



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA PISTA Y TIENDA DE
ACCESORIOS PARA SKATE, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE
IMBABURA.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

AUTORA:

MONCAYO MENA ZAYRA VANESSA

DIRECTORA:

MGS. CRISTINA JAQUELINE VILLEGAS ESTÉVEZ

IBARRA, NOVIEMBRE 2020

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación tiene la finalidad de evaluar la factibilidad de la creación de una pista y tienda de accesorios para skate en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. El skateboarding es un deporte que trasciende la dinámica de actividad física, conlleva un vínculo cultural y social. Dentro del estudio se encuentra, inicialmente, un preámbulo conceptual que abarca términos y razones imperativos al entorno de estudio. También se analizan las estrategias y métodos investigativos más idóneos que posteriormente serán aplicados, dentro de ellos se tiene fichas de observación, entrevistas y encuestas. Se realiza un diagnóstico situacional que resulta en una Matriz AOOR, identificando aliados, oponentes, oportunidades y riesgos, variables fundamentales para direccionar las diferentes secciones de la propuesta de negocio; siendo una de ellas el estudio de las fuerzas de mercado en donde se identificó y proyectó la oferta y demanda en función a los resultados arrojados por las encuestas al mercado meta y la entrevista a un negocio de patines. Luego se desarrolló el análisis técnico, determinando los recursos necesarios para implementar la idea de negocio como su localización, la ingeniería del proyecto en base al producto y servicio, y la inversión del proyecto que involucra el cálculo del capital del trabajo y su financiamiento; para la evaluación financiera se elaboraron los estados financieros pertinentes proyectados a cinco años, así como los indicadores financieros que demuestran la viabilidad del negocio. Y, por último, estableciendo las pautas organizacionales que rigen la entidad se concreta la perspectiva del proyecto: una tienda skate y una pista cubierta y con módulos de madera que no sólo genere ingresos económicos, sino que también sea un punto estratégico de progreso del skateboarding en el norte del país.



ABSTRACT

This research evaluates the feasibility of creating a track and accessories store for skateboarding in the city of Ibarra, in Imbabura province. Skateboarding is a sport that transcends the dynamics of physical activity, entails a cultural and social bond. Within the study, there is a conceptual preamble to cover terms and reasons imperative to the study environment. The most suitable investigative strategies and methods that will later be applied are analyzed, including observation files, interviews, and surveys. A situational diagnosis is made that results in an AOOR Matrix, identifying allies, opponents, opportunities and risks, fundamental variables to direct the diverse sections of the business proposal; One of them represents the study of market forces where supply and demand were identified and planned based on the results of the target market surveys and the interview with a skate business. The technical analysis was developed, determining the necessary resources to implement the business idea like its location, the engineering of the project based on the product and service, and the investment of the project that involves the calculation of the capital and its financing. For the financial evaluation, the financial statements projected for five years were prepared, as well as the financial indicators that demonstrate the viability of the business. And, finally, establishing the organizational guidelines that govern the entity, the perspective of the project is specified: a skate shop and a covered park with wooden modules to generate income and become a strategic point of development for skateboarding in the north of the country.



Raúl Rodríguez

Reviewed by Victor Raúl Rodríguez Viteri

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Directora de Trabajo de Grado, presentado por la egresada ZAYRA VANESSA MONCAYO MENA, para optar por el Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA, cuyo tema es: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA PISTA Y TIENDA DE ACCESORIOS PARA SKATE, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA". Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 12 días del mes de noviembre del 2020.



MSc. Cristina Jaqueline Villegas Estévez
DIRECTORA DE TRABAJO DE GRADO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

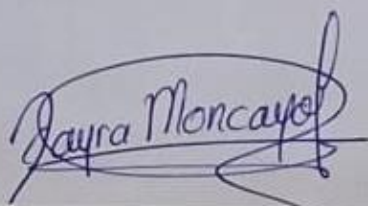
| DATOS DE CONTACTO | | | |
|-----------------------------|---|------------------------|------------|
| CÉDULA DE IDENTIDAD: | 100323494-3 | | |
| APELLIDOS Y NOMBRES: | Moncayo Mena Zayra Vanessa | | |
| DIRECCIÓN: | Av. Teodoro Gómez 279 y Salinas | | |
| EMAIL: | zvmoncayom@utn.edu.ec / znot_8@hotmail.com | | |
| TELÉFONO FIJO: | 062640073 | TELÉFONO MÓVIL: | 0996697177 |
| DATOS DE LA OBRA | | | |
| TÍTULO: | “Estudio de factibilidad de la creación de una pista y tienda de accesorios para skate, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura”. | | |
| AUTOR: | Moncayo Mena Zayra Vanessa | | |
| FECHA: | 12/11/2020 | | |
| SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO | | | |
| PROGRAMA: | <input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO | | |
| TÍTULO A OBTENER: | Ingeniería en contabilidad y Auditoría CPA | | |
| ASESOR /DIRECTOR: | MSc. Cristina Jaqueline Villegas Estévez | | |

2. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 12 días del mes de noviembre del 2020.

LA AUTORA:

A handwritten signature in blue ink that reads "Zayra Moncayo". The signature is stylized with a large loop at the end and is written over a horizontal line.

Zayra Vanessa Moncayo Mena

C. I. 100323494-3

AGRADECIMIENTO

Extiendo un sincero agradecimiento a la Universidad Técnica del Norte por haberme permitido ser parte de su gran colectivo académico; de igual forma, a cada docente que ha compartido sus conocimientos técnicos y enseñanzas únicas, complementando de manera integral mi formación profesional.

Al Ing. Carlos Merizalde por su gran predisposición y apoyo hacia la culminación del presente trabajo.

Agradezco también al sr. Willy Potosí propietario de Willy Skateshop y al sr. Cristian Quintero skater ibarreño, quienes muy amablemente aportaron información significativa para el desarrollo de mi investigación, deseándoles el mejor de los éxitos en todas sus metas.

Mis amigos y compañeros quienes me motivaron constantemente a superarme día a día, gracias infinitas por tantas experiencias vividas.

DEDICATORIA

Con el transcurso de cada semestre mis pensamientos trascendían a este momento, dedicar la culminación de este proceso académico a mi familia. El esfuerzo y el sacrificio fueron más llevaderos gracias al apoyo incondicional de mi madre y mi padre, su dedicación y sencillez fueron una inspiración imperativa para este logro; a mi hermano y mi sobrina, una combinación de tenacidad y dulzura que me motivan plenamente con cada momento compartido.

Ellos son y serán mi motor de vida y a quienes siempre querré llenarlos de orgullo.

Zayra

ÍNDICE DE CONTENIDO

| | |
|--|--------|
| RESUMEN EJECUTIVO | II |
| ABSTRACT | III |
| INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO | IV |
| AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE | V |
| AGRADECIMIENTO | VII |
| DEDICATORIA | VIII |
| ÍNDICE DE CONTENIDO | IX |
| ÍNDICE DE TABLAS | XX |
| ÍNDICE DE FIGURAS | XXIV |
| JUSTIFICACIÓN | XXVI |
| OBJETIVOS | XXVII |
| SIGLAS | XXVIII |
| CAPÍTULO I | 1 |
| FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA | 1 |
| 1.1. Introducción | 1 |
| 1.2. Objetivo General | 1 |
| 1.3. Objetivos Específicos..... | 1 |
| 1.4. Marco Teórico..... | 2 |
| 1.4.1. Conceptualización de términos referentes al skateboarding..... | 2 |
| Skateboarding | 2 |
| Historia del skateboarding | 3 |
| El skateboarding en Ecuador..... | 4 |
| El skate como deporte | 5 |
| Skate por primera vez en los juegos olímpicos..... | 6 |
| Go Skateboarding Day..... | 7 |
| Ibarra Skate..... | 8 |
| Skatepark | 8 |
| Skateshop..... | 9 |
| Deck | 10 |

| | |
|---|----|
| Trucks..... | 10 |
| 1.4.2. Conceptualización de términos referentes a investigación científica..... | 11 |
| Tipos de investigación..... | 11 |
| • Investigación cualitativa..... | 12 |
| • Investigación cuantitativa..... | 12 |
| • Investigaciones exploratorias..... | 13 |
| • Investigaciones descriptivas..... | 14 |
| • Investigaciones correlacionales..... | 14 |
| Métodos de investigación..... | 15 |
| • Método inductivo..... | 15 |
| • Método deductivo..... | 16 |
| • Método estadístico..... | 16 |
| Técnicas e instrumentos..... | 17 |
| • Encuesta..... | 17 |
| • Entrevista..... | 17 |
| • Observación..... | 18 |
| Variables e indicadores diagnósticas..... | 19 |
| Análisis PEST..... | 19 |
| Matriz de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos..... | 20 |
| Estudio de factibilidad..... | 21 |
| 1.4.3. Conceptualizar términos referentes al desarrollo sostenible..... | 22 |
| Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)..... | 22 |
| Stakeholders..... | 23 |
| Responsabilidad Social Empresarial..... | 24 |
| Liderazgo para el futuro..... | 24 |
| Normas de Seguridad..... | 25 |
| 1.4.4. Conceptualizar términos relativos a estudio de mercado..... | 26 |
| Estudio de mercado..... | 26 |
| Segmentación de mercado..... | 26 |
| Mercado meta..... | 27 |

| | |
|---|----|
| Muestra..... | 27 |
| Demanda..... | 28 |
| Oferta | 28 |
| Balance oferta-demanda | 29 |
| 1.4.5. Conceptualizar términos relativos a estudio técnico..... | 29 |
| Estudio técnico..... | 29 |
| Macrolocalización..... | 30 |
| Microlocalización..... | 30 |
| Tamaño del Proyecto..... | 31 |
| Ingeniería del Proyecto | 31 |
| Capital de trabajo | 32 |
| 1.4.6. Conceptualizar términos relativos a evaluación financiera | 32 |
| Estudio financiero | 32 |
| Ingresos | 33 |
| Costos y gastos proyectados | 33 |
| Amortización | 34 |
| Depreciación..... | 34 |
| Estados financieros presupuestados..... | 35 |
| Estado de situación financiera..... | 35 |
| Estado de resultados proyectado | 36 |
| Estado de flujo de efectivo..... | 37 |
| Análisis de sensibilidad | 37 |
| Evaluación financiera | 38 |
| 1.4.7. Conceptualizar términos relativos a organización empresarial | 39 |
| Estudio organizacional | 39 |
| Empresa..... | 39 |
| Imagen Corporativa..... | 40 |
| Misión | 40 |
| Visión | 41 |
| Objetivos estratégicos..... | 41 |
| Valores corporativos..... | 42 |

| | |
|---|----|
| Organigrama estructural | 42 |
| Constitución jurídica | 43 |
| CAPÍTULO II..... | 44 |
| PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS..... | 44 |
| 2.1. Introducción | 44 |
| 2.2. Objetivo General | 44 |
| 2.3. Objetivos Específicos..... | 44 |
| 2.4. Desarrollo Investigativo | 45 |
| 2.4.1. Tipo de investigación | 45 |
| Investigación cualitativa | 45 |
| Investigación cuantitativa | 46 |
| Investigaciones exploratorias | 46 |
| Investigaciones descriptivas..... | 47 |
| Investigaciones correlacionales..... | 47 |
| 2.4.2. Métodos | 48 |
| Método inductivo | 49 |
| Método deductivo..... | 50 |
| Método estadístico | 50 |
| 2.4.3. Técnicas e instrumentos | 52 |
| Observación..... | 52 |
| Encuesta | 52 |
| Entrevista..... | 53 |
| 2.4.4. Variables diagnósticas..... | 54 |
| 2.5. Matriz de Relación Diagnóstica..... | 55 |
| CAPÍTULO III..... | 57 |
| DIAGNÓSTICO | 57 |
| 3.1. Introducción | 57 |
| 3.2. Objetivo General | 57 |
| 3.3. Objetivos Específicos..... | 57 |
| 3.4. Desarrollo de Variables e Indicadores..... | 58 |
| 3.4.1. Aspectos políticos-legales | 58 |

| | |
|--|----|
| Legislación para alianzas estratégicas..... | 58 |
| Legislación para instalaciones y eventos deportivos..... | 59 |
| Legislación para comercialización | 60 |
| 3.4.2. Aspectos económicos..... | 63 |
| El deporte como actividad productiva | 63 |
| Actividades económicas relacionadas..... | 65 |
| Estratificación socioeconómica..... | 68 |
| Fuentes de financiación | 69 |
| Inflación | 71 |
| 3.4.3. Aspectos sociales..... | 72 |
| Población urbana..... | 72 |
| Crecimiento poblacional..... | 73 |
| Interés por otros deportes..... | 74 |
| Cultura..... | 75 |
| 3.4.4. Aspectos tecnológicos..... | 78 |
| Infraestructuras deportivas..... | 78 |
| Recursos audiovisuales..... | 81 |
| Materiales y diseños de productos..... | 84 |
| 3.4.5. Aspectos ambientales..... | 85 |
| Contaminación ambiental | 85 |
| Buenas prácticas ambientales..... | 87 |
| Alternativas de transporte sustentable..... | 88 |
| 3.5. Análisis de la Información | 91 |
| 3.5.1. Conclusión diagnóstica..... | 92 |
| CAPÍTULO IV | 95 |
| Propuesta | 95 |
| 4.1. Introducción | 95 |
| 4.2. Objetivo General | 95 |
| 4.3. Objetivos Específicos..... | 95 |
| 4.4. Estudio de Mercado | 96 |
| 4.4.1. Introducción | 96 |

| | |
|---|-----|
| 4.4.2. Objetivos del estudio de mercado | 96 |
| 4.4.3. Segmentación de mercado | 97 |
| Variables de segmentación | 97 |
| 4.4.4. Mercado meta | 97 |
| 4.4.5. Cálculo de la muestra..... | 98 |
| 4.4.6. Análisis e interpretación de resultados | 99 |
| Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta | 100 |
| Conclusión General de la Aplicación de la Encuesta..... | 115 |
| Análisis e interpretación de los resultados de las entrevistas..... | 116 |
| Conclusión general de la aplicación de la entrevista..... | 117 |
| 4.4.7. Demanda potencial | 118 |
| Identificación de la demanda | 118 |
| Proyección de la demanda | 119 |
| 4.4.8. Oferta..... | 120 |
| Identificación de la oferta | 120 |
| Proyección de la oferta | 122 |
| 4.4.9. Balance oferta - demanda | 123 |
| 4.4.10. Análisis de precios | 123 |
| 4.4.11. Estrategias de comercialización | 124 |
| Producto | 124 |
| Precio | 125 |
| Plaza..... | 126 |
| Promoción | 126 |
| 4.4.12. Conclusiones del estudio de mercado..... | 127 |
| 4.5. Estudio Técnico..... | 129 |
| 4.5.1. Introducción | 129 |
| 4.5.2. Objetivos del estudio técnico..... | 129 |
| Objetivo general..... | 129 |
| Objetivos específicos..... | 129 |
| 4.5.3. Localización del proyecto..... | 130 |
| Macro localización | 130 |

| | |
|---|-----|
| Micro localización..... | 131 |
| • Ubicación estratégica..... | 131 |
| • Vías de acceso..... | 131 |
| • Costo de alquiler:..... | 132 |
| • Servicios Básicos..... | 132 |
| • Infraestructura..... | 133 |
| 4.5.4. Tamaño del proyecto..... | 134 |
| Mercado..... | 135 |
| Disponibilidad de recursos..... | 137 |
| El financiamiento..... | 138 |
| Capacidad instalada..... | 139 |
| 4.5.5. Ingeniería del proyecto..... | 141 |
| Diseño y descripción técnica del producto y servicio..... | 141 |
| Procesos de negocio..... | 144 |
| Distribución de espacios y áreas..... | 147 |
| 4.5.6. Inversión del proyecto..... | 148 |
| Inversión tangible..... | 148 |
| • Construcciones y edificaciones..... | 148 |
| • Equipos de computación..... | 149 |
| • Muebles y enseres..... | 149 |
| • Equipo de oficina..... | 150 |
| • Equipo de seguridad..... | 151 |
| • Resumen de la inversión tangible..... | 151 |
| Inversión intangible..... | 152 |
| • Gastos de constitución e instalación..... | 152 |
| Gastos de operación..... | 153 |
| • Gastos administrativos..... | 153 |
| <i>Servicios básicos</i> | 153 |
| <i>Gastos de arriendo</i> | 153 |
| <i>Remuneraciones del personal administrativo</i> | 154 |

| | |
|---|-----|
| <i>Suministros y materiales de oficina</i> | 154 |
| <i>Materiales de aseo y limpieza</i> | 155 |
| <i>Mantenimiento y reparación</i> | 156 |
| • <i>Gastos de ventas</i> | 157 |
| <i>Remuneraciones del personal</i> | 157 |
| <i>Gastos de publicidad</i> | 157 |
| <i>Suministros y materiales de oficina</i> | 158 |
| • <i>Gastos de operación total</i> | 158 |
| • <i>Costos de adquisición</i> | 159 |
| <i>Compra de mercancías</i> | 159 |
| 4.5.7. <i>Capital de trabajo</i> | 159 |
| 4.5.8. <i>Inversión total</i> | 160 |
| 4.5.9. <i>Financiamiento</i> | 160 |
| 4.6. <i>Estudio Financiero</i> | 161 |
| 4.6.1. <i>Introducción</i> | 161 |
| 4.6.2. <i>Objetivos del estudio financiero</i> | 162 |
| <i>Objetivo general</i> | 162 |
| <i>Objetivos específicos</i> | 162 |
| 4.6.3. <i>Estructura de la inversión</i> | 162 |
| <i>Ingresos</i> | 162 |
| • <i>Proyección de ingresos</i> | 163 |
| • <i>Resumen de ingresos proyectados</i> | 165 |
| <i>Costos y gastos proyectados</i> | 166 |
| • <i>Costos de adquisición</i> | 166 |
| • <i>Gastos administrativos proyectados</i> | 168 |
| <i>Remuneración del personal administrativo</i> | 168 |
| <i>Servicios básicos</i> | 170 |
| <i>Gastos de arriendo</i> | 170 |
| <i>Suministros y materiales de oficina</i> | 170 |
| <i>Materiales de aseo y limpieza</i> | 171 |
| <i>Mantenimiento y reparaciones</i> | 172 |

| | |
|--|-----|
| <i>Resumen gastos administrativos</i> | 173 |
| • Gastos de ventas proyectados | 173 |
| <i>Gastos de publicidad y promoción</i> | 173 |
| <i>Remuneración del personal de ventas</i> | 174 |
| <i>Suministros y materiales</i> | 174 |
| <i>Resumen de gastos de ventas</i> | 175 |
| • Gastos financieros | 175 |
| <i>Amortizaciones</i> | 175 |
| <i>Cuadro resumen de capital e interés anual</i> | 178 |
| <i>Depreciaciones</i> | 178 |
| • Resumen de costos y gastos | 180 |
| 4.6.4. Estados financieros presupuestados | 180 |
| Estado de situación financiera..... | 180 |
| Estado de resultados proyectado | 182 |
| Estado de flujo de efectivo..... | 183 |
| 4.6.5. Evaluación financiera..... | 184 |
| Costo de capital (Ck)..... | 184 |
| Tasa de rendimiento medio (TRM) | 185 |
| Valor actual neto (VAN)..... | 185 |
| Tasa interna de retorno (TIR)..... | 186 |
| Relación costo beneficio..... | 187 |
| Periodo de recuperación de la inversión (PRI) | 188 |
| Punto de equilibrio (PE) | 189 |
| Resumen de la evaluación financiera..... | 191 |
| 4.6.6. Análisis de sensibilidad..... | 191 |
| 4.6.7. Conclusiones de la evaluación financiera | 193 |
| 4.7. Estudio organizacional..... | 194 |
| 4.7.1. Introducción | 194 |
| 4.7.2. Objetivos del estudio organizacional..... | 194 |
| Objetivo general..... | 194 |
| Objetivos específicos..... | 194 |

| | |
|---|-----|
| 4.7.3. La empresa | 195 |
| Nombre de la empresa o razón social | 195 |
| Imagen corporativa..... | 195 |
| Misión | 196 |
| Visión | 196 |
| Objetivos estratégicos..... | 197 |
| Valores corporativos..... | 197 |
| Políticas empresariales | 198 |
| Organigrama estructural | 200 |
| Niveles administrativos | 201 |
| • Nivel ejecutivo | 201 |
| • Nivel intermedio..... | 201 |
| • Nivel operativo..... | 202 |
| Perfil y funciones del personal | 202 |
| 4.7.4. Constitución jurídica | 208 |
| Nombre o razón social..... | 208 |
| Figura jurídica..... | 208 |
| Domicilio | 208 |
| Objeto lícito | 208 |
| Apertura de cuenta | 209 |
| Requisitos legales para el funcionamiento | 210 |
| • Registro patronal | 210 |
| • Otros registros | 211 |
| CAPÍTULO V..... | 213 |
| 5. Validación..... | 213 |
| 5.1. Introducción | 213 |
| 5.2. Descripción del estudio | 213 |
| 5.2.1. Objetivo | 213 |
| 5.2.2. Equipo de trabajo | 213 |
| 5.3. Metodología de verificación..... | 214 |
| 5.3.1. Factores a validar | 214 |

| | |
|---|-----|
| 5.3.2. Método de calificación..... | 215 |
| 5.3.3. Rango de interpretación | 216 |
| 5.4. Resultados..... | 216 |
| 5.4.1. Calificación e interpretación..... | 221 |
| CONCLUSIONES | 222 |
| RECOMENDACIONES..... | 224 |
| BIBLIOGRAFÍA | 225 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|-----|
| Tabla 1. Indicadores de evaluación financiera..... | 38 |
| Tabla 2. Matriz de relación diagnóstica | 55 |
| Tabla 3. Actividades económicas relacionadas | 66 |
| Tabla 4. Niveles socioeconómicos | 68 |
| Tabla 5. Nómina Instituciones Financieras | 69 |
| Tabla 6. Población urbana según cantón y grupo etario - Proyecciones 2020 | 72 |
| Tabla 7. Proyección de crecimiento poblacional del área urbana de Imbabura | 73 |
| Tabla 8. Expresiones skate..... | 76 |
| Tabla 9. Prácticas ambientales en hogares ecuatorianos | 87 |
| Tabla 10. Matriz AOOD | 91 |
| Tabla 11. Criterios de segmentación..... | 97 |
| Tabla 12. Partes del cálculo de la muestra | 98 |
| Tabla 13. Productos Willy Skateshop..... | 116 |
| Tabla 14. Identificación de la demanda - tienda skate | 118 |
| Tabla 15. Identificación de la demanda - pista skate | 119 |
| Tabla 16. Partes del cálculo de la proyección de la demanda..... | 119 |
| Tabla 17. Proyección de la demanda – tienda y pista skate..... | 120 |
| Tabla 18. Identificación de la oferta - tienda skate | 121 |
| Tabla 19. Identificación de la oferta - pista skate | 121 |
| Tabla 20. Partes del cálculo de la proyección de la demanda..... | 122 |
| Tabla 21. Proyección de la oferta – tienda y pista skate..... | 122 |
| Tabla 22. Balance oferta - demanda | 123 |
| Tabla 23. Productos y servicios del proyecto | 124 |
| Tabla 24. Matriz de evaluación para la micro localización | 133 |
| Tabla 25. Distribución de productos y servicios a la demanda insatisfecha | 135 |
| Tabla 26. Asignación de precios | 136 |
| Tabla 27. Disponibilidad - Horario de atención..... | 137 |
| Tabla 28. Disponibilidad - área | 137 |
| Tabla 29. Disponibilidad - Sesiones por instructor..... | 138 |
| Tabla 30. Capacidad instalada de sesiones en la pista..... | 139 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 31. Capacidad real del proyecto..... | 140 |
| Tabla 32. Ficha de caracterización - Decks..... | 141 |
| Tabla 33. Ficha de caracterización - Zapatillas | 142 |
| Tabla 34. Ficha de caracterización - Sesión autónoma | 143 |
| Tabla 35. Simbología de flujograma de procesos..... | 144 |
| Tabla 36. Distribución del espacio físico | 148 |
| Tabla 37. Construcciones y edificaciones | 149 |
| Tabla 38. Equipos de computación..... | 149 |
| Tabla 39. Muebles y enseres | 150 |
| Tabla 40. Equipo de oficina | 150 |
| Tabla 41. Equipo de seguridad..... | 151 |
| Tabla 42. Resumen de la inversión tangible | 151 |
| Tabla 43. Gastos de constitución e instalación | 152 |
| Tabla 44. Servicios básicos..... | 153 |
| Tabla 45. Gastos de arriendo..... | 154 |
| Tabla 46. Remuneraciones del personal administrativo | 154 |
| Tabla 47. Suministros y materiales de oficina..... | 155 |
| Tabla 48. Materiales de aseo y limpieza | 156 |
| Tabla 49. Mantenimiento y reparación | 156 |
| Tabla 50. Remuneraciones del personal de ventas..... | 157 |
| Tabla 51. Gastos de publicidad | 157 |
| Tabla 52. Suministros y materiales de oficina..... | 158 |
| Tabla 53. Gastos de operación total..... | 158 |
| Tabla 54. Compra de mercancías | 159 |
| Tabla 55. Capital de trabajo | 160 |
| Tabla 56. Inversión total | 160 |
| Tabla 57. Financiamiento | 161 |
| Tabla 58. Proyección de ingresos por producto..... | 164 |
| Tabla 59. Proyección de ingresos por servicio | 165 |
| Tabla 60. Resumen de ingresos proyectados..... | 165 |
| Tabla 61. Proyección de costos | 167 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 62. Porcentaje de Incremento SBU | 169 |
| Tabla 63. Remuneración del personal administrativo proyectado | 169 |
| Tabla 64. Servicios básicos proyectados..... | 170 |
| Tabla 65. Gastos de arriendo proyectado | 170 |
| Tabla 66. Suministros y materiales de oficina proyectado | 171 |
| Tabla 67. Materiales de aseo y limpieza proyectado..... | 172 |
| Tabla 68. Mantenimiento y reparaciones proyectado | 172 |
| Tabla 69. Resumen de gastos administrativos proyectado | 173 |
| Tabla 70. Gastos de publicidad y promoción proyectados | 173 |
| Tabla 71. Remuneración del personal de ventas proyectado | 174 |
| Tabla 72. Suministros y materiales proyectados..... | 175 |
| Tabla 73. Resumen de gastos de ventas proyectados | 175 |
| Tabla 74. Tabla de amortización del préstamo | 176 |
| Tabla 75. Cuadro resumen de capital e interés anual | 178 |
| Tabla 76. Depreciaciones..... | 179 |
| Tabla 77. Resumen de costos y gastos..... | 180 |
| Tabla 78. Estado de Situación Financiera | 181 |
| Tabla 79. Estado de Resultados proyectado | 182 |
| Tabla 80. Estado de Flujo de Efectivo | 183 |
| Tabla 81. Cálculo costo de capital..... | 184 |
| Tabla 82. Cálculo del VAN..... | 186 |
| Tabla 83. Cálculo de la TIR..... | 187 |
| Tabla 84. Cálculo relación costo beneficio | 188 |
| Tabla 85. Cálculo del PRI..... | 189 |
| Tabla 86. Datos para el punto de equilibrio | 190 |
| Tabla 87. Cuadro resumen de evaluación financiera | 191 |
| Tabla 88. Análisis de sensibilidad | 191 |
| Tabla 89. Objetivos estratégicos Dahlia SB | 197 |
| Tabla 90. Políticas empresariales Dahlia SB..... | 198 |
| Tabla 91. Manual de funciones - gerente | 203 |
| Tabla 92. Manual de funciones - cajero | 204 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 93. Manual de funciones - contador externo..... | 205 |
| Tabla 94. Manual de funciones - vendedor | 206 |
| Tabla 95. Manual de funciones - instructor..... | 207 |
| Tabla 96. Equipo de trabajo | 214 |
| Tabla 97. Factores a validar | 215 |
| Tabla 98. Método de calificación | 215 |
| Tabla 99. Matriz Validación - Oponente 1 | 217 |
| Tabla 100. Matriz de validación- Oponente 2 | 218 |
| Tabla 101. Matriz de validación - Tutora..... | 219 |
| Tabla 102. Resultados de la matriz de validación..... | 220 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|---|-----|
| Figura 1. Patineta | 2 |
| Figura 2. Patines y Patinetas usadas en el "Anything on Wheels" de 1952 en New York..... | 3 |
| Figura 3. La Roca Ministerio Skate-Quito | 9 |
| Figura 4. Tabla de patineta..... | 10 |
| Figura 5. Trucks..... | 11 |
| Figura 6. Proceso de Estudio de Factibilidad | 22 |
| Figura 7. Stakeholders | 23 |
| Figura 8. Desarrollo de la Investigación | 48 |
| Figura 9. Proceso del modelo estadístico de investigación..... | 51 |
| Figura 10. Eje articulado ODS 17 - Alianzas estratégicas..... | 58 |
| Figura 11. Visita a instalaciones públicas del cantón Ibarra..... | 60 |
| Figura 12. Estructura empresarial relacionada al proyecto..... | 64 |
| Figura 13. Porcentaje de contribuyentes registrados en actividades deportivas por cantón. | 65 |
| Figura 14. Mapa de actividades relacionadas a deportes extremos | 67 |
| Figura 15. Inflación acumulada en diciembre de cada año..... | 71 |
| Figura 16. Referentes skaters ecuatorianos. | 78 |
| Figura 17. Pistas en la ciudad de Ibarra | 79 |
| Figura 18. Fotografía standard vs fisheye | 82 |
| Figura 19. Guía de referencia de medidas para tablas, trucks y ruedas. | 85 |
| Figura 20. Problemas ambientales que afectan a los hogares en su barrio en 2017 a nivel nacional (%) | 85 |
| Figura 21. Medio de transporte hogar-trabajo, hogar-establecimiento educativo por las personas de 5+ años (2017)..... | 89 |
| Figura 22. Edad de los encuestados | 100 |
| Figura 23. Género de los encuestados..... | 101 |
| Figura 24. Ciudad en la que residen los encuestados | 102 |
| Figura 25. Aceptación de la propuesta..... | 103 |
| Figura 26. Deportistas e interesados | 104 |
| Figura 27. Medios de publicidad | 105 |
| Figura 28. Forma de pago..... | 106 |

| | |
|--|-----|
| Figura 29. Preferencia de compra productos skate | 107 |
| Figura 30. Frecuencia de compra de productos skate | 108 |
| Figura 31. Factores de precio y calidad | 109 |
| Figura 32. Productos adicionales..... | 110 |
| Figura 33. Factores de uso de la pista..... | 111 |
| Figura 34. Frecuencia de uso de la pista | 112 |
| Figura 35. Disposición de pago por uso de la pista..... | 113 |
| Figura 36. Servicios adicionales..... | 114 |
| Figura 37. Macro localización – Ibarra..... | 130 |
| Figura 38. Micro localización del proyecto..... | 134 |
| Figura 39. Flujograma de venta de productos | 145 |
| Figura 40. Flujograma de prestación de servicios..... | 146 |
| Figura 41. Distribución de áreas..... | 147 |
| Figura 42. Vista lateral pista skate..... | 147 |
| Figura 43. Equivalencia del Costo de capital | 184 |
| Figura 44. Logotipo de la empresa | 195 |
| Figura 45. Misión de la empresa | 196 |
| Figura 46. Visión de la empresa | 196 |
| Figura 47. Organigrama estructural Dahlia SB | 200 |

JUSTIFICACIÓN

El skateboarding es un deporte extremo adoptado como un estilo de vida por millones de personas e incluso se ha establecido como una nueva profesión; además, por primera vez, pasa a formar parte de los Juegos Olímpicos de Tokio 2020. Razones que dan paso a posibilidades comerciales más amplias a nivel mundial. En Ecuador, las actividades comerciales relacionadas al mercado skate son monopolizadas en ciudades como Quito y Guayaquil, para los consumidores de otras ciudades adquirir dichos productos se vuelve complejo. En la ciudad de Ibarra, a partir de la construcción de la pista skate dentro del Parque Ciudad Blanca, se incrementa la comunidad skate y también la necesidad de establecimientos que se involucren en actividades de negocio y permitan la dinámica de bienes y servicios satisfaciendo este segmento de mercado.

De esta manera, la comercialización de productos skate en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura, se hace rentable debido a la poca oferta de tiendas físicas y a la gran demanda existente; que puede generar ganancias sustanciales, sobre todo si a esta demanda de productos se le incorpora la accesibilidad de un skatepark con rampas de madera, una innovación en el área de Ibarra, que puede captar rápidamente la concurrencia de deportistas no sólo de la provincia sino también de ciudades y países cercanos, ya que “skaters” de todo el mundo se ven gustosos de visitar nuevos lugares por tener la experiencia de practicar en pistas que les permitan mejorar sus habilidades y compartir momentos entre la comunidad skate; convirtiéndose también en una ventaja turística para la ciudad.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar el estudio de factibilidad de la creación de una pista y tienda de accesorios para skate, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Fundamentar teóricamente el presente trabajo de grado para facilitar la comprensión de los lectores.

Determinar los procedimientos metodológicos adecuados para fundamentar la ejecución de las operaciones investigativas del respectivo trabajo de grado.

Conocer la situación actual del entorno del cantón Ibarra para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos en la perspectiva de implementar productos y servicios deportivos skate.

Determinar la viabilidad desde las perspectivas de mercado, técnicas, financieras y organizacionales previo a la implementación del proyecto.

Validar el estudio de factibilidad de la creación de una pista y tienda de accesorios para skate, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura; mediante la aplicación de una matriz que permite evaluar factores relevantes para obtener un resultado que establezca el grado de factibilidad del proyecto.

SIGLAS

| | |
|-------------|---|
| AOOR | Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos |
| ASORECIBLAN | Asociación de Recicladores de la Ciudad Blanca |
| BCE | Banco Central del Ecuador |
| BPA | Buenas prácticas ambientales |
| CIIU | Clasificador Industrial Internacional Uniforme |
| COPCI | Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones |
| DIEE | Directorio de Empresas y Establecimientos |
| EMAPA-I | Empresa Municipal de Agua Potable de Ibarra |
| FDI | Federación Deportiva de Imbabura |
| GADMI | Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal De Ibarra |
| GEM | Global Entrepreneurship Monitor |
| IESS | Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social |
| INEC | Instituto Nacional de Estadística y censos |
| MAE | Ministerio del Ambiente del Ecuador |
| MOVIDELNOR | Empresa Pública de Movilidad del Norte |
| ODS | Objetivos de Desarrollo Sostenible |
| PDOT | Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial |
| RUC | Registro Único de Contribuyentes |
| SBU | Salario Básico Unificado |
| SRI | Servicio de Rentas Internas |
| TEA | Tasa de Actividad Emprendedora |
| VIRSAP EP | Empresa Pública Municipal de Vivienda, Hábitat e Industrialización de Residuos Sólidos, Materiales Áridos y Pétreos |

CAPÍTULO I

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1. Introducción

Conceptualizar los elementos teóricos que forman parte de una investigación permiten una comprensión más precisa acerca del tema a tratar; de este modo, la fundamentación teórica se convierte en un marco de referencia sustentado de manera técnica con fuentes bibliográficas, académicas o científicas y complementada con una explicación que ayude al lector a captar brevemente la idea de estudio.

El presente capítulo está estructurado en grupos de términos pertinentes al estudio de factibilidad del tema de investigación; estos son: skateboarding como deporte, investigación científica, desarrollo sostenible, estudio de mercado, estudio técnico, evaluación financiera y organización empresarial.

1.2. Objetivo General

Fundamentar teóricamente el presente trabajo de grado para facilitar la comprensión de los lectores.

1.3. Objetivos Específicos

- Conceptualizar términos referentes al skateboarding como deporte.
- Conceptualizar términos referentes a la investigación científica.
- Conceptualizar términos referentes al desarrollo sostenible.

- Conceptualizar términos relativos a estudio de mercado.
- Conceptualizar términos relativos a estudio técnico.
- Conceptualizar términos relativos a evaluación financiera.
- Conceptualizar términos relativos a organización empresarial.

1.4. Marco Teórico

1.4.1. Conceptualización de términos referentes al skateboarding

Skateboarding

La práctica del skateboarding o skate consiste en utilizar una tabla con ruedas (conocida como skate o monopatín) para deslizarse por el asfalto y realizar una diversidad de trucos que van desde elevar la tabla del suelo realizando piruetas o utilizar el mobiliario urbano (bancos, bordillos, escalones, barandillas, etc.) (Márquez & Díez, 2015, p. 137)



Figura 1. Patineta

Fuente: <https://spokey.eu/en/test-renegade-skateboard/>

Para practicar este deporte se requiere de una patineta (una tabla, dos ejes y cuatro llantas), equipos de protección y accesorios, así como lugares que mejoren las habilidades de cada patinador; además se lo ha adoptado como un estilo de vida que sugiere el uso de cierta vestimenta y marcas. Todas estas variables serán una guía para el desenvolvimiento del proyecto de inversión considerando que, actualmente, es practicado mayoritariamente por el género masculino, aunque las mujeres se han integrado paulatinamente.

Historia del skateboarding

Este deporte surgió en California, Estados Unidos, cuando los surfistas querían practicar en momentos en que las olas estaban estables. Para ello Mickey Muñoz y Phil Edwards idearon adaptar una tabla de surf incorporándole ruedas de patines. Llamaron a su invento Surf Roll. Los primeros tipos de tablas eran en realidad como scooters (...). Estas construcciones, de principios de siglo XX destacaban por llevar ruedas de patines clavadas a una madera, la que normalmente tenía una caja del mismo material clavada con manijas, poco aerodinámico e inestable. Durante las siguientes cinco décadas, fue cambiando la apariencia del scooter, sacaron la caja y empezaron a poner ruedas de metal. Cientos de patines fueron desmontados y unidos a planchas de madera (Maya, 2014, pág. 13)



Figura 2. Patines y Patinetas usadas en el "Anything on Wheels" de 1952 en New York

Fuente: (Borden, 2019, pág. 6)

Resumiendo, la noción del skateboarding aparece a inicios de los años 50 como “Sidewalk Surfing” en la ciudad de California, Estados Unidos, cuando surfers trasladan sus técnicas a la tierra debido a las malas condiciones del clima, fabricando sus propias tablas de skate denominadas

patinetas; en los años 60, la compañía Makaha se encarga de la fabricación de tablas exclusivamente para el deporte y se realiza el primer campeonato de skateboard en la Escuela Pier Avenue Junior en California; para los 70's se usan piscinas como pistas para practicar el deporte y el "Ollie" es creado por Alan Gelfand que se convierte en la maniobra clave para el skate moderno; en los 80's los skatepark empiezan a equiparse con diferentes tipos de rampas y diseños que le aumentan complejidad a las maniobras en donde se destaca Tony Hawk y para el estilo libre figura Rodney Mullen; a los 90's el deporte se consolida gracias a los Extreme Games de ESPN.

El deporte ha trascendido a través del tiempo creando grandes e innumerables historias que dejan un legado para el siglo 21, en el que se desarrollan aún más sucesos como incluirle en la malla académica en colegios y escuelas de Argentina y Brasil; así también, por primera vez, pasa a formar parte de los Juegos Olímpicos de Tokio 2020. Todos estos antecedentes brindan una perspectiva de las cualidades comerciales que han sido necesarias implementar para el progreso del skate y adicionalmente generan expectativas para crear un proyecto de inversión ambicioso marcado de historias que motivan a una colectividad entera.

El skateboarding en Ecuador

Esta cultura urbana ha tenido un tiempo de vida de 20 años en el Ecuador, apareciendo en las ciudades de Guayaquil y en Quito. El deporte de skateboarding fue transmitido gracias a la llegada al Ecuador de mercadería, revistas, fotos y personas y pudieron dar a conocer junto al skateboarding un nuevo tipo de cultura urbana que abarcó un nuevo tipo de música, ropa, pensamiento y sobre todo las patinetas. (Rodríguez, 2018)

En el país, Se ha consolidado una comunidad skate numerosa la cual hace uso de los diversos skateparks públicos existentes en ciudades como: Quito, Guayaquil, Cuenca, Riobamba, Latacunga, Loja, Ambato, Ibarra, etc., que cuentan con pistas de concreto. En la ciudad de Quito existen dos pistas construidas en madera: Spot un Indoor privado para bicicletas y patinetas; y La Roca Ministerio Skate, una organización sin fines de lucro fundada con propósitos social-cristianos por el estadounidense Brock Luginbill. La aceptación del deporte está vinculada a una demanda de mercado de productos y servicios diversificados, con marcas nacionales e internacionales.

El skate como deporte

El Deporte es toda actividad física e intelectual caracterizada por el afán competitivo de comprobación o desafío, dentro de disciplinas y normas preestablecidas constantes en los reglamentos de las organizaciones nacionales y/o internacionales correspondientes, orientadas a generar valores morales, cívicos y sociales y desarrollar fortalezas y habilidades susceptibles de potenciación. (Asamblea Nacional, 2015)

El skateboarding ofrece una ventana única a la actividad deportiva porque, como se reivindica, los aspectos ecológicos y transitorios son intrínsecos a la actividad misma. Se sostiene que la actividad skate emerge de una pluralidad de elementos, algunos de los cuales incluyen actividad gobernada por reglas, es decir, deporte y estilo de vida subcultural subversivo. (Glenney & Mull, 2018)

La manifestación del skate se adhiere a un ámbito de arte urbano sin reglamentos, en el que cada persona participaba de una manera totalmente libre, retándose a sí mismos; y al caracterizarlo

como un deporte se podría desnaturalizar su esencia, hay que considerar que un deporte es más que normas y reglas, a criterio de la autora, es una actividad física que requiere de disciplina y perseverancia para lograr una meta a pesar de caídas, lesiones y desilusiones lo que permite formar el carácter y voluntad de una persona; tal desempeño y esfuerzo merece reconocimiento y apoyo, algo que se alcanza al crear competencias, federaciones o comités en los que se involucra el sector comercial, como sustento de provisión de recursos.

Skate por primera vez en los juegos olímpicos

El 3 de agosto de 2016, el Comité Olímpico Internacional (COI) anunció oficialmente que el skateboarding estará presente en los Juegos de Tokio 2020. Tuvieron que pasar cerca de 60 años - desde la aparición de este deporte en California (EE.UU.)- para que se lo tome en cuenta en unos Olímpicos. Desde el día del anuncio, los skaters del mundo comenzaron a organizar sus respectivos torneos clasificatorios. Y los amantes de esta disciplina en Ecuador no son la excepción. La Comisión Ecuatoriana de Skateboarding creada y apoyada por la Federación Nacional de Hockey y Patín, inició el 24 de junio pasado su camino a los JJ.OO. de Tokio, con la primera fecha del campeonato nacional. (El Telégrafo, 2017)

Para ser incluido en el programa de los Juegos Olímpicos, un deporte olímpico debe satisfacer algunas condiciones, una de ellas es: sólo los deportes ampliamente practicados en un mínimo de 75 países y 4 continentes por hombres, y en un mínimo de 40 países y 3 continentes por mujeres podrán ser inscritos en el programa de los Juegos de la Olimpiada. (Comité Olímpico Internacional, 2004)

La Federación Internacional de Skateboarding fue la encargada de postular, debidamente, la solicitud ante el COI para la decisión final de incluir al skate en las olimpiadas y al analizar la condición mencionada en el párrafo anterior, innegablemente, se demuestra la magnitud en la que el skate es practicado; y compromete a los sectores estratégicos relativos a mejorar las condiciones, medios y materiales para que los atletas forjen su perfil profesional. Este preámbulo internacional sugiere una oportunidad local para la idea de negocio del presente proyecto, el que necesitará datos estadísticos y proyecciones financieras que garanticen la factibilidad de creación.

Go Skateboarding Day

Go Skateboarding Day, que se celebra el 21 de junio de cada año, es la fiesta oficial del skateboarding. La fiesta fue fundada por la Asociación Internacional de Compañías de Skateboard el 21 de junio de 2004 como un llamado a los skaters para hacer del skateboard su máxima prioridad (...) Go Skateboarding Day es una cooperativa de eventos descentralizados que tienen lugar en todo el mundo. Los minoristas de patinetas, fabricantes, distribuidores, parques de skate, organizaciones e individuos de todos los colores, credos y actitudes organizan eventos de skate para celebrar las vacaciones. (International Association of Skateboard Companies, 2019)

Este evento se lo puede considerar un festival skate a nivel mundial, conmemorándolo como un espacio de máxima expresión cultural y deportiva. Una de las principales actividades ejecutadas en este gran día es que en cada país se congregan jóvenes apasionados al deporte para recorrer las diferentes calles montando su patineta como símbolo de identidad y coexistencia hacia la sociedad; además tratando de que entidades gubernamentales muestren más interés sobre esta disciplina que atrae multitudes y que será promovida dentro de la propuesta del proyecto.

Ibarra Skate

El Ibarra Skate es un evento local en el que se desarrolla distintas competencias acompañadas de música, expositores de productos skate y comida; suele realizarse gracias a la autogestión de jóvenes apasionados por este deporte que buscan el apoyo de entidades privadas, cuyo propósito es incentivar al deporte. Esta actividad permite la integración de la comunidad skate y la población no solamente de la localidad sino también del entorno nacional e internacional, ya que ha habido oportunidades en las que skaters profesionales de otros países han sido invitados a participar.

Hacer posible este evento cada año se convierte en un gran reto para los jóvenes que lo promueven debido a la falta de apoyo; dentro del estudio de mercado del presente trabajo se ha incluido esta actividad dentro de las estrategias para comercializar el servicio que se pretende brindar, pero también potenciar el deporte.

Skatepark

Las pistas skate o skateparks son parte importante para el desarrollo del deporte. Para Márquez & Díez (2015) “pueden entenderse como parques temáticos para la práctica del skate, es decir, simulaciones de piscinas vacías o pools, rampas, planos inclinados y todo tipo de mobiliario urbano (bancos, barandillas, bordillos, etc.).” (p. 146)

Un skatepark puede constituirse de diferentes características y diseños, sin embargo estos deben ser articulados con las necesidades de los patinadores aportando facilidades en la práctica y a la vez retos para incrementar destrezas. En la ciudad de Ibarra, por conocimiento cotidiano, no se dispone de una pista skate con estructuras de madera; este es el tipo de pista que se plantea

incorporar al estudio de factibilidad; considerando que tenga un diseño apto para ampliaciones futuras con niveles y estilos posteriores.



Figura 3. La Roca Ministerio Skate-Quito
Fuente: Google Maps: Jhans Farfan 2018

Skateshop

Debido al lugar de origen del deporte se utiliza términos anglosajones comúnmente manejados en el entorno delimitado por el tema de investigación. “Una tienda es un establecimiento comercial, además una vez establecido el espacio físico o espacio destinado a la mercancía, se puede decir que las magnitudes del surtido dependen unas de otras.” (Gómez & González, 2015, pág. 85)

La tienda de accesorios skate entra en el análisis de mercadeo del presente proyecto, en donde se plantea los productos que se pondrá a la venta. Se caracterizará cada producto bajo los preceptos de consumo del mercado meta.

Deck

Es una tabla simétrica fabricada a base de siete láminas de madera, generalmente arce canadiense, encoladas entre sí y tanto con una parte elevada por detrás (tail) como por delante (nose) lo que duplica la creatividad y las posibilidades sobre ella. (Funes Rull, 2015, pág. 16)



Figura 4. Tabla de patineta
Fuente: (Fontrodona, 2015)

Se usará la palabra deck al igual que tabla para patinetas para referirnos al principal producto que se trata de colocar en el estudio de mercado. Las tablas de patineta que se pretende comercializar se las identifica por el ancho que miden, que será entre 7,5 a 8,5 pulgadas, sin variar de precio por el tamaño sin embargo puede hacerlo por la marca.

Trucks

Otro componente elemental para que una patineta pueda poseer características de funcionalidad en la práctica del deporte son los trucks. Definiéndolos como: “los ejes del skate. Son las piezas metálicas que unen las ruedas con la tabla.” (Walas, 2016)



Figura 5. Trucks
Fuente: (Fontrodona, 2015)

Los trucks se relacionan con la medida de las tablas, aunque no necesariamente se elige los mismos tamaños, la medida puede establecerse en pulgadas o en milímetros, dependiendo la marca; como referencia para la idea de negocio se procura un stock de 100mm a 150mm. Los pernos que sujetan las llantas vienen incluidos. Se maneja un precio único a pesar de la variación de tamaño, pero si cambia por marcas.

1.4.2. Conceptualización de términos referentes a investigación científica

Tipos de investigación

El tipo de investigación concierne a las formas básicas en que se puede realizar una investigación, y nace a partir de 3 criterios fundamentales: Si la investigación es teórica o empírica; Si el análisis de datos es descriptivo, correlacional o causal, lo que algunos denominan profundidad del análisis; y Si la intención es básica o aplicada. (Participantes de la cohorte XIII MEIDI, 2015)

Existen varios argumentos en relación con los tipos de investigación; se sistematizará la información de manera lógica y congruente abarcando las alternativas más acordes y representativas con el ámbito de estudio; desde un análisis cuantitativo y cualitativo que comprende rasgos característicos generales hasta derivar interpretaciones más específicas que se manejarán dentro de diferentes complejidades y dominios.

- **Investigación cualitativa**

Este tipo de investigación “procura determinar con gran detalle las cualidades fundamentales de un fenómeno, las cuales deben ser interpretadas comprensivamente por el o los investigadores y se basa en métodos de recolección de datos sin medición.” (Participantes de la cohorte XIII MEIDI, 2015)

Al emplear el enfoque cualitativo se podrá comprender las características de las variables que no se pueden expresar con elaboraciones numéricas cuantificadas. Para que la presente investigación cualitativa sea considerada de carácter científico, según (Rivas, 2015) requiere de tres condiciones:

- Observadores calificados y competentes.
- Objetividad, claridad y precisión en el reporte de las observaciones del mundo social, incluyendo las experiencias de otros.
- Los sujetos deben ser reales y estar en el universo estudiado, para reportar sus experiencias.

- **Investigación cuantitativa**

El enfoque de investigación cuantitativo utiliza la recolección de datos para responder preguntas de la investigación y probar hipótesis previamente establecidas, todo ello por medio de la medición o conteo para establecer con la mayor exactitud patrones en una población determinada. (Participantes de la cohorte XIII MEIDI, 2015)

Aportar modelos matemáticos que sirvan para cuantificar resultados como evidencia sustancial de las variables que inciden en el tema de investigación es una de las tareas principales para delimitar los escenarios de desarrollo del proyecto de inversión; adicionalmente, contribuye a la toma de decisiones con criterios de razonabilidad financiera y económica.

Al aplicar este enfoque algunas variables a tratar se verán sometidas a un análisis estadístico significativo; como, por ejemplo: las intenciones de conocer la frecuencia de uso o consumo de determinados productos y servicios que pueden involucrarse en aspectos de índole socioeconómico y que se alcanzan a establecer aplicando una encuesta.

