

Implementación de un Centro Recreativo en la ciudad de Guayaquil: “Pista de Madera para Patinaje”



*Mariángela Medina Calderón
Gabriela Moreira Duarte
Silvana Romero Gamboa*

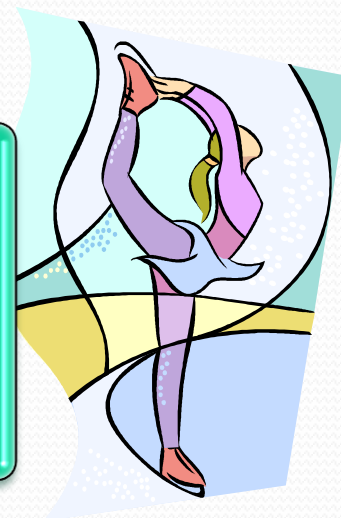


ANTECEDENTES

Pista de patinaje en el centro comercial Policentro

Pista privada de patinaje San Bernardo


Pista de hielo Zona Fría



Fun On Wood



PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA



- Necesidad de infraestructura para los patinadores profesionales.

- Nueva alternativa de sano entretenimiento.

- Satisfacer las necesidades del público en general.





OBJETIVOS

GENERAL:

- Creación de un nuevo concepto en diversión, el cual nos permita obtener una rentabilidad considerable en el mercado.

ESPECÍFICOS:

Nueva alternativa de entretenimiento

Generar fuentes de trabajo

Fomentar el deporte de patinaje artístico

Pista para torneos

Recuperar inversión en 2 años.





EL PATINAJE

El patinaje es una actividad recreativa y deportiva consistente en deslizarse sobre una superficie regular mediante unos patines colocados en los pies.

PATINAJE ARTÍSTICO

Se trata de un deporte de deslizamiento que combina elementos técnicos con facetas artísticas sobre patines de ejes.

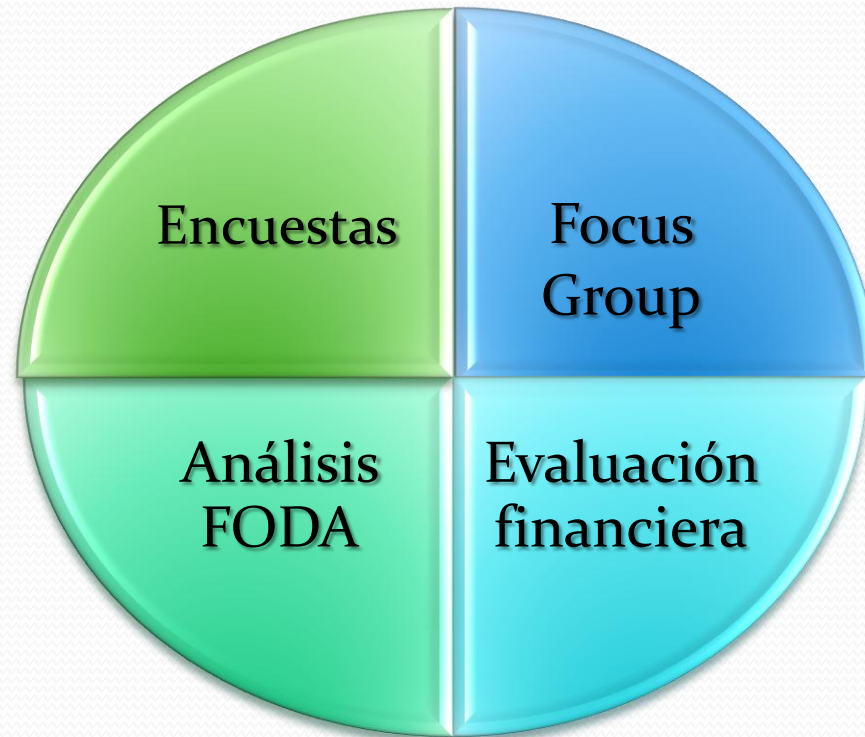


Patines Quad





METODOLOGÍA DEL PROYECTO





INVESTIGACIÓN DE MERCADO



CONCLUSIONES DEL FOCUS GROUP

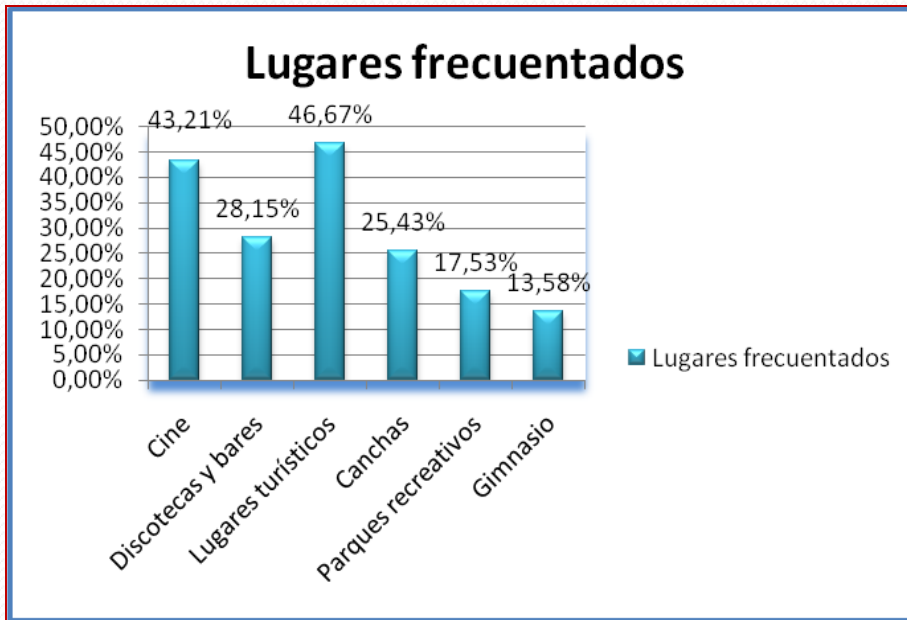
Del Focus Group realizado podemos deducir que la ciudad no cuenta con una pista de patinaje de madera, los deportistas del Guayas consideran que el tiempo del que disponen para practicar en Fedeguayas es corto para poder desarrollar sus habilidades al máximo; consideran que los factores más relevantes a la hora de acudir a estos lugares son: la ubicación (sugieren el sur ya que todas las pistas existentes en la ciudad se sitúan en el norte), parqueos, horarios, desarrollo de campeonatos, alquiler de patines y una estructura adecuada, lo cual nos lleva a concluir que con un excelente plan de marketing, el proyecto tendrá la acogida esperada en el mediano y largo plazo.





CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA

Lugares que frecuentan los guayaquileños



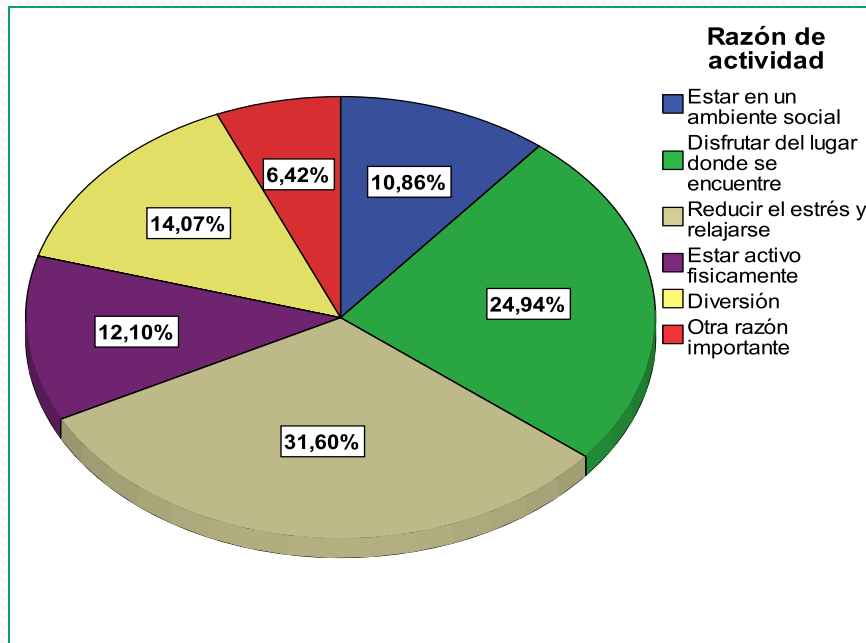
Gran parte de los encuestados tienen como alternativa de recreación los lugares turísticos y cines de la ciudad.





ENCUESTA

Razón por la que acuden a los lugares mencionados anteriormente



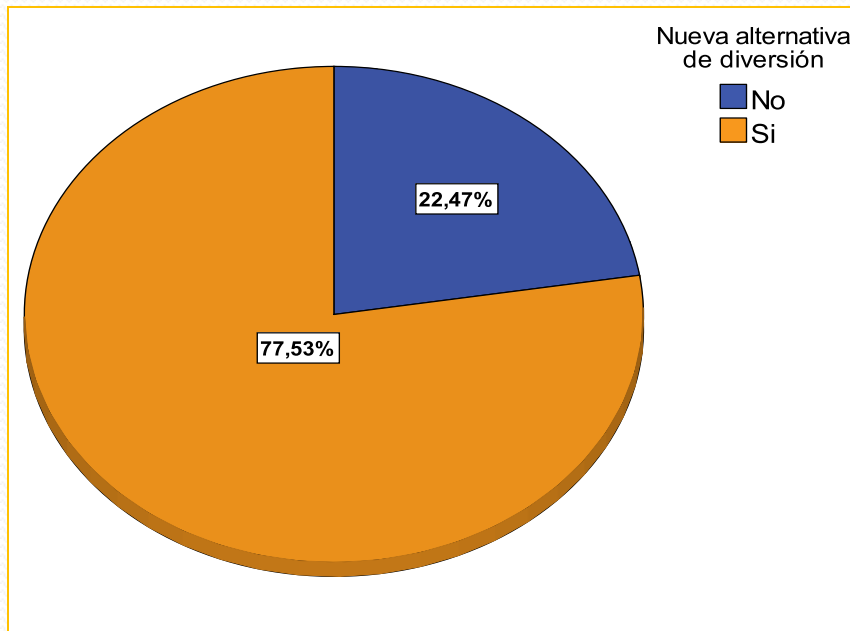
Asisten a estos sitios para relajarse, reducir el estrés y disfrutar del lugar donde se encuentran.





ENCUESTA

Nivel de aceptación de una nueva alternativa de diversión



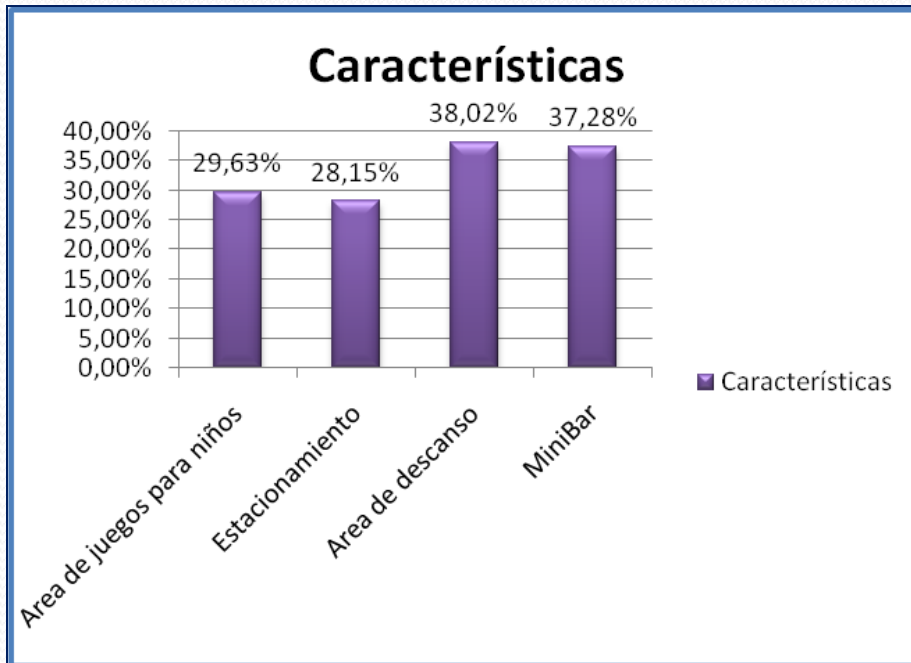
Un 77.53% se mostró interesado determinando que si acudirían, siendo este un porcentaje alto.





