulas de Clase	2,00	600,00	15,00	18.000,00	2.160,00	20.160,00
Vestidores / Baterías Sanitarias	1,00	450,00	15,00	6.750,00	810,00	7.560,00
Adecuación Pista	1,00	1.800,00	30,00	54.000,00	6.480,00	60.480,00
Torre de control	1,00	GLB		1.785,00	215,00	2.000,00
Total Adecuaciones						120.440,00



 DEPARTAMENTO FINANCIERO

Anexo 4. Tabla de amortización

PRODUBANCO

RUC 1790368718001

PAGINA: 1
FECHA IMPRESION: 10/20/2015

NOMBRE CLIENTE :	ESTEBAN LANAS KAROLY		MONTO:	107,000.00
TIPO OPERACION :	DIRECTO TABLA DE AMORTIZACION		GRACIA CAPITAL:	0
MONEDA :	DOLARES USA		GRACIA INTERES:	0
TIPO DE PLAZO :	MENSUAL	PLAZO: 48	TIPO DE CUOTA:	M
FECHA VALOR:	10/20/2015	PER CAP: 1	PER INT: 1	COMISION: 0.0000
			INTERES:	11.23 %
			T. EFECTIVA:	11.83 %

TABLA DE AMORTIZACION

IV	FECHA VENC	SALDO CAPITA	CAPITAL	COMISION CO	INTERES	SEG. DESGR.	INT. MIN	O. RUBROS	CUOTA
1	11/19/2015	107,000.00	1,776.55	0.00	1,001.34	0.00	0.00	0.00	2,777.89
2	12/21/2015	105,223.45	1,727.53	0.00	1,050.36	0.00	0.00	0.00	2,777.89
3	01/19/2016	103,495.92	1,873.91	0.00	903.98	0.00	0.00	0.00	2,777.89
4	02/17/2016	101,622.01	1,826.88	0.00	951.01	0.00	0.00	0.00	2,777.89
5	03/18/2016	99,795.13	1,843.97	0.00	933.92	0.00	0.00	0.00	2,777.89
6	04/18/2016	97,951.16	1,830.68	0.00	947.21	0.00	0.00	0.00	2,777.89
7	05/17/2016	96,120.48	1,908.35	0.00	869.54	0.00	0.00	0.00	2,777.89
8	06/16/2016	94,212.13	1,896.22	0.00	881.67	0.00	0.00	0.00	2,777.89
9	07/18/2016	92,315.91	1,856.37	0.00	921.52	0.00	0.00	0.00	2,777.89
10	08/15/2016	90,459.54	1,987.78	0.00	790.11	0.00	0.00	0.00	2,777.89
11	09/14/2016	88,471.76	1,949.94	0.00	827.95	0.00	0.00	0.00	2,777.89
12	10/14/2016	86,521.82	1,968.19	0.00	809.70	0.00	0.00	0.00	2,777.89
13	11/14/2016	84,553.63	1,960.23	0.00	817.66	0.00	0.00	0.00	2,777.89
14	12/13/2016	82,593.40	2,030.72	0.00	747.17	0.00	0.00	0.00	2,777.89
15	01/12/2017	80,562.68	2,023.96	0.00	753.93	0.00	0.00	0.00	2,777.89
16	02/13/2017	78,538.72	1,993.90	0.00	783.99	0.00	0.00	0.00	2,777.89
17	03/13/2017	76,544.82	2,109.31	0.00	668.58	0.00	0.00	0.00	2,777.89
18	04/12/2017	74,435.51	2,081.30	0.00	696.59	0.00	0.00	0.00	2,777.89
19	05/12/2017	72,354.21	2,100.78	0.00	677.11	0.00	0.00	0.00	2,777.89
20	06/12/2017	70,253.43	2,098.52	0.00	679.37	0.00	0.00	0.00	2,777.89
21	07/11/2017	68,154.91	2,161.33	0.00	616.56	0.00	0.00	0.00	2,777.89
22	08/11/2017	65,993.58	2,139.71	0.00	638.18	0.00	0.00	0.00	2,777.89
23	09/11/2017	63,853.87	2,160.41	0.00	617.48	0.00	0.00	0.00	2,777.89
24	10/10/2017	61,693.46	2,219.79	0.00	558.10	0.00	0.00	0.00	2,777.89
25	11/08/2017	59,473.67	2,239.87	0.00	538.02	0.00	0.00	0.00	2,777.89
26	12/08/2017	57,233.80	2,242.28	0.00	535.61	0.00	0.00	0.00	2,777.89
27	01/08/2018	54,991.52	2,246.11	0.00	531.78	0.00	0.00	0.00	2,777.89
28	02/06/2018	52,745.41	2,300.73	0.00	477.16	0.00	0.00	0.00	2,777.89
29	03/09/2018	50,444.68	2,290.08	0.00	487.81	0.00	0.00	0.00	2,777.89
30	04/09/2018	48,154.60	2,312.22	0.00	465.67	0.00	0.00	0.00	2,777.89