- **Investigaciones exploratorias.**

Como su nombre lo indica, este tipo de investigación abre un campo de conocimiento y se diseña porque no existen trabajos previos, literalmente exploran un continente del saber (...), Para que una investigación sea calificada como exploratoria de verdad es necesario hacer un importante esfuerzo de búsqueda. (Rivas, 2015, pág. 110)

Congruentemente con la investigación cualitativa este tipo de investigación permitirá explorar el ámbito de desarrollo del skateboarding como deporte. Debido al contexto de este tipo de investigación y se considera sensato acudir a delegaciones locales e instituciones relacionadas para obtener datos verídicos sobre la situación actual del skate en Ecuador e Ibarra, procurando un verdadero esfuerzo de exploración.

- **Investigaciones descriptivas**

Las situaciones que se van identificando durante una investigación necesitan ser descritas para crear escenarios científicos comprobables. Entonces, son “investigaciones que describen al sujeto de investigación, sin hacer juicios de valor sobre él, pero analizando las descripciones y buscando asociaciones entre ellas.” (Rivas, 2015, pág. 111)

Desde el presente marco teórico se desarrolla una investigación descriptiva, al explicar la conceptualización de términos empleando un criterio personal y relacionándolo con las actividades futuras planificadas; también se podrá captar esta investigación al detallar las características de las pistas skate en Ibarra, la información que se obtendrá de la población y entidades que serán sometidas a análisis, acompañada de tablas y figuras.

- **Investigaciones correlacionales**

Las tesis de este tipo buscan medir el grado en que están asociadas dos o más variables. Esta asociación puede ser positiva o negativa. (...). Es importante destacar que la correlación no busca dar explicación al comportamiento de las variables. Se puede decir que es una primera aproximación al fenómeno que sugiere que variables están implicadas. (Rivas, 2015, pág. 114)

Correlacionar permitirá delimitar de manera preliminar los aspectos que influyen en el desarrollo del tema de investigación. Se aplicará este tipo de investigación en la determinación de las variables e indicadores que proporcionan información relevante al capítulo III, para diseñar una matriz diagnóstica que consecuentemente permite elaborar una matriz AOOD.

Métodos de investigación

El método de la investigación describe con buenos detalles la forma en que se ha llevado a cabo la investigación. Este permite explicar la propiedad de los métodos utilizados y la validez de los resultados, incluyendo la información pertinente para entender y demostrar la capacidad de replicación de los resultados de la investigación. (Abreu, 2015, pág. 205)

Para determinar la metodología se planteará la pregunta: ¿Cómo se desarrolló o se desarrollará el trabajo de investigación?, basado en tres enfoques deductivo, inductivo y estadístico; cada uno puede comprender un conjunto de procedimientos, técnicas o instrumentos de manera coordinada con el propósito de demostrar la capacidad de respuesta de la investigación y validar los resultados obtenidos.

- **Método inductivo**

Preliminarmente, se puede interpretar este método con la acción de inducir a que suceda algo como reacción o respuesta de otro suceso. Entonces, el método inductivo “plantea un razonamiento ascendente que fluye de lo particular o individual hasta lo general. Se razona que la premisa inductiva es una reflexión enfocada en el fin.” (Abreu, 2015, pág. 210)

Se considera examinar los fenómenos inherentes al entorno del proyecto aplicando una observación directa en sitios reales y una observación indirecta basada en recoger impresiones de otras personas además de representaciones gráficas o multimedia para obtener resultados de diagnóstico, estudio de mercado, estudio técnico y procesar la información sin modificarla o evitando emitir juicios de valor que darán como resultado la formulación de las recomendaciones.

- **Método deductivo**

“Permite determinar las características de una realidad particular que se estudia por derivación o resultado de los atributos o enunciados contenidos en proposiciones o leyes científicas de carácter general formuladas con anterioridad.” (Abreu, 2015, pág. 210)

Es así que, desde lo general hacia lo específico, se recopilará información para otorgar un extracto de los aspectos más relevantes sobre la implementación de una pista con estructuras de madera y una tienda de accesorios skate y, formar una visión general de una manera resumida y adecuada. Se puede decir que se realizará una sinopsis o síntesis de la investigación para extraer las conclusiones.

- **Método estadístico**

“Cumplen una función relevante, ya que contribuyen a determinar la muestra de sujetos a estudiar, tabular los datos empíricos obtenidos y establecer las generalizaciones apropiadas a partir de ellos.” (Fresno, 2019, pág. 120)

Se planificará la recolección de datos con instrumentos virtuales y manuales; los valores numéricos que se obtendrán en la investigación deben ser procesados y tabulados mediante cálculos y herramientas que faciliten el manejo de grandes cantidades de información optimizando tiempo y mejorando la interpretación de los resultados, que consecuentemente permite proyectar soluciones probabilísticas para establecer la viabilidad del producto y servicio a colocar en el mercado.

Técnicas e instrumentos

- **Encuesta**

Algunos definen la investigación mediante encuestas por: técnica cuantitativa que consiste en una investigación realizada sobre una muestra de sujetos, representativa de un colectivo más amplio que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de conseguir mediciones cuantitativas sobre una gran cantidad de características objetivas y subjetivas de la población. (Gil, 2016)

Este procedimiento se desarrolla en la etapa de estudio de mercado permitiendo recopilar datos sobre las preferencias y gustos del posible consumidor, mediante la aplicación de cuestionarios a un grupo de personas seleccionadas objetivamente con el propósito de direccionar las alternativas óptimas del mercado skate que debe adoptar el presente proyecto de inversión.

- **Entrevista**

Durante el proceso investigativo se puede utilizar entrevistas para obtener información relevante sobre el tema de estudio, Gil (2016) menciona que “la entrevista es una conversación verbal entre dos o más personas con una finalidad. Como instrumento, es un proceso de recogida de información con dos componentes el entrevistado y el entrevistador.”

Los datos que puede arrojar una entrevista pueden convertirse en estrategias indispensables para la puesta en marcha de un emprendimiento; el diálogo con profesionales o expertos que se desarrolla al aplicar esta técnica, a pesar de que puede estar estructurada deliberadamente con un cuestionario, también permite obtener cierta información distintiva adicional que puede ser de gran

ayuda en la identificación de características empresariales potenciales. Se planea entrevistar al propietario de “Willy Skate Shop” en Ibarra.

También se considera entrevistar a un directivo representativo de la Federación Deportiva de Imbabura (FDI) para sustentar el estudio con aspectos que optimicen la toma de decisiones con un punto de vista técnico. Se tratará de indagar la situación del skateboarding a nivel nacional y local, y normas de seguridad en el deporte; también es una oportunidad para aprovechar y crear mayor interés hacia el skate en la ciudad de Ibarra.

- **Observación**

Existen varias interpretaciones de lo que es la observación sin embargo para el ámbito investigativo es “el proceso sistemático y controlado, mediante el cual se recoge información, en un contexto natural o ficticio, durante la realización de una investigación” (Gil, 2016)

Actividad de campo que permite la interacción directa con lugares estratégicos en donde se practica skateboarding, al usar fichas de observación se detectará características y se levantará información; como por ejemplo la pista que se encuentra en el Parque Ciudad Blanca o pistas concurrentes en polideportivos de la ciudad de Ibarra. Esto aportará contextos relativos a los parámetros y requerimientos que implica una pista skate, pero con posibilidades de integrar ventajas competitivas.

VARIABLES E INDICADORES DIAGNÓSTICAS

Pueden ser consideradas variables: todo lo que pueda ser medido, observado o manipulado durante su estudio; cualquier característica, rasgo o cualidad de un fenómeno u objeto, de magnitud variable y que varía entre los sujetos o los fenómenos estudiados (intersujetos); y cualquier característica, rasgo o cualidad de un sujeto cuyos cambios pueden ser medidos (intrasujetos). (Ibáñez, 2017, pág. 60)

Debemos determinar el modo o la forma en la que los hechos, acciones o expresiones se manifiestan, a través de indicadores. Los indicadores son el resultado de aquellos correlatos empíricos de los conceptos teóricos a los que hemos hecho referencia anteriormente al hablar de las variables. (Ibáñez, 2017, pág. 63)

Las variables estarán correlacionadas con los indicadores ya que las primeras, como su nombre lo indica, representarán los aspectos que pueden variar o sufrir cambios que afectan directamente al proyecto de inversión al ser sujetas a análisis; de manera subsiguiente, estas se componen de indicios o indicadores que demuestren el motivo del comportamiento de las variaciones. Se empleará el análisis PEST para establecer variables e indicadores que formarán parte de la matriz diagnóstica del capítulo III.

ANÁLISIS PEST

PEST es un instrumento que facilita la investigación y que ayuda a las compañías a definir su entorno, analizando una serie de factores cuyas iniciales son las que le dan el nombre. Se trata de los factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos. En algunos casos, se han añadido

otros dos factores, los Ecológicos y los Legales, aunque es muy común que se integren en alguna de las variables anteriores si así lo requieren las características del proyecto de la organización. (Martín, 2017)

El análisis PEST se enfocará en el macroentorno del tema de investigación; considerándose como las pautas para establecer las variables diagnósticas del estudio; el entorno político se lo acoplará con el legal y se incluirá el entorno ambiental o ecológico. Este análisis se lo realiza antes de diseñar la matriz AOOD (identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos), cumpliendo lineamientos académicos que se convierten en un cruce estratégico.

Matriz de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos

Desde un argumento de nivel exploratorio se definirá a la matriz AOOD desde concepciones preestablecidas para matrices diagnósticas similares, entonces: “las herramientas de tipo matricial permiten identificar variables tanto dentro, como fuera de la empresa, y mediante el cruce de las mismas identificar los factores internos y externos que afectan la organización.” (Rodríguez, s.f.)

La matriz AOOD seguirá un esquema de filas y columnas en las que se ubica de manera estratégica cada componente como un eje para crear un diagnóstico situacional acerca de la idea de negocio, las pautas para elaborarla derivan del análisis PEST transformándose en un engranaje de factores críticos de análisis. Según la perspectiva de la autora, se define brevemente cada componente de la matriz AOOD:

- Aliados: son factores que influyen hacia una visión común para alcanzar objetivos estratégicos empresariales generando confianza y razonabilidad mutua para formular criterios favorables.
- Oponentes: son factores que complican la consecución de objetivos, sin embargo, se mantiene un nivel de confianza y razonabilidad alto en ellos; se debe considerarlos como un desafío para fortalecer estrategias efectivas.
- Oportunidades: factores que pueden generar una situación de ventaja, si se aprovecha debidamente las estrategias se puede obtener beneficios potenciales.
- Riesgos: factores que pueden afectar o ser peligrosos para los objetivos de la empresa; se debe identificar soluciones que reduzcan la incertidumbre de la efectividad de las estrategias.

Estudio de factibilidad

“Se basa en información de fuentes primarias (específicas, directas). Tiene el propósito de establecer la situación de variables relevantes; de mercado, técnico-productivas, financieras, fortalezas, debilidades, que permitan determinar, de manera fundamentada, la rentabilidad del proyecto propuesto.” (Torres, 2015, p. 24)

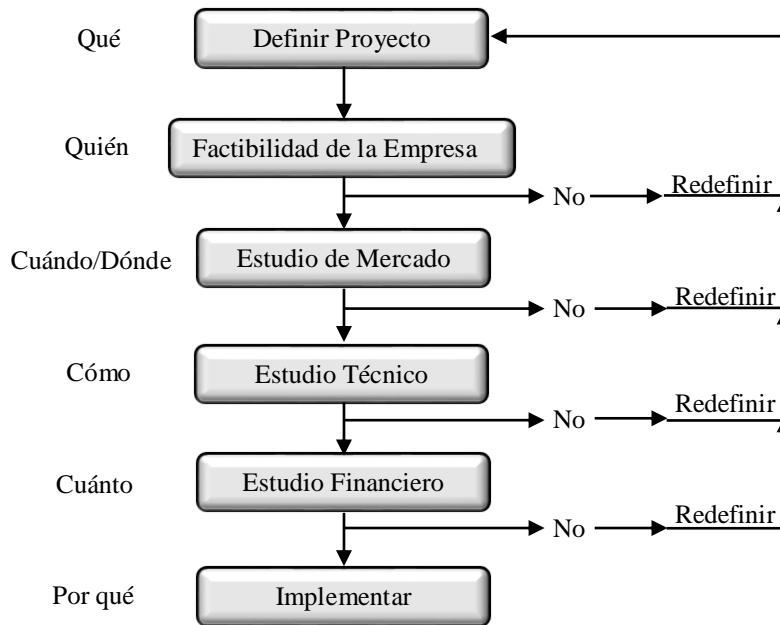


Figura 6. Proceso de Estudio de Factibilidad
Fuente: Pacheco & Pérez, 2018, p. 17. Elaborado por: La Autora

El presente estudio de factibilidad será usado como herramienta principal para analizar si el proyecto de inversión tiene oportunidades de éxito o fracaso, es decir, servirá como una guía para la toma de decisiones en base a los correspondientes componentes de mercado, técnicos, organizacionales e indicadores financieros.

1.4.3. Conceptualizar términos referentes al desarrollo sostenible

Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

Los Objetivos de desarrollo sostenible son el plan maestro para conseguir un futuro sostenible para todos. Se interrelacionan entre sí e incorporan los desafíos globales a los que nos enfrentamos día a día, como la pobreza, la desigualdad, el clima, la degradación ambiental, la prosperidad, y la paz y la justicia. (Naciones Unidas, s.f.)

Existen parámetros globales sugeridos por las Naciones Unidas que en la actualidad se convierten en una estrategia de superación colectiva; buscan el desarrollo social, económico y medio ambiental con un enfoque de sostenibilidad. Estos objetivos serán adoptados de acuerdo a las necesidades del proyecto como una estrategia de competitividad y compromiso institucional, integrados en la fase del estudio organizacional.

Stakeholders

“Los stakeholders, mejor conocidos como grupos de interés, son todas las personas, grupos, participantes, accionistas, inversores, trabajadores, las familias de estos, proveedores, entre otros, que tienen relación esencial con las decisiones y actividades de una empresa.” (Díaz & Castaño, 2015) pag 94.

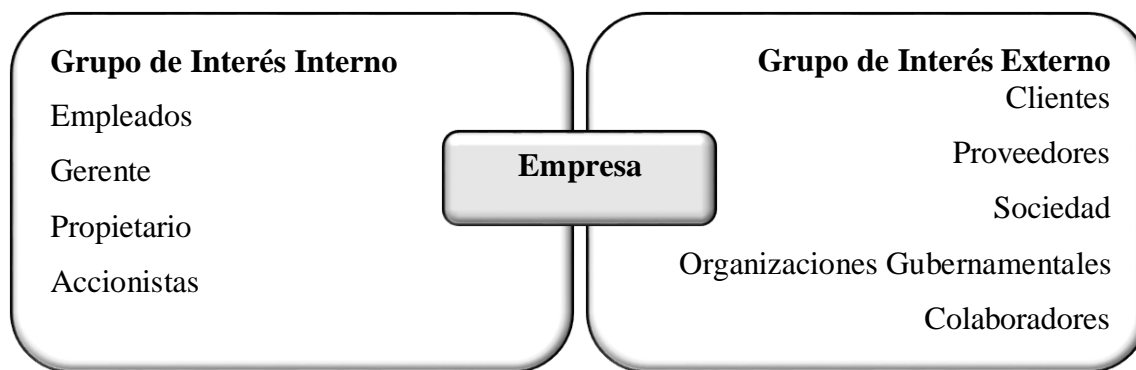


Figura 7. Stakeholders

Fuente: (Díaz & Castaño, 2015) pág. 96. Elaborado por: La autora

Durante los cuatro casos de estudio de factibilidad se identificarán diversos grupos de interés en relación con una tienda de accesorios y pista skate como, por ejemplo: en el estudio de mercado los clientes y colaboradores, en el estudio técnico y organización empresarial estará el talento humano que requerirá la empresa, así como las entidades que pueden financiar el proyecto mencionadas en las variables de evaluación diagnóstica, entre otras.

Hay que resaltar que la participación que ahora proveen las redes sociales en la interacción de la empresa con sus stakeholders se convierte en un instrumento para ganar reputación gracias a las experiencias que se puede brindar a cada uno de ellos, evitando desencadenar una referencia negativa por incumplir una promesa de valor; también se debe fomentar una comunicación estratégica coordinada para alinear las acciones con técnicas corporativas.

Responsabilidad Social Empresarial

La responsabilidad social empresarial se apoya directamente con la gestión sostenible de stakeholders, pues de esa manera no se limita a crear un único valor para el accionista, sino que busca difundir el crecimiento integral, la perdurabilidad y el desarrollo para todos y en todos los aspectos. (Diaz & Castaño, 2015)

Las políticas de negocio que se mencionarán en el capítulo correspondiente al estudio organizacional estarán diseñadas dentro de un marco de responsabilidad social empresarial, buscando contribuir con el mejoramiento del desarrollo sostenible.

Liderazgo para el futuro

El liderazgo en el mundo se maneja de una manera lineal, predecible y estable. Todo ese liderazgo se direcciona en manejar un medioambiente lineal y estable, pero ahora nos encontramos en un medioambiente muy destructible, por eso es la necesidad de contar con líderes que puedan manejar situaciones de destrucción. Otra razón tiene que ver con esta nueva ola de tecnología que se expande y crece increíblemente. Los líderes alrededor del mundo no perciben eso y debemos crear líderes que sean capaces de verlo. (Maldonado, s/f)

Un líder con visión debe actuar con firmeza y decisiones sólidas pensando en sembrar una semilla de responsabilidad en cada persona, no sólo en su equipo de trabajo. Inspirando un liderazgo compartido, comprometido y basado en valores que cree un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente. También se debe aprovechar los recursos electrónicos actuales para mejorar el campo de acción sin dejar de analizar los riesgos inherentes a la tecnología.

Se puede destacar introspecciones de liderazgo del futuro desde la concepción de involucrar los ODS en el entorno de estudio; ideas que se vincularán en la visión, objetivos estratégicos y valores corporativos de la sección de organización empresarial.

Normas de Seguridad

La seguridad se convierte en una necesidad dentro del ámbito deportivo, en la que habría que dotar a los gestores y trabajadores de las instalaciones deportivas de aquellas herramientas que permitan corregir deficiencias o subsanar carencias en materia de seguridad. (Del Campo & Hernández, 2016, pág. 2)

Consiste en la adopción, adaptación y aplicación de directrices para realizar actividades que buscan generar un beneficio y la cooperación dentro de una organización. Aunque se trata de buenas prácticas recomendadas, se puede aplicar el término de normalización ya que, una vez que son implementadas, se convierten en normas que deben ser cumplidas si se buscan alcanzar los objetivos de seguridad planteados. (Mendoza, 2016)

Las normas o medidas de seguridad en escenarios deportivos será objeto de análisis para incluirlas en las políticas empresariales del estudio organizacional, ya que los accidentes y lesiones

son congénitos de toda actividad que se realice en una instalación deportiva. Como sustento técnico en este ámbito se empleará la entrevista con el funcionario de la Federación Deportiva de Imbabura, desarrollada en el diagnóstico situacional.

1.4.4. Conceptualizar términos relativos a estudio de mercado

Estudio de mercado

Con este estudio se pretende conocer y hacer un análisis de la demanda y la oferta; es decir, saber quiénes serán los posibles consumidores del producto o servicio a proporcionar, así como cuáles son las empresas que actualmente lo ofrecen (la competencia). (Pacheco & Pérez, 2018)

En esta sección de la propuesta se intentará conocer la fluctuación del mercado en base al producto y servicio que el cliente está dispuesto a consumir y que el negocio está en capacidad de entregar; se segmentará el mercado y calculará una muestra que permitirá dirigir las estrategias de comercialización determinando el producto, precio, plaza y promoción.

Segmentación de mercado

Un mercado abarca un conjunto amplio de clientes con diversas necesidades, para efectivizar las estrategias de una empresa considerando un segmento de ese grupo de clientes permite focalizar el trabajo; por tanto, segmento de mercado “consiste en clasificar y dividir el mercado que se ha identificado como cliente del producto del proyecto, con base a determinadas características específicas”. (Torres, 2015, p. 63)

Segmentar el mercado facilitará la interpretación de consumo de productos y servicios skate en función de las necesidades de los consumidores; con ello, será más sencillo identificar y aplicar las estrategias para conseguir una ventaja competitiva; así como genera datos característicos para elaborar las proyecciones financieras.

Mercado meta

Esta noción hace referencia a los posibles clientes a los que una empresa puede focalizar los esfuerzos de comercialización. “¿A quién se ofrecerá?: se refiere a la demanda específica, son los clientes identificados como mercado objetivo o mercado meta.” (Torres, 2015, p. 38)

Existe un sector del mercado que abarca a un grupo de clientes potenciales; con los procesos investigativos oportunos se podrá seleccionar imparcialmente el mercado meta al que está direccionada la propuesta del proyecto. Uno de los ejes principales para determinar el mercado meta será el rango de edad de los posibles consumidores y su capacidad adquisitiva; contemplados para la encuesta.

Muestra

La muestra también conocida como muestreo “es el proceso de selección de un conjunto de elementos representativos con el objetivo de extrapolar conclusiones de solo una parte de los elementos a todos los elementos de una población o universo (conjunto total).” (Dos Santos, 2017, p. 113)

Mediante la muestra se podrá calcular el subconjunto de individuos que serán sujetos a un análisis estadístico. Para conocer la cantidad de individuos a analizar se empleará determinadas fórmulas que darán un enfoque proporcional eficiente; correspondiente al capítulo de estudio de mercado.

Demanda

La demanda es la cantidad que desean adquirir los compradores de un bien a cada uno de los precios probables. Refleja la voluntad y capacidad económica de adquirir un determinado bien por parte de todas las personas que manifiestan una necesidad. La voluntad de adquirir se expresa en el mercado al pagar un determinado precio, este precio a su vez refleja el bienestar que el consumo del bien aporta al demandante. (García, 2015, p. 141)

El análisis de demanda aplicada en la sección de estudio de mercado reflejará el porcentaje de aceptación y frecuencia de consumo de productos y servicios skate. Datos congruentes para proyectar la demanda a un período prudente.

Oferta

La oferta es la cantidad que desean vender los vendedores de un bien a cada uno de los precios posibles. Es la cantidad de producto que una empresa está dispuesta a vender durante un periodo de tiempo determinado y a un precio dado. La cantidad ofrecida de un determinado producto depende de diversos factores, siendo los más importantes: el precio de ese bien en el mercado, el precio de los demás bienes y la tecnología disponible. (García, 2015, p. 141)

Otro factor que influye en el mercado son las empresas y lugares que permiten el desarrollo del skateboarding en la ciudad de Ibarra, se pretende identificar las características de las pistas disponibles utilizando los métodos, técnicas e instrumentos mencionados previamente; y conocer las capacidades comerciales actuales de productos skate; además de aprovechar el contacto con la competencia para formar alianzas estratégicas.

Balance oferta-demanda

El punto en que se cruzan las curvas de oferta y demanda, se llama punto de equilibrio del mercado. Cuando el precio del mercado coincide con el del punto de equilibrio, la cantidad ofrecida y la cantidad demandada del bien es la misma. El precio correspondiente a ese punto es llamado precio de equilibrio. La cantidad que se ofrece y se demanda, en otras palabras, la cantidad del bien que se intercambia es llamada cantidad de equilibrio. (García, 2015, p. 141)

La oferta y demanda son consideradas las dos grandes fuerzas de mercado, interrelacionadas entre sí deben crear un balance para que el proceso de mercado se mantenga estable y exista una congruencia entre las necesidades y posibilidades de consumidores y empresas. Se hará el cálculo pertinente para determinar si las condiciones de mercado del caso de estudio son viables en relación con el punto de equilibrio.

1.4.5. Conceptualizar términos relativos a estudio técnico

Estudio técnico

El estudio técnico, también denominado estudio de producción, consiste en ubicar, analizar, definir, diseñar el tamaño y localización óptima, así como la investigación de necesidades de

infraestructura, proceso de producción, activo fijo y micro y macrolocalización del plan estratégico de negocios. (Luna, 2016, p. 132)

Este proceso de factibilidad contempla aspectos operativos, es decir cada recurso relacionado con localización, tamaño y procesos para la funcionalidad del negocio. A pesar de que la propuesta planeada no cuenta con un proceso productivo en sí, existen otros procesos que son indispensables para comercializar el producto y servicio.

Macrolocalización

La localización provee puntos de posición referencial que pueden considerar diferentes aspectos, una de ellas es la macrolocalización que “consiste en la ubicación de la empresa en el país y en el espacio rural y urbano de alguna región.” (Rojas, 2015, p. 39)

En primera instancia se reconocerá la posición geográfica de la empresa con un enfoque macro dentro de la provincia de Imbabura; analizando las condiciones que se necesitan para una localización adecuada que genere oportunidades de rentabilidad y sostenibilidad comercial; la ubicación del negocio debe ser elegida con razonabilidad. Se presentará una figura de un mapa satelital a escala para mejorar la identificación del lugar.

Microlocalización

Analizando la zona de alcance de un proyecto se conceptualiza la microlocalización como “la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido.” (Rojas, 2015, p. 40)

En la microlocalización de la empresa se determinará la ubicación exacta donde se va a asentar las actividades económicas; el lugar que se seleccione debe proporcionar seguridad y factores determinantes para su establecimiento, como la disponibilidad de los servicios básicos, transporte y la aceptación de la demanda; se incluirá un plano del terreno con las calles, barrio y características específicas del lugar.

Tamaño del Proyecto

La capacidad del plan depende de su tamaño y giro del negocio. El tamaño puede corresponder a un micronegocio, pequeño, mediano y negocio grande. En cuanto al giro este puede ser industrial manufacturero, extractivo, agropecuario o de construcción, comercial mayorista, minorista, entre otros. (Luna, 2016, pág. 132)

En esta sección se estudiará la capacidad instalada en función de los procesos de comercialización, debido a que no existe producción; donde se involucra períodos de tiempo adecuados en la adquisición y venta, así como el parámetro del número de trabajadores que se necesita para que el negocio sea operacional.

Ingeniería del Proyecto

En la ingeniería del plan de negocios, se busca dar solución a todo lo referente a la instalación, acción, descripción del proceso, adquisición de maquinaria, equipo y herramientas; distribución óptima y la organización que habrá de tener la planta productiva. (Luna, 2016, pág. 142)

En la etapa de ingeniería de proyectos se definirá los recursos necesarios para que el proyecto se ejecute, como puede ser: planos de las instalaciones, estructuras de la pista de skate, máquinas y equipos, fichas de caracterización de productos, procedimientos de abastecimiento de productos, entre otros. Deberá incluir un mapa de procesos estratégicos, operativos o de apoyo según lo que el estudio requiera; interrelacionando los procesos que realizará la empresa para alcanzar los objetivos.

Capital de trabajo

El capital de trabajo se entiende como la diferencia o resta entre el activo circulante y el pasivo circulante, o dicho con otras palabras se refiere a los recursos requeridos por el negocio para funcionar en condiciones normales, es decir, pagar a los proveedores, pagar nóminas, la mercadotecnia, etc. (Luna, 2016, p. 166)

La empresa debe contar con recursos mínimos de operación relacionados con los activos que disponga, es decir efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios; entonces básicamente se conocerá los recursos con los que contará la empresa para operar normalmente al pagar sus cuentas de pasivo a corto plazo.

1.4.6. Conceptualizar términos relativos a evaluación financiera

Estudio financiero

“Estudio económico, ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.” (Tapia & Jiménez, 2018)

El estudio financiero está ligado a una evaluación de rentabilidad en el tiempo, se realizarán registro y movimientos económicos proyectados en tres estados financieros: balance general, estado de resultados y estado de flujo de efectivo; con los cuales se podrá establecer indicadores que reflejen la viabilidad del proyecto de inversión.

Ingresos

Es el incremento de los activos o el decremento de los pasivos de una entidad, durante un periodo contable, con un impacto favorable en la utilidad o pérdida neta o, en su caso, en el cambio neto en el patrimonio contable y, consecuentemente, en el capital ganado o patrimonio contable, respectivamente. (CINIF, 2019)

Los ingresos representan la cantidad de dinero que recaudará la empresa por las actividades económicas que va a realizar, además de préstamos o captación de capital de terceros; sin embargo, la prioridad del análisis del proyecto es que las ventas de productos o servicios de la empresa sean beneficiosas.

Costos y gastos proyectados

Son decrementos de los activos o incrementos de los pasivos de una entidad, durante un periodo contable, con la intención de generar ingresos y con un impacto desfavorable en la utilidad o pérdida neta o, en su caso, en el cambio neto en el patrimonio contable y, consecuentemente, en su capital ganado o patrimonio contable, respectivamente. (CINIF, 2019)

Costos y gastos serán las erogaciones de dinero que debe realizar la empresa para alcanzar sus objetivos; la diferencia entre ellos es que en los costos implica el desembolso para producir o comercializar los producto o servicio skate y que será recuperado por su venta, mientras que los gastos son los desembolsos para el desarrollo de las actividades ordinarias de la empresa que no representan estrictamente una recuperación por la venta del producto.

Amortización

La amortización es un término económico vinculado al tiempo, se menciona que “es la distribución sistemática del costo de un activo intangible de vida definida entre los años de su vida útil estimada.” (CINIF, 2019)

En el proceso amortizable se podrá apreciar la distribución de una cantidad monetaria en el tiempo, que representa un financiamiento por parte de una institución financiera, deuda se va reduciendo gradualmente mediante el pago periódico de cuotas iguales o diferentes en las que se incluirá un interés. El cálculo de la amortización será indispensable para el estado de resultados proyectado en la evaluación financiera.

Depreciación

Un bien o servicio regularmente está asociado con un desgaste económico y funcional. La depreciación “es la distribución sistemática y razonable en resultados del monto depreciable de un componente a lo largo de su vida útil.” (CINIF, 2019)

El activo fijo con el que cuente la tienda y pista skate será susceptible a depreciarse, entonces es necesario hacer un cálculo de depreciación, figurando el valor del bien o servicio que se ve disminuido por el desgaste al usarlo, por el transcurrir del tiempo perdiendo efectividad en sus funciones o por la antigüedad en sí; factores que implican que ya no sea útil, ocasionando que haya que prescindir de él o reemplazarlo. Pero este valor principalmente servirá para el estado de resultados proyectado comprendido en el estudio financiero.

Estados financieros presupuestados

“Son reportes formales que comunican la información financiera de la empresa para hacer posible la toma de decisiones.” (Herz, 2018, p. 30) “Son la manifestación fundamental de la información financiera; son la representación estructurada de la situación y desempeño financiero de una entidad a una fecha determinada o por un periodo contable definido.” (CINIF, 2019)

Los estados financieros serán el conjunto de informes que reflejan el ejercicio económico de la empresa por un periodo determinado; mostrarán la información contable y económica que permite conocer la situación de la empresa en términos monetarios y representando la probabilidad de los escenarios de crecimiento empresarial en el futuro. Para el presente estudio se elaborará tres estados financieros: balance general o estado de situación financiera, estado de resultados y el estado de flujo de efectivo.

Estado de situación financiera

Es el estado financiero básico que muestra información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieros de la entidad; por consiguiente, los activos en orden de su

disponibilidad, revelando sus restricciones; los pasivos atendiendo a su exigibilidad, revelando sus riesgos financieros; así como, el capital contable o patrimonio contable a dicha fecha. (CINIF, 2019)

Se estructurará el estado de situación financiera o balance general a partir del activo, pasivo y patrimonio con que disponga la empresa. Aunque este estado no refleja una evolución de la empresa, sino es una fuente de consulta de datos contables, se hace proyecciones ya que se trabaja con supuestos para dar validez de factibilidad a la creación del emprendimiento.

Con este balance se identificará el dinero físico o depositado en el banco; los elementos físicos, las diferentes deudas, y el capital propio o si proviene de acreedores; será un resumen de la situación de la empresa a una fecha determinada.

Estado de resultados proyectado

Como su nombre lo indica una empresa puede conocer el resultado de las operaciones reflejando el cumplimiento de metas o en caso contrario implementar acciones correctivas. En definición es un “estado financiero que muestra los resultados obtenidos (utilidad) por el desarrollo de las actividades en un periodo determinado, mediante la comparación de los ingresos y gastos.” (Herz, 2018, p. 115)

Se podrá determinar si existe utilidad o pérdida del ejercicio al elaborar el estado de resultados proyectado; en donde se enfrentará los ingresos con los costos y gastos. Conocido también como estado de pérdidas o ganancias registrará una compra o venta independientemente del momento

en que se efectuará, es decir, aunque se cobre o se pague después: al ser proyectada permitirá comparar dos cuentas de resultados de diferentes períodos conociendo así su futura rentabilidad o viabilidad.

Estado de flujo de efectivo

“Es el estado financiero básico que muestra información acerca de los cambios en los recursos y las fuentes de financiamiento de la entidad en el periodo contable, clasificados por actividades de operación, de inversión y de financiamiento.” (CINIF, 2019)

La capacidad del negocio para generar efectivo se podrá definir con este informe financiero; permitirá conocer los movimientos que realiza la entidad con el dinero que se proyecta poseer en caja o en depósitos bancarios y proveerá información acerca del origen (ingresos) y del uso (salidas) del efectivo durante un año.

Análisis de sensibilidad

Con este análisis se determina la sensibilidad de los resultados ante pequeños cambios en las variables y en las constantes. De este modo se estima el rango dentro del cual las variables se pueden mover de tal forma que el sistema permanezca estable. (Rojas, 2015, p. 217)

El análisis de sensibilidad será la técnica para obtener el grado de riesgo que representa invertir en el negocio del tema de estudio, comparando el VAN calculado inicialmente con el VAN después de cambiar variables. Proporcionará las ventajas y desventajas económicas que posee el proyecto y ayudará a tomar decisiones en base a las variables que se ven afectadas de manera considerable.

Evaluación financiera

La evaluación de proyectos tiene una herramienta esencial y se realiza a través de la presentación sistemática de los costos y beneficios financieros de un proyecto, los cuales se reducen por medio de un indicador de rentabilidad, que se define con base en un criterio determinado. (Rojas, 2015, p. 52)

Determinar si la inversión se realiza, se aplaza o se abandona se podrá decidir con los diferentes parámetros de evaluación, siendo estos indicadores con fórmulas de cálculo que relacionan las diferentes cuentas expresadas en los estados financieros previamente elaborados. A continuación, se presenta una tabla de los indicadores que serán empleados en la evaluación financiera:

Tabla 1.

Indicadores de evaluación financiera

| Indicador | Definición |
|---|--|
| Costo de capital (Ck) | Indica el rendimiento de rentabilidad de una inversión en función de las fuentes de financiamiento. |
| Tasa de rendimiento medio (TRM). | Tasa mínima aceptable de rendimiento que la inversión debe brindar al ejecutar el proyecto. |
| Valor actual neto (VAN) | También llamado valor presente neto (VPN), equivale a el valor presente de una inversión futura en base a los flujos de efectivo causados. |
| Tasa interna de retorno (TIR). | Mide la rentabilidad que proporciona una inversión al calcular una tasa que permita igualar a cero el VAN generado desde los flujos de efectivo. |
| Relación costo beneficio. | Es un índice que compara directamente los ingresos y los egresos de una inversión, traídos a valor presente. |
| Periodo de recuperación de la inversión (PRI) | Lapso en el que los ingresos cubren los egresos. |
| Punto de equilibrio (PE) | Establece el volumen de operación en el que existe un balance entre las ventas y los costos. |

Fuente: Investigación primaria. Elaborado por: La autora

1.4.7. Conceptualizar términos relativos a organización empresarial

Estudio organizacional

“El estudio de organización tiene por objeto determinar las necesidades de carácter administrativo y legal que se precisan para la organización y funcionamiento del proyecto de negocio.” (Torres, 2015, p. 123)

Establecer los preceptos que regirán la entidad es un factor importante para su concepción, ya que estos le darán identidad, enmarcará la productividad empresarial con ventajas competitivas articulando el desarrollo sostenible y cumpliendo los lineamientos legales para operar.

Empresa

“Es una sociedad integrada sinérgicamente por recursos humanos, materiales, financieros y técnicas que aplica en forma efectiva la Administración para producir bienes y servicios que satisfagan de manera plena las necesidades de la comunidad.” (Luna, 2016, p. 28)

Para constituir la empresa se definirá las actividades económicas que realizará, que se caracterizarán principalmente por la comercialización de productos skate y la prestación de un servicio de tipo skatepark. También se concretará cualquier característica que agrupe al negocio en el tipo de compañías permitidas en el Ecuador según el SRI.

Imagen Corporativa

Las empresas deben ejercer un control sobre sus mensajes e incidir sobre su aspecto y contenido, para crear y mantener una imagen acorde con sus objetivos corporativos. La imagen es una prolongación de la propia personalidad, un lenguaje paralelo a lo que está dicho y escrito. (Cervera, 2015)

Al diseñar la imagen corporativa de la empresa se creará el slogan y logotipo, buscando utilizar elementos originales con un gran impacto visual; la intención será contar con un gráfico y lema publicitario que sea fácilmente reconocido en el entorno.

Misión

La misión está relacionada con la facultad de ir a desempeñar algún cometido, con los puntos que se pretenden alcanzar como resultado de una o varias acciones. Por tanto, la misión puede entenderse como el objetivo general de una organización, es decir, su razón de ser o de existir. (García, 2015, p. 44)

Establecer la razón de ser de la entidad tendrá un enfoque a mejorar la percepción social hacia el skateboarding y las personas que lo practican; sin perder la objetividad que identifica una misión. Se describirá lo que se quiere alcanzar, como lo va a hacer y para qué o quienes lo va a hacer.

Visión

“La visión significa el efecto de ver o imaginar el futuro de la organización. Es una percepción o representación que se tiene del mañana, a veces es más un deseo o aspiración que un estado real por cumplir.” (García, 2015, p. 43)

Se establecerá una visión para los próximos tres a cinco años, representando una expectativa alcanzable y real de hacia dónde está encaminado el trabajo de la entidad considerando las exigencias del mercado en espacio y tiempo aplicando una ideología, mencionada previamente, con el liderazgo en el futuro.

Objetivos estratégicos

Un factor derivado directamente de la misión y visión es establecer objetivos estratégicos que a diferencia de plantear simplemente objetivos, compromete las decisiones y acciones para alcanzar el fin empresarial en un determinado periodo de tiempo. “Los objetivos estratégicos son los propósitos o metas a alcanzar que estén ligados a la estrategia de la empresa.” (García, 2015, p. 45)

Establecer objetivos estratégicos coherentes y claros es un reto empresarial y deberán ser suficientemente flexibles para adaptarse a los cambios que se presenten en el entorno; serán fundamentados con la aplicabilidad de desarrollo sostenible y liderazgo en el futuro. Se convertirán en el eje de acciones y medios para cumplir la misión y visión establecidas.

Valores corporativos

“Es el conjunto de normas de funcionamiento y códigos que reglamenta la actuación de la compañía y de sus miembros en todos los ámbitos de conducta. Los valores corporativos representan el «cómo hace» la organización sus negocios.” (Cervera, 2015)

El comportamiento organizacional será una filosofía que diseñe la empresa a través de los valores corporativos, seleccionados con cautela para fomentar la línea de acción y desempeño de cada miembro de la empresa. Son elementos que representarán la cultura corporativa y el tipo de liderazgo para generar una conducta de participación integral con un compromiso de superación personal e institucional. Como su nombre lo sugiere, es darle <valor> a los productos y servicios más allá de sí mismos, que le permitirán diferenciarse en un mercado competitivo dándole sentido y vida a la actividad comercial.

Organigrama estructural

El organigrama es la representación gráfica de la estructura organizativa de la empresa. En él se representa la estructura de los departamentos, haciendo un esquema sobre las relaciones jerárquicas en la organización. (García, 2015, p. 62)

Se diseñará los niveles jerárquicos de la empresa en base a una estructura gráfica que represente la manera en cómo se relacionará cada área de la empresa, lo que ayuda a designar responsabilidades. Se utilizará un diseño de organigrama vertical, en donde la distribución de autoridad va de arriba hacia abajo.

Constitución jurídica

Existen legislaciones comerciales nacionales que definen los asuntos mercantiles en cada país y establecen normas de cumplimiento, de esta manera: “las personas que se quieran ocupar de las actividades mercantiles deben realizar un registro público ante las cámaras de comercio, con el objeto de obtener la matrícula de comerciantes.” (Rojas, 2015)

Las actividades que realizará la empresa se constituirán de manera lícita al determinar la figura jurídica, domicilio, objeto lícito, apertura de cuenta, escritura pública, requisitos legales para el funcionamiento y registro patronal; datos que integran el capítulo IV del desarrollo investigativo en la sección organizacional. Cada elemento jurídico sustentará el cumplimiento de las condiciones establecidas por las instituciones pertinentes.

CAPÍTULO II

PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS

2.1. Introducción

El proceso investigativo emplea una serie de etapas que cumplen parámetros para recopilar y analizar información. Para seleccionar los procedimientos metodológicos idóneos, a aplicar en función de un determinado caso de estudio, se debe adquirir el conocimiento preliminar y caracterizar el contexto de desarrollo; ayudando a que exista un enfoque hacia resultados confiables y prácticos en la fase de ejecución.

El siguiente capítulo presenta la información sistematizada acerca de la tipología de la investigación, métodos, técnicas e instrumentos de recopilación de datos y variables diagnósticas; lógicamente vinculada con el tema de estudio.

2.2. Objetivo General

Determinar los procedimientos metodológicos adecuados para fundamentar la ejecución de las operaciones investigativas del respectivo trabajo de grado.

2.3. Objetivos Específicos

- Caracterizar el tipo de investigación.
- Determinar los métodos de investigación.
- Identificar técnicas e instrumentos de recopilación de datos.
- Establecer las variables diagnósticas.

2.4. Desarrollo Investigativo

2.4.1. Tipo de investigación

Esta investigación recoge los enfoques de investigación de tipo cualitativo, cuantitativo, exploratoria, descriptiva y correlacional como se ha mencionado preliminarmente en la fundamentación teórica, siendo los ejes para constituir los procedimientos que se realizará al asumir la faceta de investigador del presente estudio, con el compromiso de actuar de manera competente y responsable al emplear los diferentes métodos, técnicas e instrumentos de investigación; entregando reportes claros, exactos y objetivos de ámbitos reales con respecto a la factibilidad de un negocio de skateboarding en la ciudad de Ibarra.

Investigación cualitativa

En correspondencia con la investigación cualitativa conceptualizada en el capítulo I, se ha identificado como experto calificado al Sr. Juan Carlos Granja, metodólogo deportivo de la FDI, para conocer los parámetros de seguridad que se debe tener en cuenta en instalaciones deportivas, buscando el sustento técnico e información legal que avale la continuidad del proyecto con expectativas de éxito y reflejar la preocupación por la integridad física de los potenciales usuarios de la pista skate.

También se pretende capturar la experiencia competente hacia el mercado skate que posee el Sr. Willinton Potosí propietario de la tienda de patines Willy Skateshop en la ciudad de Ibarra. Además, se realizará investigaciones de campo a diferentes entidades para orientar el diagnóstico situacional.

Investigación cuantitativa

El estudio cuantitativo está relacionado con el método estadístico y los estados financieros proyectados, casos definidos en la sección de marco teórico. Desde el estudio de mercado existe una indagación numérica para llegar al cálculo de la muestra. Posteriormente, la manera de obtener datos cuantitativos será utilizando una encuesta; estos datos representarán cantidades, frecuencias, porcentajes y precios que luego serán aplicados a las cuentas contables de cada estado financiero; así como los datos cuantitativos que serán resultado del cálculo de los indicadores de evaluación financiera.

Investigaciones exploratorias

La presente investigación tiene un carácter exploratorio desde el primer capítulo, en el que se emplea información textual para conceptualizar términos con el propósito de que tanto el investigador como el lector tengan una referencia y desarrollen un conocimiento de temas que posiblemente no conocían; estos conceptos se han estructurado gracias a las diferentes fuentes bibliográficas: libros, revistas, artículos científicos tanto físicos como digitales.

Aunando al estudio exploratorio del skateboarding como deporte y con posibilidades de desarrollo, relativamente nuevas, en el mercado de la ciudad de Ibarra, se acudirá a las instalaciones de la FDI ubicadas en la calle Carlos Elías Almeida junto al Coliseo Luis Leoro Franco; asimismo en la Av. Ricardo Sánchez y Calixto Miranda donde se encuentra la tienda de patines Willy Skateshop.

Investigaciones descriptivas

Las descripciones que complementan la información textual, utilizada en el capítulo I y relacionada con un estudio exploratorio, son parte de este tipo de investigación. Se emplean concepciones ejemplificadas para resaltar el entendimiento de cada concepto. De igual manera se describirá los datos cualitativos y cuantitativos que se obtengan en el proceso de encuestas, entrevistas, observaciones y demás circunstancias que así lo ameriten.

De esta manera, las tabulaciones y figuras que se estructuren con las respuestas que representan a la población sujeto de análisis, las respuestas de las tres entrevistas realizadas y la información que se acopie con la observación de las pistas skate existentes deben ser descritas en un párrafo puntual y representativo; que permita identificar las características distintivas y funcionales para la consecución de los objetivos del proyecto.

Investigaciones correlacionales

Concatenar información y procesos sucede durante todo el transcurso de la investigación se desarrolla ya sea de manera natural o deliberada; la investigación correlacional es inherente al presente estudio de factibilidad. Los procedimientos metodológicos se relacionan entre sí, abarcar los tipos de investigación deriva a la metodología, luego a las técnicas y por último a los instrumentos que se usarán, identificar uno de estos componentes conlleva al análisis del otro.

Establecer variables e indicadores como parte de los lineamientos académicos se convierte en otro proceso correlacional debido a que se elaborará una matriz diagnóstica que además de estos elementos se establecerá objetivos, técnicas de recolección de datos y fuentes de información. Las

variables serán seleccionadas en función del criterio PEST que conllevará a la elaboración de la matriz AOOR.

También cabe mencionar la correlación existente en cada estudio de la propuesta de factibilidad; analizar el mercado conlleva a realizar los requerimientos técnicos del proyecto, estos parámetros mantienen dependencia con la elaboración de los estados financieros con lo que se da paso a la estructura de la organización empresarial; y los datos obtenidos durante toda esta fase investigativa relaciona el proyecto de inversión con una validación.

2.4.2. Métodos

Contestando la pregunta planteada en el capítulo anterior: ¿Cómo se desarrolló o se desarrollará el trabajo de investigación?, Se desarrollará bajo un mapa de actividades subdivididas con una percepción interpretativa por la autora, que se presenta a continuación:

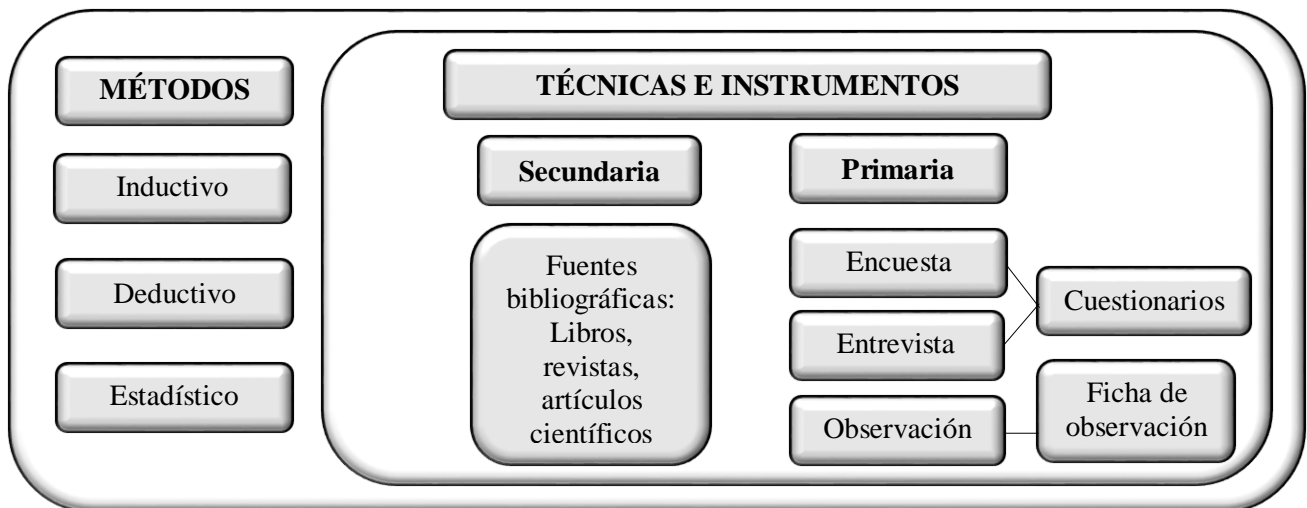


Figura 8. Desarrollo de la Investigación
Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Los procedimientos específicos para llegar a los métodos inductivos, deductivos y estadísticos interrelacionados con la representación de la figura 7 serán:

- 1.- Identificar que se quiere conocer de la muestra calculada (encuestas) y la muestra seleccionada (entrevistas), correspondiente a la población a investigar.
- 2.- Seleccionar el tipo de técnicas a emplear, según el alcance del negocio y considerando los medios digitales como parte de las estrategias de investigación.
- 3.- Diseñar los instrumentos para ejecutar las técnicas.
- 4.- Desarrollar el trabajo de campo, aplicando las técnicas e instrumentos oportunamente en espacio y tiempo.
- 5.- Sistematizar y organizar la información para continuar con el estudio de factibilidad.

Método inductivo

En la observación de campo realizada para determinar las características de las pistas skate existentes en Ibarra es propicia la aplicación del método inductivo que ayudará a conocer la realidad de la situación. Al analizar los datos se podrá elaborar teorías a manera de explicación entonces se utiliza cada hecho en específico para una derivación inductiva; que finalmente da cabida a demostrar que la teoría es verificada para refutarla o confirmarla.

Para contrastar las conjeturas acerca de la idea de negocio mediante un método inductivo también se trabajará mediante entrevistas y encuestas en donde a partir de respuestas particulares se podrá inducir a un resultado global. Por ejemplo: cada persona encuestada se identificará con una respuesta en específico, pero al plasmar la información de la totalidad de la muestra se

generalizará los resultados. El método inductivo facilita la obtención de recomendaciones que servirán para diseñar estrategias que aporten a la solución de problemas y lograr cambios positivos.

Método deductivo

Las premisas de carácter general que se planteen en la investigación deben ser verdaderas ya que, al no serlas y desglosar el análisis a lo específico, consecuentemente este no tendrá validez. Las leyes, políticas, normas y documentos estatales que serán utilizados para argumentar las variables e indicadores del capítulo III figurarán como las proposiciones generales avalando las circunstancias de desarrollo del tema de investigación; estas proposiciones se verán detalladas por artículos o enunciados que libran el análisis específico.

Se califica como otro proceso deductivo, las conclusiones de la evaluación financiera partiendo desde el análisis de los estados financieros proyectados que serán elaborados con el fin de poder determinar los valores para usar en el cálculo de los indicadores de evaluación financiera; dando como resultado el razonamiento lógico específico. Hay que tener mucho cuidado de no caer en conclusiones erróneas debido a tergiversaciones de las proposiciones por la falta de una organización lógica.

Método estadístico

Los instrumentos virtuales que servirán de ayuda para acopiar y gestionar la información pertinente al tema de estudio serán los formularios de Google Drive y la hoja de cálculo Microsoft Excel; y como instrumento manual son todos los documentos que tienen que ser completados con puño y letra de la investigadora.