ENCUESTA

Aspectos importantes a incluir en el centro recreativo



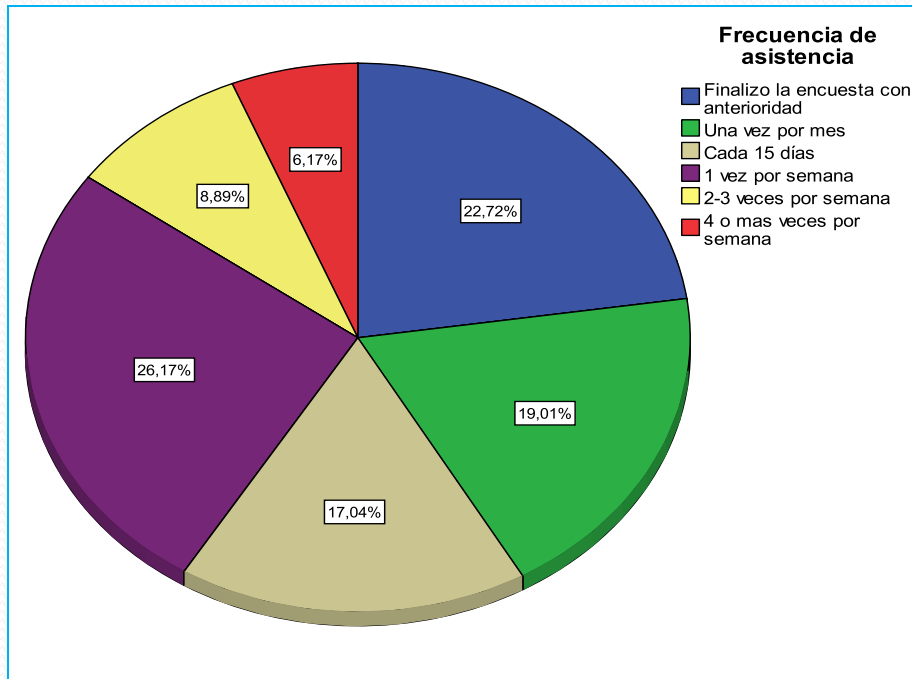
Se consideró importante tener en las instalaciones, un área de descanso y juegos para niños como también un mini bar y estacionamiento de vehículos.





ENCUESTA

Frecuencia de asistencia



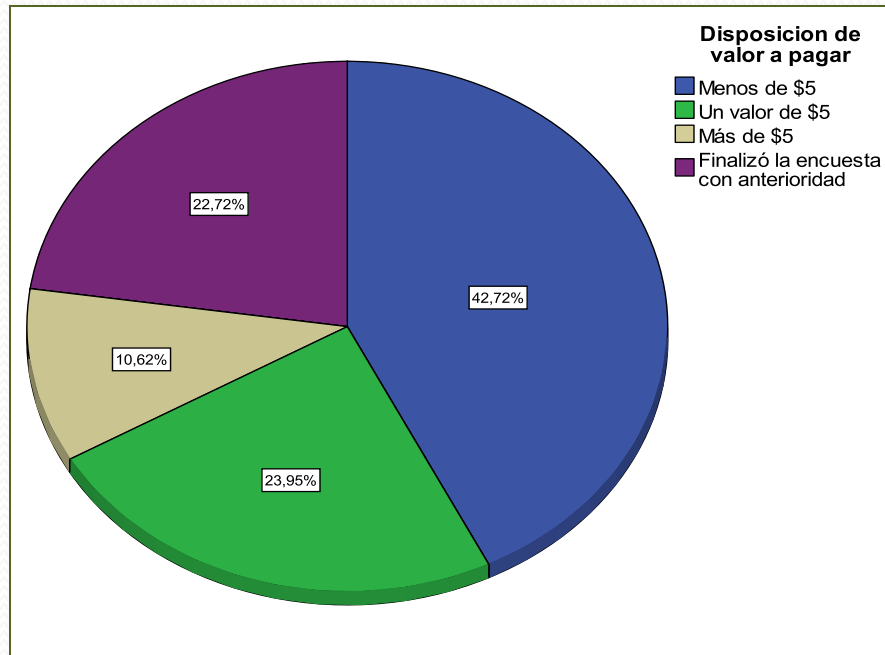
Los guayaquileños señalaron que asistirían una vez al mes, cada 15 días y semanalmente, siendo este último el mayor porcentaje.