DIY	FECHA VENC	SALDO CAPITA	CAPITAL	COMISION CO	INTERES	SEC. DESGR.	INT. MIN.	D. RUBROS	CUOTA
31	05/07/2018	45,842.38	2,377.48	0.00	400.41	0.00	0.00	0.00	2,777.89
32	08/08/2018	43,464.90	2,371.13	0.00	406.76	0.00	0.00	0.00	2,777.89
33	07/06/2018	41,093.77	2,393.32	0.00	384.57	0.00	0.00	0.00	2,777.89
34	08/06/2018	38,700.45	2,403.65	0.00	374.24	0.00	0.00	0.00	2,777.89
35	09/04/2018	36,296.80	2,449.54	0.00	328.35	0.00	0.00	0.00	2,777.89
36	10/04/2018	33,847.26	2,481.14	0.00	316.75	0.00	0.00	0.00	2,777.89
37	11/05/2018	31,386.12	2,464.59	0.00	313.30	0.00	0.00	0.00	2,777.89
38	12/03/2018	28,921.53	2,525.28	0.00	252.61	0.00	0.00	0.00	2,777.89
39	01/02/2019	26,396.25	2,530.87	0.00	247.02	0.00	0.00	0.00	2,777.89
40	02/01/2019	23,865.38	2,554.55	0.00	223.34	0.00	0.00	0.00	2,777.89
41	03/06/2019	21,310.83	2,558.51	0.00	219.38	0.00	0.00	0.00	2,777.89
42	04/02/2019	18,752.32	2,619.95	0.00	157.94	0.00	0.00	0.00	2,777.89
43	05/02/2019	16,132.37	2,626.92	0.00	150.97	0.00	0.00	0.00	2,777.89
44	06/03/2019	13,505.45	2,643.08	0.00	134.81	0.00	0.00	0.00	2,777.89
45	07/01/2019	10,932.07	2,092.01	0.00	94.00	0.00	0.00	0.00	2,777.89
46	07/31/2019	8,179.36	2,701.34	0.00	76.55	0.00	0.00	0.00	2,777.89
47	08/30/2019	5,478.02	2,728.82	0.00	51.27	0.00	0.00	0.00	2,777.89
48	09/30/2019	2,751.40	2,751.40	0.00	26.61	0.00	0.00	0.00	2,778.01
TOTAL:			107,000.00	0.00	26,338.84	0.00	0.00	0.00	

Anexo 5. Cotización de importación de Go-Karts

Estimado Esteban,

Me da gusto ver como tu proyecto está bien definido y que tienes una idea clara sobre los segmentos que te interesan.

Basada en la información que me das yo te hago las siguientes recomendaciones en karts de alquiler:

*Modelo LR5 con motor Honda 160cc (aprox. 40-50 km/h) para niños. Este modelo especialmente diseñado para niños todo se ajusta al tamaño de los niños! Pedales ajustables/Asiento ajustable/Altura del volante ajustable/ Kart más pequeño. Recomendado de 7 a 14 años.

*Modelo GT4 con motor Honda 390cc para adultos (aprox. 85 km/h). A partir de 14 años todos los adultos y jóvenes pueden usarlo. Tiene todas las características de mi email anterior y claro incluye el sistema de absorción de impactos: <http://www.sodikart.com/fr/societe-securite.html>

Modelo LR5 <http://www.sodikart.com/es/kart-lr5.html> precio 4000 euros por unidad.



Modelo GT4 <http://www.sodikart.com/es/kart-gt-4.html> precio 4700 por unidad.



Si tu proyecto tiene posibilidad de concretizarse contáctame para que veamos los precios, porque si haces un pedido de más de 10 unidades podría darte un descuento de 10% sobre el total de la factura.

Si puedo ayudarte en algo mas no dudes en contactarme

Saludos y éxito con tu proyecto.



Claudia Galeana

Export department

cgaleana@sodikart.com

Anexo 6. Proformas

Cámara Go-Pro Hero (Quito)

The screenshot shows a product listing for a GoPro Hero camera on the website "gadgetstore". The page features the GoPro logo with the slogan "Be a HERO." and three blue squares. Below the logo are three images of the GoPro camera: one mounted on a tripod, one in its protective case, and one with its lens cap removed. The price is listed as "U\$S 245⁰⁰". To the right of the price, there are two sections of text: "Pago a acordar con el vendedor. Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito. Más información" and "Envío a acordar con el vendedor. Ubicado en Quito (Pichincha (Quito)) Más información". At the bottom, there is a quantity selector set to "1" and a blue "Comprar" button, along with icons for a heart, Facebook, and a speech bubble.

Computadores DELL AOI

Anexo 7

Desglose costos cursos y costos alquiler:

				
ESTADO DE RESULTADOS		ANEXO COSTOS		
CUENTAS			MENSUAL	ANUAL
<u>INGRESOS</u>				
VENTAS			24.848,00	298.176,00
Ventas Alquiler	23.200,00			0,93
Ventas Cursos	1.648,00			0,07
COSTOS			6.565,18	78.782,20
Mantenimientos	1.750,00			
Combustibles y Lubricantes	500,00			
Sueldos y Salarios	3.815,18			
Energía Eléctrica	500,00			
TOTAL VENTAS			31.413,18	219.393,80

El 93% de los costos son destinados al alquiler de los Go-Karts y el 7% a los cursos.

Anexo 8

Gastos de administración y ventas

<u>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</u>	ANEXO GASTOS	
ARRIENDO	2.500,00	30.000,00
NOMINA	2.849,06	34.188,70
SERV BASICOS	200,00	2.400,00
PUBLICIDAD	200,00	2.400,00
DEPRECIACIÓN	1.587,60	19.051,15
GASTOS FINANCIEROS	579,08	6.948,96
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	7.915,73	94.988,81