Para trabajar con muestras o fracciones de la población de estudio y estimar los datos característicos que serán un punto clave para la toma de decisiones se empleará una estadística de tipo inferencial, la cual sugiere a la investigadora del trabajo no solamente acopiar y tabular datos sino consiste además involucrar a la interpretación en el proceso.

Algunas ejemplificaciones del proceso estadístico se pueden apreciar desde el estudio de mercado, para llegar al cálculo de la muestra donde existirá una indagación numérica, las gráficas de tipo pastel y tablas, hasta los procedimientos que implican hacer cálculos matemáticos para realizar la evaluación financiera. Se presenta una gráfica para sintetizar los procedimientos estadísticos:

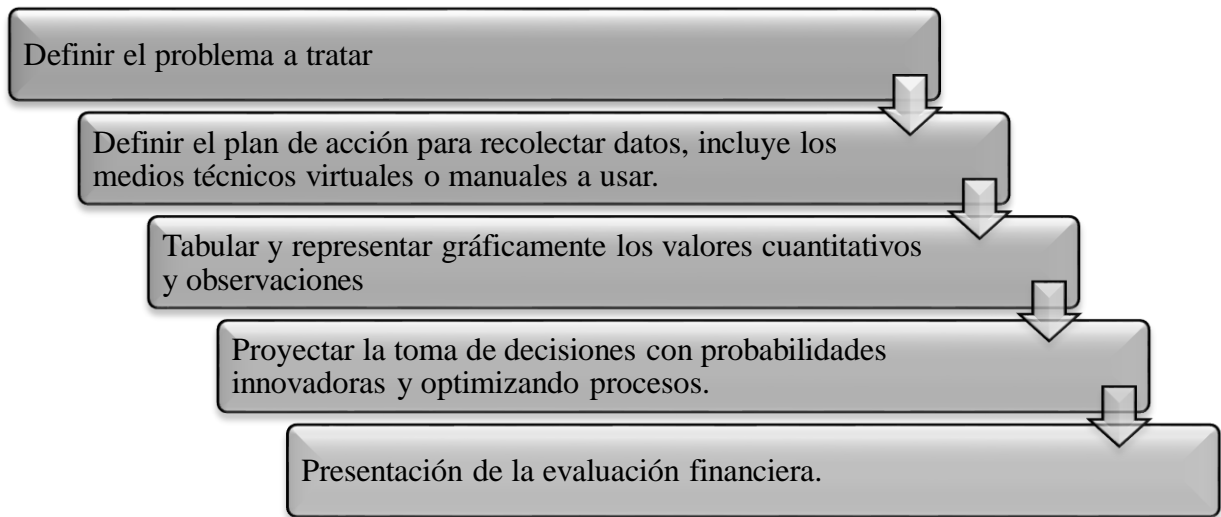


Figura 9. Proceso del modelo estadístico de investigación
Fuente: Universidad Santo Tomas, Colombia. Elaborado por: La autora

2.4.3. Técnicas e instrumentos

Observación

El proceso de observación, para detectar características y levantar información acerca de los lugares estratégicos como se ha mencionado en la fundamentación teórica, se desarrolla de la siguiente manera:

1. Seleccionar los lugares a observar: pistas del Parque Ciudad Blanca y Polideportivo Los Ceibos, espacios concurridos donde se practica skateboarding en la ciudad de Ibarra.
2. Establecer los objetivos de la observación: identificar para qué se observa, conocer las características y condiciones actuales de las pistas skate de la ciudad de Ibarra.
3. Determinar cómo se registrarán los datos: se utilizará una observación individual y estructurada mediante fichas, que deben ser diseñadas previo a la aplicación.
4. Establecer cuándo se llevará a cabo la observación: se escogerá un día de fin de semana, para aprovechar la afluencia de personas y captar la esencia del fenómeno estudiado.
5. Aplicar la observación de manera cuidadosa y eficiente; se debe registrar los datos objetivamente para facilitar su posterior análisis e interpretación que darán efecto a conclusiones.

Encuesta

Las preferencias y gustos del posible mercado meta se manifestarán aplicando una encuesta, mediante un cuestionario con preguntas cerradas dicotómicas o con más de dos alternativas que delimiten el rango de respuesta de los encuestados con el propósito de que los datos sean procesables. Además, este tipo de preguntas son fáciles de entender y se responden rápidamente

lo que evita que el encuestado encuentre el evento como un asunto tedioso y muestre interés en colaborar con el encuestador.

Se aplicará una encuesta virtual mediante los formularios de Google Drive, debido a la magnitud de la muestra y datos a procesar esta se constituirá en una gran herramienta para gestionar la información de manera automática y ordenada en tiempos mínimos. A pesar de que la muestra está dirigida a la población Imbabureña se canalizará encuestas de deportistas de otras provincias para fortalecer la fundamentación de la propuesta, mientras que los resultados de la población innata servirán, a la vez, como un censo en el ámbito skate.

Entrevista

La conversación que se desarrollará con la entrevista tiene un contraste semi-estructurado dándole cierta flexibilidad al entrevistador para realizar alguna pregunta que crea oportuna en determinado momento, aunque se diseñe un cuestionario con preguntas abiertas que sugiera no alterar la secuencia o formulación de las preguntas. Las preguntas abiertas le otorgarán al entrevistado la libertad de respuesta e inclusive el uso de una introspección más detallada, muchas veces con información inesperada pero que puede ser de gran utilidad para el desarrollo del proyecto.

Durante la entrevista es importante que la autora se muestre segura de lo que habla, las oraciones interrogativas deben ser claras y precisas para no confundir a los entrevistados, en este caso serán dos, como se ha referido con anterioridad: el Ing. Juan Carlos Granja y el Sr. Willinton Potosí; ya que se han elegido a los entrevistados, siempre se debe indagar levemente sobre sus

vivencias y trayectorias, vinculándolas con la temática de la investigación, que pueden ser utilizadas al momento de la presentación y saludo, que reflejará un nivel de interés y respeto por los participantes y generará un ambiente de confianza, sin olvidar complementar las normas de cortesía como el agradecimiento y la despedida al finalizar la entrevista.

2.4.4. Variables diagnósticas

Para identificar las variables de investigación, se aplica la metodología PEST. Cada variable contiene sus propios indicadores que son descritos en la matriz de relación diagnóstica según los siguientes aspectos:

2.5. Matriz de Relación Diagnóstica

Tabla 2.
Matriz de relación diagnóstica

| Objetivos Específicos | Variable | Indicadores | Técnicas | Fuentes de Información |
|--|--------------------------------|---|---|--|
| Caracterizar los aspectos políticos y legales que rigen el entorno del proyecto. | Aspectos políticos- Legales | <ul style="list-style-type: none"> - Legislación para alianzas estratégicas - Legislación para instalaciones y eventos deportivos - Legislación para comercialización - Normativa para incentivo de emprendimientos | Secundaria: Revisión documental Primaria: Investigación de campo | <ul style="list-style-type: none"> - ODS 17 - Constitución de la República del Ecuador; - Ley de deporte, educación física y recreación; - Ordenanzas Municipales de Ibarra - Política tributaria - Entidades públicas locales |
| Plantear los aspectos económicos de la población donde se creará el proyecto. | Aspectos económicos | <ul style="list-style-type: none"> - El deporte como actividad productiva - Actividades económicas relacionadas - Estratificación socioeconómica - Fuentes de Financiación - Inflación | Secundaria: Revisión documental Primaria: Investigación de campo | <ul style="list-style-type: none"> - INEC - SRI - PDOT - Entidades Financieras Locales - BCE |

| | | | | |
|--|-----------------------|--|--|--|
| Identificar los aspectos sociales que figuran en el ámbito de estudio | Aspectos sociales | <ul style="list-style-type: none"> - Población urbana - Crecimiento Poblacional - Interés por otros deportes - Cultura | <p>Secundaria:</p> <p>Revisión documental</p> <p>Primaria:</p> <p>Investigación de campo</p> | <ul style="list-style-type: none"> - INEC - PODT - FDI (Anexo 2) - Fuentes digitales |
| Determinar los elementos tecnológicos que requiere la implementación del proyecto. | Aspectos tecnológicos | <ul style="list-style-type: none"> - Infraestructuras deportivas - Recursos audiovisuales - Redes Sociales y páginas web - Materiales y diseños de productos | <p>Secundaria:</p> <p>Revisión documental</p> <p>Primaria:</p> <p>Observación y entrevista</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Fichas de observación (Anexo 1) - FDI (Anexo 2) - Willy Skateshop (Anexo 4) - Fuentes digitales |
| Analizar los aspectos ambientales que rodean el desarrollo del proyecto | Aspectos ambientales | <ul style="list-style-type: none"> - Contaminación ambiental - Buenas prácticas ambientales. - Alternativas de transporte sustentable | <p>Secundaria:</p> <p>Revisión documental</p> | <ul style="list-style-type: none"> - INEC - PDOT - Visión Ibarra 2030 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO III

DIAGNÓSTICO

3.1. Introducción

Las estrategias de solución a una problemática de investigación pueden definirse de manera efectiva al identificar los factores y actores que la causan; es así que realizar un diagnóstico situacional para conocer la realidad más aproximada de la problemática de estudio en base a las variables que la influyen permite tomar decisiones oportunas para prevenir y corregir puntos críticos que impiden conseguir condiciones óptimas hacia la culminación de objetivos con éxito.

El capítulo de diagnóstico comprende el desarrollo de las variables con sus respectivos indicadores mencionados en la matriz de relación diagnóstica del capítulo anterior, es decir, se realizará un análisis de la situación política, económica, social, tecnológica y ambiental de Ibarra; además de un análisis de carácter matricial AOOR para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que por último condicionarán las conclusiones para el capítulo.

3.2. Objetivo General

Conocer la situación actual del entorno del cantón Ibarra para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos en la perspectiva de implementar productos y servicios deportivos skate.

3.3. Objetivos Específicos

- Caracterizar los aspectos políticos-legales que rigen el entorno del proyecto.
- Plantear los aspectos económicos de la población donde se creará el proyecto.

- Identificar los aspectos sociales que figuran en el ámbito de estudio.
- Determinar los elementos tecnológicos que requiere la implementación del proyecto.
- Analizar los aspectos ambientales que rodean el desarrollo del proyecto.

3.4. Desarrollo de Variables e Indicadores

3.4.1. Aspectos políticos-legales

Legislación para alianzas estratégicas

ODS 17: Revitalizar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible, un programa exitoso de desarrollo sostenible requiere alianzas entre los gobiernos, el sector privado y la sociedad civil. Estas alianzas inclusivas construidas sobre principios y valores, una visión y metas compartidas, que coloquen a la gente y al planeta en el centro, son necesarias a nivel global, regional, nacional y local. (Pacto Global Ecuador, 2019, pág. 302)

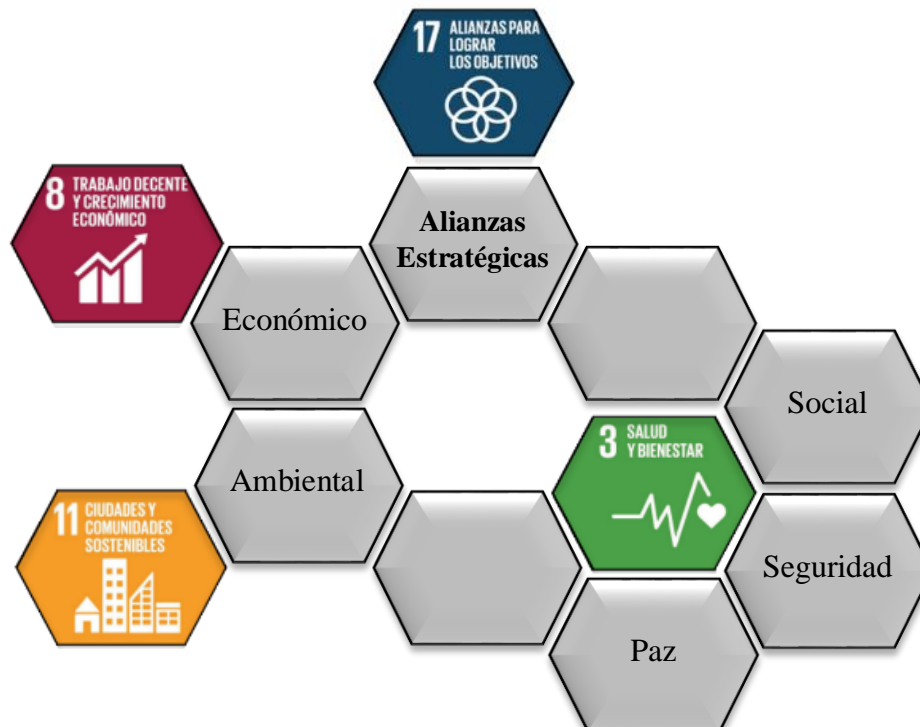


Figura 10. Eje articulado ODS 17 - Alianzas estratégicas
Fuente: Investigación primaria. Elaborado por: La autora

El deporte es un medio versátil de aplicación; construye y fortalece múltiples redes para formar asociaciones, implementar programas y alcanzar los objetivos del desarrollo sostenible y la paz; enlaza diferentes sectores para aunar recursos y crear sinergias. (Dirección de Investigación y Cooperación en Cultura Física de la Secretaría del Deporte, 2019)

En la Visión Ibarra 2030, la promoción del deporte como alternativa para el uso de tiempo libre en los ciudadanos incluye el cumplimiento del Objetivo 17. Un modelo que fomenta crear coaliciones que generen oportunidades económicas para crear empleo; que mejoren las condiciones sociales para vivir dignamente evitando el consumo de sustancias indebidas; que proporcionen acceso a zonas verdes y espacios públicos seguros, inclusivos y libres de violencia.

Legislación para instalaciones y eventos deportivos

La construcción de un espacio deportivo para skateboarding que se desarrolle como una actividad económica de carácter privado se sustenta en un marco legal nacional y local, como lo menciona la Constitución de la República en el art. 382 donde se reconoce la autonomía de las organizaciones deportivas y de la administración de los escenarios deportivos y demás instalaciones destinadas a la práctica del deporte, de acuerdo con la ley.

En la Ley del deporte, educación física y recreación, art. 141 sobre accesibilidad, se menciona que: las instalaciones públicas y privadas para el deporte, educación física y recreación estarán libres de barreras arquitectónicas, garantizando la plena accesibilidad a su edificación, espacios internos y externos, así como el desarrollo de la actividad física deportiva a personas con dificultad de movimiento, adultos (a) mayores y con discapacidad.

Adicionalmente, en el capítulo I de la Ley orgánica de prevención y sanción de la violencia en el deporte, art. 5 se clasifica los eventos deportivos por aforo, según el número de espectadores y participantes: microeventos, hasta 500 personas; mesoeventos, desde 501 personas hasta 1500 personas; macroeventos, desde 1501 personas hasta 5000 personas; y megaeventos, desde 5001 personas. Se ha tomado en cuenta esta caracterización para efecto de considerar competencias skate para fortalecer las cualidades del proyecto de inversión.

Legislación para comercialización

Las condiciones y posibilidades de la idea de negocio del presente trabajo están directamente relacionadas con el cumplimiento de varias regulaciones comerciales. Para consolidar los requisitos de funcionamiento de un emprendimiento en el cantón Ibarra se realizó una investigación de campo que acompañada con el sustento legal pertinente se convierten en puntos clave de diagnóstico para establecer una constitución legal.



Oficina Cuerpo de Bomberos de Ibarra



Oficina de Desarrollo Económico Municipio de Ibarra

Figura 11. Visita a instalaciones públicas del cantón Ibarra
Fuente: Investigación de campo. Elaborado por: La autora

Para efectos de inicio de una actividad económica se toma de referencia el Reglamento a la Ley de Registro Único de Contribuyentes - RUC en el art. 2 acerca de los sujetos de inscripción, detallando que: se encuentran obligados a inscribirse por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes, todas las personas naturales y las sociedades que realicen actividades económicas en el Ecuador o que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos. La inscripción del RUC se lo realiza en las oficinas del SRI presentando:

1. Original y copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación del contribuyente
2. Una planilla de servicio básico
3. Disponer de un correo electrónico.

Según la Ordenanza de Uso y Ocupación del Suelo del Cantón Ibarra en el art. 23 define al uso de suelo comercial y de servicios como: lugares, predios o inmuebles destinados al acceso del público para intercambio de bienes y servicios que se clasifican de acuerdo a la cobertura y escala de los mismos y al que se le otorga una patente de funcionamiento de acuerdo a las actividades registradas en Rentas Municipales. Para la inscripción de personas naturales en el registro de actividades económicas se requiere:

1. RUC o RISE.
2. Cédula de identidad y certificado de votación actualizado
3. Copia de comprobante de pago del impuesto predial, donde funciona la actividad económica.
4. Solicitud de inspección del Cuerpo de Bomberos.
5. Certificado de compatibilidad de uso de suelo.

El Reglamento de Prevención, Mitigación y Protección Contra Incendios en el art. 350 retribuye que el propietario del local o la persona interesada para obtener el permiso de funcionamiento debe presentar al Cuerpo de Bomberos la siguiente documentación:

1. Solicitud de inspección del local;
2. Informe favorable de la inspección;
3. Copia del RUC

- **Normativa para incentivo de emprendimientos**

La Dirección de Desarrollo Económico Local fue creada por la municipalidad de Ibarra para fomentar y fortalecer emprendimientos que contribuyen a erradicar la pobreza y atender a grupos vulnerables; tiene la misión de promover ambientes favorables para la inversión privada, potenciar el emprendimiento para generar fuentes de empleo y consolidar alianzas público-privadas. En esta unidad se pudo contactar al sr. Diego Alarcón, analista de proyectos, quien proporcionó información de gran ayuda para identificar la normativa local que promueve la creación de nuevas empresas.

Programa de disminución de trámites para emprendedores: los procesos dirigidos a la creación de emprendimientos o inicio de nuevos negocios son de prioridad para el GADMI. Es así, que la propuesta central es la creación de una ventanilla única de recepción de trámites, en la que se puedan canalizar todos los requerimientos ciudadanos y transitarlos dentro de las dependencias municipales, lo que conlleva el contar con personal más capacitado para entender los procesos institucionales y la reducción de tiempos en el servicio. (GADMI, 2018, pág. 49)

El Art. 2 de la Ordenanza de Creación del Consejo Consultivo Empresarial y Tributario (2019), menciona que: el consejo analizará y desarrollará propuestas de programas, planes y proyectos integrales estratégicos operativos e incentivos tributarios para el fomento y aplicación de políticas públicas, optimización y mejora de procesos de entidades del sector público. Así también evidenciará los requerimientos de los actores económicos de la ciudad, en temáticas específicas que corresponden a inversiones, tramitología y desarrollo turístico industrial, así como otras áreas que contribuyan a la mejora sustancial del clima productivo de competitividad, inversión y negocios del cantón. (pág. 3)

3.4.2. Aspectos económicos

El deporte como actividad productiva

Según la revista (EKOS, 2017) la industria del deporte se presenta como una alternativa para el desarrollo, como vehículo de formación de las personas, complementando la educación, creando empleos, generando infraestructuras e incluso proveyendo de contenido y deportistas para las primeras economías del mundo, el deporte está llamado a ser protagonista en América Latina.

El Directorio de Empresas y Establecimientos (DIEE) es una herramienta proporcionada por el INEC para identificar el grupo económico al que pertenece cada actividad comercial, basada en el clasificador Industrial Internacional Uniforme (CIIU). La tienda y pista skate se integra en las actividades relacionadas a: venta al por menor de productos culturales y recreativos en comercios especializados y también dentro de actividades deportivas.

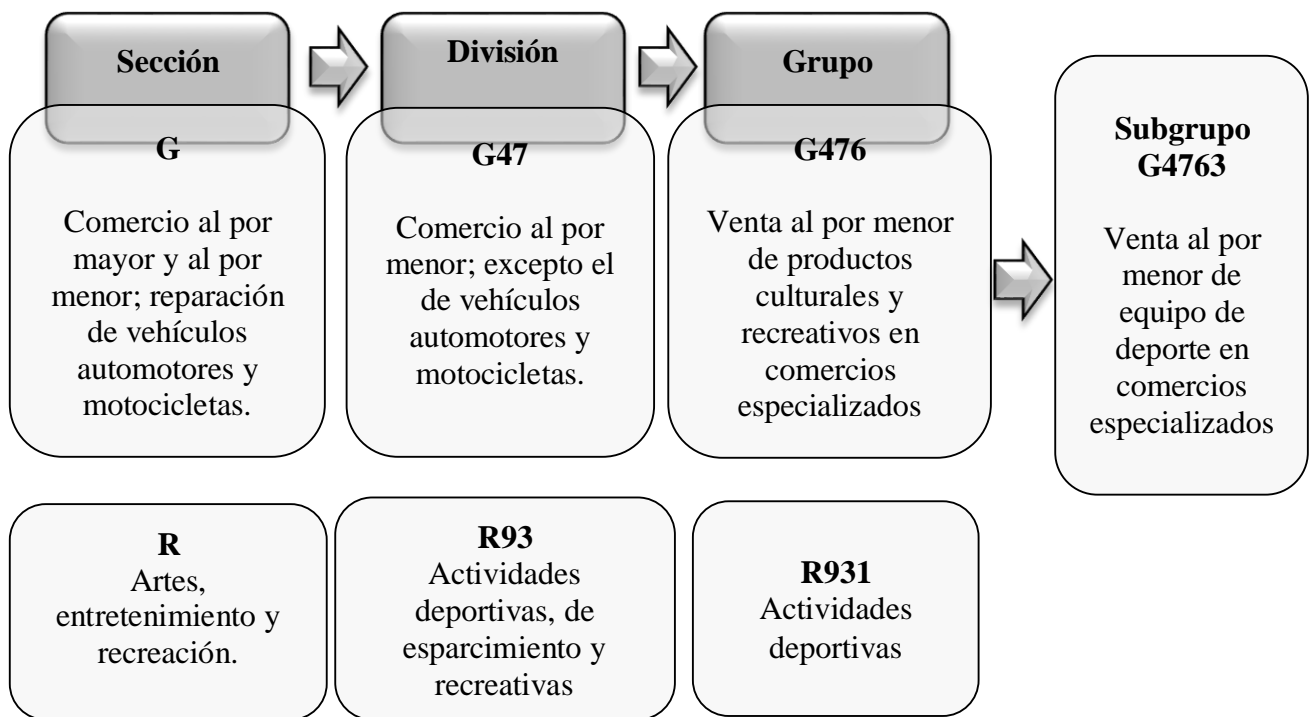


Figura 12. Estructura empresarial relacionada al proyecto.
Fuente: DIEE – INEC. Elaborado por: La Autora

Al categorizar las actividades económicas se facilita el diagnóstico del entorno específico. Con la ayuda de la herramienta digital Saiku del SRI, se ha logrado calcular el porcentaje de contribuyentes de cada cantón de la provincia de Imbabura, correspondientes a actividades deportivas del sector artes, entretenimiento y recreación. Existe un total de 654 contribuyentes registrados para el año 2019 en Imbabura de los que se desglosan 428 en el cantón Ibarra, representando el 65.44%.

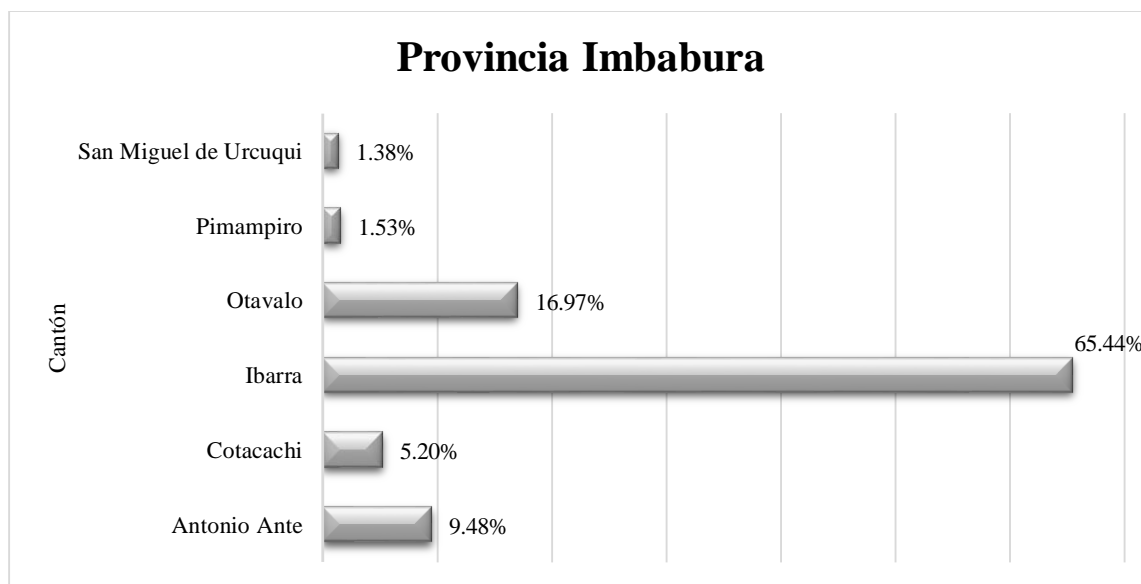


Figura 13. Porcentaje de contribuyentes registrados en actividades deportivas por cantón.
Fuente: Servicio de Rentas Internas (2019). Elaborado por: La autora

Actividades económicas relacionadas

Los establecimientos dedicados a la comercialización de productos deportivos relacionados al tema de investigación que se ubican en la zona urbana del cantón Ibarra incluyen una marca local encargada de la venta de patinetas y ropa a través de redes sociales, una tienda especializada en patines y varios locales dedicados a la venta de bicicletas, repuestos y accesorios. En lo relacionado a vestimenta de estilo urbano deportivo se ha identificado dos principales empresas de calzado y una multinacional que comercializa artículos deportivos de manera general.

Dentro del entorno de pista skate no existe una entidad dedicada comercialmente a este servicio, pero se dispone del acceso público al skatepark del Parque Ciudad Blanca, sector en el que también se encuentra una pista de arena para bicicross frente al ECU 911; la sección de deportes extremos y la pista de arena de bicicross del Parque de la Familia en Yacucalle y varios Polideportivos que fueron construidos recientemente y que cuentan con área para patinar.

Tabla 3.

Actividades económicas relacionadas

| No. | Empresa | Actividad Económica | Dirección |
|------------|------------------|--|---|
| 0 | Skate Patan | Marca local de patinetas y camisetas | Venta a través de redes sociales |
| 1 | Willy Skateshop | Artículos deportivos especializados en el área del patinaje | Sector Yacucalle: Av. Ricardo Sánchez 6-15 y Calixto Miranda. |
| 2 | SportBike | Venta de bicicletas y accesorios para la práctica del ciclismo. | Sector Coliseo Luis Leoro Franco: Av. Eloy Alfaro 2-116 y Juan de Dios Navas |
| 3 | Multibikes | Tienda especializada en Motocross, Enduro, DH, BMX | Sector Parque Ciudad Blanca: Av. Camilo Ponce y Ricardo Sánchez (diagonal al ECU 911) |
| 4 | GIANT Ibarra | Tienda de bicicletas, accesorios y repuestos. | Sector Colegio nacional Ibarra: Av. Mariano Acosta 15-46 y Gabriela Mistral |
| 5 | Arias track bike | Tienda relacionada con ciclismo, bicicletas, repuestos, accesorios y servicio técnico. | Sector La Merced: Pedro Rodríguez 4-43 entre Juan José Flores y García Moreno |
| 6 | Livita sports | Tienda de calzado deportivo | Sector el Obelisco: Pedro Moncayo 8-45 entre Sánchez y Cifuentes y Chica Narváez |
| 7 | Punto Rojo | Tienda de calzado deportivo | Sector Mercado Amazonas: Av. Alfredo Pérez Guerrero & Sánchez y Cifuentes |
| 8 | Marathon | Ropa, artículos y calzado deportivo | La Plaza Shopping |
| 9 | sports | | Laguna Mall |
| 1 | Skatepark | Pistas de hormigón de uso público | Parque Ciudad Blanca |
| 2 | Ibarra | | Polideportivo Los Ceibos |
| 3 | | | Polideportivo Guayaquil de Caranqui |
| 4 | | | Parque de la Familia Yacucalle |
| 5 | | | Patinódromo |
| 6 | | | Polideportivo Barrio 19 de Enero |

Fuente: Investigación secundaria. Elaborado por: La autora

Adicionalmente, se presenta un mapa con la localización de los establecimientos nombrados anteriormente; en el que se puede identificar a cada uno de acuerdo a los números asignados; los de color rojo representan a las tiendas de equipo y artículos deportivos; y los de color morado corresponden a las pistas de deportes extremos disponibles seguidamente de una perspectiva gráfica directa.

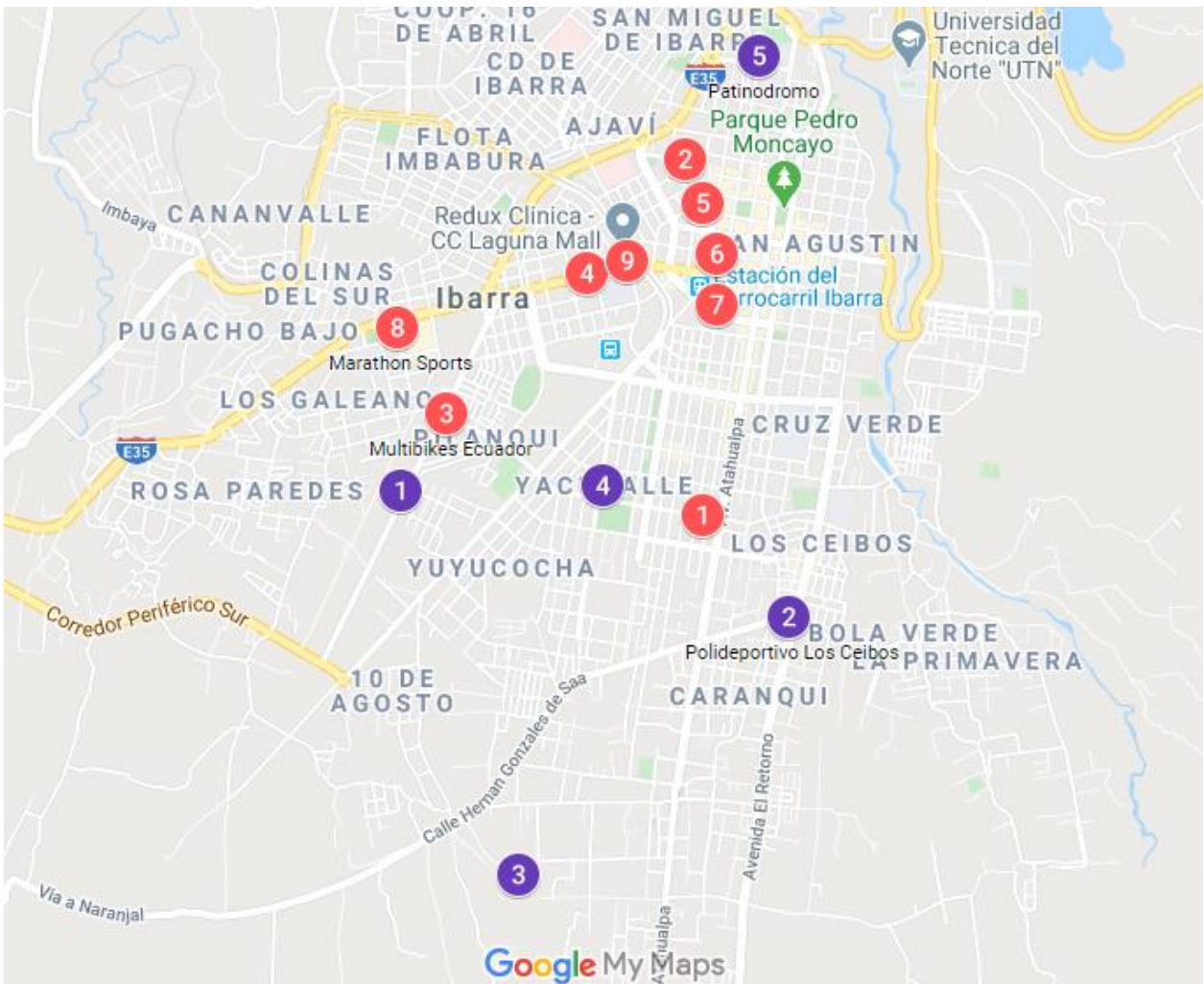


Figura 14. Mapa de actividades relacionadas a deportes extremos
Fuente: Google Maps (2020). Elaborado por: La autora

Estratificación socioeconómica

Los niveles socioeconómicos en los hogares del sector urbano son caracterizados bajo una estratificación realizada por el INEC; los estratos sociales urbanos fueron agrupados de acuerdo a seis dimensiones: características de la vivienda, educación, economía, bienes, tecnología y hábitos de consumo. En la siguiente tabla, se ilustra un resumen de las cifras para dar una idea de la separación de estratos.

Tabla 4.

Niveles socioeconómicos

| Nivel | Educación | Bienes | Tecnología | Porcentaje |
|--------------|-------------------------|--|--|-------------|
| | Nivel del Jefe de Hogar | En promedio los hogares disponen | | |
| A | Posgrado | Lavadora 2 televisores 2 vehículos | Computadora de escritorio y/o portátil 4 celulares en promedio | 1.9% |
| B | Educación Superior | Lavadora 2 televisores Un vehículo | Portátil 3 celulares en promedio | 11.2% |
| C+ | Educación Secundaria | Lavadora 2 televisores | Computadora de escritorio o portátil 2 celulares en promedio | 22.8% |
| C- | Educación Primaria | Lavadora 1 televisor | Computadora escritorio 2 celulares en promedio | 49.3% |
| D | Educación Primaria | 1 televisor | 1 celular en promedio | 14.9% |
| TOTAL | | | | 100% |

Fuente: INEC 2011. Elaborado por: La autora

A pesar de que el sector urbano se considera una zona económicamente desarrollada con una mejor disposición a construcciones de vivienda, tecnología, bienes o acceso a educación; existen diferentes condiciones que categorizan a los grupos sociales; siendo el estrato C- el de mayor población con 49.3%

Fuentes de financiación

Para solventar los costos y gastos de inversión se necesita de diferentes fuentes de financiación, como capital propio y créditos otorgados por entidades financieras que cuentan con políticas y requerimientos específicos para aprobar una solicitud crediticia. Los micro, pequeños y medianos empresarios de la provincia de Imbabura han acudido en busca de crédito a ciertas instituciones financieras con mayor frecuencia. Gracias a registros de la superintendencia de bancos y cooperativas, el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de San Miguel de Ibarra elaboró una nómina de estas instituciones, las que se sintetizan en el siguiente cuadro:

Tabla 5.

Nómina Instituciones Financieras

| Cooperativas | Bancos | Otros |
|---------------------|---------------|----------------------|
| 29 de Octubre | Pacífico | Mutualista Imbabura |
| Artesanos | BanEcuador | Mutualista Pichincha |
| Atuntaqui | Internacional | CFN |
| Tulcán | Pichincha | |
| Pablo Muñoz Vega | Produbanco | |
| Bola Amarilla | Austro | |
| Policía Nacional | Guayaquil | |
| | Procredit | |

Fuente: PDOT Ibarra 2015-2023 Elaborado por: La autora

De las alternativas financieras desglosadas, se ha seleccionado a BanEcuador como la mejor opción para adquirir un crédito según los requisitos y características que ofrece: el crédito microempresas es una propuesta para emprendimientos productivos, de comercio y servicio o de consumo, el que respalda hasta el 100% de la inversión.

Beneficios:

- Monto: desde \$50 hasta \$150.000
- Tasa activa desde 9,8 % hasta el 15.30%

Plazo:

- Activo fijo: Hasta 15 años.
- Capital de trabajo: Hasta 3 años.

Garantías:

- De \$50 a \$20.000 Con la firma del deudor y un garante
- De \$20.001 en adelante se necesita un respaldo patrimonial o hipotecario del deudor y un garante

A pesar de existir condiciones estables de financiación también existen parámetros relevantes a considerar; de acuerdo con una investigación del 2017 de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), el emprendimiento en Ecuador no presenta cambios sustanciales en los últimos 10 años; si bien la tasa de actividad emprendedora (TEA) es una de las más altas de América Latina, la oportunidad de mejora es baja.

Los emprendimientos aún siguen conformados por negocios no consolidados o en etapa de proyecto y muchos de ellos cierran sus actividades en menos de 3,5 años; además la GEM concluyó que existen limitadas estrategias de competitividad, uso de tecnología e innovación, visión global y condiciones laborales, también expresó: “Es momento de pasar de ser el país con más emprendimiento a ser el país con mejor emprendimiento.”

Inflación

El porcentaje de inflación en los últimos tres años ha sido inferior al 1%, de acuerdo a datos inflacionarios estadísticos que registra el Banco Central del Ecuador, de hecho, ubicando la inflación acumulada de diciembre de 2019 en un porcentaje negativo de 0.07%. Que este índice sea bajo refleja que los consumidores ganaron capacidad adquisitiva, convirtiéndose en una cualidad positiva para proyectar una inversión.

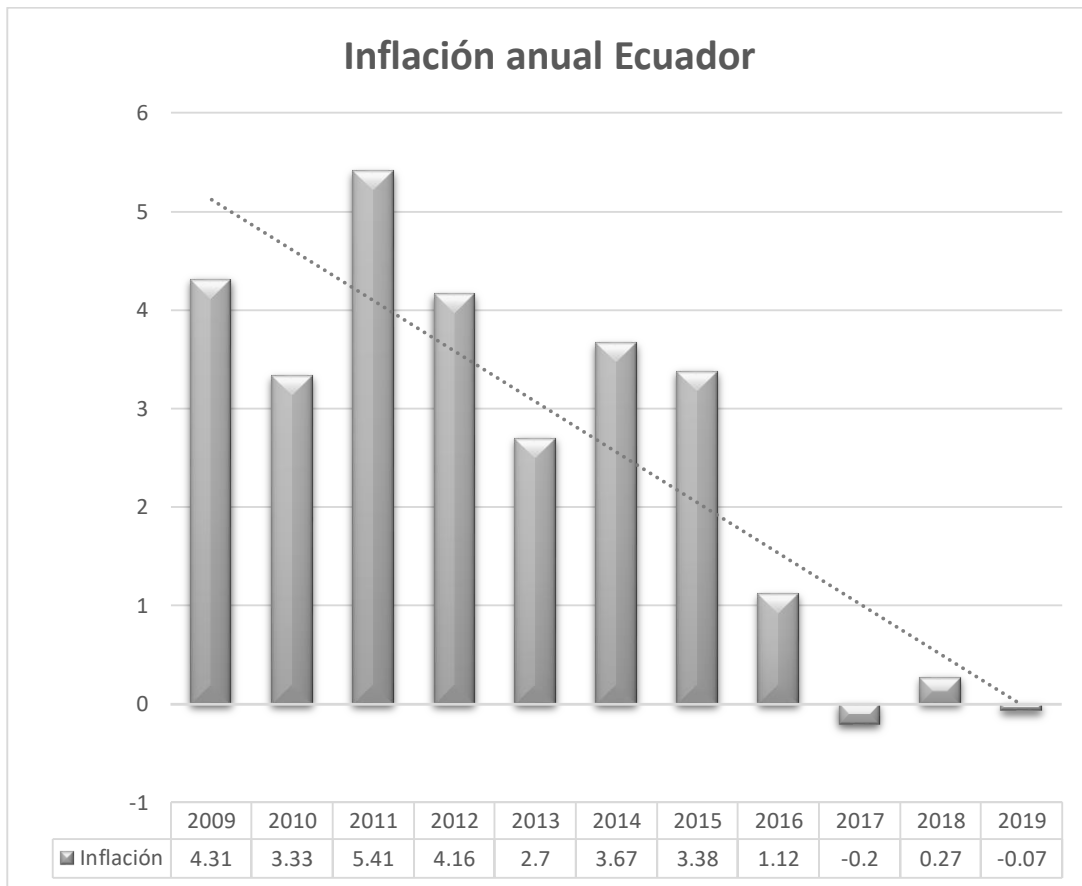


Figura 15. Inflación acumulada en diciembre de cada año
Fuente: BCE. Elaborado por: La autora

Aunque existe un contraste al considerar que el salario básico unificado para el año 2020 es el más bajo registrado en cinco años, aumento sólo un 1,52% que representa \$6 más que el SBU del 2019, tornándose un riesgo para las actividades emprendedoras.

3.4.3. Aspectos sociales

Población urbana

El último censo realizado por el INEC fue en 2010, para realizar un diagnóstico más acertado sobre la población urbana del cantón Ibarra se emplea las proyecciones disponibles por la misma entidad. Se estima que la población de la provincia de Imbabura para el 2020 sea de 476257 habitantes; de esta cifra el 55.41% corresponde a la zona urbana con 263907 ciudadanos. A las proyecciones de la población total según cantón y grupos etarios se ha aplicado el porcentaje provincial urbano para obtener las cantidades correspondientes a la tabla 6.

Tabla 6.

Población urbana según cantón y grupo etario - Proyecciones 2020

| Grupo etario | Ibarra | Antonio ante | Cotacachi | Otavaló | Pimampiro | San Miguel de Urcuquí | Imbabura | % |
|------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|-------------|-----------------------|---------------|-------------|
| < 1 | 2130 | 605 | 552 | 1346 | 126 | 207 | 4967 | 1.88 |
| 1 - 4 | 8546 | 2217 | 2049 | 5684 | 503 | 737 | 19735 | 7.48 |
| 5 - 9 | 10532 | 2785 | 2666 | 7186 | 676 | 965 | 24809 | 9.40 |
| 10 - 14 | 11083 | 2802 | 2664 | 7270 | 730 | 964 | 25512 | 9.67 |
| 15 - 19 | 11475 | 2910 | 2377 | 7074 | 740 | 936 | 25512 | 9.67 |
| 20 - 24 | 11063 | 2698 | 2037 | 6287 | 587 | 848 | 23521 | 8.91 |
| 25 - 29 | 10135 | 2453 | 1765 | 5384 | 498 | 734 | 20969 | 7.95 |
| 30 - 34 | 9272 | 2253 | 1550 | 4730 | 470 | 614 | 18890 | 7.16 |
| 35 - 39 | 8547 | 1935 | 1408 | 4218 | 433 | 580 | 17122 | 6.49 |
| 40 - 44 | 7694 | 1770 | 1262 | 3754 | 377 | 488 | 15346 | 5.81 |
| 45 - 49 | 6854 | 1575 | 1119 | 3389 | 367 | 461 | 13765 | 5.22 |
| 50 - 54 | 6130 | 1401 | 970 | 3009 | 383 | 417 | 12310 | 4.66 |
| 55 - 59 | 5091 | 1201 | 988 | 2579 | 330 | 419 | 10608 | 4.02 |
| 60 - 64 | 4014 | 926 | 878 | 2214 | 323 | 368 | 8723 | 3.31 |
| 65 - 69 | 3122 | 831 | 770 | 1809 | 265 | 312 | 7109 | 2.69 |
| 70 - 74 | 2599 | 642 | 574 | 1465 | 233 | 263 | 5776 | 2.19 |
| 75 - 79 | 1966 | 514 | 444 | 1009 | 195 | 237 | 4365 | 1.65 |
| 80 y > | 2292 | 578 | 421 | 1292 | 117 | 169 | 4868 | 1.84 |
| TOTAL | 122545 | 30095 | 24494 | 69701 | 7353 | 9719 | 263907 | 100 |
| % | 46.43 | 11.40 | 9.28 | 26.41 | 2.79 | 3.68 | 100 | |

Fuente: INEC - Proyecciones 2020. Elaborado por: La autora

Las proyecciones para el período 2020 a nivel provincial indican que, los grupos de edad comprendidos entre 1 a 34 años alcanzan los porcentajes más altos figurando un 60,23% con 158948 residentes del sector urbano. Ibarra, representa el porcentaje urbano más alto de los seis cantones de la provincia de Imbabura con 46.43% equivalente a 122545 habitantes.

Crecimiento poblacional

Constantemente, la población de cada territorio está en crecimiento y para efectuar una evaluación financiera con proyecciones razonables, así como para otras consideraciones, se debe calcular una tasa de crecimiento poblacional lo más actual y específica posible.

Tabla 7.

Proyección de crecimiento poblacional del área urbana de Imbabura

| Años | Población | Diferencia | Crecimiento | Promedio |
|-------------|------------------|-------------------|--------------------|-----------------|
| 2010 | 217407 | | | |
| 2011 | 221906 | 4499 | 2.03% | |
| 2012 | 226471 | 4565 | 2.02% | |
| 2013 | 231076 | 4605 | 1.99% | |
| 2014 | 235703 | 4627 | 1.96% | |
| 2015 | 240368 | 4665 | 1.94% | 1.92% |
| 2016 | 245067 | 4699 | 1.92% | |
| 2017 | 249763 | 4696 | 1.88% | |
| 2018 | 254477 | 4714 | 1.85% | |
| 2019 | 259188 | 4711 | 1.82% | |
| 2020 | 263907 | 4719 | 1.79% | |

Fuente: INEC Elaborado por: La autora

En concordancia con proyecciones poblacionales presentadas por el INEC entre el 2010 y 2020, se calcula la tasa de crecimiento poblacional para la provincia de Imbabura, en relación con el cono urbano, que asciende a un promedio de 1.92% anual.

Interés por otros deportes

El fútbol, basquetbol, patinaje en línea o bicicross se practica regularmente en la ciudad de Ibarra e inclusive existen escuelas y programas de formación; lo que indica que existe el apoyo de padres de familia para que los niños y niñas se integren a una actividad deportiva desde temprana edad. Además, las condiciones geográficas de la ciudad de Ibarra al pertenecer a la región Sierra y contar con escenarios montañosos y vías de acceso en buen estado permite la práctica de trekking, trail running, el ciclismo de montaña y el ciclismo de ruta; actividades físicas al aire libre bastante recientes pero que se ha incrementado significativamente.

En el caso del ciclismo de montaña (Córdova, 2019), considera que: hace tres años había que buscar un lugar donde competir; ahora hay dos o tres pruebas cada fin de semana. En promedio, en el país se organizan cerca de 40 carreras de ciclismo de montaña al año. Una muestra de ese crecimiento se refleja en un informe del SRI que reportó que, entre agosto del 2015 y septiembre del 2016, la venta de bicicletas en el país generó USD 95 969 686. En el 2017, esa cifra subió a USD 124 466 374, mientras que en el 2018 sufrió un descenso a USD 103 319 100.

Para respaldar estas afirmaciones, se interpreta el criterio del Sr. Juan Carlos Granja, metodólogo deportivo de la FDI, quien asegura que la institución trata de incluir a todos los deportes por igual, sin favoritismo, pero han existido directivas y clubes locales creados para gestionar la integración de varias actividades dentro de un marco más formal e independiente. También, identifica la aceptación por parte de la ciudadanía hacia el trekking, trail running o ciclismo por moda o tendencias extranjeras y actuales; por ejemplo: la acogida masiva al ciclismo desde el triunfo de Richard Carapaz en el Giro de Italia 2019.

Es contraproducente practicar un deporte sin el conocimiento adecuado, una experiencia compartida por el metodólogo fue que no hay técnica al subir montañas en bicicletas, para reducir peso botan el agua y se quedan sin esa una fuente importante que provoca deshidratación y luego puede causar problemas al riñón, también se deterioran las rodillas por malas técnicas en el pedaleo o se dañan la cadera porque el sillín no está posicionado adecuadamente. Aun así, es grato saber que la gente se interesa por mantener una vida activa y sana.

Asimismo, los gimnasios son establecimientos bastante concurridos, pero en muchos casos operan bajo la experticia de los propietarios o colaboradores más no con un profesionalismo avalado; lastimosamente las leyes no facultan a la FDI para regular la creación de este tipo de espacios de entrenamiento y pueda evaluar las instalaciones. Y finalmente, en la provincia, el skateboarding, se ha desarrollado dentro de un ámbito más recreativo y no se cuenta con un organismo que la represente de manera formal; como en Guayaquil o Quito que inclusive se conoce la presencia de instructores del deporte, nacionales y extranjeros.

Cultura

La escena skate se fortalece como una cultura urbana, practicada mayoritariamente por hombres, con varios distintivos que definen al colectivo como la vestimenta, la música, la forma de expresarse e interactuar, tatuajes, y demás. La ropa que suelen utilizar incluye beanies, gorras snapback, joggers, hoodies, zapatillas y camisetas en las diferentes marcas skate existentes como: Trasher, Nike, Etnies, Vans, Independent, Element, etc. En cuanto a la música, normalmente, se identifican con estilos urbanos como el hip-hop, el punk y el hardcore. El vocabulario característico incluye expresiones como las siguientes:

Tabla 8.

Expresiones skate

| Aforismo skate | Significado |
|-----------------------|---|
| Skate or die | Nunca te canses de intentarlo, incluso aunque mueras en el intento. |
| Skate & destroy | Frase que se difundió y popularizó a principios de los años 80 y que simboliza la naturaleza subversiva del skate y su búsqueda continua de espacios y mobiliario urbano para la creación de nuevos trucos. |
| Skate is not a crime | Refiere a la defensa de esta práctica frente a aquellas instituciones y legislaciones que la prohíben y condenan. |
| Spot | Lugar ideal, público o privado, para practicar skateboarding. |
| Sk8 | Abreviatura de skate. |
| Pro | Abreviatura de skater profesional. |
| SB | Siglas que representan skateboarding |

Fuente: (Márquez & Díez, 2015, págs. 140, 141) Elaborado por: La autora

La sociedad ha catalogado al skateboarding como una actividad negativa, creando estereotipos erróneos e inclusive criminalizándola; debido a la naturaleza rebelde con la que nació al hacer uso de espacios públicos o privados que implicaba un cierto nivel de transgresión de la propiedad, también influyó la categorización como un deporte extremo con circunstancias tácitas de peligro; además de los tatuajes y apariencia física descomplicada.

Desde entonces, erradicar los prejuicios sociales sobre el skateboarding se ha convertido en una lucha constante, que hasta en ocasiones llega a agresiones policiales o personas en general. Poco a poco estos criterios se han ido desmintiendo gracias a la dedicación y compromiso de la escena

que involucran iniciativas personales hasta profesionales; se puede relatar varias ejemplificaciones para figurar una realidad distinta para evitar la antipatía social y crear conciencia.

A nivel nacional, los hermanos Andrés y David Holguín, guayaquileños pero radicados en Quito, crearon en 2004 la primera marca nacional de patinetas “Vidasur” ya fuera de mercado pero aún referente en el escenario sudamericano, Andrés es entrenador fitness y actor, ha participado en videos musicales, películas ecuatorianas y apareció en la serie “Presos en el Extranjero” de NatGeo; David ahora es dueño de la marca “Dale skateboarding”, como realizador audiovisual recibió el reconocimiento Benjamín Carrión al Proyecto Cultural Destacado.

Otro referente es Andrés Chong Qui Toris vive en la ciudad de Guayaquil, es abogado especializado en defensa patronal, conferencista y docente en temas de derecho laboral, conocido como el abogado que patina. También se puede mencionar a Andrés Tafur Bravo propietario de Golden DST, tiene un masterado en administración de empresas, otro título de cuarto nivel en relaciones internacionales y diplomacia con una mención en comercio exterior e inversiones. Asimismo, Jefferson Hidalgo de la ciudad de Ibarra, fue auspiciado por la marca Vidasur, tiene una ingeniería en alimentos y un masterado en desarrollo e innovación de alimentos de la Universidad de Barcelona.