ENCUESTA

Disponibilidad del valor a pagar



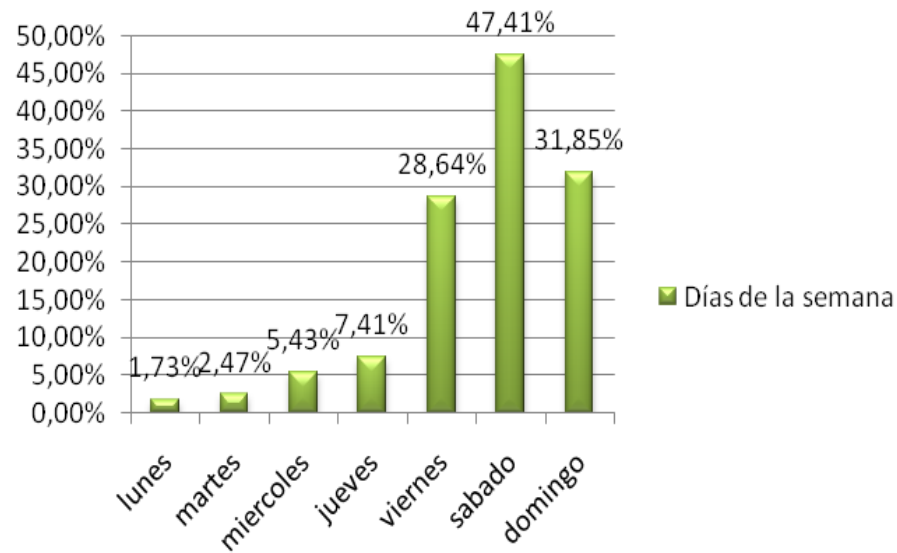
No existe una gran diferencia entre establecer el precio al nivel de \$5 o por debajo del mismo, lo cual nos servirá al momento de fijar dos tipos de precio los fines de semana o entre semana.





ENCUESTA

Días de la semana que acudirían los encuestados



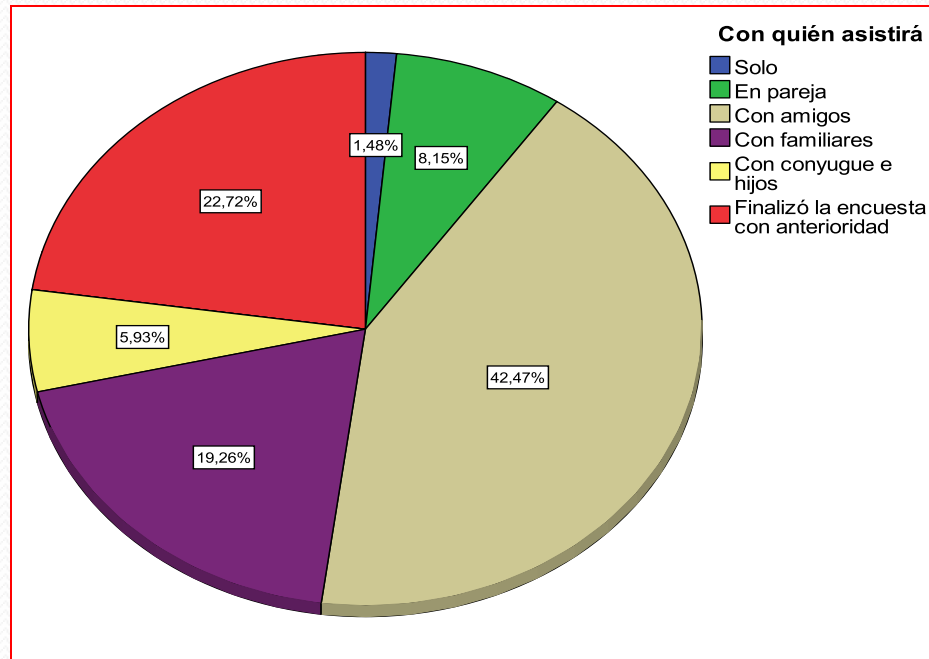
Los días de mayor concurrencia de clientes serían los fines de semana.





ENCUESTA

Con quienes asistirán



Esto nos permitirá estimar la demanda de nuestro servicio la cual consideramos que será un número considerable ya que solo el 1.48% de 77.28% estableció que acudiría solo.





PLAN DE MARKETING



ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS

- No hay competidores directos
- Percepción positiva
- Estrategias desconocidas por la competencia
- Nuevo punto turístico

OPORTUNIDADES

- Falta de lugares de reunión familiar
- Poca promoción de los actuales centros recreativos
- Infraestructura para eventos
- Inversión recuperable con vallas publicitarias
- Patrocinio

DEBILIDADES

- Percepción del cliente a servicios de un mismo valor
- Imagen y marca no posicionada en el mercado
- Recursos financieros en crecimiento.
- Objetivos no entendidos en mercado meta

AMENAZAS

- Competencia empieza a promocionar
- Escases de servicios básicos
- Impacto en factor económico en familias objetivo.
- Posibilidad de nuevos entrantes
- Deporte poco común





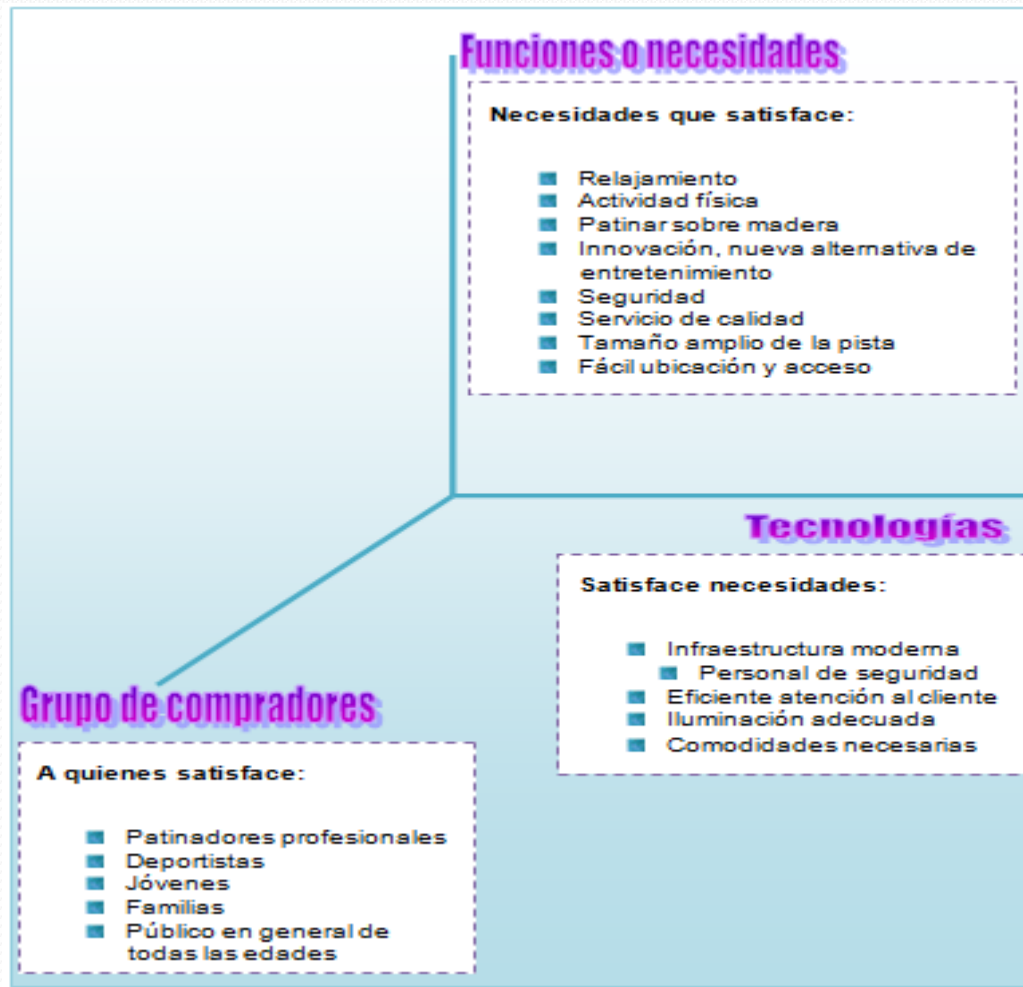
LOGOTIPO Y SLOGAN



“FUN ON WOOD una nueva alternativa en diversión!”