En el ámbito femenino, dentro la escena nacional se puede mencionar a Tanya Rosado quien ha colaborado en filmaciones con David Holguín, participó en el primer Panamericano de Skateboarding en Colombia, rumbo a los Juegos Olímpicos Tokio 2020 y aunque no logró trascender al siguiente nivel es una motivación para la colectividad femenina ecuatoriana.



Figura 16. Referentes skaters ecuatorianos.

Fuente: Investigación propia

Estas breves reseñas, así como muchas otras, ilustran la percepción equivocada que tienen algunas personas sobre los skaters que muchas veces son llamados “un grupo de vagos”. IncurSIONAR en el entorno skate, ya sean hombres o mujeres, requiere de perseverancia y dedicación; no impide aspirar a una formación profesional y llevar un estilo de vida sano.

3.4.4. Aspectos tecnológicos

Infraestructuras deportivas

Para una ejecución diagnóstica más técnica de las condiciones infraestructurales actuales de los skateparks de la ciudad, se tuvo el apoyo y asesoramiento del sr. Cristian Quintero (skater por 9 años) quien supo manifestar que las pistas del polideportivo Guayaquil de Caranqui y del barrio 19 de Enero son obsoletas ya que sus características son totalmente inapropiadas. En el caso de las pistas del Parque de la Familia, aunque se encuentra en proceso de construcción, del Polideportivo de Los Ceibos y del parque Ciudad Blanca las condiciones son más aceptables y se logró identificar aspectos contundentes mediante fichas de observación.

Patinódromo de Ibarra



Parque de la familia - Yacucalle



Polideportivo Guayaquil de Caranqui



Polideportivo Barrio 19 de Enero



Polideportivo los Ceibos



Parque Ciudad Blanca



Figura 17. Pistas en la ciudad de Ibarra
Fuente: Investigación directa

En general, los diseños y distribución de espacios son buenos, sin embargo, al momento de construir no existe la supervisión técnica para que los acabados y las especificaciones se cumplan a cabalidad; en cada ocasión, los deportistas tratan de intervenir para que las fallas sean corregidas antes de culminar la obra, pero las observaciones no son tomadas con seriedad por parte de la municipalidad. Los tubos y rieles no son instalados bajo factores de resistencia y durabilidad ya que no se realiza el anclaje con profundidad y son propensos a desprenderse con facilidad; las uniones de las pirámides y rampas se encuentran desgastadas o su alineación es irregular; entre otras situaciones que revelan la necesidad de acciones de mantenimiento, pero las entidades encargadas no han expresado su preocupación.

Las pistas son de acceso libre; no cuentan con cubierta que brinde resguardo de fenómenos meteorológicos; son construcciones de hormigón; la vegetación aledaña permite generar un ambiente de libertad; en promedio una de tres pistas tiene un área relativamente pequeña; dispone de señaléticas del tipo de disciplinas permitidas, de reglas de seguridad y de espacio para espectadores; no dispone de desagües; la separación entre módulos es adecuada y existe simetría en las dimensiones de tubos, cajones, rampas, codos o pirámides; adicionalmente, se visualizó a 6 niños practicando monopatín.

Según la opinión del sr. Juan Carlos Granja, en el caso de escenarios deportivos para la ciudad de Ibarra no se trabaja conjuntamente con el municipio en diseños o evaluación de estos espacios, incluyendo las pistas skate. Para el patinódromo la FDI fue la autoridad competente encargada de su construcción, un ingeniero colombiano dio las observaciones pertinentes, como la edad máxima apropiada para las características de la pista sea hasta 14 años, debido a las velocidades que llegan

a alcanzar personas más adultas necesitando más distancia entre la pista y la pared, en la actualidad la pista está bastante desgastada y ya no tiene peralte (elevaciones en curvas).

También supo manifestar que el piso del patinódromo está hecho de cerámica común y necesita de una limpieza normal con escoba, y en pisos de madera como la del coliseo Luis Leoro Franco se pule imperfecciones en caso de que se levante el parquet, lo cual suele ser costoso debido a la plancha de parquet pero se equipara con la frecuencia de cambio anual y rutinariamente sólo necesita una limpieza simple; pero es oportuno para este tipo de instalaciones de madera que cuenten con cerramiento o cobertores para evitar riesgos de deterioro. Agregó que el skate es un deporte de alto riesgo y para garantizar la supervivencia de la persona se debe tomar en cuenta a un experto profesional en la construcción de estos lugares para precautelar la vida del deportista.

Recursos audiovisuales

La era de las fotografías y videos ha mejorado enormemente y ha trascendido a un contexto digital. Ahora, los smartphones proporcionan una calidad de imagen, audio y video muy similar a las cámaras profesionales, otorgando la facilidad de capturar momentos en tiempo real. Además, proporcionan aplicaciones y herramientas básicas de edición que le permiten al usuario crear contenido digital para posteriormente publicarlas en medios digitales.

Sin embargo, para capturar los deportes extremos con una mejor realidad sensorial se prefiere usar implementos fotográficos como el lente ojo de pez para maximizar el ángulo de visión que permite abarcar una imagen de 180° muy parecido al reflejo de una imagen en una esfera o a la visión de los peces en el agua, de ahí el nombre. También es atractivo para el mercado de deportes

extremos el uso de cámaras GoPro, considerada una cámara de acción, ya que tiene la capacidad de resistir caídas e impactos forzosos, varios modelos son a prueba de agua, es ligera, cuenta con un diseño compacto y sistema de estabilización de imagen.



Fotografía standard



Fotografía con "fisheye"

Figura 18. Fotografía standard vs fisheye

Fuente: <https://www.shopmoment.com/momentist/moments-fisheye-14mm-lens>

Willinton Potosí cree que las fotografías y videos logran demostrar la esencia del skate así como el esfuerzo y el talento de los deportistas; menciona que las cámaras GoPro y lentes ojo de pez son muy útiles al capturar escenas con mejores resultados y obtener una definición en buena calidad, las ha usado y en lo personal las cámaras GoPro son excelentes y algunas pueden incluir la opción que realiza un lente ojo de pez, sin embargo el precio oscila los \$210 o mucho más dependiendo de las especificaciones.

Redes sociales y páginas web

Según (Del Alcázar Ponce, 2019) el 44% de usuarios digitales en Ecuador está concentrado en Quito y Guayaquil, el 63% del total son mayores de 24 años que registran el 92% de ingreso e interacción en redes sociales vía dispositivos móviles. Además, dentro de las mismas cifras se reportó que Facebook, Youtube y Whatsapp son las principales redes sociales y mensajería vía web en Ecuador. Google es el buscador de preferencia por usuarios de internet. Y en octubre del 2018, la ciudad de Ibarra se registró dentro de las 12 principales ciudades con mayor número de usuarios en Facebook en Ecuador.

Para Ojeda & Godoy (2018): no hay empoderamiento de los empresarios de pequeños y medianos negocios de la ciudad de Ibarra, sobre los beneficios de la publicidad. Las estrategias actuales están empezando a abrir el espacio para el uso de tendencias actuales, como lo es la publicidad por el medio online. No obstante, los dueños de negocios para ahorrar costos ponen la responsabilidad de la publicidad en manos de familiares jóvenes acostumbrados al uso de redes sociales, desconectando la contratación de profesionales. Hay desconocimiento en cuanto al diseño de estrategias publicitarias. (pág. 37)

Juan Carlos Granja señala que Twitter y Facebook son los medios digitales más empleados por la FDI, la información que se publica es gestionada desde el departamento administrativo haciendo énfasis en los campeonatos logrados; cree que el uso de redes sociales y páginas web generan expectativas en los ciudadanos y pueden impulsar a practicar deportes en auge, ejemplificó el caso de Glenda Morejón quién ha conseguido varias medallas y es campeona mundial en marcha y a partir de estos logros la gente ha apegado su interés por la escuela de marcha.

En el caso del Sr. Potosí, las redes sociales más que un medio publicitario son fundamentales para la difusión del deporte en sí y promocionar el patinaje de descenso en línea, downhill u otros deportes en los que se está incursionando, los aspectos comerciales se vinculan a partir de ello; gracias a conexiones desde Facebook, Instagram y WhatsApp se tiene clientes de otras ciudades como: Guayaquil, Cuenca o Ambato, permitiendo una retroalimentación con el cliente sobre el producto, precio y envíos; dando como resultado una necesaria aceptación del actual e-commerce.

Materiales y diseños de productos

Las patinetas han evolucionado para subsistir en una sociedad transitoria que busca constantemente renovar experiencias, mejorar oportunidades de integración deportiva y crear alternativas de negocio estables. Los materiales con los que se fabrican las partes de una patineta en la actualidad ofrecen más seguridad y variedades técnicas. La madera que se usa en la fabricación de una tabla skate comúnmente es el arce, los trucks hechos en su mayoría con aleación de aluminio y las ruedas de poliuretano; son materiales que aportan diferentes cualidades al deporte, también en tamaños, medidas y diseños que pueden variar entre marcas.

Willinton Potosí afirma que, los productos son hechos por patinadores para patinadores, lo que permite mejorar la calidad del producto ya que se prueba directamente en la práctica la resistencia de los materiales y las fusiones posibles; agregó que, los equipos de protección para roller son las mismas del skate (cascos, rodilleras, coderas, guantes) fabricados de aleaciones plásticas resistentes y esponjas para impactos, inclusive existen impact shorts que son licras con esponjas que reducen el impacto en las piernas al caer. Adicionalmente, menciona la disposición de crear alianzas estratégicas con un negocio de skate para fortalecer la escena deportiva y empresarial.

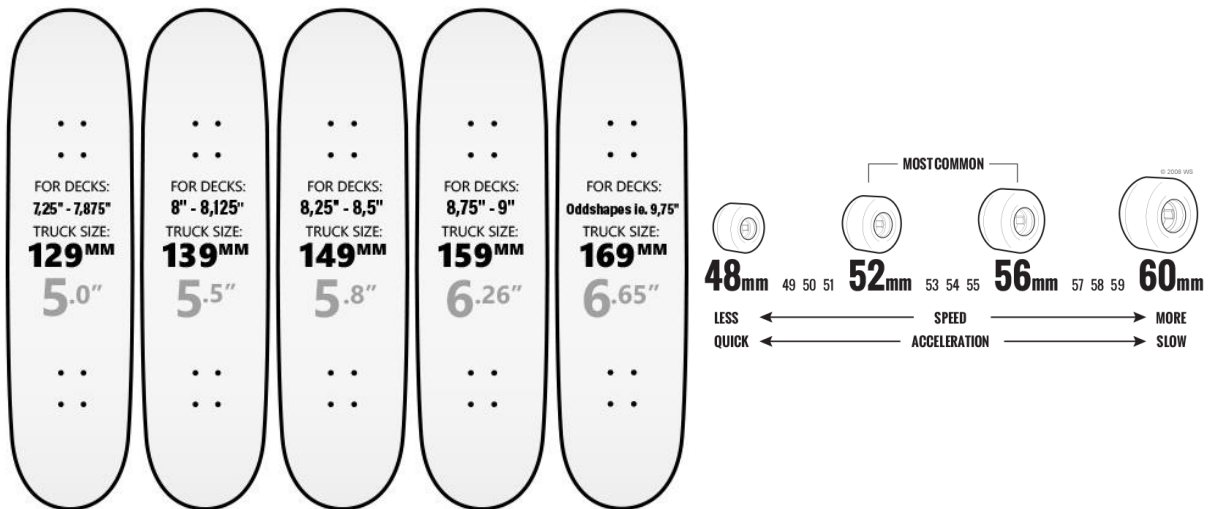


Figura 19. Guía de referencia de medidas para tablas, trucks y ruedas.
Fuente: <https://www.scoop.it/topic/skateadvisors>

3.4.5. Aspectos ambientales

Contaminación ambiental

Las estadísticas reportadas en Ecuador, basadas en un estudio ambiental para el que se indaga los hábitos y comportamientos de los hogares, revela la afectación percibida por problemas ambientales que han detectado los ciudadanos en su entorno próximo; los ejes indagados fueron: contaminación visual (publicidad, carteles, cables, antenas y postes), agua contaminada, ruidos excesivos, acumulación de basura y contaminación del aire. La siguiente figura indica los tres problemas más reportados por los hogares:

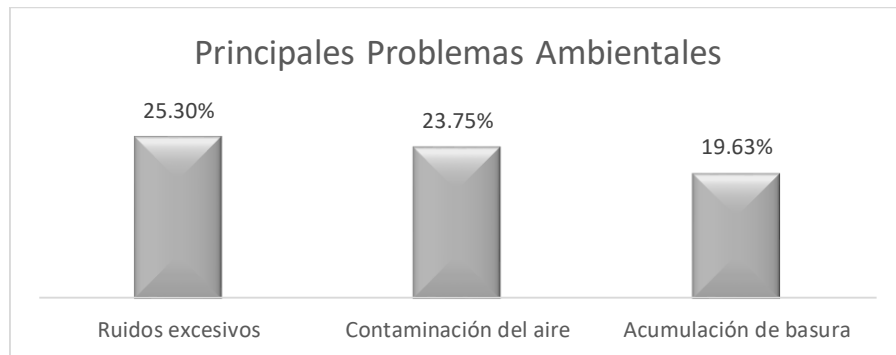


Figura 20. Problemas ambientales que afectan a los hogares en su barrio en 2017 a nivel nacional (%)
Fuente: (INEC, 2017, pág. 10) Elaborado por: La autora

Para el año 2016, el INEC informó que cada ciudadano, de la zona urbana, generó en promedio cerca de 0,58 kilogramos de residuos sólidos; si se asume que una persona vivirá un promedio de 76 años (edad promedio de vida en Ecuador para 2017), se produciría 16.09 toneladas de residuos a lo largo de su vida; y consecuentemente una familia tipo de cuatro miembros casi 65 toneladas, equivalente a un volumen de 1 millón de latas de aluminio, aproximadamente.

En un contexto local según el PD y OT 2015 de Ibarra, en las zonas urbanas se presenta una contaminación acústica debido a los niveles altos de presión sonora a causa de la concentración vehicular, los altoparlantes de locales comerciales, la construcción de edificios y obras públicas, la industria, entre otras. Los efectos producidos por el ruido pueden ser fisiológicos, como la pérdida de audición, y psicológicos, como la irritabilidad exagerada.

En el caso de contaminación atmosférica, las principales fuentes de deterioro de la calidad del aire por emisiones de gases contaminantes en el cantón Ibarra son actividades industriales, artesanales (hornos para elaborar tejas, ladrillos y masetas), agrícolas, prestación de servicios (calderos de hospitales, piscinas o saunas), actividades del hogar y el parque automotor.




Asimismo, tan solo el 5% de residuos generados en Ibarra son recuperados y reciclados en la ciudad. Esta labor era realizada de manera informal por un grupo de recicladores que con la asistencia técnica de la empresa pública municipal VIRSAP han logrado organizarse para mejorar sus ingresos y sus condiciones de trabajo. (GADMI, 2018, pág. 28)

Buenas prácticas ambientales

De acuerdo con información proporcionada por el MIAH elaborado por el INEC para el año 2017, los hogares ecuatorianos despliegan diversos comportamientos y particularidades ante las posibles formas de ahorro de agua y energía o consumo responsable de recipientes o fundas.

Tabla 9.

Prácticas ambientales en hogares ecuatorianos

| Factor ambiental | Datos estadísticos (% / hogares ecuatorianos) |
|---|--|
| Residuos | 78,90% usan bolsas desechables de plástico al momento de realizar sus compras. |
|  | 20,95% de hogares usan bolsas de tela o de material reutilizable |
| | 0,15% de hogares usan otro tipo de contenedores. |
| Agua | 93,28% Cierra las llaves mientras jabonan los platos, se bañan, ... |
|  | 78,09% Se duchan en menos de 10 minutos |
| | 58,62% Revisan regularmente las tuberías |
| | 52,92% Utilizan balde en vez de manguera para ciertas actividades |
| | 40,22% Reusan el agua |
| | 12,82% Disponen de economizadores de chorro |
| | 10,03% Disponen de inodoro doble descarga / botella de agua dentro del tanque |
| Energía | 96,84% Apagan los focos al salir de una habitación. |
|  | 93,22% Evitan introducir alimentos calientes en el refrigerador |
| | 87,73% Abren cortinas y persianas para aprovechar la luz del sol |
| | 79,69% Desconectan aparatos eléctricos y electrodomésticos cuando no los usan |
| | 24,53% Disponen de aparatos electrodomésticos ahorradores de energía |
| | 1,23% Disponen de paneles solares |

Fuente: MIAH (INEC, 2017) Elaborado por: La autora

Referente a la gestión pública en el cantón Ibarra, el índice verde de la ciudad ha aumentado a 9,95 m² por habitante gracias a la construcción de varios polideportivos alrededor de la ciudad; y EMAPA-I realiza un trabajo permanente con la comunidad con el propósito de crear conciencia en el cuidado y la protección de los recursos naturales, especialmente el páramo como proveedor de la mayor parte de agua de consumo humano de la ciudad de Ibarra; para ello tiene un programa con las unidades educativas para sensibilizar a los alumnos de educación básica en temas de protección del ambiente y uso racional del agua.

VIRSAP EP ha promovido la consolidación de ASORECIBLAN a través del asesoramiento legal, ambiental, laboral y económico, así como, mediante la entrega de un bien inmueble en comodato para que puedan realizar sus actividades de forma más segura; consolidándose como una gestión integral de residuos sólidos que da valor a la cadena de la industria del reciclaje al contribuir a mitigar el cambio climático, generar fuentes de trabajo dignas, mejor remuneradas y más seguras. (GADMI, 2018, pág. 28)

Alternativas de transporte sustentable

En la actualidad las medidas alternativas o medios impulsados por la fuerza humana que sirven como transporte se las categoriza como movilidad sostenible, proyectos que impulsa MOVIDELNOR, ya que ayudan a disminuir las emisiones de gases contaminantes como el CO₂, mitigar la contaminación acústica, reducir el tráfico urbano, adicionalmente contribuye a ejercitarse y mantener un estilo de vida sano y divertido.

En Ecuador, crear la sensibilidad social necesaria para implementar alternativas sustentables de movilidad es un reto; una de las grandes razones es que el subsidio del transporte público otorgado por el Estado lo convierte en un medio bastante asequible para la población. Para una mejor interpretación de los medios de transporte usados a nivel nacional, se presenta la siguiente figura:

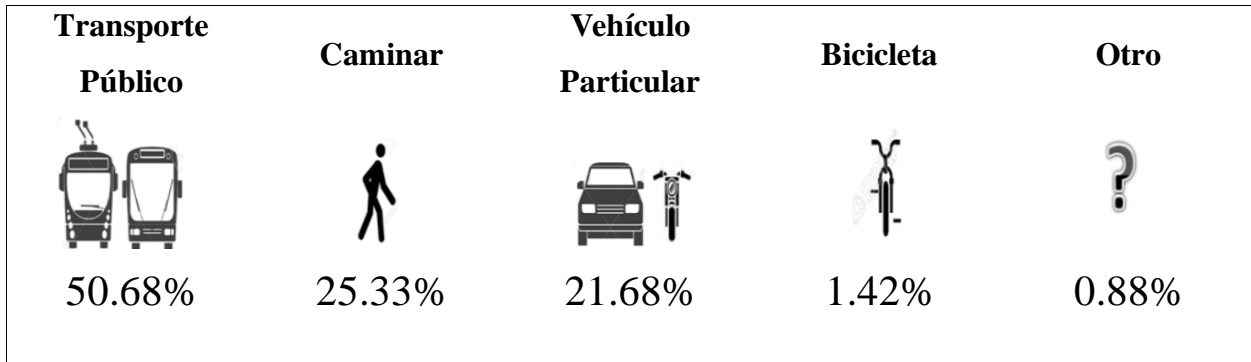


Figura 21. Medio de transporte hogar-trabajo, hogar-establecimiento educativo por las personas de 5+ años (2017)
Fuente: (INEC, 2017, pág. 11) Elaborado por: La autora

MOVIDELNOR supo manifestar a “Diario El Norte” en 2019, que el parque automotor se incrementa en un 8% anualmente, equivalente a 8,500 autos más. Este incremento ocasiona inconvenientes al tránsito vehicular y peatonal, que afectaría a Ibarra en las denominadas “horas pico”, ya que llega a compararse con las grandes ciudades del país.

Actualmente, el cantón Ibarra cuenta con 17 kilómetros de ciclovías, aproximadamente; aunque las instituciones públicas locales competentes estiman implementar de 40 a 50 kilómetros de vías a nivel mancomunado con ciclovías segregadas, ciclo carriles y compartidas. La segregada consiste en colocar divisiones y señalética para separar la vía vehicular y la ciclística; la de ciclo carriles solamente señala la vía para el ciclista y la de compartidas es la vía que utilizarán tanto ciclistas como conductores de vehículos, debidamente señalizadas.

Estas estrategias de movilidad sostenible mediante ciclovías buscan conectar a los barrios con las universidades y enlazar puntos estratégicos para consolidar el programa “al trabajo en bicicleta” y proporcionar las condiciones necesarias para implementar una red vial hacia proyectos de bicicleta pública.

La geografía de Ibarra es ideal para incorporar ciclovías y la administración pública muestra interés por transformar a la ciudad en una urbe apta para la circulación en medios alternativos de transporte. Aunque la ciudadanía aún no logra empoderarse del todo sobre los beneficios de la bicicleta como un medio alternativo de transporte instaurando una convivencia considerada entre los actores viales como el respeto a los ciclistas y a la vez la concientización de estos para que respeten las leyes de tránsito.

3.5. Análisis de la Información

Consecutivamente al desarrollo de las variables e indicadores, se presenta el análisis a la información identificando Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos correspondiente a una matriz AOOR.

Tabla 10. *Matriz AOOR*

| Aliados | Oponentes |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Willy skateshop - Proveedores - Instituciones financieras - Jóvenes que practican deportes extremos, incluido monopatín - Federación Deportiva de Imbabura - Municipalidad de Ibarra - Auspiciantes - ASORECIBLAN | <ul style="list-style-type: none"> - Pistas de acceso libre - Falta de técnicos en construcción de pistas. - Población interesada en practicar otros deportes - Costo de recursos técnicos - Falta de compromiso de entidades competentes para el desarrollo del skate - Antipatía y prejuicios sociales - Falta de concientización hacia transportes alternativos y condiciones en la ciudad. |
| Oportunidades | Riesgos |
| <ul style="list-style-type: none"> - Legislación nacional y local promueve actividades comerciales en relación con el deporte. - Ibarra es el cantón con mayores actividades económicas deportivas de la provincia. - Autonomía en el diseño de la pista - Plan de negocio pionero en la ciudad. - Clientes jóvenes - Redes sociales y páginas web como estrategias promocionales - Variedad de productos y servicios. - Eventos deportivos e inclusión. - Pistas solamente de hormigón y sin cubierta. | <ul style="list-style-type: none"> - Mantenimiento de la pista. - La inversión requerida es alta. - Los productos e instalaciones no cumplen expectativas del consumidor. - El emprendimiento cierre sus actividades en menos de 3,5 años de existencia. - Capacidad adquisitiva de la población. |

Fuente: Diagnóstico situacional. Elaborado por: La autora

3.5.1. Conclusión diagnóstica

Al finalizar el diagnóstico a la zona de influencia de la propuesta se destacan varios aspectos, como:

El conjunto de leyes y normativas tanto nacionales como locales guían y dan las pautas legales que promueven la creación de emprendimientos para la ciudad de Ibarra; otorgan autonomía en la construcción de instalaciones deportivas y las consideraciones de seguridad para organizar eventos; asimismo, sugieren estrategias inclusivas que pueden acoplarse con un cambio radical hacia la antipatía y prejuicios sociales que el skateboarding ha tenido por años.

La población ibarreña se caracteriza por comprender un gran grupo de ciudadanos jóvenes, y al ser ellos los protagonistas de una mayor aceptación hacia los deportes extremos, simboliza grandes oportunidades de mercado. También, se determina una demanda insatisfecha de productos skate y de una pista con estructuras de madera y techada, ya que se logró identificar pistas solamente de hormigón, sin cubierta y con escasas condiciones técnicas; además sólo existe una tienda de patines y la venta online de un limitado stock de productos skate locales, negocios que pueden ser parte de una alianza estratégica suscitada por criterios de alcance global mediante el ODS 17. Al igual que es importante la disposición y entusiasmo de jóvenes que practican deportes extremos que se involucran en los diseños de las pistas para aportar sugerencias a los requerimientos técnicos de estos escenarios deportivos.

Dentro de este marco de aliados vinculándose a las oportunidades se involucran varios stakeholders, como: los proveedores que abastecerán al negocio con productos diversos;

actividades económicas deportivas que registran suficiente participación en la capital imbabureña o de otra naturaleza que pueden estar interesados en auspiciar competiciones; así como la predisposición de entidades públicas como el Municipio de la ciudad y la FDI, para el desarrollo local del skateboarding pero que se contrarresta con la falta de seriedad y compromiso al cumplimiento de sus acciones para lo que se debe exigir constantemente la atención respectiva.

Coexisten varias entidades financieras que son la fuente para acceder a créditos microempresariales, tal es el caso de BanEcuador, que cuenta con una cartera de servicios con una gama de beneficios; pudiendo solventar la alta inversión que requiere la implementación y mantenimiento del modelo de negocio pionero en la ciudad, captando el interés de la población que tiende a apegarse a actividades como el trekking, trail running, ciclismo, entre otros.

Sin embargo, hay que establecer un estudio de factibilidad eficiente para garantizar la estabilidad empresarial que el GEM advierte como un riesgo en el territorio ecuatoriano. Entonces se debe optimizar cuantitativa y cualitativamente cada recurso técnico para cumplir con las exigencias del mercado en función a gustos, preferencias y capacidad adquisitiva buscando una cimentación correcta del proyecto y creando una ventaja competitiva hacia pistas de acceso libre.

Para las congruencias ambientales corporativas se presenta un panorama alentador al saber que desde los hogares ecuatorianos existen la preocupación de gestionar y controlar la contaminación, y aunque son acciones mínimas se las puede potenciar a nivel empresarial, incorporando BPA, criterios de responsabilidad social empresarial y la regla de las “4R” que implica reducir, reutilizar, reciclar y recuperar; es decir, rechazar envases, fundas y materiales innecesarios o de un sólo uso,

así como volver a utilizarlos un en cuanto sea posible, también clasificar y transformar desechos y usar restos de materia prima para crear algo; siendo ASORECIBLAN una opción para estos propósitos.

El uso del skate como transporte para distancias cortas como: niños y adolescentes dirigiéndose a las instituciones educativas e inclusive oficinistas que acuden a los puestos de trabajo; es una coyuntura para incorporarse a largo plazo porque las condiciones de la ciudad y la concientización social representan un oponente a su desarrollo.

Los recursos tecnológicos en la actualidad se convierten en alternativas indispensables para mantener el contacto con el público y promocionar una marca; entonces, las fotografías, videos, redes sociales y páginas web deben ser manejadas con un alto grado de responsabilidad e innovación para poder captar la atención del consumidor. Además, se puede analizar a las cámaras GoPro o cámaras con implementos como el lente ojo de pez dentro del inventario de una tienda skate; aunque con un enfoque de disponibilidad bajo pedido debido a sus costos.

Con este conjunto de introspecciones, se puede afirmar que es oportuno el estudio de factibilidad de la creación de una pista y tienda de accesorios para skate, proyectándose a una implementación en la ciudad de Ibarra.

CAPÍTULO IV

Propuesta

4.1. Introducción

Una propuesta de investigación busca encontrar la conformidad para que un proyecto sea realizable, se analiza varios aspectos de relevancia que permitan evaluar las condiciones óptimas de desarrollo en el entorno productivo correspondiente donde se involucra la oferta y demanda que direccionan las capacidades técnicas corporativas, constituir una personalidad empresarial posicionada a las exigencias actuales y además incorporar un estudio financiero que proyecte decisiones de inversión.

El presente capítulo contiene el estudio de mercado, el análisis técnico, la evaluación financiera y el estudio organizacional que requiere la propuesta. Cada componente se desarrolla exhaustivamente aplicando las diferentes características analizadas en los capítulos anteriores, desde el dar efecto a la conceptualización de términos, aplicar los distintos procedimientos metodológicos de investigación y considerar los aspectos de diagnóstico sobre el entorno skate.

4.2. Objetivo General

Determinar la viabilidad desde las perspectivas de mercado, técnicas, financieras y organizacionales previo a la implementación del proyecto.

4.3. Objetivos Específicos

- Analizar el comportamiento de las fuerzas de mercado.
- Caracterizar las condiciones técnicas de la propuesta.

- Calcular los indicadores de evaluación financiera.
- Formular la propuesta organizacional para el funcionamiento del proyecto.

4.4. Estudio de Mercado

4.4.1. Introducción

Investigar los mercados se convierte en una herramienta fundamental para concebir una visión clara sobre la oferta y demanda acerca de una actividad económica específica; se puede conocer el producto o servicio que se quiere introducir al mercado y la competencia de dicha actividad económica. Determinar las características de las fuerzas de mercado ayuda a una toma de decisiones enfocada al valor agregado y ventaja competitiva.

Esta sección de estudio contiene una segmentación de mercado, proyecciones de la oferta y demanda gracias a la aplicación de instrumentos investigativos como encuestas y entrevista, además de las estrategias de comercialización que implica identificar el producto, precio, plaza y promoción.

4.4.2. Objetivos del estudio de mercado

Objetivo general

Conocer el comportamiento de las fuerzas de mercado en la perspectiva de implementar productos y servicios deportivos skate en la ciudad de Ibarra.

Objetivos específicos

- Identificar el segmento de mercado y mercado meta para el cálculo de la población.

- Proyectar la demanda de productos y servicios deportivos skate mediante encuestas.
- Proyectar la oferta existente de productos y servicios skate mediante entrevistas.
- Determinar las estrategias de comercialización.

4.4.3. Segmentación de mercado

Segmentar el mercado permite dividir en grupos a la población de estudio en base a cualidades homogéneas; ayudará a determinar el número de encuestas a aplicar y a gestionar la información de manera eficiente.

VARIABLES DE SEGMENTACIÓN

El mercado fue segmentado acorde a las variables detalladas en el siguiente cuadro:

Tabla 11.

Criterios de segmentación

| Variable | Indicadores | |
|---------------|-------------------------|-------------------------|
| Geográfica | Provincia: | Imbabura |
| | Cantón: | Ibarra |
| | Área: | Urbana |
| Demográfica | Grupo etario: | 15 a 34 años |
| | Género: | Femenino |
| | | Masculino |
| Psicográficas | Estrato Socioeconómico: | (A, B, C+ y C-) ↔ 85.2% |

Fuente: INEC. Elaborado por: La autora

4.4.4. Mercado meta

Para determinar el mercado meta se emplean los datos de segmentación mencionados anteriormente haciendo uso de las proyecciones poblacionales de la tabla 6 y los niveles de estratificación de la tabla 4, que contienen las cifras necesarias.

Se reconoce a 41945 personas entre 15 a 34 años residentes del área urbana de Ibarra, provincia de Imbabura, a esta cantidad se le aplica el 21,3% correspondiente al promedio de los niveles medio y alto de la estratificación socioeconómica de los hogares urbanos establecida por el INEC para el territorio ecuatoriano, dando como resultado el mercado meta final que asciende a 8934.

4.4.5. Cálculo de la muestra

La muestra se calcula mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \sigma^2 Z^2}{(N - 1)e^2 + \sigma^2 Z^2}$$

Tabla 12.

Partes del cálculo de la muestra

| Símbolo | Representación | Valor |
|----------------|---|--|
| <i>n</i> | Tamaño de la muestra | Por calcular |
| <i>N</i> | Tamaño de la población | 8934 |
| σ | Desviación estándar de la población | 0,5 (valor constante) |
| <i>Z</i> | Nivel de confianza | 0,95% = 1,96 (valor constante) |
| <i>e</i> | Límite aceptable de error muestral o error máximo admisible | 0,05 (valor entre 1% = 0,01 y 9% = 0,09) |

Fuente: (Suárez, 2018, pág. 15) Elaborado por: La autora

Al reemplazar cada valor en la fórmula, se tiene:

$$n = \frac{8934 * 0.5^2 * 1.96^2}{(8934 - 1)0.05^2 + 0.5^2 * 1.96^2} = \frac{8580.2136}{26.1741} = 327.81$$

Entonces, la muestra del presente estudio está enfocada a un total de 328 personas; a las que se les aplicará una encuesta para obtener información relevante hacia el desarrollo del proyecto.

4.4.6. Análisis e interpretación de resultados

A continuación, se presenta los resultados obtenidos en la encuesta, basada en la muestra calculada con anticipación, que cuenta con tres secciones, datos generales, tienda skate y por último acerca de la pista. También se interpreta la entrevista en la que intervino el propietario de una entidad relacionada al entorno de la propuesta, el sr. Willinton Potosí en la ciudad de Ibarra.

Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta

Datos generales

Pregunta 1. Edad

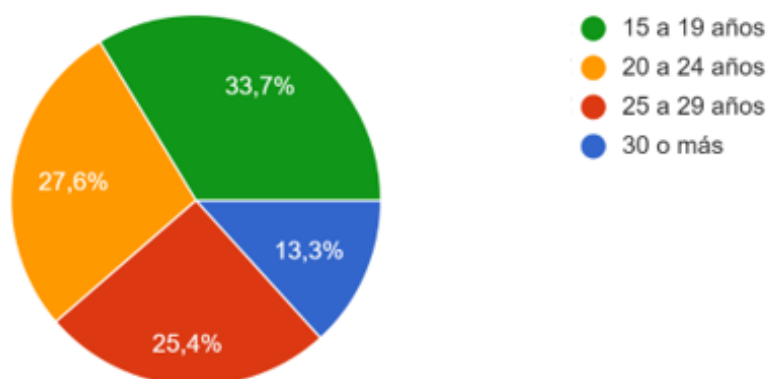


Figura 22. Edad de los encuestados
Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora

Interpretación

El rango de edad con mayor participación en la encuesta realizada corresponde a jóvenes de quince a diecinueve años; seguida por dos grupos etarios con similar intervención, el de veinte a veinticuatro y de veinticinco a veintinueve años de edad; con porcentajes bastante representativos. Se identifica una proporcionalidad relativamente adecuada, al cotejar estos datos con los porcentajes más altos en las proyecciones etarias para 2020 del sector urbano presentado en el diagnóstico; enmarcándose como una ventaja de la propuesta, vinculada a que el giro del negocio tiende a ser preferido por una población joven, lo que facilita la fluidez de las estrategias de mercado pero, sin dejar de lado la población mayor de 30 años quienes pueden estar personalmente interesados en el deporte o alentar a un familiar a que lo practique.

Pregunta 2. Género

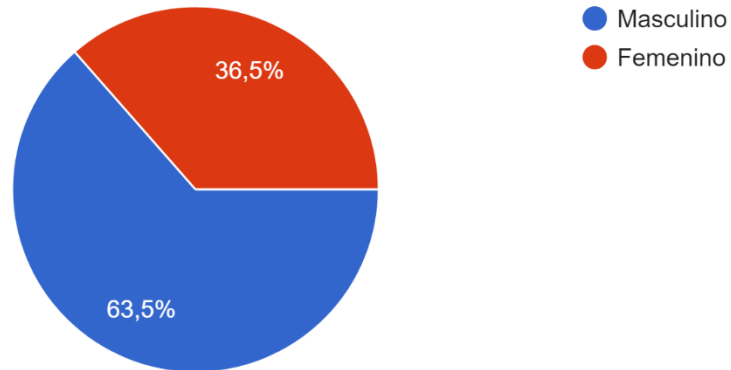


Figura 23. Género de los encuestados
Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora

Interpretación

La población masculina del área urbana de la provincia de Imbabura para 2020 asciende a 127.475 mientras que la femenina comprende 136.435, según datos estadísticos proyectados por el INEC; siendo la población femenina quien representa el 51.7% del casco urbano provincial.

A pesar de que el porcentaje poblacional sugiere a el género femenino como una mejor posibilidad de captación de información, deliberadamente, se aplicó la encuesta en su mayoría a la población masculina, debido a que los hombres han sido los protagonistas en la práctica de deportes extremos; sin embargo, es indispensable vincular al entorno femenino como parte relevante del desarrollo del negocio, generando más oportunidades productivas e inclusivas.

Pregunta 3. Ciudad

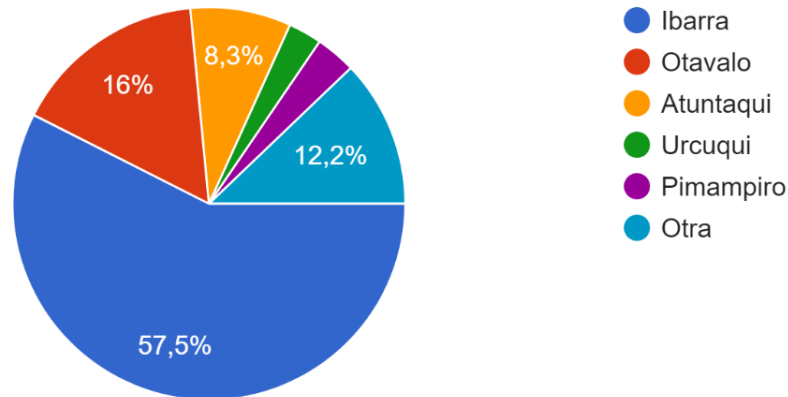


Figura 24. Ciudad en la que residen los encuestados
Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora

Interpretación

La investigación permite corroborar los principales cantones de la provincia de Imbabura: siendo Ibarra el eje de localización del proyecto se articula de manera concomitante con el porcentaje mayoritario de 57.5% de residentes que refleja el resultado de la encuesta; seguido de la ciudad de Otavalo y de Atuntaqui; habitantes de zonas aledañas que pueden beneficiarse de la ejecución del proyecto.

Otro indicador que permite visualizar las oportunidades de negocio se puntualiza en los residentes de otras ciudades, debido a que el proyecto está enfocado en atender las necesidades de cada cliente sin importar su lugar de procedencia; y analizando las posibilidades de mercado mediante medios digitales.

Pregunta 4. ¿Le gustaría que exista una tienda física que provea productos skate, ropa de estilo urbano y una pista cubierta que cuente con rampas y secciones construidas de madera, en la ciudad de Ibarra?

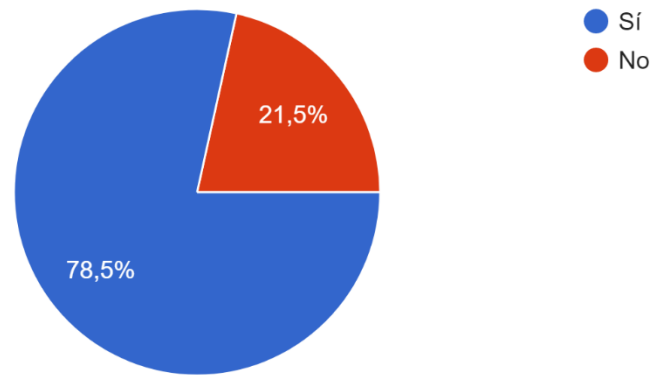


Figura 25. Aceptación de la propuesta
Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora

Interpretación

La aceptación de la población encuestada hacia la idea de negocio del respectivo proyecto alcanza un porcentaje de 78.5% que significaría una gran oportunidad de mercado. La aceptación ciudadana está sustentada con la legislación nacional y local pertinentemente, analizada en el capítulo III, que fomenta la creación de escenarios deportivos que permitan el esparcimiento social de modo seguro, inclusivo, libres de violencia y del consumo de sustancias indebidas; adicionalmente se otorga autonomía en el diseño arquitectónico y administración de estos espacios.

Además, en la ciudad de Ibarra solamente se registra una tienda relacionada a deportes skate, pero su mercado objetivo está enfocado al rollerblading (patines); y no existe una pista con las características planteadas en la propuesta.

Pregunta 5. ¿Practica usted alguno de estos deportes?

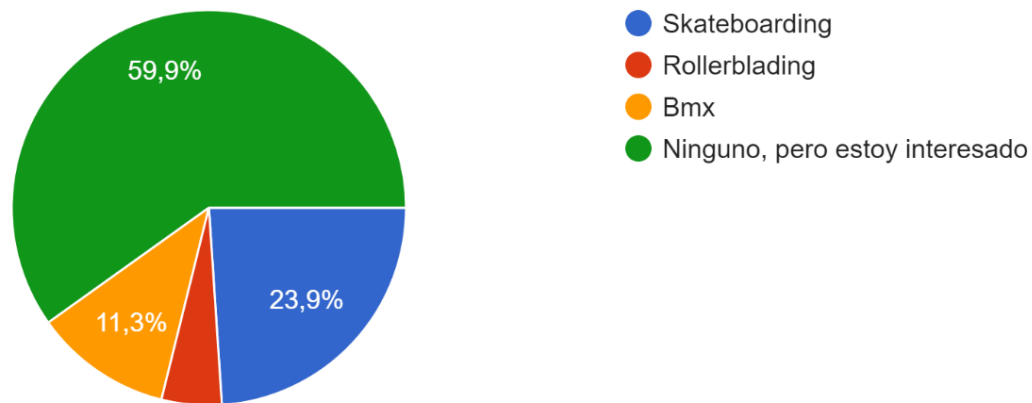


Figura 26. Deportistas e interesados
Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora

Interpretación

De las personas que muestran aceptación por la idea de negocio se obtuvo un resultado prometedor. El skateboarding es una actividad moderadamente practicada, seguida por el BMX y el rollerblading; y aunque la mayoría de encuestados no practica alguno de estos deportes manifiestan su interés.

Desde la construcción de varias pistas en la ciudad de Ibarra, el skateboarding se ha catapultado como una actividad de gran acogida por jóvenes. Consecuentemente, personas adultas aprueban que sus hijos o algún familiar practiquen uno de los tres deportes puntualizados y brindando el apoyo económico y motivacional que cualquier deportista anhela. También es importante considerar que la práctica del monopatín es una alternativa para implementar en la propuesta; aspecto descubierto en la investigación de campo descrita en el Anexo 1.

Pregunta 6. ¿Qué tipo de publicidad cree usted es la más conveniente para dar a conocer la propuesta de negocio?

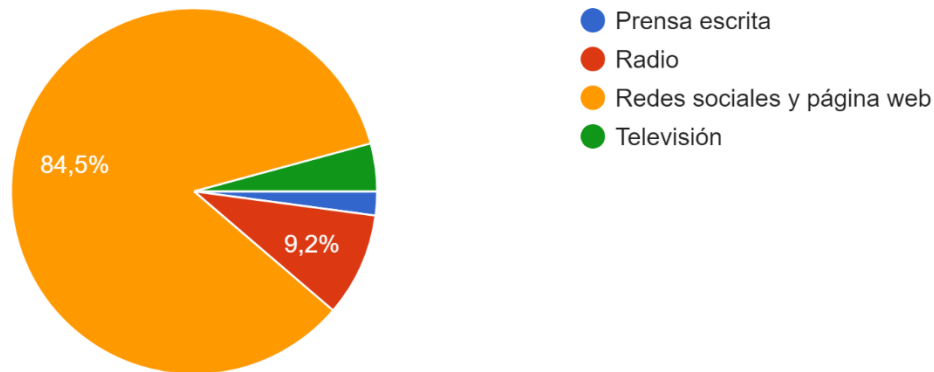


Figura 27. Medios de publicidad
Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora

Interpretación

Las redes sociales y páginas web son consideradas la mejor alternativa publicitaria para la propuesta con un 84.5% de conformidad de los encuestados. Una alternativa secundaria para acceder en un futuro son las emisiones radiales considerando programas dirigidos y sintonizados por una audiencia relativamente juvenil, debido a la naturaleza del negocio.

Del Alcázar Ponce, especialista en marketing, señala en el informe estadístico sobre medios y redes sociales Ecuador 2020 que la inversión en medios por internet aumentará a 22.2% y para radio 13.1%; también menciona que Facebook es la red social líder en el país con más de 13 millones de usuarios. A pesar de que la ciudadanía prefiere los medios publicitarios digitales se contraponen el hecho de que crear una imagen corporativa digital para muchos aún sigue siendo un gasto y no una inversión, contratar personal experto interno o externo para este campo debería ser parte del análisis económico.

Pregunta 7. ¿Cuál es la forma de pago que usualmente prefiere al momento de realizar compras?

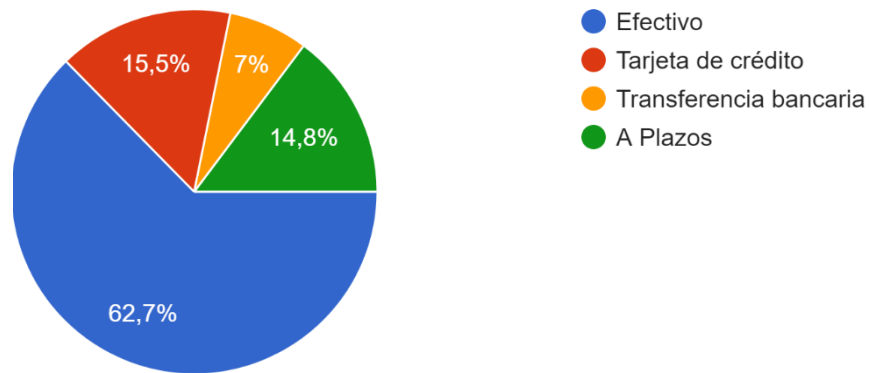


Figura 28. Forma de pago
Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora

Interpretación

El pago en dinero en efectivo es el medio que emplea el 62.7% de los encuestados; secuencialmente, se emplea tarjetas de crédito, compras a plazos y por último las transferencias bancarias, esta última alternativa en los últimos años se ha convertido en una herramienta ágil al momento de realizar pagos.

Esta interrogante tenía la intención de indagar acerca de los medios de pago que se pueden implementar en la propuesta; oportunamente, la capacidad de pago en efectivo de los consumidores permite generar liquidez para los negocios; sin embargo, otorgar diferentes alternativas de pago con las debidas precauciones puede incrementar el volumen de venta y crear una fidelidad con el cliente. Las opciones más rentables para el proyecto, adicional al dinero en efectivo, sería las transferencias bancarias e incorporar el datafast para el cobro mediante tarjetas de crédito.

Sección tienda skate

Pregunta 8. ¿Qué tipo de productos preferiría adquirir en una tienda skate?

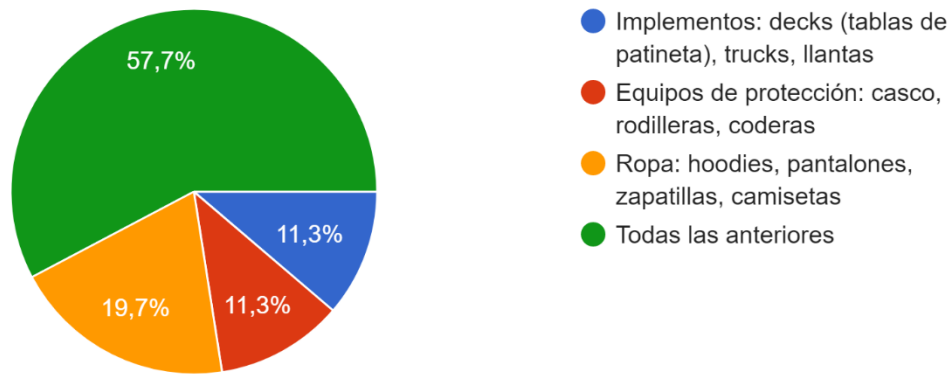


Figura 29. Preferencia de compra productos skate
Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora

Interpretación

Del total de encuestas con aceptación a la propuesta, el 57,7% indica la disposición a adquirir de manera global la variedad de productos que proporcionaría la tienda skate, ya sea: ropa, implementos o equipos deportivos. De manera particular, la ropa genera mayor interés por encima de la adquisición de implementos deportivos o equipos de protección, los que tienen un mismo nivel de preferencia.

Ya que la opción verde abarca las otras alternativas; para efectos del estudio de mercado se distribuye de manera equitativa este porcentaje a las demás; siendo 30,53% para implementos deportivos y equipos de protección; y 38,93% para ropa. El interés mayoritario por adquirir todos los productos de una tienda skate, obviamente considerando una frecuencia de compra moderada, es un escenario alentador para el desarrollo del skateboarding como un deporte, el cual requiere de cierta inversión que el cliente estaría dispuesto a cubrir.

Pregunta 9. En promedio, ¿con qué frecuencia adquiriría los productos mencionados previamente?

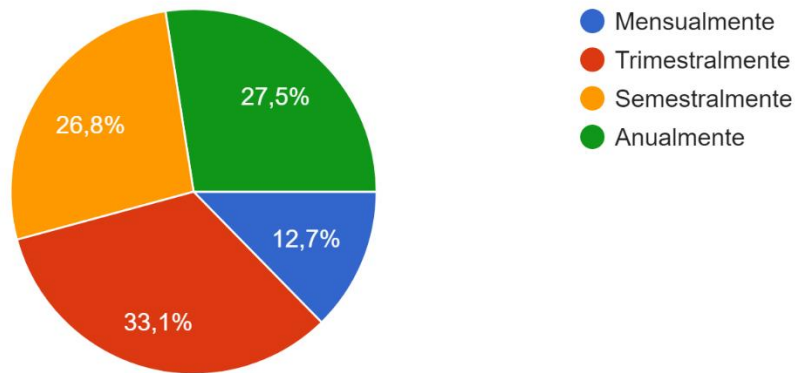


Figura 30. Frecuencia de compra de productos skate
Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora

Interpretación

El resultado de frecuencia de compra promedio, de la línea de productos skate mencionados con anterioridad, se registra con una ejecución trimestral correspondiente al 33,1% de los encuestados, posteriormente se la realizaría de manera anual y luego semestral.

El tipo de productos de una tienda de skate tienen una durabilidad bastante amplia por lo que genera que la frecuencia de compra sea alejada; para esto se debe establecer estrategias de venta que permitan atraer la atención del cliente hacia un consumo habitual, como puede ser: innovar stock constantemente, establecer promociones, descuentos, crear experiencias de compra placenteras, entre otras. La venta de productos se complementa con la prestación del servicio de pista skate interpretado subsiguientemente, lo que permite extender las capacidades de ganancia.

Pregunta 10. ¿Bajo qué parámetros estaría dispuesto a adquirir los productos?

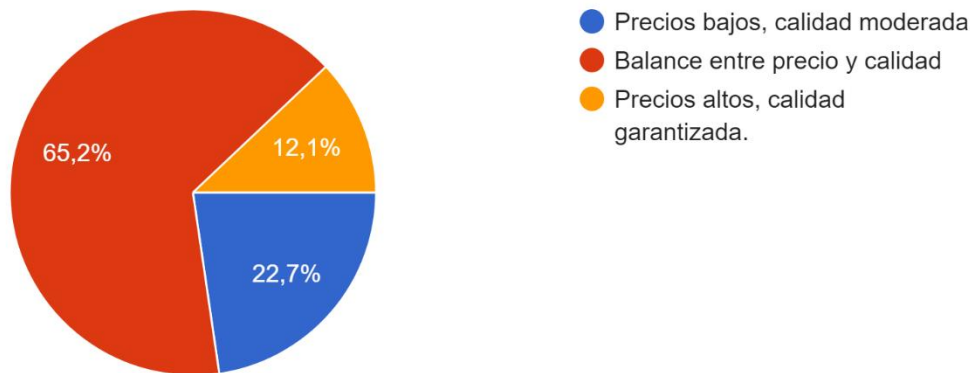


Figura 31. Factores de precio y calidad
Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora

Interpretación

La calidad del producto debe ser relativa al precio, en este caso los encuestados sugieren que exista un balance entre ellos con una aceptación del 65.2%; es decir, prefieren que el precio como la calidad no sean bajos ni altos, que sean de un estándar medio. El resultado de esta interrogante no precisa decidir sólo productos de calidad media, sino que, se puede tomar estas cifras para estructurar la proporcionalidad disponible de productos según factores de precio versus calidad, que la empresa coloque al mercado.

La transparencia de comercialidad está regulada dentro de la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor en el art. 4 literal 4: Derecho a la información adecuada, veraz, clara, oportuna y completa sobre los bienes y servicios ofrecidos en el mercado, así como sus precios, características, calidad, condiciones de contratación y demás aspectos relevantes de los mismos, incluyendo los riesgos que pudieren presentar.

Pregunta 11. ¿Qué productos adicionales desearía adquirir en la tienda?

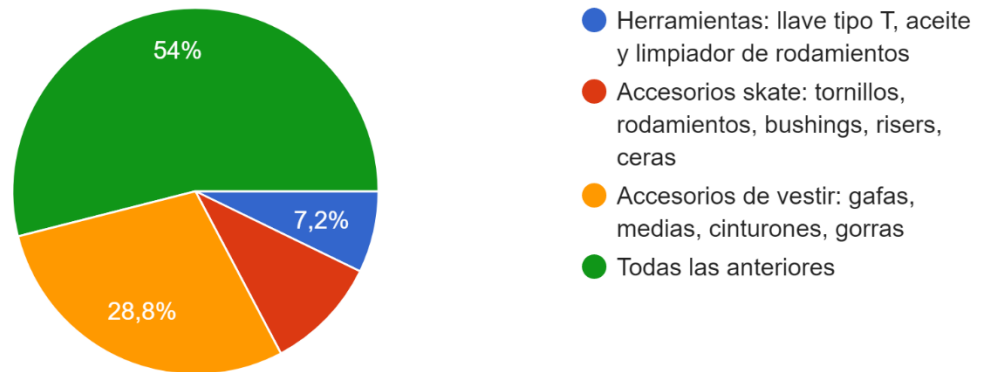


Figura 32. Productos adicionales
Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora

Interpretación

Incorporar productos adicionales es una manera de cumplir con las necesidades del cliente y añadir rentabilidad al negocio; los productos adicionales que menos se consumirían serían las herramientas, acopian más atención los accesorios skate y accesorios de vestir; pero, con una visión general tienen una buena tolerancia de inserción comercial; ninguno sería desestimado del plan de ventas.

Esta línea de productos es ideal para crear ofertas con los productos principales, incentivando a la fuerza de ventas y tratando de desconcentrar la venta de un solo grupo de productos; también puede facilitar la movilidad de la mercancía. Crear un portafolio de negocios o un catálogo de productos contribuye a que el cliente conozca a fondo las oportunidades de compra. Uno de los grandes retos será organizar y administrar un posible inventario de productos tan diverso en marcas, tamaños, diseños y características que puedan cumplir las necesidades, gustos y preferencias del comprador.

Sección pista skate

Pregunta 12. ¿Bajo qué condiciones visitaría la pista skate?

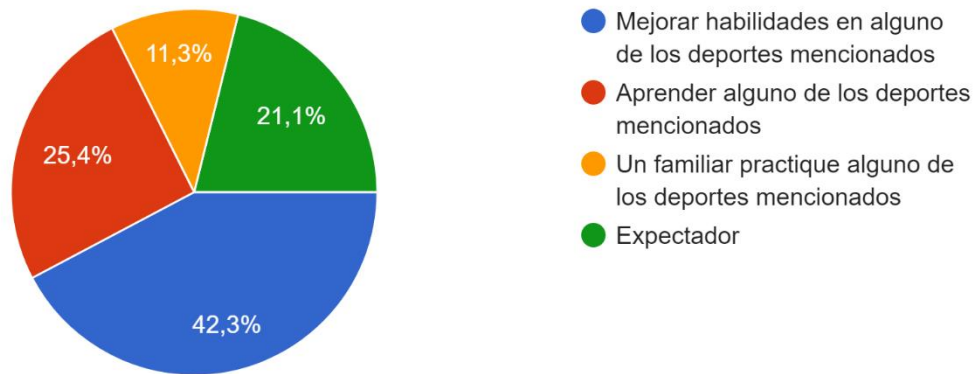


Figura 33. Factores de uso de la pista
Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora

Interpretación

El principal factor de uso de la pista skate sería mejorar una habilidad en alguno de los deportes mencionados en la pregunta cinco, siendo skateboarding, rollerblading y BMX; luego se percibe un interés por aprender uno de estos deportes; seguido de un porcentaje de encuestados que desean asistir como espectadores y finalmente se muestra el interés de que un familiar practique uno de los deportes.

Cada factor involucra una acción por parte de la administración de la empresa para estructurar los debidos lineamientos de uso de las instalaciones; decisiones que optimicen tiempo, espacio y precio. Además, hay que tomar en cuenta que cada uno de estos deportes requiere de un implemento distinto que puede afectar de diferente manera a la durabilidad de la pista, es decir, las bicicletas BMX causan mayor impacto en las estructuras; las patinetas y patines son implementos más ligeros que generan menos daños.

Pregunta 13. ¿Con qué frecuencia usaría las instalaciones?

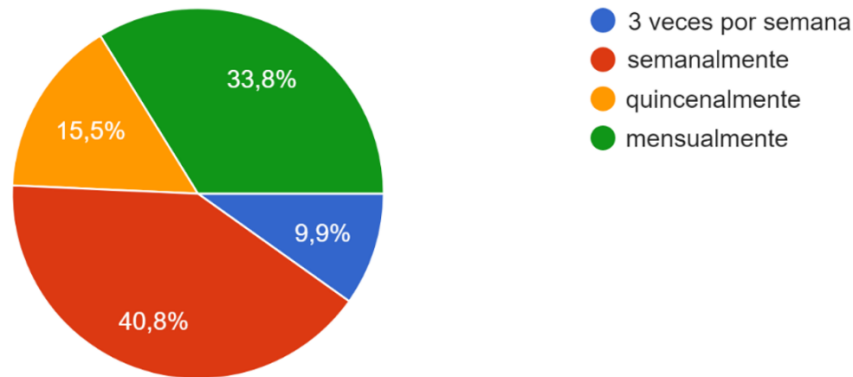


Figura 34. Frecuencia de uso de la pista
Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora

Interpretación

La frecuencia de uso de la pista se estima sería de una a tres veces por semana bajo un 40,8% de afluencia, luego se registra un 33,8% de concurrencia mensual; finalmente una vez cada quince días o diariamente son frecuencias bajas de uso, pero es satisfactorio identificar la asertividad de la población encuestada hacia un uso constante del servicio que se pretende proporcionar.

Las decisiones que el usuario tome en cuanto a las visitas regulares a la pista se verán afectadas por varios factores, como: el precio, disponibilidad de tiempo, las instalaciones cubran expectativas, ambiente agradable y seguro. Crear una conexión de fidelidad con el cliente deber ser un aspecto relevante en la planificación del proyecto, garantizando un flujo de ingresos estable para la entidad.

Pregunta 14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar, diariamente, por el uso de la pista?

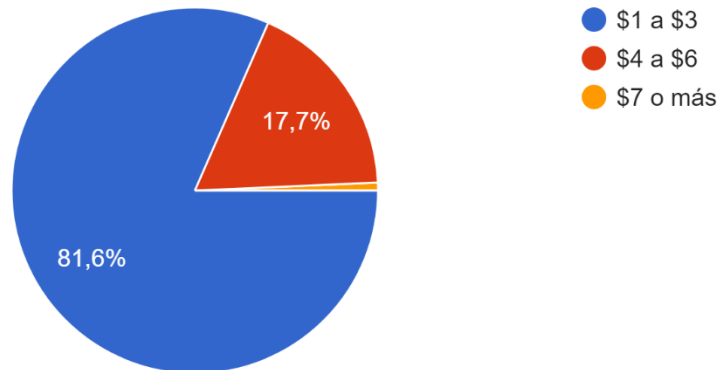


Figura 35. Disposición de pago por uso de la pista
Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora

Interpretación

Los rangos de precios a valorar en esta incógnita se establecieron en base a: Spot que es una pista privada en la ciudad de Quito que cuenta con un variado listado de planes y precios, uno de ellos es el uso de acceso libre sin instrucción por un día a un costo de \$6.50; para complementar el análisis y dado el hecho de que en Ibarra no existe este tipo de servicio de pista pero se necesita ajustarse a la situación local, se tomó de referencia los precios que se maneja en los gimnasios que en promedio suelen ser de \$3 por día.

Es así que el resultado de esta interrogante con un 81.6% correspondiente a \$1 a \$3 por uso diario de la pista confirma el precio analizado para uso de un gimnasio como el más acorde a las preferencias de los posibles usuarios de la pista skate; como un balance entre el requerimiento del cliente y la rentabilidad del negocio se identifica el valor de \$3 por día y en función de este se establecerá los precios para los diferentes planes del servicio.

Pregunta 15. ¿Qué servicios adicionales desearía que se incorpore en la pista?

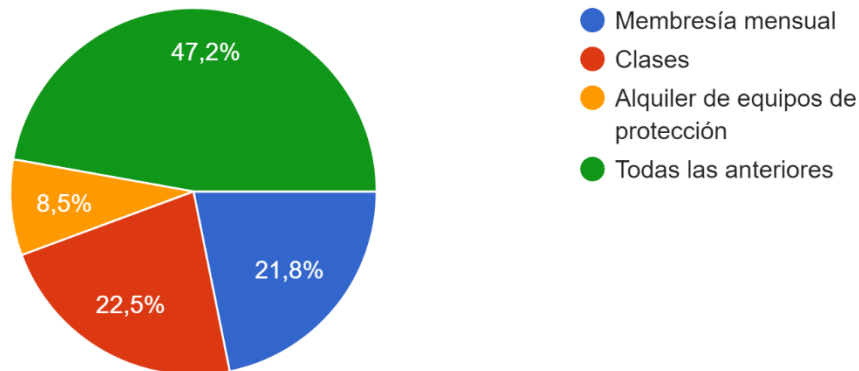


Figura 36. Servicios adicionales
Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora

Interpretación

Bajo un enfoque similar al de la pregunta once, pero acorde al servicio que concierne al presente proyecto, la pista skate necesita complementar las expectativas del usuario con alternativas competentes; es así que se incorporará clases, membresías y alquiler de equipos de protección con un esfuerzo de colocación en ese orden.

Estas opciones se las consideró nuevamente gracias a los planes de venta de SPOT (Indoor skate & bike park), sin embargo, serán adaptadas a las condiciones del proyecto en la ciudad de Ibarra, buscando diversificar la capacidad del servicio. Para efectos del estudio de mercado el porcentaje global de 47,2% se distribuye de manera equitativa a las otras alternativas. Culminando en 24,23% para alquiler de equipos, 38,23% clases y 37,53% membresías; estos dos últimos representan un 75,77% en sesiones.

Conclusión General de la Aplicación de la Encuesta

Al aplicar la encuesta se ha conseguido resultados beneficiosos para la toma de decisiones del presente proyecto; primordialmente, se percibe el interés ciudadano hacia la creación de una tienda y pista skate con el 78.5% de las personas encuestadas. El grupo de deportes extremos que se vinculan al negocio a parte del skateboarding son: BMX, rollerblading y monopatín. El catálogo de productos será variado incluyendo ropa, implementos deportivos, equipos de protección, accesorios y herramientas; el precio de los productos siempre mantiene una relación con la calidad, en función a las preferencias del consumidor se incorporaría productos de mediana y alta calidad.

Para el servicio de pista skate se generan expectativas para mejorar habilidades, aprender algún deporte extremo o visitas como espectadores; proporcionar servicios complementarios como membresías mensuales y anuales, clases y alquiler de equipos de protección también generan determinado interés. El precio base para establecer el catálogo de servicios de la empresa corresponde a \$3 por día. Para entregar un servicio de calidad se debe contar con instructores expertos y establecer normas de seguridad que busquen salvaguardar la integridad física de los usuarios.

Otros de los criterios que la población estudiada reveló fueron las frecuencias de uso y compra, medios publicitarios de preferencia, formas de pago más empleadas; adicionalmente se identificó una participación mayoritaria por parte del género masculino con rangos de edad entre quince a treinta y cuatro años dentro de la ciudad de Ibarra, sin embargo, se distinguen datos que permiten crear perspectivas complementarias.

Análisis e interpretación de los resultados de las entrevistas

Se interpreta los datos obtenidos en la entrevista dirigida al Sr. Willinton Potosí correspondiente al Anexo 2 del presente trabajo; en calidad de emprendedor y deportista activo en patines aseguró que en la ciudad de Ibarra se practica tres tipos de patinaje, el urbano, de velocidad y agresivo. Para patinaje urbano se imparten clases distribuidas en tres niveles inicial, intermedio y avanzado; tienen un costo de \$25 dólares al mes con un programa de tres días a la semana y dos horas de clase. El grupo de alumnos que maneja actualmente es de 20 niños y 8 adultos.

Para el entrevistado, el skateboarding y el rollerblading tienen dos similitudes, el tipo de vestimenta que prefiere el colectivo de deportes extremos y los equipos de protección; la diferencia radica en el implemento deportivo para practicarlos. Es así, que el negocio cuenta con los siguientes productos:

Tabla 13.

Productos Willy Skateshop

| Producto | Precio | Observación |
|---------------------|-------------------|--|
| Camisetas | \$18 y \$30 | Nacional e Importado, respectivamente. |
| Gorras | \$30 | Colombianas |
| Mochilas y maletas | \$35 a \$60 | Nacionales e Importadas |
| Patines | \$190 a \$295 | Pueden llegar a \$418 |
| Cascos | \$40 a \$60 | |
| Set de protecciones | \$35, \$45 y \$60 | Incluye guantes, rodilleras y coderas |
| Deck | \$40, \$55 y \$75 | Nacional e Importada (Amateur y Real); respectivamente |
| Trucks | \$50 a \$65 | |
| Ruedas | \$55 y \$70 | |

Fuente: Entrevista. Elaborado por: La autora

También se mencionó que la frecuencia de venta de una patineta completa (tabla, trucks y ruedas) es de 2 a 3 unidades por semana y sólo tabla y lija de 4 a 5 unidades por semana. Asimismo, la clientela solicita otros productos como: zapatos, chaquetas, camisetas en marcas específicas, longboard, pennyboards que son patinetas para otras modalidades.

Conclusión general de la aplicación de la entrevista

En la ciudad de Ibarra además del skateboarding se practica otros deportes extremos, como: patinaje urbano, de velocidad y agresivo. Willinton Potosí como propietario de la única tienda de patines de la ciudad y con una experiencia de alrededor de 20 años patinando, ha captado la participación de un total de 28 alumnos que se preparan en nivel inicial, intermedio y avanzado, las clases tienen un costo de \$25 mensuales y representan un ingreso de \$700 al mes para el negocio

Las clases se desarrollan dentro de un programa de 24 horas al mes, distribuidas en tres días a la semana con dos horas de entrenamiento; se asume que las clases son grupales para optimizar el proceso de aprendizaje y fomentar la socialización entre deportistas. Al tener tres grupos de clase el instructor requeriría de un total de 72 horas al mes; los ingresos por hora/mes percibidos equivalen a un escenario lo suficientemente productivo.

Al analizar las similitudes entre skate y roller, además de los implementos directos como patineta y patines, respectivamente; en las dos actividades se pueden usar los mismos equipos de protección y estilo de ropa, lo que representaría un 75% de oferta por parte de Willy Skateshop. También se concluye que se vende un promedio de 10 patinetas completas y 18 tablas sólo con lija, al mes.

4.4.7. Demanda potencial

Identificación de la demanda

Para identificar el comportamiento de la demanda se conjuga el mercado meta calculado, siendo 8934 personas, con datos de la encuesta aplicada; considerando la pregunta 4 se evidenció el 78.5% de aceptación hacia la propuesta, lo que corresponde a 7013 personas. Posteriormente, la propuesta plantea un negocio con dos funcionalidades en la misma línea, entonces se establece la demanda de compra y de uso.

Para la demanda de compra de productos skate a través de una tienda se aplica los resultados de frecuencia de la pregunta 9 de la encuesta. Con lo que se obtiene la demanda anual.

Tabla 14.

Identificación de la demanda - tienda skate

| Frecuencia | Porcentaje de compra (≈) | Total compradores | Frecuencia de compra al año | Demanda de compra al año |
|-------------------|---------------------------------|--------------------------|------------------------------------|---------------------------------|
| Mensual | 13% | 912 | 12 | 10944 |
| Trimestral | 33% | 2314 | 4 | 9256 |
| Semestral | 27% | 1894 | 2 | 3788 |
| Anual | 27% | 1894 | 1 | 1894 |
| Total | 100% | 7013 | | 25882 |

Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora.

Para la demanda de uso de un espacio deportivo para la práctica de deportes extremos relacionados, se usa la frecuencia establecida en la pregunta 13 y se agrega un análisis relativo a

la pregunta 12 con la que se conoce que el 21.10% de las personas acudirán como espectador, lo que implica que no hará uso directo de la pista. Es así que los usuarios son 5533:

Tabla 15.

Identificación de la demanda - pista skate

| Frecuencia | Porcentaje de uso (≈) | Total Usuarios | Frecuencia de uso al año | Demanda de uso al año |
|---------------------|------------------------------|-----------------------|---------------------------------|------------------------------|
| 3 veces a la semana | 10% | 553 | 156 | 86268 |
| Semanalmente | 41% | 2269 | 48 | 108912 |
| Quincenalmente | 15% | 830 | 26 | 21580 |
| Mensualmente | 34% | 1881 | 12 | 22572 |
| Total | 100% | 5533 | | 239332 |

Fuente: Encuesta. Elaborado por: La autora.

Entonces, la demanda anual para la tienda skate queda establecida en 25882, mientras que para el uso de la pista se identifica 239332.

Proyección de la demanda

Se proyectará la demanda a un futuro de cinco años desde el 2019 como año base; también se requiere tomar en cuenta la tasa de crecimiento poblacional proyectada en la tabla 7 del capítulo II de la presente investigación, siendo 1.92%. Se aplica la siguiente fórmula:

$$D_n = D_o(1 + t)^n$$

Tabla 16.

Partes del cálculo de la proyección de la demanda

| Símbolo | Representación | Valor |
|----------------------|-----------------------|--------------------------------|
| <i>D_n</i> | Demanda futura | Por calcular |
| <i>D_o</i> | Demanda actual (2019) | Compra = 25882 Uso = 239332 |

| | | |
|----------|---------------------------------|--------------|
| <i>t</i> | Tasa de crecimiento poblacional | 1.92 % |
| <i>n</i> | Años proyectados | Hasta 5 años |

Fuente: Investigación secundaria. Elaborado por: La autora

Al reemplazar los valores de demanda en la fórmula descrita, se compone la siguiente tabla:

Tabla 17.

Proyección de la demanda – tienda y pista skate

| Año | Demanda proyectada | |
|------|--------------------|--------|
| | Tienda | Pista |
| 2020 | 25882 | 239332 |
| 2021 | 26379 | 243927 |
| 2022 | 27402 | 253384 |
| 2023 | 29011 | 268261 |
| 2024 | 31304 | 289464 |
| 2025 | 34427 | 318340 |

Fuente: Investigación secundaria. Elaborado por: La autora

4.4.8. Oferta

Identificación de la oferta

A pesar de que no existe una tienda exclusiva de skate, al igual que una pista con estructuras de madera en la ciudad de Ibarra; para identificar el comportamiento de la oferta de las dos funcionalidades del negocio se analiza datos de lugares bastante relacionados.

Para conocer la oferta de productos skate de la ciudad, se utiliza el mismo formato de frecuencias usado en la identificación de la demanda, pero el total de compradores es de 5260,

debido a que al mercado meta de 7013 que acepta la propuesta se le aplica el 75% que se concluye en la entrevista es el porcentaje de cobertura del mercado skate por parte de Willy SkateShop.

Tabla 18.

Identificación de la oferta - tienda skate

| Frecuencia | Porcentaje de compra (≈) | Total compradores | Frecuencia de compra al año | Oferta al año |
|-------------------|---------------------------------|--------------------------|------------------------------------|----------------------|
| Mensual | 13% | 684 | 12 | 8208 |
| Trimestral | 33% | 1736 | 4 | 6944 |
| Semestral | 27% | 1420 | 2 | 2840 |
| Anual | 27% | 1420 | 1 | 1420 |
| Total | 100% | 5260 | | 19412 |

Fuente: Encuesta y entrevista. Elaborado por: La autora

Para la oferta en espacios deportivos skate se toma estimaciones de visitas a las pistas de tres parques de la ciudad, otorgadas por la Unidad de Parques y Jardines de la Dirección de Gestión Ambiental de la Municipalidad de Ibarra, con lo que se pudo calcular la oferta anual de pistas.

Tabla 19.

Identificación de la oferta - pista skate

| Pista | Visitas por hora | Frecuencia | | | Oferta | | |
|----------------------------------|-------------------------|----------------------|---------------|----------------|----------------|---------------|--|
| | | de uso al día | Diario | Semanal | Mensual | Anual | |
| Parque de la familia - Yacucalle | 50 | 4 | 200 | 1400 | 5600 | 67200 | |
| Parque Ciudad Blanca | 100 | 4 | 400 | 2800 | 11200 | 134400 | |
| Polideportivo Los Ceibos | 20 | 4 | 80 | 560 | 2240 | 26880 | |
| Total | 170 | | | | | 228480 | |

Fuente: Investigación directa. Elaborado por: La autora

Es así que, la oferta de productos skate se registra en 19412, en cambio para los espacios deportivos skate la oferta se establece en 228480 visitas, cantidades planeadas para el año base.

Proyección de la oferta

De igual manera, se proyectará la oferta a un futuro de cinco años desde el 2029 como año base; con la tasa de crecimiento poblacional proyectada de 1.92%. Se aplica la siguiente fórmula:

$$O_n = O_o(1 + t)^n$$

Tabla 20.

Partes del cálculo de la proyección de la demanda

| Símbolo | Representación | Valor |
|----------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| <i>O_n</i> | Oferta futura | Por calcular |
| <i>O_o</i> | Oferta actual (2019) | Compra = 19412 Uso = 228480 |
| <i>t</i> | Tasa de crecimiento poblacional | 1.92 % |
| <i>n</i> | Años proyectados | Hasta 5 años |

Fuente: Investigación secundaria. Elaborado por: La autora

Al reemplazar los valores de oferta en la fórmula descrita, se compone la siguiente tabla:

Tabla 21.

Proyección de la oferta – tienda y pista skate

| Año | Oferta proyectada | |
|------------|--------------------------|--------------|
| | Tienda | Pista |
| 2020 | 19412 | 228480 |

| | | |
|------|-------|--------|
| 2021 | 19785 | 232867 |
| 2022 | 20552 | 241895 |
| 2023 | 21759 | 256097 |
| 2024 | 23479 | 276339 |
| 2025 | 25821 | 303906 |

Fuente: Investigación directa. Elaborado por: La autora

4.4.9. Balance oferta - demanda

Al cotejar la información proporcionada por las herramientas de investigación sobre el comportamiento de las fuerzas de mercado en el ámbito deportivo skate como propuesta de negocio, se puede calcular la demanda insatisfecha a cubrir tanto de los diferentes productos que dispondrá el skateshop, así como del servicio de recreación y entrenamiento en la pista.

Tabla 22.

Balance oferta - demanda

| Año | Demanda Potencial | Oferta | Demanda Insatisfecha |
|---------------------|--------------------------|---------------|-----------------------------|
| Tienda Skate | | | |
| 2019 | 25882 | 19412 | 6470 |
| 2020 | 26379 | 19785 | 6594 |
| 2021 | 27402 | 20552 | 6850 |
| 2022 | 29011 | 21759 | 7252 |
| 2023 | 31304 | 23479 | 7825 |
| 2024 | 34427 | 25821 | 8606 |
| Pista Skate | | | |
| 2019 | 239332 | 228480 | 10852 |
| 2020 | 243927 | 232867 | 11060 |
| 2021 | 253384 | 241895 | 11489 |
| 2022 | 268261 | 256097 | 12164 |
| 2023 | 289464 | 276339 | 13125 |
| 2024 | 318340 | 303906 | 14434 |

Fuente: Investigación directa. Elaborado por: La autora

4.4.10. Análisis de precios

Al disponer de información pertinente tanto a la demanda, así como de la oferta, se establece un análisis comparativo de precios de los productos y servicios a los que se direcciona el proyecto.

Con respecto a la pista skate la demanda opina que los precios de uso deben establecerse entre el rango de 1\$ a 3\$ siendo una base para los precios de las clases a implementar, mientras que la oferta entrega el acceso de pistas sin costo y no existen clases de skate disponibles, pero se cuenta con la referencia de clases en patines a un costo de \$25 por dos horas y tres días a la semana.

Para los productos skate se debe mantener precios moderadamente accesibles, según la opinión de los compradores potenciales; es así que la mercancía que se ha de implementar en el proyecto debe fluctuar acorde a los precios de la oferta que maneja Willy skate shop, constituida en la tabla 13; para generar una competencia razonable en el mercado de la ciudad de Ibarra.

4.4.11. Estrategias de comercialización

Producto

Al analizar todos los datos investigados, especialmente los resultados de la pregunta 8 y 12 de la encuesta y la información de la entrevista; se detalla de manera más específica los productos y servicios que constituirán la fuente principal de ingresos del negocio.

Tabla 23

Productos y servicios del proyecto

| Tienda skate | Especificación | Pista skate | Especificación |
|-------------------------------|----------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| <i>Implementos deportivos</i> | | Sesión autónoma | 4 horas de uso al día |
| Decks (Tablas de patineta) | 7.5 a 8.5" | Sesión dirigida | 2 horas al día 3 días a la semana |
| Trucks | 129 a 149 mm o 5 a 5.8" | Alquiler equipos de protección | Cascos Rodilleras y coderas |
| Ruedas | 52 a 56 mm | | |
| <i>Equipos de protección</i> | | | |
| Cascos | (S) (M) | | |
| Set de protecciones | (S) (M) | | |

| <i>Ropa</i> | |
|-------------|---------------|
| Hoodies | (S) (M) (L) |
| Camisetas | (S) (M) (L) |
| Zapatillas | Talla 32 a 40 |
| Gorras | Tipo snapback |

Fuente: Investigación directa. Elaborado por: La autora

Dentro de la lista de proveedores se tiene a Golden DST, Distribution SB, Strucktural Sk8board, Radical Roots y Patan Sb; negocios nacionales con los que se busca constituir una red estratégica sólida para engrandecer el colectivo skate.

Precio

La información de la entrevista muestra que los precios pueden variar por ser productos nacionales o importados lo que es inherente a la diversidad de marcas existentes; se analiza viable implementar en el catálogo del negocio productos de alta calidad para un futuro no tan lejano, por el momento los proveedores antes mencionados son los que otorgan un precio acorde a un escenario económico promedio, que es lo que busca la demanda. El costo de adquisición tiene un descuento del 5% a partir de 12 unidades; y el precio de venta se fija con 10% de ganancia.

Mientras que, para la variedad de funciones que se le puede dar a la pista skate, la base de precios se establece desde \$2 para sesiones autónomas, comparando el precio de uso de un gimnasio local; para las sesiones dirigidas al precio de referencia de \$25 mensuales se le adiciona el costo por acceso al área de entrenamiento, siendo \$45 al mes por 2 horas diarias de clase y 3 días a la semana; y para el alquiler de equipos de protección la referencia fue tomada desde SOPT skate & bike park de la ciudad de Quito que es \$3,50 pero, al considerar que los precios en la

capital suelen ser más elevados que en Ibarra, se decide un precio de \$1 para alquiler de cascos o set de protecciones.

Plaza

La línea de productos y servicios skate se comercializará de forma directa mediante un espacio físico fragmentado en una tienda y una pista, que proporcionen el área suficiente para implementar estos dos conceptos en un ambiente fluido, cómodo y profesional; ya que contará con el personal idóneo para resolver las expectativas de la clientela.

Para las solicitudes de compra desde otra ciudad se empleará los servicios de Servientrega, una empresa de Courier con cobertura a nivel nacional, garantizada y con precios accesibles para el consumidor; este rubro corre a cargo del cliente, quien será anticipado antes de la transacción.

Promoción

Nuevamente, gracias a los instrumentos de recolección aplicados se establece que las redes sociales y página web es una alternativa publicitaria de mayor preferencia y requieren de una inversión no excesiva, además de otras estrategias; entonces las maneras de promocionar el negocio serán:

- Marketing digital a través de Facebook e Instagram, adicionalmente, se comprará un spot publicitario en la revista digital <https://tressucres.com/>.

- Crear una identidad visual lo suficiente atractiva al contratar los servicios autónomos de personal experto en este tipo de publicidad.
- Enfocarse en una atención al cliente de excelencia que jugará un papel importante hacia la satisfacción del cliente y estimule una publicidad boca a boca.
- Organizar competencias periódicas (incluyendo el Go Skateboarding Day y el Ibarra Skate) acompañado de artistas y deportistas invitados con el apoyo de entidades públicas y privadas
- Ser auspiciante de un team de patinadores competitivos ibarreños.
- Las membresías otorgarán un descuento en valores de consumo en la tienda o de ingreso a la pista.
- Conceder descuentos en días de poca concurrencia
- Proporcionar combos de 2x1 en fechas especiales.

4.4.12. Conclusiones del estudio de mercado

El mercado meta del presente estudio estuvo representado por un grupo de 328 personas de las cuales el 78.5% indico interés por la propuesta de crear una pista con estructuras de madera y tienda de accesorios skate en la ciudad de Ibarra. La demanda potencial para la pista skate es de 239316 servicios, mientras que la tienda de accesorios registra una demanda de 25882 productos.

Con respecto a la oferta se pudo determinar que en la ciudad de Ibarra no existe un negocio de iguales características a la idea de negocio, sin embargo, se tiene referencias de lugares similares con los que se pudo establecer una oferta final, para productos skate se registra en 19412 ventas, en cambio para los espacios deportivos skate la oferta se establece en 228480 visitas.

Las cantidades determinadas para la demanda y la oferta permiten calcular una demanda insatisfecha que será objeto de análisis en el estudio técnico en función al tamaño de mercado y las condiciones que en este se plantea, para lograr conocer la demanda a cubrir definitiva según las capacidades del negocio a implementar.

En cuanto a las estrategias de comercialización, se ha tomado decisiones ecuanimes ante las exigencias de la demanda y las oportunidades del mercado; el proceso de adquisición de productos debe considerar precios módicos y de calidad media; asimismo las condiciones de plaza y promoción se elaboran en un margen de estrategias que posibilitan el desarrollo del negocio hacia un escenario de rentabilidad y satisfacción del cliente.

Se concluye que el presente proyecto tiene la visión de proporcionar un emprendimiento innovador en la ciudad de Ibarra, que promueva el skateboarding como un deporte integro capaz de ser el eje de prosperidad económica de un negocio e integre la fuerza de crecimiento económico en la ciudad; al proveer productos garantizados, atención al cliente de calidad, proporcionar alternativas de entretenimiento y preparación física en skate y deportes relacionados, generar fuentes de empleo y demás beneficios en pro de la sociedad y los proyectos productivos.

4.5. Estudio Técnico

4.5.1. Introducción

Una de las etapas a analizar con detenimiento en la realización de un proyecto de inversión es el estudio técnico, que contempla identificar cada recurso disponible para el funcionamiento y operatividad del negocio con el fin de demostrar la optimización técnica y que la propuesta es factible.

Se fijará la localización, el tamaño del proyecto, la descripción técnica del producto, el diseño del servicio; se elaborará un mapa de procesos, se identificará la inversión y el capital de trabajo; y finalmente, se determinará la mejor alternativa para financiar la ejecución de la propuesta.

4.5.2. Objetivos del estudio técnico

Objetivo general

Estructurar los requerimientos técnicos que validen la factibilidad de la propuesta al definir la localización idónea y cada recurso que permitan su operatividad.

Objetivos específicos

- Definir la localización general y específica más apropiada.
- Determinar el tamaño óptimo del proyecto en función a la capacidad instalada de comercialización de productos y prestación de servicios deportivos skate.
- Diseñar la ingeniería del proyecto que contemple la distribución de espacios, características técnicas del producto y servicio; y flujograma de procesos.

- Levantar información sobre costos y gastos para la ejecución de la propuesta que permita determinar el capital de trabajo y la mejor alternativa de financiamiento.

4.5.3. Localización del proyecto

Macro localización

La posición global de la propuesta se registra en la zona norte de Ecuador, representa la zona de planificación 1, en la provincia de Imbabura, cantón Ibarra; corresponde a la región sierra del país. Datos geográficos detallados en la siguiente figura:

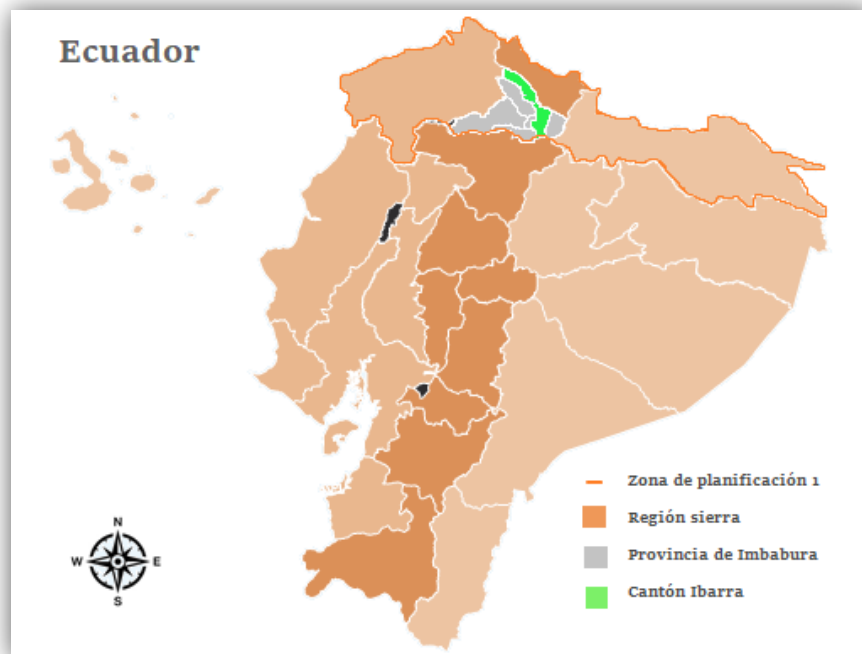


Figura 37. Macro localización – Ibarra
Fuente: INEC. Elaborado por: La autora

Ibarra es un excelente lugar para la creación de una pista y tienda skate, desde la perspectiva de negocio pionera en la ciudad hasta los factores climatológicos, características orográficas y oportunidades inherentes al desarrollo económico local. Además, se beneficia por ciudades aledañas que fortalecen la dinámica comercial.

Micro localización

Para definir la micro localización, se analizan criterios imperativos que ayudarán a seleccionar el espacio más apropiado para establecer la empresa. Antes de ejecutar una matriz de valoración a las posibles opciones, se detallan objetivamente los factores que respaldan una ubicación prudente.

- **Ubicación estratégica**

La decisión de localización puede generar un gran impacto ante los beneficios y riesgos para la empresa; se debe examinar que los recursos disponibles en el entorno para establecer una pista y tienda de accesorios skate permiten obtener una ventaja competitiva y encontrar un balance entre dos enfoques, el industrial de minimizar costos o el comercial de maximizar ingresos. Debido a las condiciones sociales que rodean a la naturaleza del negocio, es conveniente investigar la actitud de los habitantes del sector potencial ante la idea de que el negocio se asiente en el vecindario, así como las características de seguridad con menos índices delictivos.

- **Vías de acceso**

Disponer de una infraestructura vial de calidad facilita la movilización peatonal y vehicular, es un factor primordial que la localización de la empresa cuente con las suficientes conexiones para que el cliente y personal de trabajo accedan al transporte público o le proporcione la seguridad para llegar al establecimiento con la menor cantidad de inconvenientes.

El reciente anillo vial de Ibarra permite ampliar el rango de ubicación ya que conecta el tramo norte desde el sector del estadio Olímpico de Ibarra, con la calle Obispo Jesús Yerovi, 13 de Abril hasta la altura del estadio de la UTN, barrio Vista Lago, Azaya, Alpachaca, línea férrea,

Cananvalle, Chorlaví hasta empatar con la Panamericana Ibarra-Otavalo; desde esta lugar empieza el tramo sur y continúa por Tanguarín, El Ejido de Caranqui, Caranqui, sector de la Academia San Diego, El Tejar, loma de Guayabillas, ciudadela La Victoria hasta la avenida 17 de Julio.

- **Costo de alquiler:**

Uno de los rubros que más impacto ocasiona en la factibilidad de un plan de negocio es el arriendo que interviene como un costo fijo para cualquier empresa. Tanto a nivel nacional como local no existe una regulación pertinente para controlar el monto que se cancela por arrendar un local comercial que, generalmente, depende del área y ubicación.

En el sector centro de la ciudad de Ibarra los costos pueden oscilar entre \$300 a \$1500 mensuales, lo que representa un importe relativamente elevado, aún más para el presente proyecto que refleja exigencias de espacio físico de dimensiones considerables.

- **Servicios Básicos**

Es preponderante que el lugar que sea seleccionado para la ejecución del proyecto tenga la disponibilidad a todos los servicios básicos, como: agua potable, energía eléctrica, alcantarillado cobertura a internet y líneas telefónicas fijas o móviles, factores que no sólo permiten el normal funcionamiento de las actividades económicas, sino que proporcionan condiciones favorables de bienestar social y laboral que también representa una calidad de vida digna.

- **Infraestructura**

El espacio físico del lugar donde se pretende asentar el negocio debe ser lo suficientemente amplio, que garantice la funcionalidad de las actividades, la adaptación del área de ventas que manejará la tienda y el área de la pista que requiere la instalación de estructuras para la práctica de los deportes relacionados al negocio. Es conveniente buscar un lugar que cuente con zona de estacionamiento para mejorar los aspectos técnicos que posea el negocio.

Al haber identificado detalladamente los criterios de valoración se obtiene una mejor perspectiva para realizar una evaluación por puntos y se ha seleccionado tres sitios en los que existe disponibilidad de alquiler (a la fecha) con rasgos similares a los necesitados por el proyecto; se dispone las opciones A, B y C para los sectores del Registro Civil, Huertos Familiares y La Basílica, respectivamente. Primero, a cada criterio se le fue asignado un puntaje según el nivel de importancia para el investigador, la suma de estos puntajes da como resultado uno (1.00); luego, se calificó cada sitio propuesto en una escala de 1 a 10 según los factores desplegados; la ponderación total se obtuvo al multiplicar los puntajes del criterio y de cada lugar.

Tabla 24

Matriz de evaluación para la micro localización

| Criterio | Puntaje | Opción A | | Opción B | | Opción C | |
|-----------------------|----------|----------|------------|----------|------------|----------|------------|
| | | Calif. | Total | Calif. | Total | Calif. | Total |
| Ubicación estratégica | 0.2 | 8 | 1.6 | 7 | 1.4 | 9 | 1.8 |
| Costo de alquiler | 0.3 | 7 | 2.1 | 10 | 3 | 7 | 2.1 |
| Servicios básicos | 0.1 | 10 | 1 | 9 | 0.9 | 10 | 1 |
| Vías de acceso | 0.1 | 9 | 0.9 | 8 | 0.8 | 9 | 0.9 |
| Infraestructura | 0.3 | 7 | 2.1 | 9 | 2.7 | 8 | 2.4 |
| Total | 1 | | 7.7 | | 8.8 | | 8.2 |

Fuente: Investigación directa. Elaborado por: La autora

Se determina con una puntuación de 8.8 que la opción B es la ideal como microlocalización para la tienda y pista skate. Corresponde a un galpón y una bodega de aproximadamente 426mts² cuenta con 2 baños, un amplio parqueadero y espacios verdes, ubicado a media cuadra de la policía judicial lo convierte en un lugar relativamente seguro, existen líneas de transporte público y mejoramiento de acceso gracias al reciente anillo vial que rodea el sector, barrio de los Huertos Familiares en la calle Quito y Av. 13 de abril.



Figura 38. Micro localización del proyecto
Fuente: Google Maps

4.5.4. Tamaño del proyecto

Esta sección tiene la finalidad de analizar factores determinantes para conocer la capacidad instalada final con la que recurrirá el proyecto; cifras que se precisan para llevar a cabo el cálculo de la inversión, ingresos, costos y sus respectivas proyecciones, dándole un sentido de interrelación a la investigación.

Mercado

Para identificar el número de productos y servicios a colocar en el mercado se ha utilizado tres aspectos, la demanda insatisfecha calculada en el proceso de estudio de mercado; el porcentaje de preferencia de los encuestados de la pregunta 8 y 15 para la tienda y pista, respectivamente; y un peso de calificación a criterio de la autora para cada grupo que al sumar da como resultado uno (1) que será proyectada a 5 años en la estimación de la capacidad real del negocio.

Tabla 25.

Distribución de productos y servicios a la demanda insatisfecha

| Variable | Puntaje Relativo | Ponderación | Demanda Insatisfecha por producto / servicio |
|--|-------------------------|--------------------|---|
| Tienda Skate | | | |
| <i>Implementos deportivos</i> | 30.53% | 1.00 | 2013 |
| Decks | | 0.60 | 1208 |
| Trucks | | 0.20 | 403 |
| Ruedas | | 0.20 | 403 |
| <i>Equipos de protección</i> | 30.53% | 1.00 | 2013 |
| Cascos | | 0.50 | 1007 |
| Set de protecciones | | 0.50 | 1007 |
| <i>Ropa</i> | 38.93% | 1.00 | 2567 |
| Hoodies | | 0.25 | 642 |
| Camisetas | | 0.40 | 1027 |
| Zapatillas | | 0.25 | 642 |
| Gorras | | 0.10 | 257 |
| Total | 100% | | 6594 |
| Pista Skate | | | |
| <i>Sesiones</i> | 75.77% | 1.00 | 8380 |
| Autónoma | | 0.60 | 5028 |
| Dirigida | | 0.40 | 3352 |
| <i>Alquiler de equipos de protección</i> | 24.23% | 1.00 | 2680 |
| Cascos | | 0.50 | 1340 |
| Set de protecciones | | 0.50 | 1340 |
| Total | 100% | | 11060 |

Fuente: Estudio de mercado. Elaborado por: La autora. El porcentaje para la pista fue asignado distribuyendo equitativamente el porcentaje global de la pregunta 15 y las opciones de membresía y clases pertenecen a sesiones.

Otra observación al mercado es la fijación de precios, que se ha establecido bajo los parámetros analizados en las estrategias de comercialización del estudio de mercado y desde una investigación directa a los proveedores. A continuación, se presenta el cuadro de asignación de precios:

Tabla 26.

Asignación de precios

| Producto / Servicio | Precio Base de Mercado | Precio Compra | Precio Venta |
|--|-------------------------------|----------------------|---------------------|
| Tienda Skate | | | |
| <i>Implementos deportivos</i> | | | |
| Decks | \$55.00 | \$52.25 | \$57.00 |
| Trucks | \$44.00 | \$41.80 | \$45.00 |
| Ruedas | \$49.00 | \$46.55 | \$51.00 |
| <i>Equipos de protección</i> | | | |
| Cascos | \$49.00 | \$46.55 | \$51.00 |
| Set de protecciones | \$44.00 | \$41.80 | \$45.00 |
| <i>Ropa</i> | | | |
| Hoodies | \$54.00 | \$51.30 | \$56.00 |
| Camisetas | \$25.00 | \$23.75 | \$26.00 |
| Zapatillas | \$50.00 | \$47.50 | \$52.00 |
| Gorras | \$25.00 | \$23.75 | \$26.00 |
| | | \$52.25 | \$57.00 |
| Pista Skate | | Adicional | |
| <i>Sesiones</i> | | | |
| Autónoma | \$3.00 | - | \$2.00 |
| Dirigida | \$25.00 | \$20 | \$45.00 |
| <i>Alquiler de equipos de protección</i> | | | |
| Cascos | \$3.50 | - | \$1.00 |
| Set de protecciones | \$3.50 | - | \$1.00 |

Fuente: Estudio de mercado. Elaborado por: La autora

Disponibilidad de recursos

El negocio debe contar con la disponibilidad de recursos suficientes para el desarrollo de sus actividades, constituyéndose datos relevantes para conocer la capacidad instalada que más adelante se estructura. Uno de los recursos que permite organizar las actividades económicas es el horario de atención que será de domingo a domingo con un promedio de siete horas laborales.

Tabla 27.

Disponibilidad - Horario de atención

| Día | Horas de trabajo |
|----------------------------|-------------------------|
| Lunes a viernes | 8 |
| Sábado y domingo | 6 |
| Total de horas a la semana | 52 |
| Promedio | 7 |

Fuente: Estudio de mercado. Elaborado por: La autora.

También debe estar disponible un área suficiente para que las personas usen el espacio de manera simultánea. Se toma como punto de partida que la ocupación ideal de un skatepark por persona es de 20m²; luego se divide este resultado para el área de las instalaciones obteniendo la capacidad simultánea que finalmente al ser multiplicada por las horas de uso sugeridas por la Unidad de Parques y Jardines da como resultado 52 personas diarias.

Tabla 28.

Disponibilidad - área

| Variable | Cantidad |
|----------------------------|-----------------|
| m2 por persona | 20 |
| m2 disponibles en la pista | 258 |
| Capacidad simultánea | 13 |
| Horas de uso de la pista | 4 |
| Disponibilidad diaria | 52 |

Fuente: skate-park.es y Estudio Técnico. Elaborado por: La autora.

Finalmente, la disponibilidad para las sesiones dirigidas se calcula en función del programa de clase de dos horas diarias y tres días a la semana, también involucra el horario de trabajo del instructor y que el grupo de clase estará conformado por diez integrantes.

Tabla 29.

Disponibilidad - Sesiones por instructor

| Variable | Horas al día | Días a la semana | Total horas |
|------------------------------|---------------------|-------------------------|--------------------|
| Persona | 2 | 3 | 6 |
| Instructor | 8 | 6 | 48 |
| Sesiones a la semana | | | 8 |
| Número personas por grupo | | | 10 |
| Total de sesiones por semana | | | 80 |

Fuente: Estudio de mercado. Elaborado por: La autora

El financiamiento

Ya que se proyecta una inversión de \$30000, que será precisa en el estudio financiero, una entidad que provee financiamiento para emprendimientos de este monto es BanEcuador, bajo la opción microempresas que respalda hasta el 100% de la inversión con una tasa activa desde 9,8 % hasta el 15,30% y un plazo de hasta 15 años de activo fijo o 3 años para capital de trabajo.

La tasa de interés activa de BanEcuador es una de las más bajas del mercado financiero generando un entorno crediticio razonable, en el estudio financiero se detalla el monto total que se solicitará a la entidad y el respectivo período de amortización.

Capacidad instalada

La capacidad instalada de un negocio puede verse afectada por la disponibilidad de recursos, la sección de servicios de la propuesta está directamente relacionada con factores preponderantes como: sesiones por área y sesiones bajo tutorías, se traen los datos antes obtenidos para calcular la capacidad anual y conocer si el negocio puede cubrir la demanda insatisfecha.

Tabla 30.

Capacidad instalada de sesiones en la pista

| Capacidad sesiones por área | | | |
|------------------------------|----------------|----------------|--------------|
| Diaria | Semanal | Mensual | Anual |
| 52 | 364 | 1456 | 17472 |
| Capacidad sesiones dirigidas | | | |
| | Semanal | Mensual | Anual |
| | 80 | 320 | 3840 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Cotejando la tabla 25 y 30, se concluye que se puede cubrir la totalidad de la demanda insatisfecha ya que, el negocio cuenta con la capacidad anual de 17472 sesiones por área y 3840 sesiones dirigidas contra 11060 y 3352, respectivamente.

A pesar de que la propuesta puede cubrir la demanda insatisfecha las proyecciones se basarán en la capacidad real del negocio, la cual implica considerar las ventas que una empresa alcanza realmente respecto de la capacidad instalada. Es decir, se tomará el 50% de la demanda insatisfecha para cálculos posteriores sugiriendo una realidad de ventas ecuánime a paralizaciones normales de comercialización.

De esta manera, las proyecciones de productos y servicios para el primer año se desglosan desde el 50% de las cantidades provenientes de la tabla 25 y siguiendo este formato (porcentaje, ponderación y capacidad real) se calculan los valores de la demanda insatisfecha proyectada a 2025. A continuación, se detalla la capacidad real considerada en la propuesta:

Tabla 31.

Capacidad real del proyecto

| Producto / Servicio | Año | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Tienda Skate | | | | | |
| <i>Implementos deportivos</i> | 1007 | 1046 | 1107 | 1195 | 1314 |
| Decks | 604 | 628 | 664 | 717 | 788 |
| Trucks | 201 | 209 | 221 | 239 | 263 |
| Ruedas | 201 | 209 | 221 | 239 | 263 |
| <i>Equipos de protección</i> | 1007 | 1046 | 1107 | 1195 | 1314 |
| Cascos | 504 | 523 | 554 | 598 | 657 |
| Set de protecciones | 504 | 523 | 554 | 598 | 657 |
| <i>Ropa</i> | 1284 | 1333 | 1412 | 1523 | 1675 |
| Hoodies | 321 | 333 | 353 | 381 | 419 |
| Camisetas | 514 | 533 | 565 | 609 | 670 |
| Zapatillas | 321 | 333 | 353 | 381 | 419 |
| Gorras | 128 | 133 | 141 | 152 | 168 |
| Total | 3297 | 3425 | 3626 | 3913 | 4303 |
| Pista Skate | | | | | |
| <i>Sesiones</i> | 4190 | 4353 | 4608 | 4973 | 5468 |
| Autónoma | 2514 | 2612 | 2765 | 2984 | 3281 |
| Sesión dirigida | 1676 | 1741 | 1843 | 1989 | 2187 |
| <i>Alquiler de equipos de protección</i> | 1340 | 1392 | 1474 | 1590 | 1749 |
| Cascos | 670 | 696 | 737 | 795 | 875 |
| Set de protecciones | 670 | 696 | 737 | 795 | 875 |
| Total | 5530 | 5745 | 6082 | 6563 | 7217 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora


4.5.5. Ingeniería del proyecto

Diseño y descripción técnica del producto y servicio

Los productos y servicios que el proyecto contempla en la oferta de mercado representan un conjunto amplio de elementos; se detalla mediante fichas de caracterización tipo que disponen información suficiente para describir e identificar fácilmente al grupo de productos skate y a los servicios que da acogida la pista.