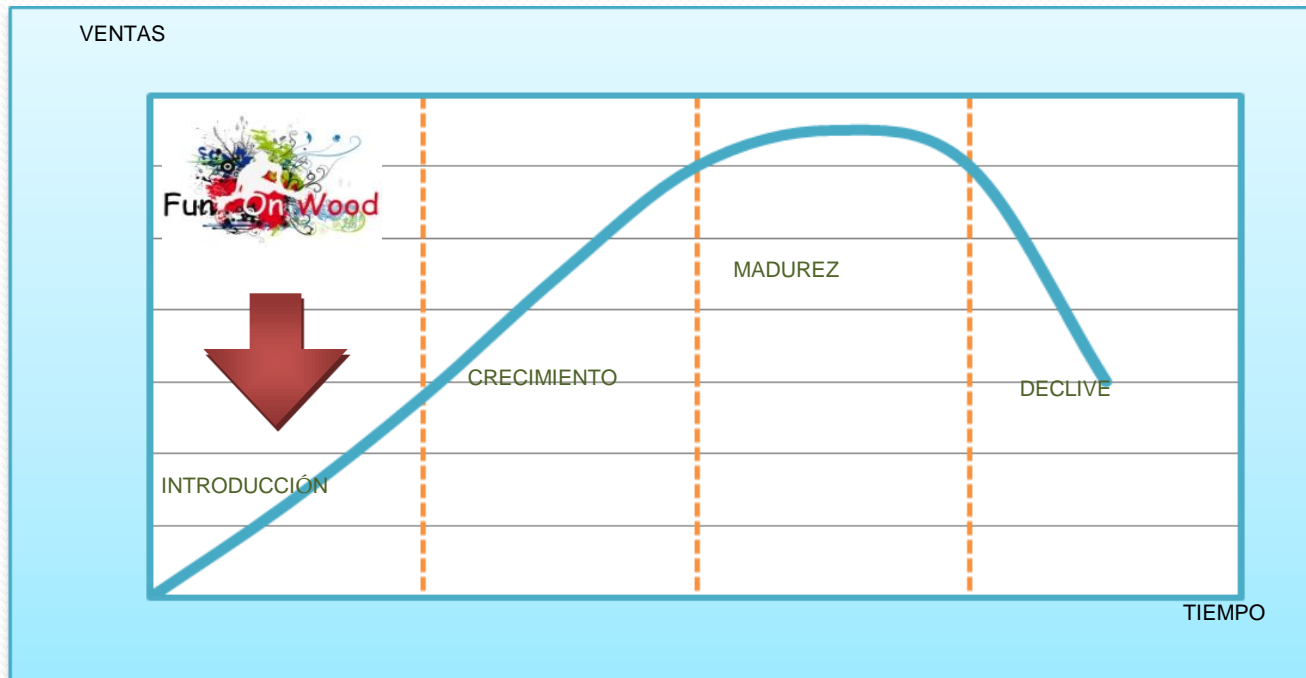


MACRO-SEGMENTACIÓN





CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO



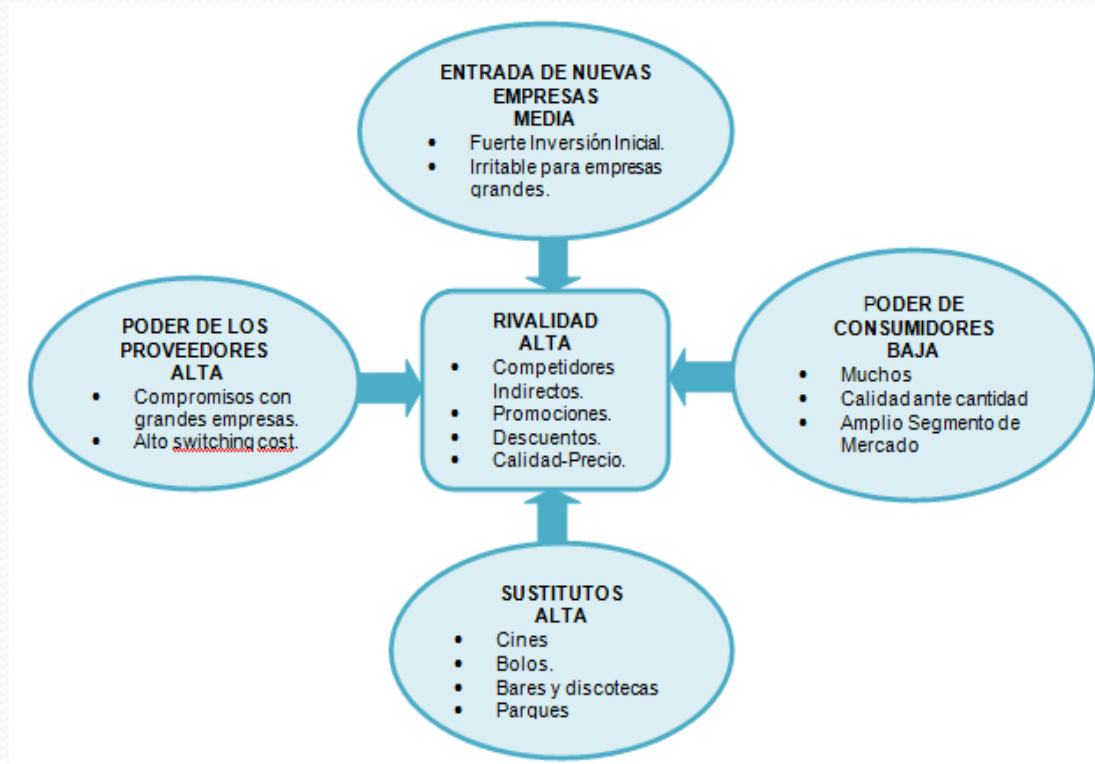


MATRIZ BCG





FUERZAS DE PORTER





PROMOCIÓN

- Entran 2 personas (papá y mamá) y la tercera es gratis (niño).
- 2 x 1 en el día en los días de menor concurrencia .
- Premios como becas para aprender patinaje.
- Combos en comida ofrecida en el mini bar.
- Alianzas estratégicas con supermercados como Megamaxi.
- Promociones para los clientes que celebren sus fiestas en nuestras instalaciones.

Fun On Wood

Fun N – Wood Skating Center, es un nuevo punto de encuentro para todas las edades, un lugar donde los buenos momentos serán para recordar.

Si diversión es lo que buscas, ven con tus familiares y amigos a disfrutar del patinaje sobre ruedas.

Aprovecha de nuestras ofertas especialmente diseñadas para ti. Todos los lunes ingresan 2 personas por el precio de una.

Fun On Wood
Nueva alternativa de diversión!!!





Fun On Wood



Fun On Wood y Megamaxi tienen el agrado de invitarte a disfrutar de un momento espectacular, junto a tus familiares y amigos, en la única pista de madera para patinaje en la ciudad de Guayaquil.

Presentando este cupón en nuestro establecimiento, podrán ingresar 2 personas por el precio de una.

Si diversión es lo que buscas: Ven a Fun On Wood! y diviértete patinando mientras haces ejercicio.



Fun On Wood
Nueva alternativa en diversión!!!





Publicidad y Estrategias de Comunicación

Prensa
escrita

Radio

Televisión

Estrategia de
marketing de
boca en boca

Volantes
informativas

Vallas
publicitarias





MERCHANDISING







CARACTERISTICAS DEL SERVICIO



DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Debido a que el objetivo de nuestro proyecto es la satisfacción de los clientes, nos enfocaremos mucho en el diseño e infraestructura de FUN ON WOOD.

| | | | |
|------------------------------|----------------|------------------|----------------------|
| Pista de madera 40m x 20m | MiniBar | Patio de comidas | Áreas de descanso |
| Hall o sala de espera | Camerinos | Graderío | Caja |
| Dpto. Administrativo | Dpto. Limpieza | Estacionamiento | Baños |





SERVICIOS A OFRECER

| | | |
|-----------------------------|-----------------------|--------------------|
| Cursos de patinaje | Campamento vacacional | Personaje infantil |
| Eventos públicos y privados | Alquiler de pista | Torneos |
| Vallas publicitarias | | |