Tabla 32

Ficha de caracterización - Decks

| Nombre del producto o servicio: | Decks | | | Código: | Dh-Sk001 |
|--|--|---------|---------|--|----------|
|  <p data-bbox="315 1367 488 1394">Fuente: Creature</p> |  <p data-bbox="724 1367 911 1394">Fuente: Minilogo</p> | | |  <p data-bbox="1105 1367 1344 1394">Fuente: Powell Peralta</p> | |
| Descripción técnica: | Medidas: en pulgadas Longitud: 32" a 35" Ancho: 7.5" a 8.5" | | | | |
| | Generalmente hechas de 7 láminas de madera de arce canadiense, con forma cóncava (levantados los dos extremos). Los diseños varían desde colores sólidos a gráficas saturadas. Incluye lija. | | | | |
| Precio: | Mínimo: | \$40.00 | Máximo: | \$56.00 | 1 Un. |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Tabla 33

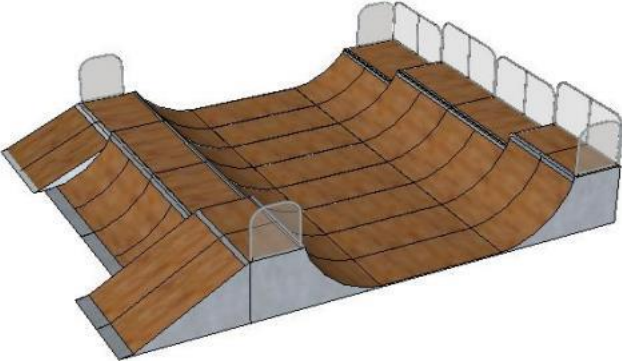
Ficha de caracterización - Zapatillas

| | | | | | |
|--|--|------------|---|----------------|---------|
| Nombre del producto o servicio: | | Zapatillas | | Código: | Dh-R001 |
|  | | |  | | |
| Fuente: Strucktural sk8board | | | Fuente: Animals footwear | | |
| Descripción técnica: | Tallas: 32 a 40 | | | | |
| | Fabricados con tela, cuero o materiales sintéticos ásperos y rugosos con doble o triple costura para una mayor resistencia al impacto; suela de goma que permita flexibilidad y adherencia a la tabla skate; otorgan comodidad, ligereza y transpirabilidad. | | | | |
| Precio: | Mínimo: | \$40.00 | Máximo: | \$51.00 | 1 Par |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Tabla 34

Ficha de caracterización - Sesión autónoma

| | | | | | |
|--|---|--------|---------|----------------|------------|
| Nombre del producto o servicio: | Sesión autónoma | | | Código: | Dh-P001 |
|  <p data-bbox="680 852 938 879">Fuente: Oso skateparks</p> | | | | | |
| Descripción técnica: | Uso de rampas bajo práctica independiente sin instructor. Pista cubierta con módulos de superficies de rodadura de madera y perfiles tubulares de acero galvanizado; acceso a alquiler de equipos de protección con costo adicional. | | | | |
| Precio: | Mínimo: | \$1.00 | Máximo: | \$3.00 | Uso diario |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora



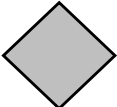
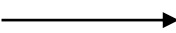
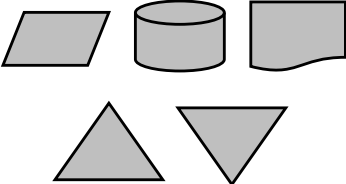
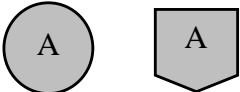
El negocio funcionaría en un horario de atención extendido de domingo a domingo, pero dentro de un cuadro de horas diferido, lunes a viernes de 9h00 a 18h00, sábados y domingos de 10h00 a 17h00. Esta jornada de siete días tiene cabida gracias a la referenciación de afluencias a parques de la ciudad, que influye en el uso de la pista skate como un espacio de recreación y esparcimiento, lo que permite a la tienda operar conjuntamente en el mismo horario.

Procesos de negocio

El diagrama de flujo o flujograma es una representación gráfica de la secuencia de actividades que forman un proceso. Los flujogramas son de fácil elaboración e interpretación, constituyendo una alternativa muy apropiada para documentar los procesos, pues de un solo vistazo pueden entenderse con rapidez, incluso no estando familiarizado con esta herramienta. (Pardo, 2017)

Tabla 35

Simbología de flujograma de procesos

| Símbolo | Nombre | Descripción |
|---|------------------------------|--|
|  | Elipse u óvalo | Indica el inicio y el final del diagrama de flujo |
|  | Rectángulo | Se utiliza para definir cada actividad o tarea |
|  | Rombo | Indica la toma de decisiones |
|  | Flecha | Une los símbolos entre sí e indica la dirección secuencial de las actividades |
|  | Símbolos de entrada y salida | Representan entradas necesarias para ejecutar actividades o para recoger salidas generadas durante el desarrollo del mismo |
|  | Conectores | Ayudan a enlazar secuencias, partes del flujograma u otros procesos |

Fuente: (Pardo, 2017, pág. 74). Elaborado por: La autora

Los procesos generales de venta de los respectivos productos y servicios que son parte de la propuesta se los desarrolla mediante un flujograma de procesos:

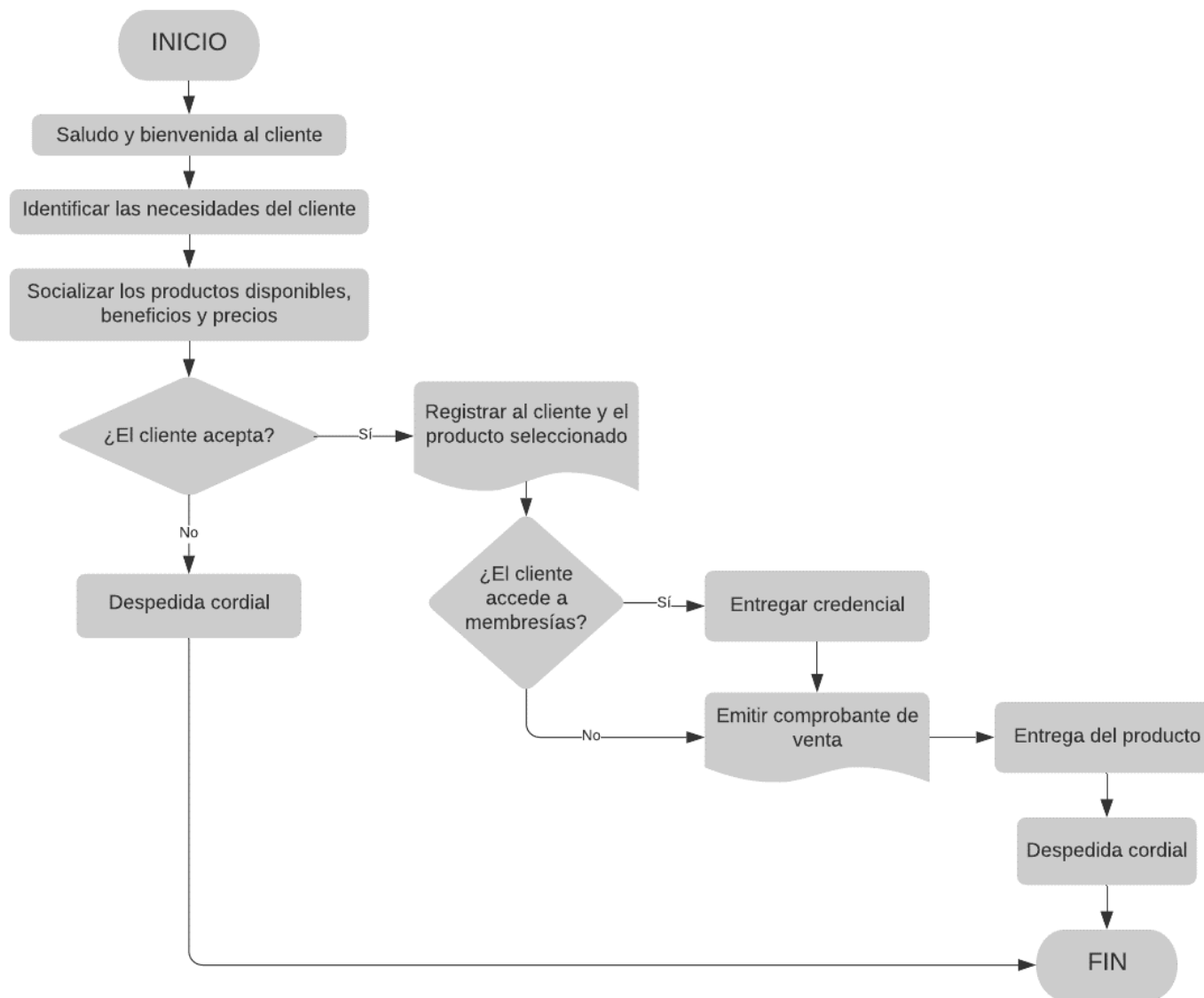


Figura 39. *Flujograma de venta de productos*
 Fuente: Investigación directa. Elaborado por: La autora

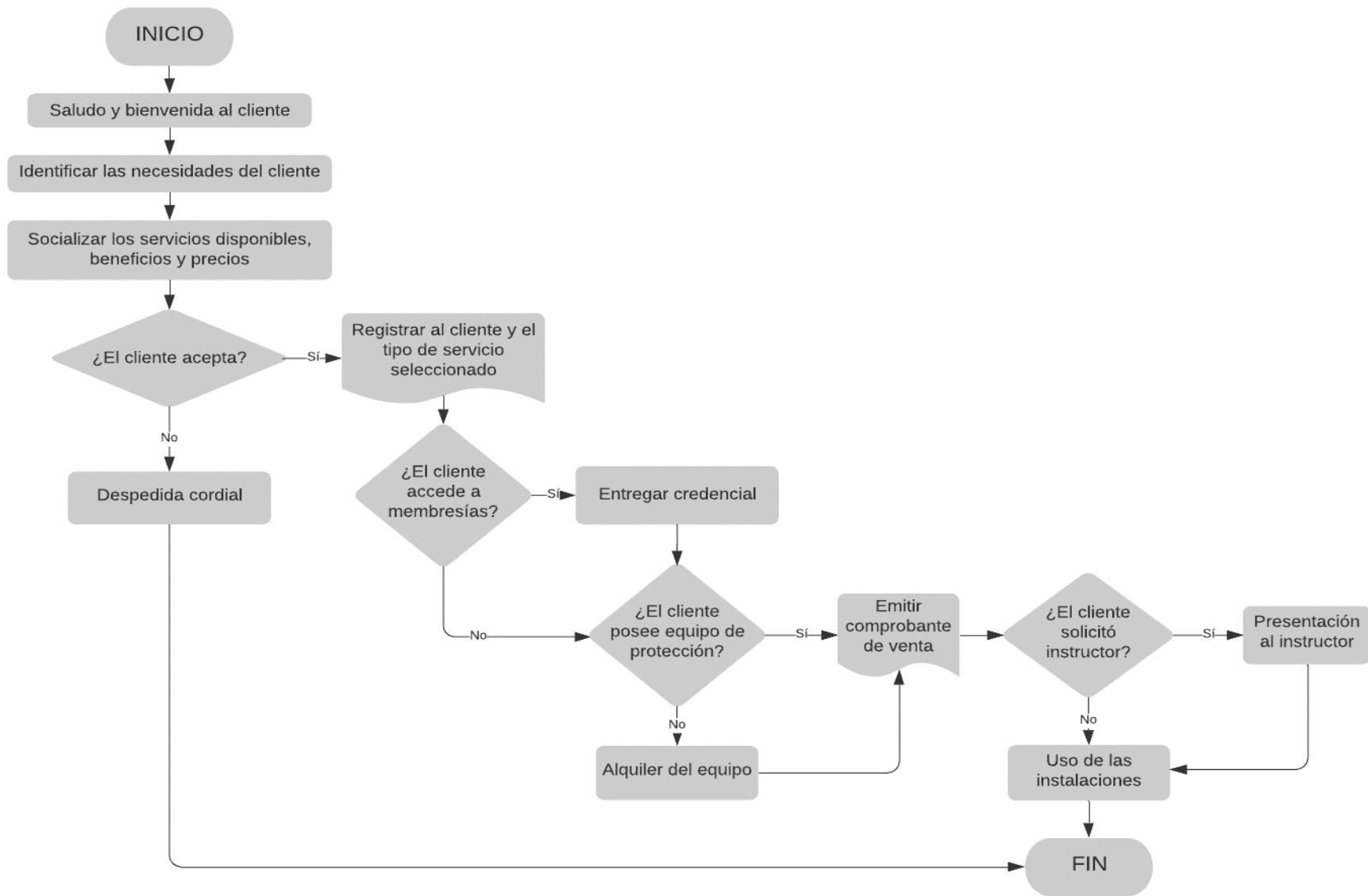


Figura 40. *Flujograma de prestación de servicios*
 Fuente: Investigación directa. Elaborado por: La autora

Distribución de espacios y áreas

El establecimiento disponible para arrendar comprende un área de aproximadamente 426m² que tomará una distribución con un enfoque optimista de crecimiento de mercado y el confort ergonómico para trabajadores y clientes.

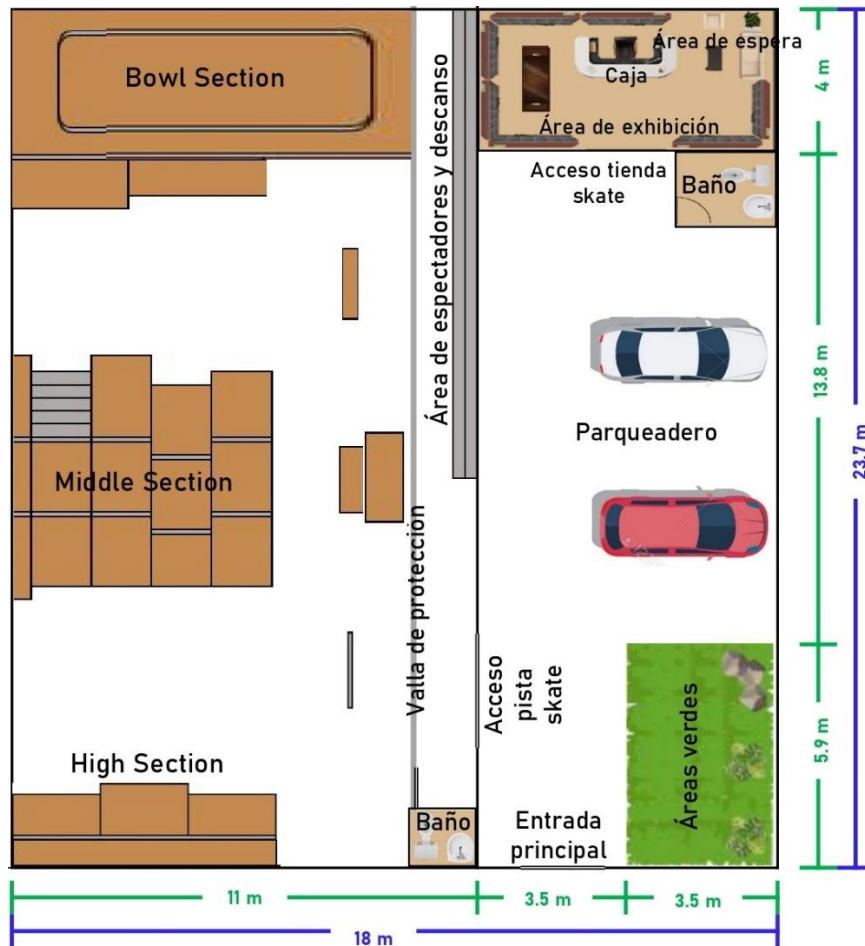


Figura 41. Distribución de áreas

Fuente: skatetransformers.com/es Elaborado por: La autora

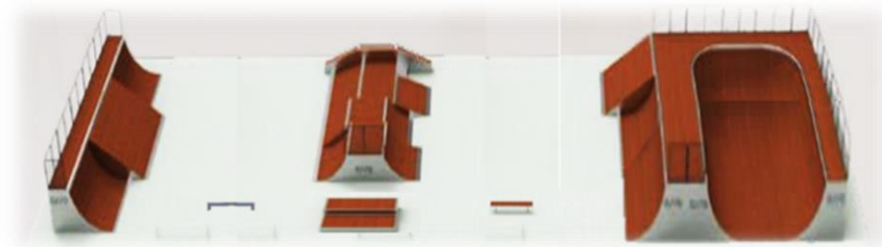


Figura 42. Vista lateral pista skate

Fuente: skatetransformers.com/es Elaborado por: La autora

Tabla 36.

Distribución del espacio físico

| Área General | | Pista Skate | |
|---------------------|------------------|--------------------|------------------|
| Descripción | Área (m2) | Descripción | Área (m2) |
| Tienda skate | 28 | Bowl Section | 52 |
| Pista | 257.7 | Middle Section | 43 |
| Parqueadero | 112.65 | High Section | 20 |
| Áreas verdes | 20.65 | Box + riel | 5 |
| Baños | 7.6 | | |
| Total | 426.6 | Total | 120 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Las áreas principales de la totalidad del espacio serán ocupadas por la tienda skate con 28m² y la pista tiene un área de 258m² en la que se ocupará 120m² para instalar los diferentes módulos destinados a la práctica de los deportes preestablecidos con anterioridad, estos datos serán de gran ayuda para algunos cálculos durante el transcurso del estudio.

4.5.6. Inversión del proyecto

Inversión tangible

Para ejecutar el proyecto es imprescindible realizar una estimación de la inversión en los factores físicos necesarios para operar de forma ágil; establecer los respectivos costos de estos recursos requiere de cotizaciones otorgadas por proveedores competentes y una agrupación determinada que permita una organización eficiente.

- **Construcciones y edificaciones**

El área deportiva debe ser adaptada con las estructuras de rampas, bowl, cajones, rieles, etc; que serán construidas con madera y bordes de tubo galvanizado, a manera de módulos que facilitan la instalación. Este rubro se indica en la siguiente tabla:

Tabla 37.

Construcciones y edificaciones

| Descripción | Medida | Valor Unitario | Valor Total |
|---|---------------|-----------------------|---------------------|
| Estructuras modulares skate (m ²) | 120 | \$ 180.00 | \$ 21,600.00 |
| Cerramiento área espectadores (m) | 23.7 | \$ 60.00 | \$ 1,422.00 |
| Total | | | \$ 23,022.00 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

- **Equipos de computación**

Adquirir equipos tecnológicos que brinden la oportunidad de desempeñar un trabajo oportuno y de rápida respuesta ante las acciones de mercado, desglosa el siguiente costeo:

Tabla 38.

Equipos de computación

| Descripción | Cantidad | Valor Un. | Valor Total |
|---|-----------------|------------------|--------------------|
| HP Pavilion Laptop 15 Core I5 8va Gen | 1 | \$ 640.00 | \$ 640.00 |
| Computador escritorio All in One HP 1TB + 4GB RAM | 1 | \$ 549.00 | \$ 549.00 |
| Impresora Multifuncional Epson Eco Tank L4160 | 1 | \$ 260.00 | \$ 260.00 |
| Caja Amplificadora de 75000 Watts Sonic 15" | 1 | \$160.00 | \$160.00 |
| Micrófono Inalámbrico Thunder Sound | 1 | \$39.00 | \$39.00 |
| Total | | | \$ 1,648.00 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

- **Muebles y enseres**

Son los activos que comprenden el mobiliario y el conjunto de elementos funcionales para la consecución de las actividades laborales diarias. La inversión correspondiente a este tipo de factores tangibles se detalla a continuación:

Tabla 39.

Muebles y enseres

| Descripción | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total |
|---|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Juego de sala de espera | 1 | \$ 220.00 | \$ 220.00 |
| Silla ejecutiva ergonómica giratoria | 2 | \$ 68.00 | \$ 136.00 |
| Mostrador/exhibidor con escritorio | 1 | \$ 200.00 | \$ 200.00 |
| Estante organizador archivador oficina madera | 1 | \$ 120.00 | \$ 120.00 |
| Mostrador/exhibidor central | 1 | \$ 100.00 | \$ 100.00 |
| Estante/exhibidor modular | 6 | \$ 150.00 | \$ 900.00 |
| Espejo 1.5m x 0.5m | 1 | \$ 30.00 | \$ 30.00 |
| Banco de madera | 6 | \$ 58.00 | \$ 348.00 |
| Provisión | 1 | \$ 50.00 | \$ 50.00 |
| Total | | | \$ 2,104.00 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

- **Equipo de oficina**

Para este grupo de activos se identifica a los dispositivos que agregan una cualidad sutil a las actividades cotidianas del negocio, es decir, se agrega un pequeño valor a la operatividad del negocio. Los que se mencionan en el siguiente listado:

Tabla 40.

Equipo de oficina

| Descripción | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total |
|--|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Teléfono Inalámbrico Panasonic KX TG3760M | 1 | \$ 47.00 | \$ 47.00 |
| Televisor Smart TV TCL 40" | 1 | \$ 310.00 | \$ 310.00 |
| Calculadora Casio de mesa MX-12B | 2 | \$ 5.50 | \$ 11.00 |
| Detector billetes falsos luz LED UV + sensor magnético | 1 | \$ 34.00 | \$ 34.00 |
| Total | | | \$ 402.00 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

- **Equipo de seguridad**

La inversión fija también incorpora elementos que no solamente garanticen la integridad de las instalaciones, sino que también se pueda monitorear y advertir situaciones de intrusión o problemas en el entorno del negocio, un sencillo sistema de seguridad que incluye:

Tabla 41.

Equipo de seguridad

| Descripción | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total |
|--|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Kit 4 cámaras de seguridad 720p Hilook | 1 | \$ 182.00 | \$ 182.00 |
| Extintor de incendios 10lbs | 2 | \$ 20.00 | \$ 40.00 |
| Señalética | 1 | \$ 15.00 | \$ 15.00 |
| Total | | | \$ 237.00 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

- **Resumen de la inversión tangible**

Se realiza un cuadro resumen de la inversión tangible total, que pasa a formar parte del cuadro de inversión total requerido para establecer el cuadro de financiamiento.

Tabla 42.

Resumen de la inversión tangible

| Descripción | Subtotal |
|--------------------------------|---------------------|
| Construcciones y edificaciones | \$ 23,022.00 |
| Equipo de computo | \$ 1,648.00 |
| Muebles y enseres | \$ 2,104.00 |
| Equipo de oficina | \$ 402.00 |
| Equipos de seguridad | \$ 237.00 |
| Total | \$ 27,413.00 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Inversión intangible

Representan gastos de naturaleza inmaterial, se procura reconocer o dar valor a los activos que no son percibidos físicamente, pero que al igual a los activos tangibles son indispensables para generar beneficios futuros para el emprendimiento.

- **Gastos de constitución e instalación**

La creación de una empresa requiere de gastos que legalicen la actividad económica antes de iniciar las operaciones y cada año a partir de la apertura, conocidos como gastos de constitución o preoperativos que para el proyecto representan los permisos legales del Departamento de Bomberos de la ciudad y el de la Municipalidad, el registro en el SRI es totalmente gratuito. Los gastos de instalación en el ámbito contable se realizan para adecuar las instalaciones según las necesidades del negocio, también se incorporan los gastos únicos como estudios técnicos y garantía del arriendo.

Tabla 43.

Gastos de constitución e instalación

| Descripción | Valor Unitario | Valor Total |
|--------------------------------------|-----------------------|--------------------|
| Gastos de constitución | | \$180.00 |
| Permiso de funcionamiento (Bomberos) | \$60.00 | |
| Permiso de uso de suelo (Municipio) | \$120.00 | |
| Gastos de instalación | | \$8,000.00 |
| Garantía arriendo | \$1,000.00 | |
| Instalación eléctrica | \$800.00 | |
| Instalación de estructuras skate | \$5,400.00 | |
| Estudios técnicos | \$800.00 | |
| Total | | \$8,180.00 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Gastos de operación

Son los gastos ocasionados en la fase operativa del ente económico, es decir, los desembolsos que se realizan frecuentemente por las actividades regulares, agrupados en gastos administrativos, gastos de ventas y el costo de mercancías; en donde se incluye sueldos del personal, compra de suministros, alquiler, servicios básicos, publicidad, entre otros.

- **Gastos administrativos**

Servicios básicos

Se constituyen como los rubros fijos que se deben pagar mensualmente para mantener los servicios de electricidad, agua potable y alcantarillado, internet y servicio telefónico. También se incurre a un cálculo anual para efectos de las proyecciones de costos y gastos que el estudio financiero requiere.

Tabla 44.

Servicios básicos

| Descripción | Valor mensual | Valor anual |
|--------------------|----------------------|--------------------|
| Energía eléctrica | \$50.00 | \$600.00 |
| Agua potable | \$30.00 | \$360.00 |
| Internet | \$45.00 | \$540.00 |
| Teléfono | \$25.00 | \$300.00 |
| Total | \$150.00 | \$1,800.00 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Gastos de arriendo

Otro gasto mensual a asumir por la entidad económica es el alquiler del local donde se llevará a cabo las actividades, de igual manera se realiza la estimación anual para efectos posteriores.

Tabla 45.

Gastos de arriendo

| Descripción | Valor mensual | Valor anual |
|-------------------------------|----------------------|--------------------|
| Arriendo de las instalaciones | \$1000.00 | \$12,000.00 |
| Total | \$1000.00 | \$12,000.00 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Remuneraciones del personal administrativo

Son los gastos generados por la relación laboral existente entre la empresa y el talento humano administrativo, en el que incluye las remuneraciones y beneficios sociales para el gerente y los honorarios por servicios recibidos de un contador externo.

Tabla 46.

Remuneraciones del personal administrativo

| Cargo | Remun. Mensual | Remun. Anual | Aporte patronal IESS (11.15%) | | Décimo Tercero | Décimo Cuarto | Total Anual |
|------------------|-----------------------|---------------------|--------------------------------------|-------------------|-----------------------|----------------------|--------------------|
| | | | Mensual | Anual | | | |
| Gerente | \$800.00 | \$12,000.00 | \$111.50 | \$1,338.00 | \$1000.00 | \$400.00 | \$11,870.40 |
| Asistente | \$400.00 | \$4,800.00 | \$44.60 | \$535.20 | \$400.00 | \$400.00 | \$6135.20 |
| Contador externo | \$300.00 | \$3,600.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$3,600.00 |
| Total | \$1,700.00 | \$20,400.00 | \$156.10 | \$1,873.20 | \$1,400.00 | \$800.00 | \$18,338.00 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Suministros y materiales de oficina

Gastos que hacen referencia a los insumos de papelería que el área administrativa necesita para cumplir las funciones cotidianas. Las cantidades fueron establecidas para un período anual.

Tabla 47.

Suministros y materiales de oficina

| Descripción | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total |
|---|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Esfero bic punta fina azul | 24 | \$0.40 | \$9.60 |
| Lápiz Staedtler 2HB Norica | 12 | \$0.25 | \$3.00 |
| Borrador Pelikan blanco PZ60 | 6 | \$0.10 | \$0.60 |
| Papel bond Xerox 75 gr A4 | 6 | \$3.75 | \$22.50 |
| Grapadora 26/6 | 1 | \$2.60 | \$2.60 |
| Grapas 26/6 caja 1000un | 3 | \$1.20 | \$3.60 |
| Sacagrapas Eagle | 1 | \$0.40 | \$0.40 |
| Perforadora Eagle 708 | 1 | \$2.30 | \$2.30 |
| Clips 32mm caja 100un | 1 | \$0.25 | \$0.25 |
| Tijera | 1 | \$1.00 | \$1.00 |
| Carpeta archivador lomo 8 | 12 | \$2.75 | \$33.00 |
| Cartuchos para impresora | 6 | \$30.00 | \$180.00 |
| Cinta Adhesiva transparente 18x25 | 6 | \$0.25 | \$1.50 |
| Cuaderno espiral académico 100h cuadros | 2 | \$1.40 | \$2.80 |
| Total | | | \$263.15 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Materiales de aseo y limpieza

Corresponde a los artículos y productos de limpieza habitual para mantener el orden e higiene de los diferentes espacios del negocio. Las cantidades fueron establecidas para un período anual.

Tabla 48.

Materiales de aseo y limpieza

| Descripción | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total |
|------------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Escoba | 6 | \$3.00 | \$18.00 |
| Trapeador | 6 | \$4.50 | \$27.00 |
| Recogedor | 4 | \$2.00 | \$8.00 |
| Basurero mediano | 1 | \$3.00 | \$3.00 |
| Basurero grande | 3 | \$4.00 | \$12.00 |
| Desinfectante galón | 10 | \$4.00 | \$40.00 |
| Cloro líquido galón | 10 | \$3.50 | \$35.00 |
| Jabón líquido para manos 1lt | 6 | \$1.50 | \$9.00 |
| Dispensador 500ml | 2 | \$1.20 | \$2.40 |
| Papel higiénico industrial | 30 | \$1.30 | \$39.00 |
| Fundas de basura paq. x 10 | 30 | \$1.00 | \$30.00 |
| Total | | | \$223.40 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Mantenimiento y reparación

Las estructuras de madera de la pista necesitarán procedimientos de mantenimiento y reparación; los expertos recomiendan que este tipo de estructuras sean revisadas cada tres meses, lo que equivale a cuatro revisiones al año, en la que se nivelarán superficies y repararán daños por uso habitual, en caso de ser necesario.

Tabla 49.

Mantenimiento y reparación

| Descripción | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total |
|------------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Mantenimiento área deportiva | 4 | \$300.00 | \$1,200.00 |
| Total | | | \$1,200.00 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

- **Gastos de ventas**

Remuneraciones del personal

Son los gastos generados por la relación laboral existente entre la empresa y el personal del área de ventas, en el que incluye las remuneraciones y beneficios sociales para el vendedor y el cajero y los honorarios por servicios recibidos de un skater local con la suficiente experiencia en el deporte que proceda como instructor en las sesiones dirigidas.

Tabla 50.

Remuneraciones del personal de ventas

| Cargo | Rem. Mensual | Rem. Anual | Aporte patronal IESS (11.15%) | | Décimo Tercero | Décimo Cuarto | Total |
|--------------|-------------------|--------------------|----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| | | | Mensual | Anual | | | |
| Cajero | \$400 | \$4,800 | \$44.60 | \$535.20 | \$400.00 | \$400.00 | \$6,135.20 |
| Vendedor | \$400 | \$4,800 | \$44.60 | \$535.20 | \$400.00 | \$400.00 | \$6,135.20 |
| Instructor | \$500.00 | \$6,000.00 | \$55.75 | \$669.00 | \$500.00 | \$400.00 | \$7,569.00 |
| Total | \$1,300.00 | \$15,600.00 | \$144.95 | \$1,739.40 | \$1,300.00 | \$1,200.00 | \$19,839.40 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Gastos de publicidad

Gracias a la pregunta 6 de la encuesta se decide trabajar con medios publicitarios digitales, como redes sociales y spots en revistas web relativas al deporte, para lo que se necesita crear una identidad visual corporativa de alto impacto.

Tabla 51.

Gastos de publicidad

| Descripción | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total |
|-----------------------------------|----------|----------------|-----------------|
| Rótulo | 1 | \$200.00 | \$200.00 |
| Spot publicitario revista digital | 12 | \$25.00 | \$300.00 |
| Identidad corporativa digital | 1 | \$120.00 | \$120.00 |
| Total | | | \$620.00 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Suministros y materiales de oficina

Gastos que hacen referencia a los insumos que el área de ventas utiliza para cumplir las funciones cotidianas. Las cantidades fueron establecidas para un período anual.

Tabla 52.

Suministros y materiales de oficina

| Descripción | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total |
|---------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Sello automático | 1 | \$10.00 | \$10.00 |
| Facturero 1/4 block x 100 | 12 | \$4.00 | \$48.00 |
| Total | | | \$58.00 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

- **Gastos de operación total**

Se realiza un cuadro resumen de los gastos de operación, que pasa a formar parte del cuadro de capital de trabajo requerido para establecer el cuadro de financiamiento.

Tabla 53.

Gastos de operación total

| Descripción | Valor Parcial | Valor Total |
|--|----------------------|--------------------|
| Gastos administrativos | | \$33,824.55 |
| Servicios básicos | \$1,800.00 | |
| Gastos de arriendo | \$12,000.00 | |
| Remuneraciones del personal administrativo | \$18,338.00 | |
| Suministros y materiales de oficina | \$263.15 | |
| Materiales de aseo y limpieza | \$223.40 | |
| Mantenimiento y reparación | \$1,200.00 | |
| Gastos de ventas | | \$20,517.40 |
| Remuneraciones del personal de ventas | \$19,839.40 | |
| Gastos de publicidad | \$620.00 | |
| Suministros y materiales de oficina | \$58.00 | |
| Total | | \$54,341.95 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

- **Costos de adquisición**

Compra de mercancías

Comprende el valor causado por la adquisición de mercadería para la tienda skate, destinada a la venta sin alterar su forma y diseño. El cálculo anual se lo realiza gracias a los datos provenientes de las tablas 26 y 31.

Tabla 54.

Compra de mercancías

| Descripción | Q anual | Valor Unitario | Valor Anual |
|--------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|
| <i>Implementos deportivos</i> | | | |
| Decks 7.5 a 8.5" | 604 | \$52.25 | \$31,559.00 |
| Trucks 129 a 149 mm o 5 a 5.8" | 201 | \$41.80 | \$8,401.80 |
| Ruedas 52 a 56 mm | 201 | \$46.55 | \$9,356.55 |
| <i>Equipos de protección</i> | | | |
| Cascos S/M | 504 | \$46.55 | \$23,461.20 |
| Set de protecciones S/M | 504 | \$41.80 | \$21,067.20 |
| <i>Ropa</i> | | | |
| Hoodies Talla S, M y L | 321 | \$51.30 | \$16,467.30 |
| Camisetas Talla S, M y L | 514 | \$23.75 | \$12,207.50 |
| Zapatillas Talla 32 a 40 | 321 | \$47.50 | \$15,247.50 |
| Gorras tipo snapback | 128 | \$23.75 | \$3,040.00 |
| Total | 3298 | | \$140,808.05 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

4.5.7. Capital de trabajo

Es preciso disponer de un capital que permita cubrir la inversión intangible ocasionada en un corto plazo, hasta que el negocio genere ingresos netos. Se considera un período de tres meses para el cálculo del capital de trabajo, donde se involucra los gastos administrativos, los gastos de ventas y el costo de ventas, dando un total de \$48787.50; monto que pretende garantizar la operatividad del emprendimiento.

Tabla 55.

Capital de trabajo

| Concepto | Valor Anual | Valor Mensual | Valor Total (trimensual) |
|------------------------|---------------------|----------------------|-------------------------------------|
| Gastos administrativos | \$33,824.55 | \$2,818.71 | \$8,456.14 |
| Gastos de ventas | \$20,517.40 | \$1,709.78 | \$5,129.35 |
| Compra de mercancías | \$140,808.05 | \$11,734.00 | \$35,202.01 |
| Total | \$195,150.00 | \$16,262.50 | \$48,787.50 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

4.5.8. Inversión total

La inversión total requerida para poner en marcha la tienda de accesorios y pista skate está conformada por la inversión tangible, los gastos de constitución e instalación y el capital de trabajo.

Tabla 56.

Inversión total

| Descripción | Valor |
|--------------------|--------------------|
| Inversión fija | \$27,413.00 |
| Inversión diferida | \$8,180.00 |
| Inversión variable | \$48,787.50 |
| Total | \$84,380.50 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

4.5.9. Financiamiento

Las fuentes de financiamiento están integradas por un 64.45% de aporte propio y un 35.55% por un préstamo a BanEcuador. Se accede a un porcentaje mayoritario para el aporte propio debido a la capacidad personal de inversión y como una estrategia de mitigar erogaciones por interés.

Tabla 57.

Financiamiento

| Descripción | Porcentaje | Valor |
|--------------------|-------------------|--------------------|
| Aporte financiado | 35.55% | \$30,000.00 |
| Aporte propio | 64.45% | \$54,380.50 |
| Total | 100% | \$84,380.50 |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Finalizado el estudio técnico, se demuestra la viabilidad de la propuesta dentro de este parámetro ya que se logra equilibrar la localización del emprendimiento en un área prometedora, las condiciones del tamaño del proyecto permiten desarrollarse bajo una capacidad instalada que puede cubrir con normalidad la demanda insatisfecha y con una inversión inicial de \$84380.50 que cuenta con dos fuentes de financiamiento oportunas.

4.6. Estudio Financiero

4.6.1. Introducción

El estudio financiero tiene el propósito de analizar la capacidad económica de un proyecto empleando herramientas integrales que facilitan la organización de la información como lo son los estados financieros y permite interpretar índices de rentabilidad o liquidez que conllevan a mejorar la toma de decisiones, hacia aceptar o rechazar la inversión.

En la presente sección se presenta la proyección de ingresos dado por la venta de productos skate y por los servicios disponibles en la pista de entrenamiento; también se detallan los gastos proyectados desde el enfoque administrativo, de ventas y financiero; información relevante para crear los estados financieros proyectados, que incluyen el Estado de Situación Financiera, el

Estado de Resultados y el de Flujo de Efectivo; consecutivamente, se realiza la evaluación financiera aplicando varios indicadores para llegar a las conclusiones finales.

4.6.2. Objetivos del estudio financiero

Objetivo general

Elaborar un estudio financiero con el propósito de identificar la factibilidad del proyecto a través de los resultados de indicadores financieros.

Objetivos específicos

- Proyectar a un período de 5 años los ingresos, costos y gastos que incurrirá la empresa.
- Estructurar el Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultados y el Estado de Flujo de Efectivo.
- Realizar un análisis de sensibilidad de los principales factores que al variar puedan afectar al proyecto.
- Aplicar indicadores financieros para identificar las cualidades de la inversión.

4.6.3. Estructura de la inversión

Ingresos

Constituyen todos los montos recibidos por las ventas de los productos de la tienda skate y de la prestación de servicios de la pista, se ha obtenido el valor total al multiplicar la cantidad de productos y servicios por los precios unitarios estimados desde el estudio técnico. Se realizan proyecciones con un período de cinco años tomando el 2020 como año base.

- **Proyección de ingresos**

Proyectar los ingresos ayuda a determinar la cantidad de dinero que generará el proyecto en un período determinado. La elaboración de los ingresos proyectados requiere de dos datos clave, la tasa de crecimiento poblacional calculada en la tabla 7 equivalente a 1.92%, que ayudará a proyectar las cantidades a vender; y la tasa de inflación calculada desde el registro de los últimos cinco años presentado en la figura 15 que da como resultado promedio 0.90%, tasa empleada para proyectar los valores monetarios.

Se realiza proyecciones por producto y por servicio para una mejor gestión de la información, que finaliza en un resumen de ingresos proyectados. Las unidades a vender tanto de los diferentes productos como de los servicios además de los precios unitarios de venta, derivan del estudio técnico.

Tabla 58.

Proyección de ingresos por producto

| Descripción | Variable | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
|---------------------|-----------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | Cantidad | 604 | 628 | 664 | 717 | 788 |
| Decks | Precio | \$57.00 | \$57.51 | \$58.03 | \$58.55 | \$59.08 |
| | Subtotal | \$34,428.00 | \$36,118.16 | \$38,532.33 | \$41,982.42 | \$46,554.94 |
| | Cantidad | 201 | 209 | 221 | 239 | 263 |
| Trucks | Precio | \$45.00 | \$45.41 | \$45.81 | \$46.23 | \$46.64 |
| | Subtotal | \$9,045.00 | \$9,489.65 | \$10,124.82 | \$11,048.01 | \$12,266.85 |
| | Cantidad | 201 | 209 | 221 | 239 | 263 |
| Ruedas | Precio | \$51.00 | \$51.46 | \$51.92 | \$52.39 | \$52.86 |
| | Subtotal | \$10,251.00 | \$10,754.93 | \$11,474.79 | \$12,521.07 | \$13,902.43 |
| | Cantidad | 504 | 523 | 554 | 598 | 657 |
| Cascos | Precio | \$51.00 | \$51.46 | \$51.92 | \$52.39 | \$52.86 |
| | Subtotal | \$25,704.00 | \$26,913.06 | \$28,764.86 | \$31,328.88 | \$34,729.63 |
| | Cantidad | 504 | 523 | 554 | 598 | 657 |
| Set de protecciones | Precio | \$45.00 | \$45.41 | \$45.81 | \$46.23 | \$46.64 |
| | Subtotal | \$22,680.00 | \$23,746.82 | \$25,380.76 | \$27,643.13 | \$30,643.79 |
| | Cantidad | 321 | 333 | 353 | 381 | 419 |
| Hoodies | Precio | \$56.00 | \$56.50 | \$57.01 | \$57.53 | \$58.04 |
| | Subtotal | \$17,976.00 | \$18,815.83 | \$20,125.43 | \$21,917.27 | \$24,320.18 |
| | Cantidad | 514 | 533 | 565 | 609 | 670 |
| Camisetas | Precio | \$26.00 | \$26.23 | \$26.47 | \$26.71 | \$26.95 |
| | Subtotal | \$13,364.00 | \$13,982.72 | \$14,955.61 | \$16,265.38 | \$18,055.64 |
| | Cantidad | 321 | 333 | 353 | 381 | 419 |
| Zapatillas | Precio | \$52.00 | \$52.47 | \$52.94 | \$53.42 | \$53.90 |
| | Subtotal | \$16,692.00 | \$17,471.84 | \$18,687.89 | \$20,351.75 | \$22,583.02 |
| | Cantidad | 128 | 133 | 141 | 152 | 168 |
| Gorras | Precio | \$26.00 | \$26.23 | \$26.47 | \$26.71 | \$26.95 |
| | Subtotal | \$3,328.00 | \$3,489.12 | \$3,732.28 | \$4,059.67 | \$4,527.38 |
| | Total | \$153,468.00 | \$160,782.13 | \$171,778.77 | \$187,117.58 | \$207,583.86 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Tabla 59.

Proyección de ingresos por servicio

| Descripción | Variable | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
|----------------------------|-----------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
| Sesión Autónoma | Cantidad | 2514 | 2612 | 2765 | 2984 | 3281 |
| | Precio | \$2.00 | \$2.02 | \$2.04 | \$2.05 | \$2.07 |
| | Subtotal | \$5,028.00 | \$5,271.02 | \$5,629.99 | \$6,130.59 | \$6,801.44 |
| Sesión Dirigida | Cantidad | 1676 | 1741 | 1843 | 1989 | 2187 |
| | Precio | \$45.00 | \$45.41 | \$45.81 | \$46.23 | \$46.64 |
| | Subtotal | \$75,420.00 | \$79,050.11 | \$84,434.55 | \$91,943.45 | \$102,006.06 |
| Alquiler Cascos | Cantidad | 670 | 696 | 737 | 795 | 875 |
| | Precio | \$1.00 | \$1.01 | \$1.02 | \$1.03 | \$1.04 |
| | Subtotal | \$670.00 | \$702.26 | \$750.33 | \$816.66 | \$906.93 |
| Alquiler set protección | Cantidad | 670 | 696 | 737 | 795 | 875 |
| | Precio | \$1.00 | \$1.01 | \$1.02 | \$1.03 | \$1.04 |
| | Subtotal | \$670.00 | \$702.26 | \$750.33 | \$816.66 | \$906.93 |
| Total | | \$81,788.00 | \$85,725.65 | \$91,565.19 | \$99,707.36 | \$110,621.35 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

- **Resumen de ingresos proyectados**

El total de ingresos para el primer año suma \$235,256.00 y la proyección a cinco años asciende a \$318,205.21 Este presupuesto es esencial para preparar el Estado de Resultados requerido más adelante en el estudio financiero, con el que se podrá determinar si existen ganancia o pérdida en la utilidad del ejercicio.

Tabla 60.

Resumen de ingresos proyectados

| Descripción | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
|------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Ingresos por productos | \$153,468.00 | \$160,782.13 | \$171,778.77 | \$187,117.58 | \$207,583.86 |
| Ingresos por servicios | \$81,788.00 | \$85,725.65 | \$91,565.19 | \$99,707.36 | \$110,621.35 |
| Total | \$235,256.00 | \$246,507.78 | \$263,343.96 | \$286,824.94 | \$318,205.21 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Costos y gastos proyectados

Constituyen todas las erogaciones realizadas por la empresa en un período determinado, con la finalidad de desempeñar las respectivas funciones operativas. De igual manera, la proyección de estos rubros está programada para cinco años; se incluye los costos de adquisición, gastos administrativos y de ventas del estudio técnico que sirven para establecer los gastos financieros y depreciaciones para culminar con un cuadro resumen de costos y gastos.

- **Costos de adquisición**

La compra de mercancías constituye el principal costo para la tienda skate del proyecto, para la proyección también se emplea la tasa de crecimiento poblacional de 1.92% y la tasa de inflación de 0.90%, para unidades a vender y para valores económicos, respectivamente. Los datos previos para la elaboración de este presupuesto provienen del estudio técnico, siendo las cantidades a vender las mismas registradas en el cuadro de ingresos de productos, pero con los precios de compra.

Tabla 61.

Proyección de costos

| Descripción | Variable | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
|---------------------|-----------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | Cantidad | 604 | 628 | 664 | 717 | 788 |
| Decks | Precio | \$52.25 | \$52.72 | \$53.19 | \$53.67 | \$54.16 |
| | Subtotal | \$31,559.00 | \$33,108.32 | \$35,321.30 | \$38,483.89 | \$42,675.36 |
| | Cantidad | 201 | 209 | 221 | 239 | 263 |
| Trucks | Precio | \$41.80 | \$42.18 | \$42.56 | \$42.94 | \$43.33 |
| | Subtotal | \$8,401.80 | \$8,814.83 | \$9,404.83 | \$10,262.37 | \$11,394.54 |
| | Cantidad | 201 | 209 | 221 | 239 | 263 |
| Ruedas | Precio | \$46.55 | \$46.97 | \$47.39 | \$47.82 | \$48.25 |
| | Subtotal | \$9,356.55 | \$9,816.51 | \$10,473.56 | \$11,428.55 | \$12,689.37 |
| | Cantidad | 504 | 523 | 554 | 598 | 657 |
| Cascos | Precio | \$46.55 | \$46.97 | \$47.39 | \$47.82 | \$48.25 |
| | Subtotal | \$23,461.20 | \$24,564.76 | \$26,254.99 | \$28,595.28 | \$31,699.30 |
| | Cantidad | 504 | 523 | 554 | 598 | 657 |
| Set de protecciones | Precio | \$41.80 | \$42.18 | \$42.56 | \$42.94 | \$43.33 |
| | Subtotal | \$21,067.20 | \$22,058.15 | \$23,575.91 | \$25,677.40 | \$28,464.68 |
| | Cantidad | 321 | 333 | 353 | 381 | 419 |
| Hoodies | Precio | \$51.30 | \$51.76 | \$52.23 | \$52.70 | \$53.17 |
| | Subtotal | \$16,467.30 | \$17,236.65 | \$18,436.33 | \$20,077.79 | \$22,279.02 |
| | Cantidad | 514 | 533 | 565 | 609 | 670 |
| Camisetas | Precio | \$23.75 | \$23.96 | \$24.18 | \$24.40 | \$24.62 |
| | Subtotal | \$12,207.50 | \$12,772.68 | \$13,661.37 | \$14,857.80 | \$16,493.13 |
| | Cantidad | 321 | 333 | 353 | 381 | 419 |
| Zapatillas | Precio | \$47.50 | \$47.93 | \$48.36 | \$48.79 | \$49.23 |
| | Subtotal | \$15,247.50 | \$15,959.86 | \$17,070.67 | \$18,590.54 | \$20,628.72 |
| | Cantidad | 128 | 133 | 141 | 152 | 168 |
| Gorras | Precio | \$23.75 | \$23.96 | \$24.18 | \$24.40 | \$24.62 |
| | Subtotal | \$3,040.00 | \$3,187.18 | \$3,409.30 | \$3,708.35 | \$4,135.59 |
| Total | | \$140,808.05 | \$147,518.93 | \$157,608.25 | \$171,681.96 | \$190,459.71 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

- **Gastos administrativos proyectados**

Dentro del área administrativa se proyectan los siguientes desembolsos de efectivo:

Remuneración del personal administrativo

La proyección de remuneraciones se ejecuta con el porcentaje de incremento del SBU de los últimos años, es así que primeramente se calcula la variación anual del SBU al aplicar las siguientes fórmulas:

$$\% \text{ incremento} = \frac{SBU \text{ año actual} - SBU \text{ año anterior}}{SBU \text{ año anterior}} * 100$$

Luego, a la sumatoria total de estas variaciones se la divide para el número de períodos analizados (5), dando como resultado un porcentaje de incremento del SBU de 2,48%. Proceso desarrollado en la tabla 59.

También es pertinente recordar que los fondos de reserva es un beneficio que los trabajadores reciben después del primer año de labores; corresponde al 8.33% de la remuneración mensual y multiplicado por doce para efectivizarlo como un monto anual.

El contador es contratado bajo servicios recibidos sin relación de dependencia por lo que no registra beneficios sociales. Con estos detalles se estructura el cuadro de proyecciones de sueldos para el personal administrativo:

Tabla 62.

Porcentaje de Incremento SBU

| Año | SBU | % Incremento |
|----------------------------|------------|---------------------|
| 2015 | 354 | |
| 2016 | 366 | 3.39% |
| 2017 | 375 | 2.46% |
| 2018 | 386 | 2.93% |
| 2019 | 394 | 2.07% |
| 2020 | 400 | 1.52% |
| Total | | 12.38% |
| Porcentaje Promedio | | 2.48% |

Fuente: Ministerio de trabajo. Elaborado por: La autora

Tabla 63.

Remuneración del personal administrativo proyectado

| Cargo | Rem. Mensual | F. Reserva | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
|-----------------------|---------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Gerente | \$1,000.00 | \$999.60 | \$14,738.00 | \$16,127.19 | \$16,526.42 | \$16,935.53 | \$17,354.77 |
| Asistente de Gerencia | \$400.00 | \$399.84 | \$6,135.20 | \$6,696.82 | \$6,862.60 | \$7,032.48 | \$7,206.57 |
| Contador externo | \$300.00 | \$0.00 | \$3,600.00 | \$3,689.12 | \$3,780.44 | \$3,874.03 | \$3,969.93 |
| Total | \$1,300.00 | \$1,399.44 | \$24,473.20 | \$26,513.12 | \$27,169.46 | \$27,842.04 | \$28,531.27 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Servicios básicos

Las proyecciones por los gastos incurridos en el pago de servicios básicos se elaboran con el 0,90% de la tasa de inflación usada para rubros generales.

Tabla 64.

Servicios básicos proyectados

| Descripción | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Energía eléctrica | \$600.00 | \$605.40 | \$610.85 | \$616.35 | \$621.89 |
| Agua potable | \$360.00 | \$363.24 | \$366.51 | \$369.81 | \$373.14 |
| Internet | \$540.00 | \$544.86 | \$549.76 | \$554.71 | \$559.70 |
| Teléfono | \$300.00 | \$302.70 | \$305.42 | \$308.17 | \$310.95 |
| Total | \$1,800.00 | \$1,816.20 | \$1,832.55 | \$1,849.04 | \$1,865.68 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Gastos de arriendo

El lugar del alquiler, aplicando la tasa de inflación de 0,90%, generará los siguientes gastos:

Tabla 65.