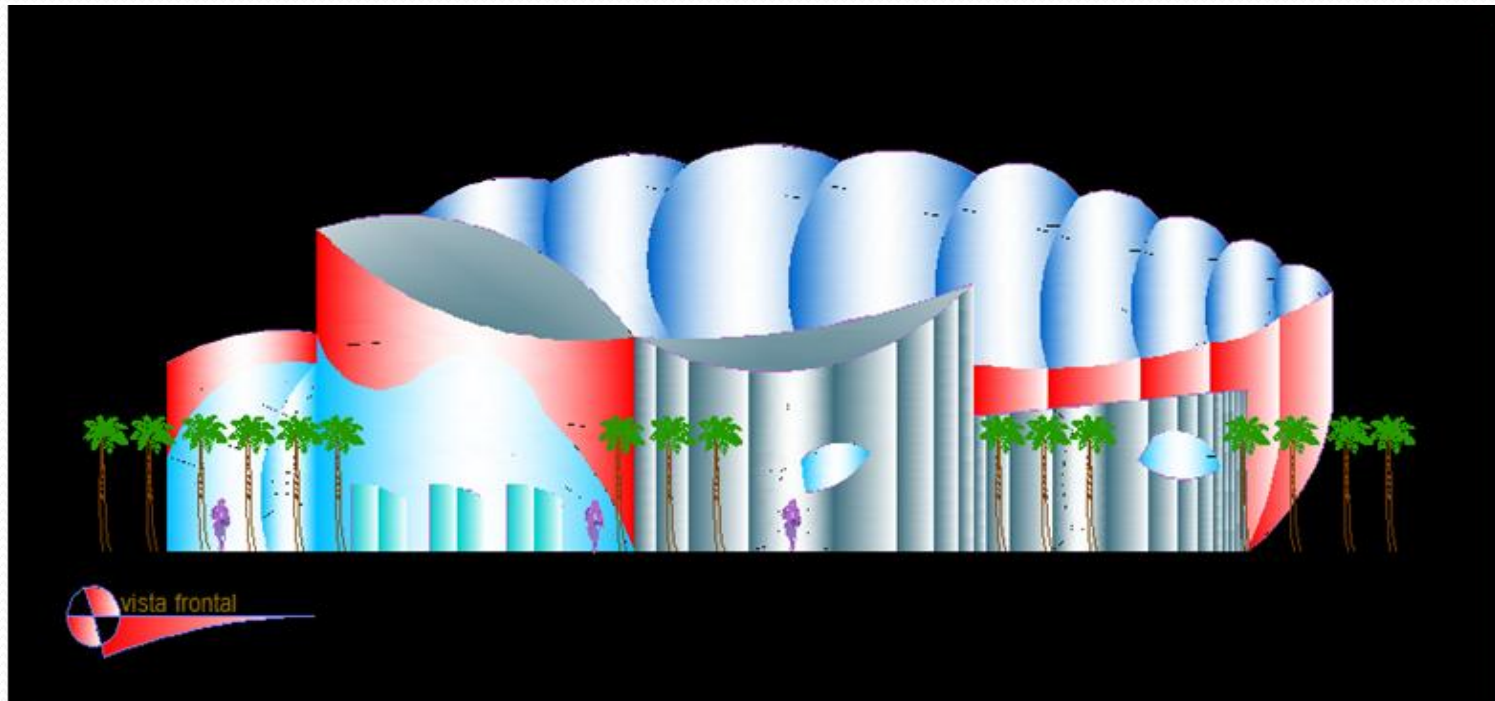




DISEÑO DE INFRAESTRUCTURA

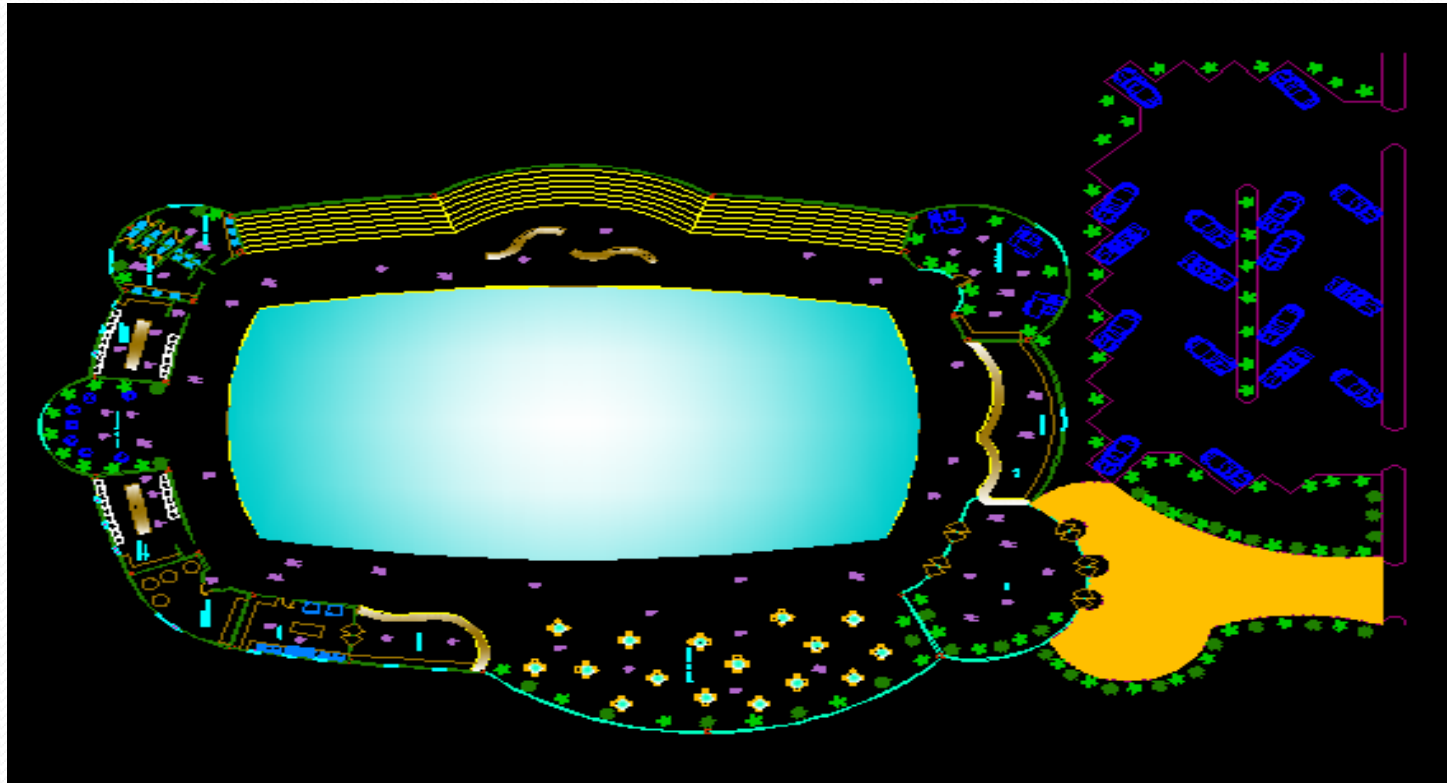


VISTA FRONTAL





PLANO - VISTA PLANTA





ESTUDIO ORGANIZACIONAL



MISIÓN Y VISIÓN

MISIÓN:

Ser la Pista más concurrida de Guayaquil que ayude al esparcimiento y sana diversión de las personas, tanto en su progreso físico, como intelectual y moral, para hacer posible la expresión del regocijo, despliegue y comunicación de los guayaquileños.

VISIÓN:

Ser el centro de entretenimiento líder en el país, entregando calidad, variedad e innovación a nuestro público.