Gastos de arriendo proyectado

| Descripción | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
|-------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Arriendo de las instalaciones | \$12,000.00 | \$12,108.00 | \$12,216.97 | \$12,326.92 | \$12,437.87 |
| Total | \$12,000.00 | \$12,108.00 | \$12,216.97 | \$12,326.92 | \$12,437.87 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Suministros y materiales de oficina

Nuevamente, se aplica la tasa del 0,90% para proyectar las erogaciones por concepto de suministros y materiales de oficina:

Tabla 66.

Suministros y materiales de oficina proyectado

| Descripción | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Esfero bic punta fina azul | \$9.60 | \$9.69 | \$9.77 | \$9.86 | \$9.95 |
| Lapiz Staedtler 2HB Norica | \$3.00 | \$3.03 | \$3.05 | \$3.08 | \$3.11 |
| Borrador Pelikan blanco PZ60 | \$0.60 | \$0.61 | \$0.61 | \$0.62 | \$0.62 |
| Papel bond Xerox 75 gr A4 | \$22.50 | \$22.70 | \$22.91 | \$23.11 | \$23.32 |
| Grapadora 26/6 | \$2.60 | \$2.62 | \$2.65 | \$2.67 | \$2.69 |
| Grapas 26/6 caja 1000un | \$3.60 | \$3.63 | \$3.67 | \$3.70 | \$3.73 |
| Sacagrapas Eagle | \$0.40 | \$0.40 | \$0.41 | \$0.41 | \$0.41 |
| Perforadora Eagle 708 | \$2.30 | \$2.32 | \$2.34 | \$2.36 | \$2.38 |
| Clips 32mm caja 100un | \$0.25 | \$0.25 | \$0.25 | \$0.26 | \$0.26 |
| Tijera | \$1.00 | \$1.01 | \$1.02 | \$1.03 | \$1.04 |
| Carpeta archivador lomo 8 | \$33.00 | \$33.30 | \$33.60 | \$33.90 | \$34.20 |
| Cartuchos para impresora | \$180.00 | \$181.62 | \$183.25 | \$184.90 | \$186.57 |
| Cinta Adhesiva transparente 18x25 | \$1.50 | \$1.51 | \$1.53 | \$1.54 | \$1.55 |
| Cuaderno espiral académico 100h cuadros | \$2.80 | \$2.83 | \$2.85 | \$2.88 | \$2.90 |
| Total | \$263.15 | \$265.52 | \$267.91 | \$270.32 | \$272.75 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Materiales de aseo y limpieza

Se presenta el cuadro de proyecciones para gastos de materiales de aseo y limpieza, que vuelve a recurrir a la misma tasa de inflación:

Tabla 67.

Materiales de aseo y limpieza proyectado

| Descripción | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
|------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Escoba | \$18.00 | \$18.16 | \$18.33 | \$18.49 | \$18.66 |
| Trapeador | \$27.00 | \$27.24 | \$27.49 | \$27.74 | \$27.99 |
| Recogedor | \$8.00 | \$8.07 | \$8.14 | \$8.22 | \$8.29 |
| Basurero mediano | \$3.00 | \$3.03 | \$3.05 | \$3.08 | \$3.11 |
| Basurero grande | \$12.00 | \$12.11 | \$12.22 | \$12.33 | \$12.44 |
| Desinfectante galón | \$40.00 | \$40.36 | \$40.72 | \$41.09 | \$41.46 |
| Cloro líquido galón | \$35.00 | \$35.32 | \$35.63 | \$35.95 | \$36.28 |
| Jabón líquido para manos 1lt | \$9.00 | \$9.08 | \$9.16 | \$9.25 | \$9.33 |
| Dispensador 500ml | \$2.40 | \$2.42 | \$2.44 | \$2.47 | \$2.49 |
| Papel higiénico industrial | \$39.00 | \$39.35 | \$39.71 | \$40.06 | \$40.42 |
| Fundas de basura paq. x 10 | \$30.00 | \$30.27 | \$30.54 | \$30.82 | \$31.09 |
| Total | \$223.40 | \$225.41 | \$227.44 | \$229.49 | \$231.55 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Mantenimiento y reparaciones

Se visualiza con la siguiente tabla los gastos derivados de mantenimiento y reparación destinados a los módulos de madera que forman parte de la pista:

Tabla 68.

Mantenimiento y reparaciones proyectado

| Descripción | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
|------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Mantenimiento área deportiva | \$1,200.00 | \$1,210.80 | \$1,221.70 | \$1,232.69 | \$1,243.79 |
| Total | \$1,200.00 | \$1,210.80 | \$1,221.70 | \$1,232.69 | \$1,243.79 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Resumen gastos administrativos

Se consolida los diversos gastos administrativos recientemente proyectados:

Tabla 69.

Resumen de gastos administrativos proyectado

| Descripción | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
|----------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Remuneración personal | | | | | |
| administrativo | \$24,473.20 | \$26,513.12 | \$27,169.46 | \$27,842.04 | \$28,531.27 |
| Servicios Básicos | \$1,800.00 | \$1,816.20 | \$1,832.55 | \$1,849.04 | \$1,865.68 |
| Gastos de arriendo | \$12,000.00 | \$12,108.00 | \$12,216.97 | \$12,326.92 | \$12,437.87 |
| Suministros y materiales | | | | | |
| de oficina | \$263.15 | \$265.52 | \$267.91 | \$270.32 | \$272.75 |
| Materiales de aseo y limpieza | \$223.40 | \$225.41 | \$227.44 | \$229.49 | \$231.55 |
| Mantenimiento área deportiva | \$1,200.00 | \$1,210.80 | \$1,221.70 | \$1,232.69 | \$1,243.79 |
| Total | \$39,959.75 | \$42,139.05 | \$42,936.02 | \$43,750.50 | \$44,582.91 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

- **Gastos de ventas proyectados**

Dentro del área de ventas se proyectan los siguientes desembolsos de efectivo:

Gastos de publicidad y promoción

Los futuros pagos por concepto de publicidad y promoción se desglosan a continuación:

Tabla 70.

Gastos de publicidad y promoción proyectados

| Descripción | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
|-----------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Rótulo | \$200.00 | \$201.80 | \$203.62 | \$205.45 | \$207.30 |
| Spot publicitario revista digital | \$300.00 | \$302.70 | \$305.42 | \$308.17 | \$310.95 |
| Identidad corporativa digital | \$120.00 | \$121.08 | \$122.17 | \$123.27 | \$124.38 |
| Total | \$620.00 | \$625.58 | \$631.21 | \$636.89 | \$642.62 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Remuneración del personal de ventas

Similar al cálculo de remuneraciones del área administrativa se genera la tabla de remuneraciones para el personal de ventas, el instructor laborará fuera de un marco de relación de dependencia, con un pago por servicios varios prestados, designación que le concede el SRI al registrarse como contribuyente RISE, con lo que se garantiza la legalidad de los procesos.

Tabla 71.

Remuneración del personal de ventas proyectado

| Cargo | Rem. Mensual | F. Reserva | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
|--------------|---------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Vendedor 1 | \$400.00 | \$399.84 | \$6,135.20 | \$6,696.82 | \$6,862.60 | \$7,032.48 | \$7,206.57 |
| Vendedor 2 | \$400.00 | \$399.84 | \$6,135.20 | \$6,696.82 | \$6,862.60 | \$7,032.48 | \$7,206.57 |
| Instructor | \$500.00 | \$499.80 | \$7,569.00 | \$8,268.54 | \$8,473.23 | \$8,682.99 | \$8,897.94 |
| Total | \$1,300.00 | \$1,299.48 | \$19,839.40 | \$21,662.18 | \$22,198.43 | \$22,747.95 | \$23,311.08 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Suministros y materiales

Los insumos para el área de ventas conforme a suministros y materiales proyectados son:

Tabla 72.

Suministros y materiales proyectados

| Descripción | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
|---------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Sello automático | \$10.00 | \$10.09 | \$10.18 | \$10.27 | \$10.36 |
| Facturero 1/4 block x 100 | \$48.00 | \$48.43 | \$48.87 | \$49.31 | \$49.75 |
| Total | \$58.00 | \$58.52 | \$59.05 | \$59.58 | \$60.12 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Resumen de gastos de ventas

La totalidad de gastos de ventas incurridos a futuro por la empresa serán:

Tabla 73.

Resumen de gastos de ventas proyectados

| Descripción | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
|-------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Gastos de publicidad y promoción | \$620.00 | \$625.58 | \$631.21 | \$636.89 | \$642.62 |
| Remuneración del personal de ventas | \$19,839.40 | \$21,662.18 | \$22,198.43 | \$22,747.95 | \$23,311.08 |
| Suministros y materiales | \$58.00 | \$58.52 | \$59.05 | \$59.58 | \$60.12 |
| Total | \$20,517.40 | \$22,346.28 | \$22,888.68 | \$23,444.42 | \$24,013.82 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

- **Gastos financieros**

Los gastos financieros comprenden los intereses generados en el período crediticio solicitado a BanEcuador por un monto de \$30000.00 que pertenecen al 35.55% de la inversión total.

Amortizaciones

Se presenta la tabla de amortización con las respectivas condiciones del crédito:

Tabla 74.

Tabla de amortización del préstamo

| | | | | |
|------------------------------|----------------------|--------------------------|-------------|--|
| Entidad: | BanEcuador | Tasa Nominal (%): | 9.76 | |
| Tipo: | PYME | Monto (USD): | \$30,000.00 | |
| Tipo de amortización: | Cuota Fija (francés) | Plazo (Años): | 5 | |
| Forma de pago: | Mensual | Períodos por año: | 12 | |
| Cuota: | \$633.87 | Número de pagos: | 60 | |

| Período | Saldo | Capital | Interés | Cuota |
|---------|-------------|-------------------|-------------------|----------|
| 0 | \$30,000.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 |
| 1 | \$29,610.13 | \$389.87 | \$244.00 | \$633.87 |
| 2 | \$29,217.08 | \$393.05 | \$240.83 | \$633.87 |
| 3 | \$28,820.84 | \$396.24 | \$237.63 | \$633.87 |
| 4 | \$28,421.37 | \$399.46 | \$234.41 | \$633.87 |
| 5 | \$28,018.66 | \$402.71 | \$231.16 | \$633.87 |
| 6 | \$27,612.67 | \$405.99 | \$227.89 | \$633.87 |
| 7 | \$27,203.38 | \$409.29 | \$224.58 | \$633.87 |
| 8 | \$26,790.76 | \$412.62 | \$221.25 | \$633.87 |
| 9 | \$26,374.78 | \$415.98 | \$217.90 | \$633.87 |
| 10 | \$25,955.42 | \$419.36 | \$214.51 | \$633.87 |
| 11 | \$25,532.65 | \$422.77 | \$211.10 | \$633.87 |
| 12 | \$25,106.44 | \$426.21 | \$207.67 | \$633.87 |
| | | \$4,893.56 | \$2,712.94 | |
| 13 | \$24,676.77 | \$429.68 | \$204.20 | \$633.87 |
| 14 | \$24,243.60 | \$433.17 | \$200.70 | \$633.87 |
| 15 | \$23,806.90 | \$436.69 | \$197.18 | \$633.87 |
| 16 | \$23,366.66 | \$440.24 | \$193.63 | \$633.87 |
| 17 | \$22,922.83 | \$443.83 | \$190.05 | \$633.87 |
| 18 | \$22,475.40 | \$447.44 | \$186.44 | \$633.87 |
| 19 | \$22,024.32 | \$451.07 | \$182.80 | \$633.87 |
| 20 | \$21,569.58 | \$454.74 | \$179.13 | \$633.87 |
| 21 | \$21,111.14 | \$458.44 | \$175.43 | \$633.87 |
| 22 | \$20,648.97 | \$462.17 | \$171.70 | \$633.87 |
| 23 | \$20,183.04 | \$465.93 | \$167.94 | \$633.87 |
| 24 | \$19,713.32 | \$469.72 | \$164.16 | \$633.87 |
| | | \$5,393.12 | \$2,213.37 | |
| 25 | \$19,239.78 | \$473.54 | \$160.34 | \$633.87 |
| 26 | \$18,762.39 | \$477.39 | \$156.48 | \$633.87 |
| 27 | \$18,281.12 | \$481.27 | \$152.60 | \$633.87 |

| | | | | |
|--------------|-------------|--------------------|-------------------|----------|
| 28 | \$17,795.93 | \$485.19 | \$148.69 | \$633.87 |
| 29 | \$17,306.79 | \$489.13 | \$144.74 | \$633.87 |
| 30 | \$16,813.68 | \$493.11 | \$140.76 | \$633.87 |
| 31 | \$16,316.56 | \$497.12 | \$136.75 | \$633.87 |
| 32 | \$15,815.39 | \$501.17 | \$132.71 | \$633.87 |
| 33 | \$15,310.15 | \$505.24 | \$128.63 | \$633.87 |
| 34 | \$14,800.80 | \$509.35 | \$124.52 | \$633.87 |
| 35 | \$14,287.30 | \$513.49 | \$120.38 | \$633.87 |
| 36 | \$13,769.63 | \$517.67 | \$116.20 | \$633.87 |
| | | \$5,943.69 | \$1,662.80 | |
| 37 | \$13,247.75 | \$521.88 | \$111.99 | \$633.87 |
| 38 | \$12,721.62 | \$526.13 | \$107.75 | \$633.87 |
| 39 | \$12,191.22 | \$530.41 | \$103.47 | \$633.87 |
| 40 | \$11,656.50 | \$534.72 | \$99.16 | \$633.87 |
| 41 | \$11,117.43 | \$539.07 | \$94.81 | \$633.87 |
| 42 | \$10,573.98 | \$543.45 | \$90.42 | \$633.87 |
| 43 | \$10,026.11 | \$547.87 | \$86.00 | \$633.87 |
| 44 | \$9,473.78 | \$552.33 | \$81.55 | \$633.87 |
| 45 | \$8,916.96 | \$556.82 | \$77.05 | \$633.87 |
| 46 | \$8,355.61 | \$561.35 | \$72.52 | \$633.87 |
| 47 | \$7,789.69 | \$565.92 | \$67.96 | \$633.87 |
| 48 | \$7,219.17 | \$570.52 | \$63.36 | \$633.87 |
| | | \$6,550.46 | \$1,056.03 | |
| 49 | \$6,644.01 | \$575.16 | \$58.72 | \$633.87 |
| 50 | \$6,064.18 | \$579.84 | \$54.04 | \$633.87 |
| 51 | \$5,479.63 | \$584.55 | \$49.32 | \$633.87 |
| 52 | \$4,890.32 | \$589.31 | \$44.57 | \$633.87 |
| 53 | \$4,296.22 | \$594.10 | \$39.77 | \$633.87 |
| 54 | \$3,697.29 | \$598.93 | \$34.94 | \$633.87 |
| 55 | \$3,093.48 | \$603.80 | \$30.07 | \$633.87 |
| 56 | \$2,484.77 | \$608.71 | \$25.16 | \$633.87 |
| 57 | \$1,871.10 | \$613.66 | \$20.21 | \$633.87 |
| 58 | \$1,252.45 | \$618.66 | \$15.22 | \$633.87 |
| 59 | \$628.76 | \$623.69 | \$10.19 | \$633.87 |
| 60 | \$0.00 | \$628.76 | \$5.11 | \$633.87 |
| | | \$7,219.17 | \$387.32 | |
| Total | | \$30,000.00 | \$8,032.47 | |

Fuente: BanEcuador. Elaborado por: La autora

Cuadro resumen de capital e interés anual

Mediante la tabla preparada para este parámetro se visualiza el capital y el interés que se generan en cada año para del financiamiento otorgado por BanEcuador.

Tabla 75.

Cuadro resumen de capital e interés anual

| Año | Capital | Interés |
|--------------|--------------------|-------------------|
| 2021 | \$4,893.56 | \$2,712.94 |
| 2022 | \$5,393.12 | \$2,213.37 |
| 2023 | \$5,943.69 | \$1,662.80 |
| 2024 | \$6,550.46 | \$1,056.03 |
| 2025 | \$7,219.17 | \$387.32 |
| Total | \$30,000.00 | \$8,032.47 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Depreciaciones

La inversión tangible y parte de la inversión intangible de este proyecto es objeto de una disminución periódica de su valor, debido al desgaste por uso o paso del tiempo. Los porcentajes máximos para la depreciación de activos fijos establecidos en el artículo 28 numeral 6 del Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno son:

- Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual
- Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual
- Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual
- Equipos de cómputo y software 33% anual

El cálculo se lo realiza de acuerdo a la naturaleza de los bienes, duración de la vida útil y la técnica contable.

Tabla 76.

Depreciaciones

| Descripción | Valor | Años de vida útil | % Depreciac. | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 | Depreciac. acumulada | Saldo en Libros |
|---|--------------------|-------------------|--------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|----------------------|-------------------|
| DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS | | | | | | | | | | |
| Construcciones y edificaciones | \$23,022.00 | 5 | 5% | \$4,604.40 | \$4,604.40 | \$4,604.40 | \$4,604.40 | \$4,604.40 | \$23,022.00 | \$0.00 |
| Equipo de computo | \$1,648.00 | 3 | 33% | \$549.33 | \$549.33 | \$549.33 | \$0.00 | \$0.00 | \$1,648.00 | \$0.00 |
| Muebles y enseres | \$2,104.00 | 10 | 10% | \$210.40 | \$210.40 | \$210.40 | \$210.40 | \$210.40 | \$1,052.00 | \$1,052.00 |
| Equipo de oficina | \$402.00 | 10 | 10% | \$40.20 | \$40.20 | \$40.20 | \$40.20 | \$40.20 | \$201.00 | \$201.00 |
| Equipo de seguridad | \$237.00 | 5 | 10% | \$47.40 | \$47.40 | \$47.40 | \$47.40 | \$47.40 | \$237.00 | \$0.00 |
| Total depreciación activos fijos | \$27,413.00 | | | \$5,451.73 | \$5,451.73 | \$5,451.73 | \$4,902.40 | \$4,902.40 | \$26,160.00 | \$1,253.00 |
| DEPRECIACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS | | | | | | | | | | |
| Gastos de instalación | \$8,000.00 | 10 | 10% | \$800.00 | \$800.00 | \$800.00 | \$800.00 | \$800.00 | \$4,000.00 | \$4,000.00 |
| Total depreciación activos diferidos | \$8,000.00 | | | \$800.00 | \$800.00 | \$800.00 | \$800.00 | \$800.00 | \$4,000.00 | \$4,000.00 |
| TOTAL | \$35,413.00 | | | \$6,251.73 | \$6,251.73 | \$6,251.73 | \$5,702.40 | \$5,702.40 | \$30,160.00 | \$5,253.00 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

- **Resumen de costos y gastos**

Se consolidad el resumen proyectado de costos y gastos en la siguiente tabla:

Tabla 77.

Resumen de costos y gastos

| Descripción | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
|------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Costos de adquisición | \$140,808.05 | \$147,518.93 | \$157,608.25 | \$171,681.96 | \$190,459.71 |
| Gastos de constitución | \$180.00 | \$181.62 | \$183.25 | \$184.90 | \$186.57 |
| Gastos administrativos | \$39,959.75 | \$42,139.05 | \$42,936.02 | \$43,750.50 | \$44,582.91 |
| Gastos de ventas | \$20,517.40 | \$22,346.28 | \$22,888.68 | \$23,444.42 | \$24,013.82 |
| Gastos financieros | \$2,712.94 | \$2,213.37 | \$1,662.80 | \$1,056.03 | \$387.32 |
| Depreciaciones | \$6,251.73 | \$6,251.73 | \$6,251.73 | \$5,702.40 | \$5,702.40 |
| Total | \$210,429.87 | \$220,650.98 | \$231,530.75 | \$245,820.22 | \$265,332.73 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

4.6.4. Estados financieros presupuestados

Los estados financieros son herramientas de información que expone la vida económica financiera de una empresa por un determinado período, se la podría figurar como una radiografía con la que se puede comprender de donde provienen los recursos, hacia dónde van las inversiones y evaluar el rendimiento de las actividades. A continuación, se preparan el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y Estado de Flujo de Efectivo

Estado de situación financiera

Llamado también Balance General permite analizar a la empresa desde los activos, pasivos y patrimonio con los que cuenta durante un ejercicio económico; se puede identificar la cantidad de efectivo derivado del aporte propio, del aporte financiado y en qué se ha invertido.

Tabla 78.

Estado de Situación Financiera

| DAHLIA SB TIENDA Y PISTA SKATE | | | | | | |
|---|--------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL | | | | | | |
| DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE | | | | | | |
| Expresado en Dólares Americanos | | | | | | |
| Activos | | | | | | |
| Activos Corrientes | Año 0 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Efectivo | \$48,787.50 | \$66,605.40 | \$84,607.07 | \$106,007.27 | \$132,345.34 | \$165,883.03 |
| Total de Activos Corrientes | \$48,787.50 | \$66,605.40 | \$84,607.07 | \$106,007.27 | \$132,345.34 | \$165,883.03 |
| Activos Fijos | | | | | | |
| Construcciones y edificaciones | \$23,022.00 | \$23,022.00 | \$23,022.00 | \$23,022.00 | \$23,022.00 | \$23,022.00 |
| Equipo de computo | \$1,648.00 | \$1,648.00 | \$1,648.00 | \$1,648.00 | \$1,648.00 | \$1,648.00 |
| Muebles y enseres | \$2,104.00 | \$2,104.00 | \$2,104.00 | \$2,104.00 | \$2,104.00 | \$2,104.00 |
| Equipo de oficina | \$402.00 | \$402.00 | \$402.00 | \$402.00 | \$402.00 | \$402.00 |
| Equipos de seguridad | \$237.00 | \$237.00 | \$237.00 | \$237.00 | \$237.00 | \$237.00 |
| Depreciación acumulada | \$0.00 | -\$5,451.73 | -\$10,903.47 | -\$16,355.20 | -\$21,257.60 | -\$26,160.00 |
| Total de Activos Fijos | \$27,413.00 | \$21,961.27 | \$16,509.53 | \$11,057.80 | \$6,155.40 | \$1,253.00 |
| Activos Diferidos | | | | | | |
| Gastos de constitución | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 | \$180.00 |
| Gastos de instalación | \$8,000.00 | \$8,000.00 | \$8,000.00 | \$8,000.00 | \$8,000.00 | \$8,000.00 |
| Depreciación acumulada gastos instalación | \$0.00 | -\$800.00 | -\$1,600.00 | -\$2,400.00 | -\$3,200.00 | -\$4,000.00 |
| Total de Activos Diferidos | \$8,180.00 | \$7,380.00 | \$6,580.00 | \$5,780.00 | \$4,980.00 | \$4,180.00 |
| Total de Activos | \$84,380.50 | \$95,946.67 | \$107,696.60 | \$122,845.07 | \$143,480.74 | \$171,316.03 |
| Pasivos | | | | | | |
| Pasivos Corrientes | | | | | | |
| Deuda por pagar corto plazo | \$0.00 | \$5,393.12 | \$5,943.69 | \$6,550.46 | \$7,219.17 | \$0.00 |
| Total Pasivo Corriente | \$0.00 | \$5,393.12 | \$5,943.69 | \$6,550.46 | \$7,219.17 | \$0.00 |
| Pasivos No Corrientes | | | | | | |
| Préstamo Bancario | \$30,000.00 | \$19,713.32 | \$13,769.63 | \$7,219.17 | \$0.00 | \$0.00 |
| Total Pasivo No Corriente | \$30,000.00 | \$19,713.32 | \$13,769.63 | \$7,219.17 | \$0.00 | \$0.00 |
| Total Pasivos | \$30,000.00 | \$25,106.44 | \$19,713.32 | \$13,769.63 | \$7,219.17 | \$0.00 |
| Patrimonio | | | | | | |
| Aporte Propio | \$54,380.50 | \$54,380.50 | \$54,380.50 | \$54,380.50 | \$54,380.50 | \$54,380.50 |
| Resultado Acumulado | \$0.00 | \$16,459.72 | \$33,602.78 | \$54,694.94 | \$81,881.07 | \$116,935.53 |
| Total Patrimonio | \$54,380.50 | \$70,840.22 | \$87,983.28 | \$109,075.44 | \$136,261.57 | \$171,316.03 |
| Total Pasivo + Patrimonio | \$84,380.50 | \$95,946.67 | \$107,696.60 | \$122,845.07 | \$143,480.74 | \$171,316.03 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Estado de resultados proyectado

También conocido como Estado de Pérdidas y Ganancias, se define como un reporte financiero que detalla los ingresos obtenidos, los costos y gastos causados y en efecto los beneficios o pérdidas generadas en cada periodo proyectado.

Tabla 79.

Estado de Resultados proyectado

| DAHLIA SB TIENDA Y PISTA SKATE | | | | | |
|---|--------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO | | | | | |
| DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 20XX | | | | | |
| Expresado en Dólares Americanos | | | | | |
| | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
| Ventas | \$235,256.00 | \$246,507.78 | \$263,343.96 | \$286,824.94 | \$318,205.21 |
| Costo de ventas | \$140,808.05 | \$147,518.93 | \$157,608.25 | \$171,681.96 | \$190,459.71 |
| Utilidad bruta | \$94,447.95 | \$98,988.85 | \$105,735.70 | \$115,142.98 | \$127,745.50 |
| Gastos constitución | \$180.00 | \$181.62 | \$183.25 | \$184.90 | \$186.57 |
| Gastos administrativos | \$39,959.75 | \$42,139.05 | \$42,936.02 | \$43,750.50 | \$44,582.91 |
| Gastos de ventas | \$20,517.40 | \$22,346.28 | \$22,888.68 | \$23,444.42 | \$24,013.82 |
| Gastos depreciación | \$6,251.73 | \$6,251.73 | \$6,251.73 | \$5,702.40 | \$5,702.40 |
| Utilidad en operaciones | \$27,539.07 | \$28,070.17 | \$33,476.01 | \$42,060.75 | \$53,259.80 |
| Intereses | \$2,712.94 | \$2,213.37 | \$1,662.80 | \$1,056.03 | \$387.32 |
| Utilidad antes de participación trabajadores | \$24,826.13 | \$25,856.80 | \$31,813.21 | \$41,004.72 | \$52,872.48 |
| 15% Participación trabajadores | \$3,723.92 | \$3,878.52 | \$4,771.98 | \$6,150.71 | \$7,930.87 |
| Utilidad antes de impuestos | \$21,102.21 | \$21,978.28 | \$27,041.23 | \$34,854.01 | \$44,941.61 |
| 22% Impuesto a la Renta | \$4,642.49 | \$4,835.22 | \$5,949.07 | \$7,667.88 | \$9,887.15 |
| Utilidad Neta | \$16,459.72 | \$17,143.06 | \$21,092.16 | \$27,186.13 | \$35,054.46 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

Estado de flujo de efectivo

Gracias a este informe de carácter financiero se identifica el incremento o disminución del efectivo a partir de la fluctuación de ingresos y egresos de dinero en un período dado, es decir refleja el efectivo generado y como se lo aprovecha en las acciones operativas, de inversión y de financiamiento desarrolladas por la entidad.

Tabla 80.

Estado de Flujo de Efectivo

| DAHLIA SB TIENDA Y PISTA SKATE ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE | | | | | | |
|--|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Expresado en Dólares Americanos | | | | | | |
| Cuentas | Año Base | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Año 2025 |
| Ingresos en efectivo | | | | | | |
| Utilidad Neta | | \$16,459.72 | \$17,143.06 | \$21,092.16 | \$27,186.13 | \$35,054.46 |
| Depreciaciones | | \$6,251.73 | \$6,251.73 | \$6,251.73 | \$5,702.40 | \$5,702.40 |
| Total Flujo Operacional | | \$22,711.46 | \$23,394.79 | \$27,343.89 | \$32,888.53 | \$40,756.86 |
| Inversión fija | -\$27,413.00 | | | | | |
| Inversión diferida | -\$8,180.00 | | | | | |
| Capital de trabajo | -\$48,787.50 | | | | | |
| Saldo en libros Activos Fijos | | | | | | \$5,253.00 |
| Crédito | \$30,000.00 | | | | | |
| Amortización de la deuda | | \$4,893.56 | \$5,393.12 | \$5,943.69 | \$6,550.46 | \$7,219.17 |
| Flujo de Caja Neto | -\$54,380.50 | \$17,817.90 | \$18,001.67 | \$21,400.20 | \$26,338.07 | \$38,790.68 |

Fuente: Estudio técnico. Elaborado por: La autora

4.6.5. Evaluación financiera

Al disponer de la información económica y financiera del proyecto se procede a valorar los niveles de rendimiento de las actividades mercantiles, para determinar la factibilidad de la inversión. Se aplica diferentes indicadores financieros:

Costo de capital (Ck)

Es un índice que establece el valor de la tienda y pista skate en el mercado, representa la tasa de rendimiento que el emprendimiento requiere para retribuir a las fuentes de inversión, propias y externas. El proyecto es factible cuando el retorno de la inversión sea igual o supere el rendimiento de otra inversión con riesgo similar (costo de las fuentes financieras), lo que revela que el precio de mercado del proyecto se mantendrá estable.



Figura 43. *Equivalencia del Costo de capital*
Fuente: (Rojas, 2015, pág. 197) Elaborado por: La autora

El rendimiento de las fuentes de financiamiento es establecido por las tasas que ofrece BanEcuador, la tasa activa nominal del préstamo solicitado (9.76%) y la tasa pasiva referencial (6.25%) para montos como el estimado en aporte propio. Finalmente, el proyecto obtendrá un rendimiento económico mínimo de 7.65%.

Tabla 81.

Cálculo costo de capital

| Descripción | Valor | Porcentaje | Tasas Banecuator | % Ponderado |
|-------------------|--------------------|-------------|------------------|--------------|
| Aporte propio | \$30,000.00 | 36% | 9.76% | 3.47% |
| Aporte financiado | \$54,380.50 | 64% | 6.25% | 4.03% |
| Total | \$84,380.50 | 100% | | 7.50% |

Fuente: Estudio financiero. Elaborado por: La autora

Tasa de rendimiento medio (TRM)

Permite identificar si el rendimiento del proyecto supera a la inversión. Para realizar su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{TRM} = [(1 + Ck) * (1 + t)] - 1$$

Donde:

Ck = Costo de capital, calculado recientemente (7.5%)

t = tasa de inflación promedio, generalmente utilizada en el proyecto. (0.9%)

Entonces,

$$\text{TRM} = [(1 + 7.5\%) * (1 + 0.9\%)] - 1$$

$$\text{TRM} = [(107.5\%) * (100.90\%)] - 1$$

$$\text{TRM} = 0.084653999$$

$$\text{TRM} = 8.47\%$$

La TRM calculada supera a la tasa pasiva referencial de BanEcuador (6.25%), demostrando que el proyecto generará beneficios y la factibilidad de ejecución.

Valor actual neto (VAN)

Este indicador financiero permite determinar, a valor presente, el efectivo generado en un futuro, ya que el valor del dinero cambia al transcurrir el tiempo. El VAN será calculado al dividir el flujo de efectivo de cada período con el factor de actualización, correspondiente a la siguiente fórmula:

$$\text{Factor actualización} = (1 + i)^n$$

Donde,

i = Tasa de rendimiento medio (9.03%)

n = número de período correspondiente

Entonces:

Tabla 82.

Cálculo del VAN

| Año | Flujo de efectivo | Factor de actualización | Flujo de efectivo actualizado TMR = 8.47% |
|--------------|--------------------------|--------------------------------|--|
| Base | -\$54,380.50 | | -\$54,380.50 |
| 2021 | \$17,817.90 | 1.0847 | \$16,427.27 |
| 2022 | \$18,001.67 | 1.1765 | \$15,301.37 |
| 2023 | \$21,400.20 | 1.2761 | \$16,770.43 |
| 2024 | \$26,338.07 | 1.3841 | \$19,029.14 |
| 2025 | \$38,790.68 | 1.5013 | \$25,838.74 |
| Total | \$67,968.03 | | \$38,986.44 |

Fuente: Estudio financiero. Elaborado por: La autora

Se obtiene un VAN con un valor de \$38,986.44 que al ser mayor que cero manifiesta la viabilidad del proyecto.

Tasa interna de retorno (TIR)

Es la tasa de interés que reduce a cero (0) el valor actual neto, también se define como la tasa máxima que puede pagarse por el valor de la inversión para que el proyecto no genere pérdidas económicas.

El cálculo de la TIR se la efectuó mediante el uso del programa de Microsoft Office-Excel, mediante el rango de celdas que contenían los flujos de efectivo 2020-2024 y la inversión inicial, arrojando un resultado de 29,49%; utilizado para establecer un nuevo factor de actualización y calcular un flujo de efectivo actualizado, donde se comprueba la sumatoria igual a cero (0).

Tabla 83.

Cálculo de la TIR

| Año | Flujo de efectivo | TIR | Factor de actualización | Flujo de efectivo actualizado TIR = 29.49% |
|--------------|--------------------------|------------|--------------------------------|---|
| Base | -\$54,380.50 | | | -\$54,380.50 |
| 2021 | \$17,817.90 | | 1.294852992 | \$13,760.56 |
| 2022 | \$18,001.67 | 29.49% | 1.67664427 | \$10,736.73 |
| 2023 | \$21,400.20 | | 2.171007849 | \$9,857.27 |
| 2024 | \$26,338.07 | | 2.811136008 | \$9,369.19 |
| 2025 | \$38,790.68 | | 3.640007869 | \$10,656.76 |
| Total | | | | \$0.00 |

Fuente: Estudio financiero. Elaborado por: La autora

El proyecto desde este punto es factible ya que el porcentaje de la TIR excede el porcentaje de la TRM visualizando un escenario en el que se genera utilidades.

Relación costo beneficio

En función a este índice se compara el costo del producto contra el beneficio económico que entrega. Es un cociente entre los ingresos actualizados y los egresos actualizados, aplicado un factor de descuento, correspondiente a la siguiente fórmula:

$$Factor\ de\ descuento = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Donde:

i = Tasa de rendimiento medio (8.47%)

n = número de período correspondiente

Entonces:

Tabla 84.

Cálculo relación costo beneficio

| Año | Factor de descuento | Ingresos | Egresos | Ingresos actualizados | Egresos Actualizados |
|------------|----------------------------|-----------------|----------------|------------------------------|-----------------------------|
| 0 | 1.00 | | | | |
| 2021 | 0.92195299 | \$235,256.00 | \$210,429.87 | \$216,894.97 | \$194,006.45 |
| 2022 | 0.84999732 | \$246,507.78 | \$220,650.98 | \$209,530.95 | \$187,552.74 |
| 2023 | 0.78365757 | \$263,343.96 | \$231,530.75 | \$206,371.49 | \$181,440.83 |
| 2024 | 0.72249544 | \$286,824.94 | \$245,820.22 | \$207,229.71 | \$177,603.99 |
| 2025 | 0.66610684 | \$318,205.21 | \$265,332.73 | \$211,958.66 | \$176,739.94 |
| | | | | \$1,051,985.79 | \$917,343.95 |

Fuente: Estudio financiero. Elaborado por: La autora

Al dividir los ingresos actualizados por los egresos actualizados se obtiene un índice de 1.15 lo que indica que el beneficio por cada dólar invertido será de 0,15ctvs. Al ser mayor que cero (0) refleja una factibilidad aceptable.

Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

El PRI es una herramienta financiera con la que se distingue el tiempo en el que la inversión será recuperada. Para conocer este período, se determina los flujos netos actualizados acumulados, los que ayudan a identificar los montos y períodos que requiere la siguiente fórmula:

$$PRI = a + \frac{I_0 - b}{fi}$$

Donde,

a = Período inmediato anterior al que se recupera la inversión

I_0 = Valor de la inversión inicial

b = Valor del flujo de efectivo acumulado anterior al año de la recuperación

fi = Valor del flujo de caja del año de recuperación de la inversión

Entonces:

Tabla 85.

Cálculo del PRI

| Año | Flujos Netos actualizados | Flujos Netos Act. Acumulados | Inversión inicial |
|------------|----------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| 2021 | \$16,427.27 | \$16,427.27 | \$54,380.5 |
| 2022 | \$15,301.37 | \$31,728.64 | |
| 2023 | \$16,770.43 | \$48,499.07 | |
| 2024 | \$19,029.14 | \$67,528.20 | PRI |
| 2025 | \$25,838.74 | \$93,366.94 | 3.31 |

Fuente: Estudio financiero. Elaborado por: La autora

$$PRI = 3 + \frac{54,830.50 - 48,499.07}{19,029.14}$$

$$PRI = 3,31$$

Finalmente, el período de recuperación del presente proyecto es de 3,31 años; que al convertirlos a un período exacto, resulta: tres años, tres meses y veinte y dos días.

Punto de equilibrio (PE)

El punto de equilibrio indica la cantidad monetaria o de productos totales mínimos que se tiene que vender para que el proyecto mantenga un nivel cero donde no se genere pérdidas ni beneficios.

Para hacer el cálculo respectivo se necesita de ciertos parámetros incluidos en la siguiente tabla:

Tabla 86.

Datos para el punto de equilibrio

| | | | |
|--------------------------|---------------------|--------------------------------|---------------------|
| Valor de Ventas | \$235,256.00 | Costo Fijo | \$27,413.00 |
| Tienda skate | \$153,468.00 | Construcciones y edificaciones | \$23,022.00 |
| Pista | \$81,788.00 | Equipo de computo | \$1,648.00 |
| Unidades Vendidas | 8827 | Muebles y enseres | \$2,104.00 |
| Tienda skate | 3297 | Equipo de oficina | \$402.00 |
| Pista | 5530 | Equipos de seguridad | \$237.00 |
| | | Costos Variables | \$195,150.00 |
| | | Gastos administrativos | \$33,824.55 |
| | | Gastos de ventas | \$20,517.40 |
| | | Compra de mercancía | \$140,808.05 |

Fuente: Estudio financiero. Elaborado por: La autora

La forma de cálculo requiere de las siguientes fórmulas:

$$PE (\$) = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}} = \frac{\$27,413.00}{1 - \frac{\$195,150.00}{\$235,256.00}} = \frac{\$27,413.00}{0.170478117} = \$160,800.70$$

$$PE(Un) = \frac{\text{Costos Fijos} * \text{Unidades Vendidas}}{\text{Ventas} - \text{Costos variables}} = \frac{\$27,413.00 * 8827}{235,256.00 - 195,150.00} = \frac{241974551}{40,106.00} = 6033$$

De esta manera, para que la empresa se mantenga en un punto de equilibrio debe vender 6033 productos y servicios o bien, vender una suma de \$160,800.70.

Resumen de la evaluación financiera

Se consolida los resultados de evaluación financiera en la siguiente tabla:

Tabla 87.

Cuadro resumen de evaluación financiera

| Indicador | Resultado |
|---|---------------------------|
| Costo de capital (Ck) | 7.50% |
| Tasa de Rendimiento Medio (TRM) | 8.47% |
| Valor Actual Neto (VAN) | \$38,986.44 |
| Tasa Interna de Retorno (TIR) | 29.49% |
| Relación Costo Beneficio | 1.15 |
| Periodo de recuperación de la Inversión (PRI) | 3 años, 3 meses y 22 días |
| Punto de Equilibrio en dólares (PE\$) | \$160,800.70 |
| Punto de Equilibrio en unidad (PEU) | 6033 |

Fuente: Estudio financiero. Elaborado por: La autora

4.6.6. Análisis de sensibilidad

Con la finalidad de mitigar riesgos ante la variación de ciertos factores que influyen con mayor impacto en las actividades del negocio, es una herramienta que permite predecir situaciones, delimitar los alcances de las estrategias y facilita la toma de decisiones.

Tabla 88.

Análisis de sensibilidad

| Variable | Variación | VAN | TIR | Resultado |
|-----------------------|------------------|-------------|------------|------------------|
| Ingresos por producto | -25% | \$37,064.66 | 36.71% | Aceptable |
| Ingresos por servicio | -10% | -\$9,483.69 | 2.80% | Sensible |

Fuente: Estudio financiero. Elaborado por: La autora

Se plantea dos opciones que son parte fundamental de la propuesta del proyecto, que sucede si disminuyen los ingresos por productos y por servicios. El primer escenario simula una

disminución del 25% para los ingresos por producto, lo que deja concebir una variación de VAN y TIR aceptable, sin embargo, el escenario que se debe evitar es el reducir los ingresos por servicio en un 10% ya que generaría un valor negativo en el Van y reduciría considerablemente el valor de la TIR. Quiere decir que los servicios que se entregan con la pista skate representan una variable más sensible que la recaudación de efectivo por venta de productos en la tienda.

4.6.7. Conclusiones de la evaluación financiera

Después de realizar todos los cálculos para determinar la inversión total, los ingresos, costos y gastos generados, además de los estados financieros proyectados, referentes importantes para evaluar la situación financiera del proyecto, se concluye que existe factibilidad en función a diversos indicadores aplicados.

Crear una pista y tienda de accesorios skate en la ciudad de Ibarra presenta un valor actual neto mayor a cero de \$38,986.44; con una tasa interna de retorno de 29.49%, superior a la tasa de rendimiento medio; también se pudo verificar un beneficio de quince centavos por cada dólar invertido en el emprendimiento; adicionalmente, recuperar la inversión tomará un período de dos años, diez meses y diez días.

Finalmente, las ventas de servicios no deben disminuir de un 10% porque el negocio entra en riesgo de reducir su rentabilidad, el límite permisible sería un descenso del 25% en ventas de productos. Sin embargo, se debe apuntar a un crecimiento constante que no permita poner en peligro la integridad del negocio, así que se debe establecer estrategias que mantengan la estabilidad de las actividades en el mercado.

4.7. Estudio organizacional

4.7.1. Introducción

La estructura administrativa implica darle una personalidad legal a la empresa, es trascendental proveer los parámetros de comportamiento y gestión para alcanzar los propósitos corporativos y garantizar un crecimiento continuo con criterios de eficiencia y eficacia; también establecer un sistema jerárquico de responsabilidades que mejoren los procesos productivos acompañados de consideraciones de responsabilidad social empresarial.

Se presenta la identidad visual de la empresa mediante la creación de la imagen corporativa con la selección del nombre, logotipo y slogan; seguido de la identificación de los elementos que constituyen la filosofía organizacional como lo es: misión, visión, objetivos, valores y políticas. También se diseña un diagrama jerárquico de funciones, se señala los niveles administrativos, se estructura el manual de funciones para cada cargo y los factores de constitución jurídica.

4.7.2. Objetivos del estudio organizacional

Objetivo general

Plantear la estructura organizacional de una pista y tienda de accesorios skate para crear una unidad administrativa eficiente con parámetros definidos que faciliten la consecución de objetivos.

Objetivos específicos

- Plantear el nombre de la empresa y la filosofía organizacional.
- Diseñar el organigrama estructural y descripción funciones laborales.
- Establecer los requisitos para constituir legalmente la empresa.

4.7.3. La empresa

Nombre de la empresa o razón social

Se busca ganar notoriedad en el mercado al elegir un nombre sencillo, pero que cause gran impresión, fácil de recordar y con alguna característica esencial que identifique la actividad económica de la empresa. Se ha escogido Dahlia SB como razón social o nombre.

El nombre de la empresa se ha asignado bajo un sentido antagónico, al usar la referencia de una flor como contraste a un deporte dominado por hombres, pero con una intención de integración social continua, también se incorpora al final del nombre las siglas que representan a la colectividad de skateboarding.

Imagen corporativa

- **Logotipo**

Es la representación gráfica distintiva que personifica a la empresa. La Figura 44 presenta el logotipo diseñado para la creación de la pista y tienda de accesorios skate.



Figura 44. *Logotipo de la empresa*
Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

El diseño trata de consolidar el nombre de la empresa con originalidad, impacto visual y tratando de fusionar las cualidades del negocio, que será identificada por el consumidor con facilidad.

- **Slogan**

La expresión clave que brinda significado al logo y representa a la empresa destacando la propuesta comercial hacia los clientes y usuarios de manera concisa y motivadora. Buscando complementar el nombre asignado anteriormente se menciona el slogan elegido, a continuación:

“Pista y tienda skate, conquistando anhelos”

Se integra una frase con dos criterios, el formal “pista y tienda skate” que caracteriza específicamente el giro del negocio, y el otro criterio con un sentido más inspirador “conquistando anhelos” creado dentro de un juego de palabras atractivas y manteniendo la expectativa de superación del cliente o usuario.

Misión



Dahlia SB está comprometida con el desarrollo de la escena skate al proveer implementos e instalaciones deportivas que permitan fomentar de manera integral: un estilo de vida sano, cultural y con criterios de progreso económico y social.

Figura 45. Misión de la empresa

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Visión



En el 2025, Dahlia SB es un establecimiento líder en deportes urbanos bajo la comercialización de productos nacionales e importados de alta calidad y la prestación de servicios que impulsan la preparación física en skate, roller y BMX; un ambiente familiar conformado por un equipo de trabajo competitivo que promueve disciplina, perseverancia y responsabilidad social.

Figura 46. Visión de la empresa

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Objetivos estratégicos

Para establecer los objetivos estratégicos corporativos se maneja una matriz que permite vincularse con las políticas de la empresa y mantener un eje uniforme.

Tabla 89.

Objetivos estratégicos Dahlia SB

| Eje | Objetivo |
|----------------|--|
| Clientes | <ul style="list-style-type: none">- Cubrir las necesidades de mercado con productos y servicios innovadores, con criterios de calidad y seguridad.- Brindar al cliente una agradable experiencia de compra que permita garantizar su fidelidad. |
| Talento Humano | <ul style="list-style-type: none">- Crear fuentes de empleo bajo condiciones laborales ejemplares que ayuden a mejorar la economía local y retribuya el esfuerzo de los trabajadores.- Gestionar el talento humano al crear un buen ambiente de trabajo y proporcionando recursos que permita mejorar las habilidades del personal. |
| Económico | <ul style="list-style-type: none">- Transformar la inversión inicial del proyecto en ganancias, en un tiempo relativamente corto.- Incrementar la eficiencia en gestión de ingresos. |
| Comunicación | <ul style="list-style-type: none">- Analizar a los Stakeholders del entorno de la empresa mediante una retroalimentación activa que permita una oportuna toma de decisiones.- Mantenerse a la vanguardia digital para crear oportunidades publicitarias innovadoras. |
| Social | <ul style="list-style-type: none">- Promover el respeto a la diversidad humana y cultural. |
| Ambiental | <ul style="list-style-type: none">- Fomentar buenas prácticas ambientales. |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Valores corporativos

- **Orientación al cliente:** el cliente es una parte fundamental de la empresa, al guiar su decisión de compra se debe considerar su criterio para otorgarle un producto o servicio acorde a sus necesidades.

- **Responsabilidad:** es de suma importancia que los trabajadores cumplan sus obligaciones de manera sensata y comprometida con la integridad de la entidad.
- **Trabajo en equipo:** cada miembro de la empresa posee habilidades y conocimientos diferentes pero esenciales para crear una cohesión hacia el cumplimiento de objetivos empresariales.
- **Honestidad:** actuar de manera confiable y mediante una comunicación veraz permitirá generar confianza entre cada parte interesada de la empresa.
- **Innovación:** incorporar continuamente alternativas novedosas para mejorar procesos o elementos que disponga la empresa.
- **Respeto:** entre cada integrante de la empresa que logre trascender del ámbito laboral hacia la convivencia diaria con cada persona e inclusive con la naturaleza y los animales.
- **Inclusión:** siempre considerar posibilidades de integración sin distinción alguna.

Políticas empresariales

Congruentemente, las políticas se alinean a los objetivos planteados en función a los ejes establecidos.

Tabla 90.

Políticas empresariales Dahlia SB

| Eje | Política |
|----------|---|
| Clientes | <ul style="list-style-type: none"> - Mantener constantemente disponible, en stock o bajo pedido, una diversificación de productos deportivos con marcas, diseños y materiales de calidad. - Los servicios de la pista deben proveer alternativas competitivas y novedosas. - La atención al cliente es esencial y se vinculará a un trato de excelencia. - La seguridad de los usuarios de la pista será prioritaria; colocar señalética que fomente el uso de equipos de protección y reglas de uso visibles para mitigar riesgos. - Firmar un acuerdo de deslinde de responsabilidad. (Anexo 5). |

| | |
|----------------|---|
| Talento Humano | <ul style="list-style-type: none"> - Se respetará todas las condiciones laborales acorde a lo establecido al Código de Trabajo. - Se reconocerá el esfuerzo de los trabajadores mediante bonificaciones de diversas índoles, creando una sinergia de beneficios mutuos. - Brindar oportunidades de superación personal y profesional mediante cursos competitivos, periódicamente. - Los criterios del trabajador serán tomados en cuenta al momento de aplicar estrategias de gestión para la empresa. |
| Económico | <ul style="list-style-type: none"> - Preparar todos los estados financieros de manera transparente y oportuna, para mejorar la capacidad de respuesta de la toma de decisiones. - La publicidad y promoción del negocio son factores imperativos para mejorar el volumen de ventas. - Crear alianzas estratégicas que vincule la participación activa de diferentes grupos de mercado hacia el desarrollo local. - Analizar escenarios futuros de importación, optimizando los costos de adquisición. |
| Comunicación | <ul style="list-style-type: none"> - Mantener contacto frecuente con cada integrante del entorno interno y externo de la empresa para renovar procesos, crear una cadena de valor fuerte pero flexible ante los cambios. - Emplear recursos digitales que provean una mejor interacción entre el cliente y la entidad. (fotografías, videos, redes sociales, blogs, etc.) |
| Social | <ul style="list-style-type: none"> - Crear eventos, competencias o espacios de interacción y participación del conglomerado skate y la ciudadanía en general, promoviendo la tolerancia y el respeto. - Analizar y fomentar la inclusión de personas con discapacidad. - Promover un deporte libre de violencia y consumo de drogas, motivando a la superación personal. |
| Ambiental | <ul style="list-style-type: none"> - Proporcionar oportunamente el mantenimiento y limpieza del establecimiento. - Incluir dentro de los eventos del eje social la concientización del cuidado del medio ambiente. - Investigar acerca de acciones ecológicas adaptables al negocio e infundir en los trabajadores la participación voluntaria hacia esta percepción. |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Organigrama estructural

El organigrama es una estructura que permite crear el patrón de relaciones y obligaciones del personal de la empresa, se logra identificar la jerarquía de autoridad y la distribución de funciones; mantener una organización del talento humano genera procesos eficientes.

Para diseñar un organigrama estructural se sugiere considerar tres criterios:

- División de trabajo: separar las actividades para que los trabajadores se especialicen de manera individual en una función y no sobrecargarlos de labores.
- Departamentalización: segmentar las tareas por áreas, a pesar de que exista una división de trabajo se puede identificar patrones para agrupar y ordenar las actividades.
- Delegación de responsabilidades y autoridad: otorgar a una persona la capacidad de decidir y actuar, bajo términos de rendición de cuentas; con el fin de ejecutar las actividades de manera responsable.

A continuación, se presenta el organigrama estructural diseñado para el proyecto:

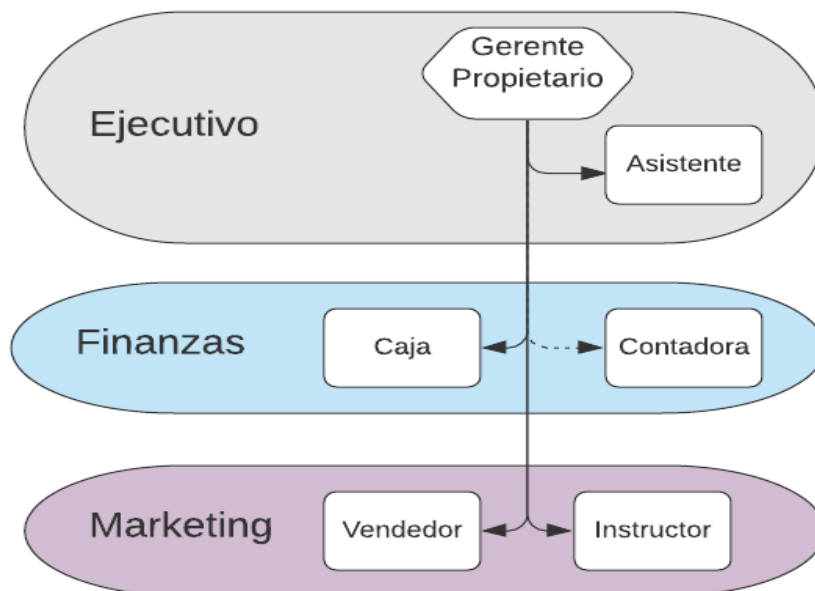


Figura 47. Organigrama estructural Dahlia SB
Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

Niveles administrativos

- **Nivel ejecutivo**

Constituye el nivel de la alta dirección, en este caso la persona encargada de infundir el espíritu laboral con liderazgo y visión. Coordina las actividades del equipo de trabajo y gestiona el proceso administrativo dentro del marco de planear, organizar, dirigir y controlar cada elemento físico, financiero o tecnológico que se necesita incorporar a la empresa para operar con eficiencia y eficacia.

Responsable de dividir el trabajo y delegar funciones, con ayuda del nivel intermedio evalúa el desempeño del personal para establecer acciones correctivas y preventivas ante situaciones que debiliten la fuerza de trabajo; pero vinculando las necesidades del nivel operativo. Siempre activo y predispuesto a la toma de decisiones integrales. Plantea objetivos y define estrategias.

- **Nivel intermedio**

Como su nombre sugiere, es el nivel intermediario entre la gerencia y el área operativa; dentro del proyecto este nivel está conformado por el área financiera, es así que los resultados económicos y beneficios que genere la empresa serán el reflejo de una buena interrelación entre los procesos del gerente propietario y las acciones del personal operativo.

La interrelación se complementa al llevar de manera organizada y oportuna la información financiera de la empresa, desde la recaudación monetaria realizada por la persona en caja y el contador externo, que si bien trabaja con una perspectiva exterior será quien otorgue datos imperativos para el desarrollo de la empresa. Crea las acciones para concretar las estrategias.

- **Nivel operativo**

Finalmente, el área de marketing conforma el nivel operativo, como su nombre lo indica son los responsables de llevar a cabo las operaciones “del barco”, son una parte esencial en el proceso de incrementar la productividad de la empresa; convierten los productos y servicios en el resultado económico esperado.

El vendedor en la tienda y el instructor encargado del espacio deportivo del emprendimiento planteado son quienes estarán en contacto permanente con el cliente o usuario, de esta manera se los considera parte fundamental para conseguir un posicionamiento en el mercado y aumentar las ventas, por ende, los ingresos. Ejecutarán las estrategias.

Perfil y funciones del personal

Los perfiles de un cargo son las descripciones de las actividades, responsabilidades y rasgos de un puesto laboral; los objetivos y metas de una empresa son mayormente alcanzables al asignar de manera clara y precisa las funciones a desempeñar según el cargo que ocupa cada empleado.

Las funciones que cada integrante del negocio debe cumplir son proporcionadas acorde a un manual, en el que se incluye el perfil de aptitudes y actitudes que deben reunir los postulantes al empleo; de esta manera se asegura y se optimiza los procesos de contratación de personal competente. También es una guía de responsabilidades para el trabajador ya contratado.

Tabla 91.

Manual de funciones - gerente

**DAHLIA SB
TIENDA Y PISTA SKATE
MANUAL DE FUNCIONES**

Cargo: Gerente
Nivel: Ejecutivo
Área: Departamento Gerencial
Reporta a: No aplica
Supervisa a: Nivel intermedio y nivel operativo



Misión del Cargo

Planificar, organizar, dirigir y controlar cada proceso de gestión empresarial que conlleve a la consecución de los objetivos estratégicos.

Perfil Profesional

Título de tercer nivel en Administración de empresas, Contabilidad, Economía o carreras afines.
Experiencia mínima de 3 años en cargos similares.
Habilidades de liderazgo y tolerancia al trabajo bajo presión.

Funciones

- Ejercer representación legal de Dahlia SB.
- Detectar y evaluar oportunidades de negociación.
- Gestionar la adquisición de mercancía.
- Diseñar y controlar la ejecución del plan de ventas estratégico para productos y servicios.
- Diseñar el organigrama estructural y manual de funciones requerido.
- Seleccionar y contratar personal.
- Mantener un ambiente laboral idóneo, comunicativo y participativo.
- Controlar los costos, la rentabilidad del negocio e informes tributarios.
- Elaborar los reportes financieros.
- Verificar el cumplimiento del reglamento interno, políticas empresariales o las normativas generales establecidas por los entes públicos.
- Evaluar los procesos organizacionales, técnicos y financieros de la empresa cada tres meses.

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: la autora

Tabla 92.

Manual de funciones - cajero

**DAHLIA SB
TIENDA Y PISTA SKATE
MANUAL DE FUNCIONES**

Cargo: Cajero

Nivel: Intermedio

Área: Departamento Financiero

Reporta a: Nivel Gerencial

Supervisa a: Nivel Operativo



Misión del Cargo

Receptar, entregar y custodiar el efectivo, cheques o pagos de cualquier índole bajo criterios de ética y responsabilidad; vinculada a una atención de calidad y amabilidad hacia el cliente.

Perfil Profesional

Bachiller, egresado o graduado en Administración de empresas, Contabilidad o carreras afines.

Ser mayor de edad

Experiencia mínima de 6 meses en cargos similares.

Alto grado de principios y ética.

Funciones

- Efectuar procesos de cobro de manera eficaz.
- Manejo de especies falsificadas.
- Registrar los movimientos de entrada y salida de efectivo.
- Realizar arqueos de caja diarios.
- Entregar el dinero recaudado al departamento de gerencia diariamente.
- Supervisar la productividad del departamento de ventas.
- Apoyo en la elaboración de informes financieros.
- Realizar tareas adicionales asignadas por la gerencia sin que sobrepasen medidas laborales adecuadas.

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: la autora

Tabla 93.

Manual de funciones - contador externo

**DAHLIA SB
TIENDA Y PISTA SKATE
MANUAL DE FUNCIONES**

Cargo: Contador externo
Nivel: Intermedio
Área: Departamento Financiero
Reporta a: Nivel Gerencial
Supervisa a: No aplica



Misión del Cargo

Efectuar procesos contables y tributarios oportunos cumpliendo las regulaciones pertinentes y que sirvan de guía para el departamento gerencial y la toma de decisiones.

Perfil Profesional

Título de tercer nivel en contabilidad.
Experiencia mínima de 1 año en cargos similares.

Funciones

- Verificar el registro de las transacciones realizado por el cajero.
- Elaboración y declaración de impuestos de manera oportuna.
- Asesoría contable, tributaria y financiera al departamento gerencial.
- Asesoría en el manejo de nómina de la empresa.
- Mantener el orden e integridad de documentos o archivos proporcionados.
- Conservar un acuerdo de confidencialidad de manejo de información.
- Comunicar resoluciones, nuevas leyes, modificación o cualquier tipo de actualización de información en el ámbito competente para mejorar el tiempo de respuesta de la toma de decisiones

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: la autora

Tabla 94.

Manual de funciones - vendedor

**DAHLIA SB
TIENDA Y PISTA SKATE
MANUAL DE FUNCIONES**

Cargo: Vendedor

Nivel: Operativo

Área: Departamento de Marketing

Reporta a: Nivel Gerencial y nivel intermedio

Supervisa a: No aplica



Misión del Cargo

Gestionar el volumen de ventas hacia un nivel óptimo que genere la rentabilidad suficiente para la empresa, ya sea de manera directa o mediante plataformas digitales pero siempre resguardando la satisfacción y fidelidad del cliente.

Perfil Profesional

Bachiller, egresado o graduado en marketing o carreras afines

Ser mayor de edad

Experiencia mínima de 1 año en cargos similares

Actitud de servicio y habilidad en técnicas de venta

Conocimiento básico en skateboarding y deportes relacionados.

Funciones

- Proyectar una imagen propicia de la empresa
- Elaborar un plan de ventas personal alineado con el plan estratégico empresarial.
- Proponer técnicas y estrategias de venta
- Efectuar ventas en la tienda y gestionar las ventas por redes sociales o recursos digitales.
- Brindar siempre una atención al cliente con estándares de calidad y amabilidad.
- Asesorar al cliente, escuchándolo y conociendo sus necesidades pero siendo honesto y respetuoso.
- Crear una base de datos de clientes.
- Presentar informes de ventas mensuales.
- Mantener la organización y limpieza del área de ventas.

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: la autora

Tabla 95.

Manual de funciones - instructor

**DAHLIA SB
TIENDA Y PISTA SKATE
MANUAL DE FUNCIONES**

Cargo: Instructor

Nivel: Operativo

Área: Departamento de Marketing

Reporta a: Nivel Gerencial y nivel intermedio

Supervisa a: No aplica



Misión del Cargo

Proporcionar procesos de enseñanza de skateboarding mediante clases con criterios de seguridad que mitiguen accidentes, siempre resguardando la satisfacción y fidelidad del cliente.

Perfil Profesional

Bachiller, egresado o título de tercer nivel indeterminado.

Ser mayor de edad.

Experiencia mínima constante de 3 años como skater.

Conocimientos avanzados en skateboarding y deportes relacionados.

Actitud de servicio y facilidad de expresión.

Funciones

- Proyectar una imagen propicia de la empresa
- Elaborar un plan de instrucción de skateboarding alineado con el plan estratégico empresarial.
- Proponer técnicas y estrategias de productividad
- Impartir las respectivas clases según el nivel de aprendizaje del cliente.
- Brindar siempre una atención al cliente con estándares de calidad y amabilidad
- Controlar el tiempo de uso de la pista.
- Presentar informes de clases mensuales.
- Mantener la organización y limpieza de la pista.
- Realizar tareas adicionales asignadas por la gerencia sin que sobrepasen medidas laborales adecuadas.

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: la autora

4.7.4. Constitución jurídica

Nombre o razón social

“Dahlia SB”, tienda y pista skate.

Figura jurídica

La tienda y pista skate “Dahlia SB” será constituida legalmente al inscribir las actividades económicas en los registros del SRI como persona natural; lo que implica:

- Obtener el RUC;
- Emitir y entregar comprobantes de venta autorizados;
- Llevar un registro contable de las operaciones realizadas;
- Presentar declaraciones oportunamente y;
- Pagar impuestos.

Domicilio

En función a la estructura del RUC emitido por el SRI, el domicilio tributario se detalla de la siguiente manera: Provincia: IMBABURA Cantón: IBARRA Parroquia: PRIORATO Calle: QUITO Número: S/N Intersección: AV. 13 DE ABRIL Referencia: BARRIO HUERTOS FAMILIARES, A MEDIA CUADRA DE LA UNIDAD DE POLICÍA JUDICIAL.

Objeto lícito

Siguiendo la categorización asignada por el SRI para actividades económicas ya establecidas en el territorio ecuatoriano y relacionadas con una tienda y pista skate se identifica la codificación y actividades económicas a las que pertenece la propuesta.

G476300 VENTA AL POR MENOR DE ARTÍCULOS DE DEPORTE, DE PESCA Y DE ACAMPADA, EMBARCACIONES Y BICICLETAS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.

R932909 OTRAS ACTIVIDADES DE ESPARCIMIENTO Y RECREATIVAS (EXCEPTO LAS DE PARQUES DE ATRACCIONES Y PARQUES TEMÁTICOS) NO CLASIFICADAS EN OTRA PARTE, INCLUYE LA GESTIÓN DE ESTACIONES DE ESQUÍ, GALLERAS, PLAZAS DE TOROS, ETCÉTERA.

Apertura de cuenta

Los ingresos que se generen en el transcurso de las actividades económicas deben ser depositados para salvaguardar la integridad de los recursos del negocio y mantener una administración financiera eficiente y organizada, entonces se necesita la apertura de una cuenta en una entidad financiera confiable.

Disponer de un financiamiento a través de BanEcuador implica la apertura de una cuenta de ahorros, los beneficios adquiridos incluyen transferencias directas entre cuentas BanEcuador y transferencias interbancarias. Los requisitos para la apertura de cuenta de personas naturales son:

- Presentar cédula de identidad y certificado de votación, originales.
- Una planilla de cualquier servicio básico válido hasta 90 días.
- Monto de apertura \$20 dólares
- Dos referencias personales o familiares

Requisitos legales para el funcionamiento

- **Registro patronal**

Cumpliendo el Art. 42 literal 31 del Código de Trabajo, el que demanda como una obligación del empleador: inscribir a los trabajadores en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, desde el primer día de labores, dando aviso de entrada dentro de los primeros quince días., y dar avisos de salida, de las modificaciones de sueldos y salarios, de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales, y cumplir con las demás obligaciones previstas en las leyes sobre seguridad social.

Para acceder a la plataforma del IESS como empleador nuevo debe realizarse un registro. Según el Reglamento de aseguramiento, recaudación y gestión de cartera, IESS en su Art. 12 menciona que el registro de empleador se lo realizará a través del portal web institucional. Sin embargo, el registro conlleva pasos previos. El trámite pertinente es el siguiente:

- Ingresar a la página web www.iess.gob.ec. – Servicios en línea;
- Escoger la opción empleadores – registro nuevo empleador
- Escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico) y digitar el número de RUC
- Seleccionar el tipo de empleador
- Ingresar los datos obligatorios marcados con asterisco
- Se genera el resumen del Registro de Empleador, y al final del formulario se visualizará imprimir solicitud de clave.

Posteriormente, se debe acudir a las oficinas de Atención Universal del IESS para solicitar la clave y formalizar el registro, con los siguientes documentos:

- Solicitud para entrega de clave
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Copia de cédula y papeleta de votación del Representante Legal
- Copia de pago de cualquier servicio básico

- **Otros registros**

Obtención de RUC

- Original y copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación del contribuyente
- Una planilla de servicio básico
- Disponer de un correo electrónico.

Patente Municipal

1. RUC o RISE actualizado.
2. Cédula de identidad y certificado de votación actualizado
3. Copia de comprobante de pago del impuesto predial, donde funciona la actividad económica.
4. Solicitud de inspección del Cuerpo de Bomberos.
5. Certificado de compatibilidad de uso de suelo. (Copia de la carta de pago del impuesto predial del predio donde funciona la actividad económica del año en el que esté realizando el registro)

Permiso de bomberos

- Solicitud de inspección del local
- Informe favorable de la inspección realizada
- Copia del RUC

CAPÍTULO V

5. Validación

5.1. Introducción

El proceso de validación permite garantizar la factibilidad del proyecto desde una calificación asignada por expertos que han analizado exhaustivamente el proyecto desarrollado; mitigando los posibles errores que puedan perjudicar la ejecución de la investigación de manera eficiente y efectiva.

Dentro del presente capítulo se puede encontrar el equipo de trabajo que estuvo involucrado en el proyecto de investigación, una explicación sobre la metodología de calificación que incluye la selección de factores, el método para calificar y el rango de tolerancia; estos componentes integran una matriz que facilita la interpretación de resultados.

5.2. Descripción del estudio

5.2.1. Objetivo

Validar el estudio de factibilidad de la creación de una pista y tienda de accesorios para skate, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura; mediante la aplicación de una matriz que permite evaluar factores relevantes para obtener un resultado que establezca el grado de factibilidad del proyecto.

5.2.2. Equipo de trabajo

El equipo de trabajo se desenvuelve en una sinergia de conocimiento y esfuerzo que se complementan para lograr resultados esperados. Los docentes y tutora fueron parte primordial para

que la autora del proyecto culmine de la mejor manera la investigación, quienes poseen el conocimiento técnico para revisar, corregir, verificar y validar el trabajo final. El equipo estuvo integrado por:

Tabla 96.

Equipo de trabajo

| Designación | Nombre |
|-------------------------------|--------------------------------|
| Director - Tutora | Msc. Cristina Villegas Estevez |
| Docentes Técnicos - Oponentes | Msc. Ney Mora Grijalva |
| | Dr. Otto Iván Ayala Terán |
| Autora | Zayra Vanessa Moncayo Mena |

Fuente: Resolución 208 HCD

5.3. Metodología de verificación

La matriz en la que se establecen los factores que serán expuestos a validación se desarrolla bajo una estructura organizada y concreta que permite obtener el resultado que indica el grado de factibilidad del proyecto.

5.3.1. Factores a validar

Cada capítulo contiene tópicos que le otorgan un cierto nivel de preeminencia dentro del estudio; exponer los factores de mayor incidencia optimizan la perspectiva de calificación.

Tabla 97.

Factores a validar

| Capítulo | | Factor de validación |
|-----------------|------------------------------|---|
| I. | Fundamentación teórica | Estructura teórica con fundamentos académicos y científicos; capacidad de interpretación y desarrollo del tema. |
| II. | Procedimientos Metodológicos | Metodologías de investigación; técnicas e instrumentos; matriz de relación diagnóstica. |
| III. | Diagnóstico | Desarrollo de variables; matriz AOOR |
| IV. | Propuesta | Estudio de mercado; estudio técnico; estudio financiero; estudio organizacional |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

5.3.2. Método de calificación

Los criterios de calificación se enfocarán dentro de tres pautas:

Tabla 98.

Método de calificación

| Criterio | Significado | Resultado |
|-----------------------|--|-------------------------|
| Factible | Viable y rentable | Se acepta |
| Medianamente factible | Presenta debilidades | Requiere mejoras |
| No factible | Técnica y financieramente irrealizable | Se rechaza la propuesta |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

5.3.3. Rango de interpretación

Los porcentajes de tolerancia correspondiente a cada criterio son los siguientes:

- Factible: De 90% a 100%
- Medianamente Factible: De 70% a 89%
- No factible: Menor a 70%

Adicionalmente, para obtener el valor de cada factor se le debe asignar un porcentaje de valoración:

| Capítulo / Factor de validación | | Porcentaje |
|--|------------------------------|-------------------|
| I. | Fundamentación teórica | 10% |
| II. | Procedimientos metodológicos | 10% |
| III. | Diagnóstico | 10% |
| IV. | Propuesta | |
| - | Estudio de mercado | 20% |
| - | Estudio técnico | 20% |
| - | Estudio financiero | 20% |
| - | Estudio organizacional | 10% |
| Total | | 100% |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora

5.4. Resultados

Es presentada la matriz de validación constituida por los parámetros previamente analizados; una para cada oponente y tutora, quienes asignarán una calificación sobre 10, que al multiplicar por los porcentajes dados a cada factor dará el resultado individual.

Tabla 99.

Matriz Validación - Oponente 1

| Matriz de Validación | | | | |
|------------------------------|------|---|-----------|---------------|
| Tema: | | Estudio de factibilidad de la creación de una pista y tienda de accesorios para skate, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura | | |
| Oponente: | | Msc. Ney Mora Grijalva | Fecha: | 20/08/2020 |
| Factores a validar | % | Calificación | Resultado | Observaciones |
| Fundamentación Teórica | 10% | 9 | 0.9 | |
| Procedimientos Metodológicos | 10% | 9 | 0.9 | |
| Diagnóstico | 10% | 9 | 0.9 | |
| Estudio de mercado | 20% | 9 | 1.8 | |
| Estudio técnico | 20% | 9 | 1.8 | |
| Estudio financiero | 20% | 9 | 1.8 | |
| Estudio organizacional | 10% | 9 | 0.9 | |
| Total | 100% | | 9 | |

Firma:

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora.

Tabla 100.

Matriz de validación- Oponente 2

| Matriz de Validación | | | | |
|------------------------------|--|--------------|------------|---------------|
| Tema: | Estudio de factibilidad de la creación de una pista y tienda de accesorios para skate, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura | | | |
| Oponente: | Dr. Otto Ayala T. | Fecha: | 20/08/2020 | |
| Factores a validar | % | Calificación | Resultado | Observaciones |
| Fundamentación Teórica | 10% | 10 | 1 | |
| Procedimientos Metodológicos | 10% | 10 | 1 | |
| Diagnóstico | 10% | 10 | 1 | |
| Estudio de mercado | 20% | 10 | 2 | |
| Estudio técnico | 20% | 10 | 2 | |
| Estudio financiero | 20% | 10 | 2 | |
| Estudio organizacional | 10% | 10 | 1 | |
| Total | 100% | | 10 | |

Firma:

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora.

Tabla 101.

Matriz de validación - Tutora

| Matriz de Validación | | | | |
|------------------------------|--|--------------|------------|---------------|
| Tema: | Estudio de factibilidad de la creación de una pista y tienda de accesorios para skate, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura | | | |
| Oponente: | Msc. Cristina Villegas Estévez. | Fecha: | 20/08/2020 | |
| Factores a validar | % | Calificación | Resultado | Observaciones |
| Fundamentación Teórica | 10% | 8 | 0.8 | |
| Procedimientos Metodológicos | 10% | 9 | 0.9 | |
| Diagnóstico | 10% | 9 | 0.9 | |
| Estudio de mercado | 20% | 9 | 1.8 | |
| Estudio técnico | 20% | 8 | 1.6 | |
| Estudio financiero | 20% | 9 | 1.8 | |
| Estudio organizacional | 10% | 9 | 0.9 | |
| Total | 100% | | 8.7 | |

Firma:



Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora.

Se consolida los resultados obtenidos en la matriz global, calculando un promedio y el resultado final que será comparado con el rango de interpretación para conocer el nivel de factibilidad del proyecto.

Tabla 102.

Resultados de la matriz de validación

| Matriz de Validación | | | | | | | |
|------------------------------|-------------|--|-------------------|---------------------------|------------------|---------------------|---------------|
| Tema: | | Estudio de factibilidad de la creación de una pista y tienda de accesorios para skate, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura | | | | | |
| Factores a validar | % | Mcs. Ney Mora | Dr. Otto Ayala | Mcs. Cristina Villegas | Promedio (10) | Resultado (100%) | Observaciones |
| Fundamentación Teórica | 10% | 0.9 | 1 | 0.8 | 0.9 | 9 | |
| Procedimientos Metodológicos | 10% | 0.9 | 1 | 0.9 | 0.9 | 9.3 | |
| Diagnóstico | 10% | 0.9 | 1 | 0.9 | 0.9 | 9.3 | |
| Estudio de mercado | 20% | 1.8 | 2 | 1.8 | 1.9 | 18.7 | |
| Estudio técnico | 20% | 1.8 | 2 | 1.6 | 1.8 | 18.0 | |
| Estudio financiero | 20% | 1.8 | 2 | 1.8 | 1.9 | 18.7 | |
| Estudio organizacional | 10% | 0.9 | 1 | 0.9 | 0.9 | 9.3 | |
| Total | 100% | 9 | 10 | 8.7 | 9.2 | 92.3 | |

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La autora.

5.4.1. Calificación e interpretación

El presente proyecto “Estudio de factibilidad de la creación de una pista y tienda de accesorios para skate, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura” después de aplicarse la respectiva matriz de validación obtuvo una calificación de 92.3% sobre 100%.

De acuerdo con el rango de interpretación analizado con anterioridad, el porcentaje obtenido gracias al criterio experto de los docentes se ubica en un nivel elevado de factibilidad que sugiere la aceptación hacia la ejecución del proyecto.

CONCLUSIONES

Actualmente, el skateboarding se considera un deporte con un gran nivel de aceptación dentro de la sociedad. A nivel local, jóvenes de diversas edades y géneros muestran interés en practicarlo adoptando un estilo de vida que conlleva a adquirir prendas de vestir, implementos deportivos y lugares que les permita practicar y convivir dentro de un entorno apropiado.

Aplicar instrumentos de recolección de datos fue una estrategia para conocer la situación del entorno y las potenciales alternativas como directrices del desarrollo de una propuesta de negocio que busca alcanzar un nivel alto de ejecución.

En el desarrollo de la investigación se pudo identificar que en la ciudad de Ibarra sólo existe una tienda de patines que provee productos skate pero no representa su mercado principal, es así que también se pudo conocer de deportes relacionados que pueden formar parte de las estrategias de negocio. Además, los espacios existentes para practicar deportes extremos tienen algunas debilidades y una pequeña brecha por satisfacer, como una pista con estructuras de madera.

Con el estudio de mercado se pudo captar que existe un 78.5% de aceptación hacia una tienda física que provea productos skate, ropa de estilo urbano y una pista cubierta que cuente con rampas y secciones construidas de madera, que este ubicada en la ciudad de Ibarra. Adicionalmente, se pudo concretar varios factores que son esenciales para desarrollar la propuesta de negocio.

El resultado del estudio técnico permitió diseñar la propuesta analizando cada recurso requerido; uno de ellos fue la distribución del espacio incluyendo una pista con módulos de madera en un área de aproximadamente 258mts². Al finalizar se determinó una inversión total de \$84,380.50 con un financiamiento por parte de BanEcuador del 35.55%.

Consecutivamente, al establecer la respectiva evaluación financiera se obtuvo resultados favorables a la ejecución del proyecto; para el cual el valor actual neto asciende a \$38,986.44, una tasa interna de retorno correspondiente a 29.49%, una relación costo-beneficio de 1.15 y un período de recuperación de la inversión de 3 años, 3 mes y 22 días.

Finalmente, se desarrolló el estudio organizacional que permitió darle una identidad legal a la empresa con los respectivos elementos filosóficos, un diagrama jerárquico de funciones y manuales que provean los parámetros de gestión de procesos para alcanzar los propósitos corporativos y garantizar el cumplimiento de responsabilidades.

RECOMENDACIONES

Asesorarse técnica y exhaustivamente en el diseño y construcción de la pista para garantizar la satisfacción de los futuros usuarios y la calidad de los servicios que brindará la entidad; mitigando las falencias que comúnmente tienen las pistas skate existentes en la ciudad de Ibarra. Además de asegurarse siempre de la buena calidad de los productos adquiridos para la tienda skate.

Comprometerse con el desarrollo de la sociedad en función a ámbitos inclusivos, ya que en varios países el skateboarding es practicado por jóvenes con diferentes discapacidades permitiéndoles sobrellevar la situación de una manera más activa. Se podría crear programas o buscar alianzas con entidades relacionadas con inclusividad a nivel nacional o internacional.

Actualizarse constantemente acerca de la normativa legal, laboral y tributaria que rige en el negocio para mejorar la capacidad de acción ante debidos procesos y prevenir futuros inconvenientes.

Adoptar regularmente medidas de seguridad oportunas que protejan la integridad de los usuarios de la pista, así como la del negocio, desvinculando de responsabilidades por posibles accidentes inherentes a la práctica del deporte.

Se recomienda poner en marcha el proyecto planteado estudiando detalladamente las bases de este documento con la finalidad de ejecutar correctamente la propuesta y obtener los beneficios proyectados, en caso de cualquier modificación considerar cada recurso o valor que se vinculan a lo largo del desarrollo ya que puede alterar erróneamente el resultado esperado.

BIBLIOGRAFÍA

- Abreu, J. (2015). *Análisis al Método de la Investigación*. Daena: International Journal of Good Conscience, 10. Obtenido de <http://www.daena-journal.org/>
- Asamblea Nacional. (2015). *Ley del deporte, educación física y recreación. Art 24*. Quito.
- Borden, I. (2019). *Skateboarding and the city, a complete history*. Londres: Bloomsbury Academic.
- Cervera, A. (2015). *Comunicación total*. Madrid: ESIC Editorial.
- CINIF. (2019). *Normas de Información Financiera (NIF)*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de:
<http://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/detail.action?docID=5758755>.
- Comité Olímpico Internacional. (2004). *Carta Olímpica*. Lausana: Comité Olímpico Internacional.
- Córdova, M. (2019). *Los ciclistas ecuatorianos se entrenan para desafiar las montañas*. El Comercio.
- Del Alcázar Ponce, J. (2019). *Ecuador Estado Digital*. Obtenido de Formación Gerencial: <https://blog.formaciongerencial.com/estadodigitalecuador/>
- Del Campo, V., & Hernández, J. (2016). *La seguridad de las instalaciones deportivas públicas en Extremadura: Un estudio exploratorio*. España.
doi:[http://dx.doi.org/10.5672/apunts.2014-0983.es.\(2016/3\).125.09](http://dx.doi.org/10.5672/apunts.2014-0983.es.(2016/3).125.09)
- Diaz, N., & Castaño, C. (2015). *Stakeholders: Base de la Sostenibilidad Empresarial*. Daena: International Journal of Good Conscience.

- Dirección de Investigación y Cooperación en Cultura Física de la Secretaría del Deporte. (2019). *Deporte y los Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Ecuador.
- Dos Santos, M. (2017). *Investigación de mercados: manual universitario*. Ediciones Díaz de Santos. Obtenido de:
<http://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/detail.action?docID=5190269>.
- EKOS. (2017). *¿Qué mueve la industria del deporte en América Latina?* EKOS. Obtenido de:
<https://www.ekosnegocios.com/articulo/que-mueve-la-industria-del-deporte-en-america-latina>
- El Telégrafo. (2017). *Skaters ecuatorianos trazan su camino a los Juegos de Tokio 2020*. Quito. Obtenido de: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/otros/1/skaters-ecuatorianos-trazan-su-camino-a-los-juegos-de-tokio-2020>
- Fontrodona, M. (2015). *¿Cuáles son las partes de la tabla de skate?* Obtenido de:
<https://www.redbull.com/car-es/partes-tabla-skate>
- Fresno, C. (2019). *Metodología de la investigación: así de fácil*. Córdoba: El Cid Editor.
- Funes Rull, A. (2015). *Producción de gráficos e ilustración aplicada al monopatín y productos asociados*. Valencia: Univeridad Politécnica de Valencia.
- GADMI. (2018). *Visión Ibarra 2030*. Ibarra.
- García, V. (2015). *Análisis financiero: un enfoque integral*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de: <http://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/detail.action?docID=4569646>.
- Gil, J. (2016). *Técnicas e instrumentos para la recogida de información*. Madrid: UNED - Universidad Nacional de Educación a Distancia. Obtenido de:
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/detail.action?docID=5102451>.

- Glenney, B., & Mull, S. (2018). *Skateboarding and the Ecology of Urban Space*. Journal of Sport & Social Issues, 42. doi:10.1177/0193723518800525
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de San Miguel de Ibarra. (2015). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra*. Ibarra.
- Gómez, C., & González, A. (2015). *Dinamización del punto de venta*. Paraninfo.
- Herz, J. (2018). *Apuntes de contabilidad financiera (3a. ed.)*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Obtenido de:
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/detail.action?docID=5426537>.
- Ibáñez, J. (2017). *Métodos, técnicas e instrumentos de la investigación criminológica (2da ed.)*. Dykerson.
- INEC. (2014). *Módulo de información ambiental en hogares*. Ecuador: Dirección de estadísticas agropecuarias y ambientales.
- INEC. (2017). *Módulo de Información Ambiental en Hogares*. Ecuador: Dirección de Estadísticas Agropecuarias y Ambientales.
- International Association of Skateboard Companies. (2019). *Go Skateboarding Day*. Obtenido de: <http://theiasc.org/programs>
- ISO 14001. (2015). *Sistemas de gestión ambiental*. Suiza.
- Luna, A. (2016). *Plan estratégico de negocios*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de:
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/reader.action?docID=4849861&query=estudio+de+mercado>
- Maldonado, P. (s/f). *El líder del futuro se enfoca en los desafíos globales*. Líderes. Obtenido de: <https://www.revistalideres.ec/lideres/lider-futuro-enfoca-desafios-globales.html>.

- Márquez, I., & Díez, R. (2015). *La cultura skate en las sociedades contemporáneas: una aproximación etnográfica a la ciudad de Madrid*. doi:empiria.30.2015.13888
- Martín, J. (15 de Mayo de 2017). *Estudia tu entorno con un PEST-EL*. Obtenido de: <https://www.cerem.ec/blog/estudia-tu-entorno-con-un-pest-el>
- Maya, L. (2014). *Kraft*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Mendoza, M. (2016). *Normalización, una estrategia para lograr los objetivos de seguridad*. Obtenido de: Welivesecurity.com.
- Naciones Unidas. (s.f.). *Objetivos y metas de desarrollo sostenible*. Obtenido de: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/sustainable-development-goals/>
- Ojeda, V., & Godoy, G. (2018). *Encuentros y desencuentros de la publicidad en Ibarra*. Ibarra: Universidad Técnica del Norte.
- Ordenanza de Creación de Consejo Consultivo Empresarial y Tributario. (2019). Ibarra.
- Pacheco, C., & Pérez, G. (2018). *El proyecto de inversión como estrategia gerencial*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de: https://books.google.com.ec/books?id=RcRXDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+e+s+estudio+de+factibilidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiNwvet_PzlAhUhrIkKHTg3CIU4ChDoAQhEMAQ#v=onepage&q&f=true
- Pacto Global Ecuador. (2019). *Actores del desarrollo sostenible. 20 años de la iniciativa Un Global Compact*. Ecuador.
- Pardo, J. (2017). *Gestión por procesos y riesgo operacional*. Madrid.
- Participantes de la cohorte XIII MEIDI. (2015). *Fichas técnicas acerca de los aspectos básicos de la investigación en Ciencias sociales*. Mérida: Universidad de los Andes. doi:10.13140/RG.2.1.2553.1362

- Reyes, O., & Hernández-Moncada, M. (2019). *Metodología de la Investigación para Ciencias Sociales y Administrativas*. México. Obtenido de:
<https://www.researchgate.net/publication/337183097>
- Rivas, L. (2015). *Cómo hacer una tesis*. México: Instituto Politécnico Nacional. doi:10.13140/RG.2.1.4555.6886
- Rodríguez, G. (s.f.). *Matrices de Diagnóstico*. Universidad Santo Tomas Primer Claustro Universitario de Colombia. Obtenido de:
http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/gabrielrodriguez_practadministrativa/matrices_de_diagnostico.html
- Rodríguez, S. (2018). *La Lectura de la Ciudad a Través del Skateboarding: Complejo Cultural y de Emprendimiento "La Carolina"*. Quito: Universidad San Francisco de Quito.
- Rojas, M. (2015). *Evaluación de proyectos para ingenieros (2a. ed.)*. Ecoe Ediciones. Obtenido de: <http://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/detail.action?docID=4422279>.
- Secretaría de Ambiente del Municipio de Quito. (2016). *Buenas Prácticas ambientales en tu negocio*. Quito.
- Secretaría del Deporte: Dirección de Investigación y Cooperación en Cultura Física. (2019). *Deporte y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS): Una descripción general de la contribución del deporte a los ODS*. Quito, Ecuador.
- Suárez, M. (2018). *Interaprendizaje de estadística básica*. Ibarra.
- Tapia, C., & Jiménez, J. (2018). *Cómo entender finanzas sin ser financiero*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de:
<http://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/detail.action?docID=57587>

- Torres, J. (2015). *Proyectos de negocios: método práctico para emprendedores*. Santiago de Chile: Universidad de Santiago de Chile. Obtenido de:
<http://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/detail.action?docID=4536658>.
- Walas. (2016). *Skate punk un lunático sobre ruedas*. Sudamericana. Obtenido de:
<https://books.google.com.ec/>

ANEXOS

Anexo 1. Fichas de Observación

| Ficha de Observación Skateparks Ibarra | | | | |
|---|----------------------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------------------------|
| Fecha: | Domingo, 8 marzo 2020, 15h30 | Asesorado por: | Sr. Cristian Quintero | |
| Lugar: | Parque de la Familia - Yacucalle | Experiencia: | Skater por 9 años | |
| Aspectos | | Si | No | Observación |
| Cubierta | | | X | |
| Señaléticas del tipo de disciplinas permitidas | | | X | |
| Señaléticas de reglas de seguridad | | | X | |
| Fuentes de agua o puntos de hidratación | | X | | |
| Contenedores de basura | | X | | |
| Área de espectadores y de descanso | | | X | Sin cerramiento que evite accidentes |
| Vegetación alledaña | | X | | |
| Acceso libre | | X | | |
| Buen estado de la pista | | | X | En construcción sin control técnico |
| Iluminación | | X | | |
| Criterios Adicionales | | | | |
| <p>Una sección ya está fundida; en general, el área de la pista es amplia y dispone de varios circuitos; la separación entre módulos es adecuada; aún no se identifica si habrá tubos; el diseño es muy bueno y tiene fluidez, pero los acabados y detalles son malos; los cajones aún no tienen tubos de soporte en los bordes y algunos son muy altos; el funbox de la pirámide no tiene una alineación correcta; las uniones de la pirámide son irregulares: los tubos de los bordes de las rampas no están uniformes lo que provoca que al hacer el truco se desencaje la patineta, no tiene desagües y se estanca el agua; el piso no es totalmente liso; el bowl tiene un cuello de botella y la transición necesita una inclinación menos empinada</p> | | | | |
| Evidencia Fotográfica | | | | |
| | | | | |

| Ficha de Observación Skateparks Ibarra | | | |
|--|------------------------------|-----------------------|--------------------------------------|
| Fecha: | Domingo, 8 marzo 2020, 16h30 | Asesorado por: | Sr. Cristian Quintero |
| Lugar: | Polideportivo de los Ceibos | Experiencia: | Skater por 9 años |
| Aspectos | Si | No | Observación |
| Cubierta | | X | |
| Señaléticas del tipo de disciplinas permitidas | X | | Niños usan rampas como resbaladera |
| Señaléticas de reglas de seguridad | X | | |
| Fuentes de agua o puntos de hidratación | X | | |
| Contenedores de basura | X | | |
| Área de espectadores y de descanso | | X | Sin cerramiento que evite accidentes |
| Vegetación aledaña | X | | |
| Acceso libre | X | | |
| Buen estado de la pista | X | | Necesita mantenimiento leve |
| Iluminación | X | | |

Crterios Adicionales

El área de la pista es relativamente pequeña y no tiene muchos circuitos; la separación entre módulos debería ser más distante, pero es dable; los tubos son redondos y aunque son apropiados implican más agilidad que los tubos cuadrados (uno de ellos está desprendiéndose del piso permitiendo identificar que su colocación debe ser más profunda y con una base en cruz para una mayor fijación); existen mejores acabados como por ejemplo la unión entre el piso y las rampas; mejor fluidez en el diseño que otras pistas; las dimensiones en altura y longitud de los cajones y rampas son simétricas lo que permite un mejor encaje con la patineta para los trucos; el piso es de concreto y liso.

Evidencia Fotográfica



| Ficha de Observación Skateparks Ibarra | | | | |
|--|------------------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------------------------|
| Fecha: | Domingo, 8 marzo 2020, 17h30 | Asesorado por: | Sr. Cristian Quintero | |
| Lugar: | Parque Ciudad Blanca | Experiencia: | Skater por 9 años | |
| Aspectos | | Si | No | Observación |
| Cubierta | | | X | |
| Señaléticas del tipo de disciplinas permitidas | | | X | |
| Señaléticas de reglas de seguridad | | | X | |
| Fuentes de agua o puntos de hidratación | | X | | |
| Contenedores de basura | | X | | |
| Área de espectadores y de descanso | | X | | Sin cerramiento que evite accidentes |
| Vegetación aledaña | | X | | |
| Acceso libre | | X | | |
| Buen estado de la pista | | X | | Necesita mantenimiento inmediato |
| Iluminación | | X | | |

Crterios Adicionales

El área de la pista es amplia y dispone de varios circuitos, incluida la big section y un codo; la separación entre módulos es adecuada; el diseño es muy bueno y tiene fluidez, pero los acabados y detalles son regulares; los tubos cuadrados dan más estabilidad y agarre, pero las uniones de suelda se están separando; las dimensiones en altura y longitud de los cajones y rampas son simétricas pero los tubos de los bordes se están desprendiendo debido a que los anclajes no son profundos; las uniones entre rampas y el piso están bastante desgastadas; se dispone de desagües; es una pista bastante concurrida, hay niños cruzándose por los circuitos, hubo un choque entre alguien en bici y alguien en patineta. Adicionalmente, se visualizó a 6 niños practicando monopatín.

Evidencia Fotográfica



Anexo 2. Formato de entrevista al técnico de la Federación Deportiva de Imbabura

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA
Entrevista dirigida a la Federación Deportiva de Imbabura



Nombre: Lugar:
Cargo: Fecha:

Objetivo: Determinar la situación actual del skateboarding mediante parámetros de diagnóstico en la perspectiva de implementar productos y servicios deportivos skate en la ciudad de Ibarra.

Cuestionario

1. La Federación Deportiva de Imbabura fue auspiciante del Ibarra Skate 2018. ¿Qué consideraciones tiene usted acerca de la práctica del skateboarding?
2. Por primera vez se ha integrado al skateboarding dentro de los Juegos Olímpicos Tokio 2020, skaters guayaquileños han estado representando al país para clasificar a este evento deportivo. ¿Ibarra ha tenido alguna convocatoria a participar en las preclasificaciones?
3. El fútbol, basquetbol, bicicross y patinaje integran el grupo de deportes que tienen un seguimiento por parte de la FDI en su página web. ¿Por qué la ciudadanía se mantiene fiel a estos deportes y cuentan con el apoyo de la FDI?
4. ¿Cómo ha ido ganando espacio el patinaje practicado en el patinódromo? ¿Podría el skateboarding integrarse de la misma manera?
5. Actualmente, se logra apreciar la aceptación de la ciudadanía por la práctica de trekking, trail runnig, el ciclismo de montaña y el ciclismo de ruta. ¿Cómo cree usted que han evolucionado estas actividades en Ibarra?
6. Se ha visualizado un gran número de gimnasios en Ibarra, ¿Existe algún gimnasio que cuente con el respaldo de la FDI para ser un establecimiento de preparación física garantizado para alguno de los deportes antes mencionados?
7. ¿La FDI trabaja conjuntamente con el municipio a la hora de diseñar y evaluar los parámetros técnicos que deben tener los escenarios deportivos?
8. Según los criterios de los deportistas skate varios de los Polideportivos construidos no son funcionales. ¿Por qué es indispensable analizar las especificaciones técnicas que requiere un escenario deportivo?
9. ¿Qué tipo de medidas de seguridad se analizaron para la construcción del patinódromo?
10. El patinódromo y el Coliseo Luis Leoro Franco (piso de madera), ¿Qué tipo de mantenimiento necesita y con qué frecuencia?

11. ¿Qué tan efectivo a resultado promocionar las escuelas permanentes que dispone la FDI en sus redes sociales y página web?

Anexo 3. Formato de encuesta

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

Objetivo

La presente encuesta tiene la finalidad de recolectar datos clave para conocer el comportamiento de la demanda de mercado en la perspectiva de implementar productos y servicios deportivos skate en la ciudad de Ibarra.

Instrucciones:

- El cuestionario a continuación presenta tres secciones: una sobre datos generales, otra acerca de productos relacionados al skateboarding y la última corresponde al servicio de una pista skate.
- Lea cuidadosamente cada pregunta y escoja la respuesta de su preferencia.
- Los datos proporcionados serán reservados y de uso exclusivo para propósitos académicos.

Datos Generales

1. Edad

- 15 a 19 años
 20 a 24 años
 25 a 29 años
 30 o más

2. Género

- Masculino
 Femenino

3. Ciudad

- Ibarra
 Otavalo
 Atuntaqui
 Urcuqui
 Pimampiro
 Otra

4. ¿Le gustaría que exista una tienda física que provea productos skate, ropa de estilo urbano y una pista cubierta que cuente con rampas y secciones construidas de madera, en la ciudad de Ibarra?



- Sí
 No

Si su respuesta fue negativa, ha finalizado la encuesta. ¡Muchas gracias!

5. ¿Practica usted alguno de estos deportes?



- Skateboarding
- Rollerblading
- Bmx
- Ninguno, pero estoy interesado

6. ¿Qué tipo de publicidad cree usted es la más conveniente para dar a conocer la propuesta de negocio?

- Prensa escrita
- Radio
- Redes sociales y página web
- Televisión

7. ¿Cuál es la forma de pago que usualmente prefiere al momento de realizar compras?

- Efectivo
- Tarjeta de crédito
- Transferencia bancaria
- A Plazos

Sección tienda skate

8. ¿Qué tipo de productos preferiría adquirir en una tienda skate?

- Implementos: decks (tablas de patineta), trucks, llantas
- Equipos de protección: casco, rodilleras, coderas
- Ropa: hoodies, pantalones, zapatillas, camisetas
- Todas las anteriores

9. En promedio, ¿con qué frecuencia adquiriría los productos mencionados previamente?

- Mensualmente
- Trimestralmente
- Semestralmente
- Anualmente

10. ¿Bajo qué parámetros estaría dispuesto a adquirir los productos?

- Precios bajos, calidad moderada
- Balance entre precio y calidad
- Precios altos, calidad garantizada.

11. ¿Qué productos adicionales desearía adquirir en la tienda?

- Herramientas: llave tipo T, aceite y limpiador de rodamientos
- Accesorios skate: tornillos, rodamientos, bushings, risers, ceras
- Accesorios de vestir: gafas, medias, cinturones, gorras
- Todas las anteriores

Sección pista skate

12. ¿Bajo qué condiciones visitaría la pista skate?

- Mejorar habilidades en alguno de los deportes mencionados
- Aprender alguno de los deportes mencionados
- Un familiar practique alguno de los deportes mencionados
- Expectador

13. ¿Con qué frecuencia usaría las instalaciones?

- 3 veces por semana
- semanalmente
- quincenalmente
- mensualmente

14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar, diariamente, por el uso de la pista?

- \$1 a \$3
- \$4 a \$6
- \$7 o más

15. ¿Qué servicios adicionales desearía que se incorpore en la pista?

- Membresía mensual
- Clases
- Alquiler de equipos de protección
- Todas las anteriores

¡Gracias por su colaboración!

Anexo 4. Formato de entrevista al propietario de Willy Skateshop

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA
Entrevista dirigida a Willy Skateshop.



Nombre: Lugar:
Cargo: Fecha:
Hora de inicio: Hora de finalización:

Objetivo: Recolectar datos clave para establecer un diagnóstico situacional y el comportamiento de la oferta de mercado en la perspectiva de implementar productos y servicios deportivos skate en la ciudad de Ibarra.

Cuestionario

1. ¿Qué tipo de patinaje se realiza en Ibarra?
2. ¿Qué similitudes existe entre los implementos deportivos para practicar roller con el skate?
3. ¿Cómo ayuda el uso de contenido audiovisual (fotografías y videos) a captar la atención del público?
4. ¿Qué opina de usar cámaras GoPro o lentes ojo de pez para capturar escenas con mejores resultados?
5. ¿Qué impacto genera las redes sociales en la población, como medio publicitario?
6. ¿Ha tenido clientes de otras ciudades o ha manejado ventas mediante plataformas digitales o redes sociales?
7. ¿Cree usted que el E-commerce (compra y venta de productos mediante redes sociales o páginas web) está lo suficientemente desarrollado y aceptado en la ciudad de Ibarra?
8. ¿Cómo han mejorado los materiales y diseños con los que se fabrica los productos para este tipo de deportes?
9. ¿De qué material están hechos los cascos y los equipos de protección?
10. ¿Estaría dispuesto a crear alianzas estratégicas con un negocio de skate para fortalecer la escena deportiva y empresarial?
11. ¿Con qué productos skate cuenta?
12. ¿Podría indicarme los precios a los que ofrece cada producto?
13. ¿Con qué frecuencia los vende?
14. ¿Qué productos skate adicionales solicita la clientela?
15. ¿Cuántas personas al mes adquieren los servicios de clases de patinaje y a qué precio?

Anexo 5. Acuerdo de deslinde de responsabilidad, comprensión y aceptación de riesgo

Se requiere leer cuidadosamente y aceptar el presente acuerdo antes del acceso a las instalaciones deportivas. En caso de que el usuario sea menor de 18 años, quien firma el acuerdo será el padre o el representante legal.

Aceptación de riesgo:

Yo..... con C.I., representante legal de con CI; comprendo el riesgo inherente al uso de patinetas, patines, bicicletas y monopatines; de manera voluntaria hago uso de las instalaciones y servicios brindados por DAHLIA SB o autorizado que mi hijo/hija participe en la práctica de estas actividades, ya sea como sesión autónoma o sesión dirigida. Reconozco el sin número de riesgos que implica, las cuales incluyen pero no se limitan a; traumas físicos, traumas emocionales; desfiguración; discapacidad temporal o permanente; lesiones de cualquier tipo, incluido parálisis; muerte; fallas en el implemento deportivo; fallas del equipo; accidentes o enfermedad en áreas que no cuentan o tienen acceso a facilidades médicas, transporte para evacuación u otros medios para asistencia; eventos inesperados; huelgas sociales o laborales; fallas o problemas mecánicos o de construcción; leyes locales; condiciones climáticas; los peligros que puede ocasionar los deportes que se practican y cualquier otra actividad que se lleva a cabo a en las instalaciones; o cualquier otra acción, omisión, o condición dentro o fuera del control de DAHLIA SB, sus empleados, funcionarios o representantes.

Teniendo este conocimiento, yo acepto de forma expresa toda la responsabilidad sobre la seguridad y bienestar de mi persona o mi hijo/hija; y asumo bajo mi propio riesgo y responsabilidad todos los peligros y riesgos que implican participar en clases o actividades dentro de DAHLIA SB, incluyendo tanto los que tengo conocimiento, como aquellos de los que no tengo conocimiento.

Yo, de manera expresa deslindo de toda responsabilidad sobre la seguridad y bienestar de mi persona o mi hijo/hija y me comprometo a no demandar ni seguir ninguna acción legal, ni reclamo de por vida y mantener indemne de cualquier acción u orden de indemnización, sanción administrativa, civil, penal o multa a DAHLIA SB, sus empleados, funcionarios o representantes. Me comprometo a mantenerlos libres de cualquier acción legal de cualquier índole, como juicios, demandas, acciones legales, deudas, reclamos de cualquier índole; con relación a las actividades que yo o mi hijo/hija estemos participando.

Yo, acepto que los términos y condiciones de este acuerdo sirven como un acuerdo completo de deslindamiento de responsabilidad y que yo asumo todos los riesgos.

FIRMA DEL USUARIO

FIRMA REPRESENTANTE DAHLIA SB

Anexo 6. Evidencia fotográfica



Skaters de la ciudad mientras se ejecutaba la ficha de observación



Entrevista con el Sr. Juan Carlos Granja, metodólogo deportivo FDI



Entrevista con el Sr. Willinton Potosí, propietario Willy Skateshop