RECURSOS HUMANOS

| ÁREA | Requerimiento de Recursos Humanos | CARGO | FUNCIÓN |
|-----------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|--|
| DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO | 3 | Gerente Administrativo y Financiero | * Será responsable de la toma de decisiones una vez que revise los Estados financieros, elaboración de presupuestos, elaboración de estatutos y reglamentos internos de la organización, adquisición de suministros, fijación de precios, control y contratación de personal operativo, etc |
| | | Gerente de contabilidad | * Estará a cargo de la preparación y presentación de los documentos e informes financieros y tributarios. |
| | | Gerente de Marketing y Ventas | * Estará a cargo de reforzar la marca, de tratar con los medios de comunicación, la elaboración de promociones y búsqueda de auspiciantes. |
| PISTA | 4 | Ayudantes de Pista | *Auxiliar a las personas que se encuentran patinando en las pistas, principalmente a los niños que corren peligro de caerse, o también explicarle a los principiantes como usar la pista y patines.*Mantener el orden cuando se presenten espectáculos despejando las pistas de objetos que puedan lastimar a los participantes. |
| DEPARTAMENTO DE LIMPIEZA | 2 | Conserjes | * Ayudar a mantener la limpieza de los baños, camerinos, área administrativa y área de descanso y mantenimiento general de la Pista. |
| CAJA | 4 | Cajero | * Estar en contacto directo con el cliente, dar un trato cordial al cliente, ofrecer información de la lista de precios, cobrar la entrada de los asistentes, darles el ticket de entrada, cobrar alquiler de patines y entregar a la vez el comprobante de alquiler de patines. |
| PARQUEO Y SALA DE ESPERA | 5 | Guardias | *Cuidar de las instalaciones y velar por la seguridad al público, estar pendiente de posibles robos en el área de parqueo, a la salida estar pendiente del sensor contra robo de patines, estar alerta en el ingreso del público. |



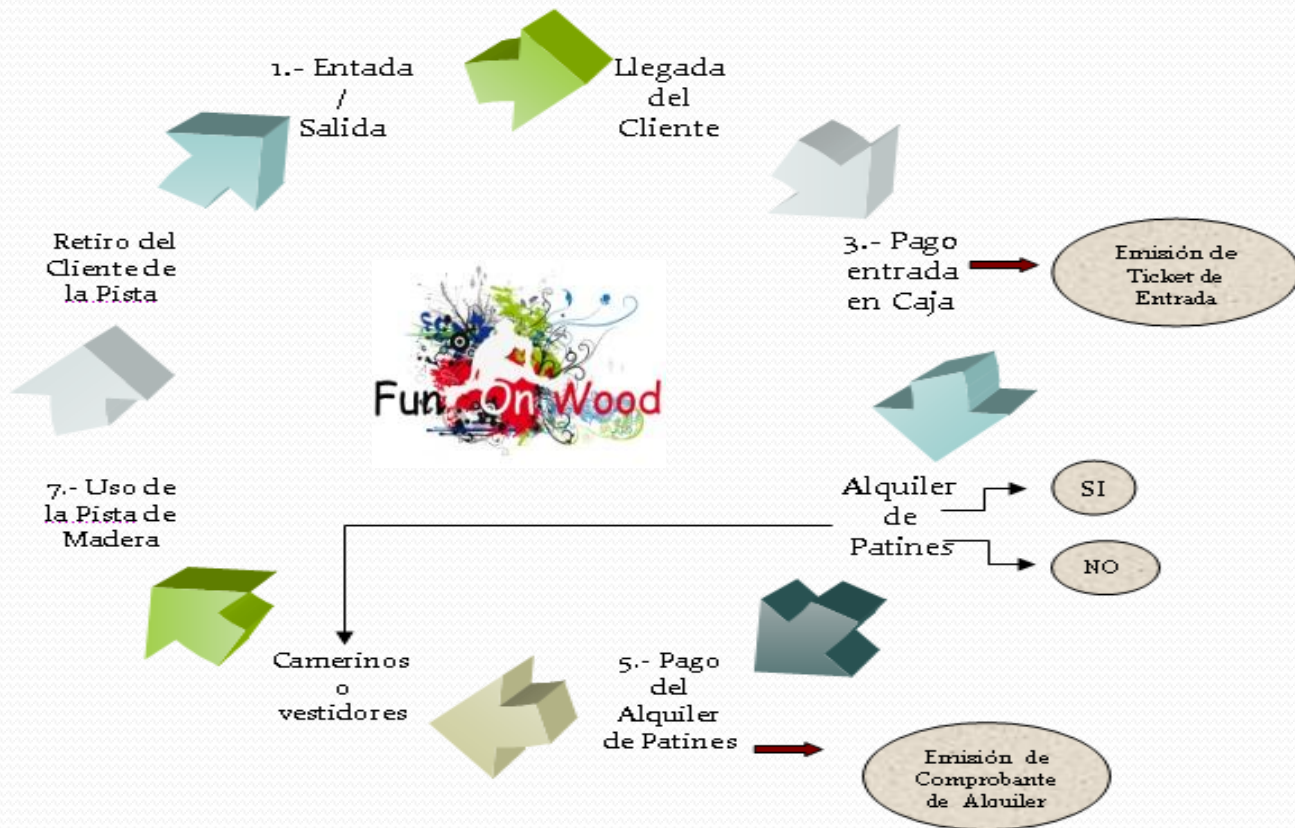


ORGANIGRAMA





PROCESO DE ATENCIÓN AL CLIENTE





ESTUDIO FINANCIERO



Inversión Inicial

| INVERSION INICIAL | |
|---------------------------------|---------------------|
| Descripción | Costo Total |
| Edificio (constr. Inmobiliaria) | \$ 650.000,00 |
| Terreno | \$ 300.000,00 |
| Seguros | \$ 23.378,10 |
| Capital de trabajo | \$ 84.240,00 |
| Gastos de Constitución | \$ 1.200,00 |
| Publicidad | \$ 133.200,00 |
| Equipos / muebles de oficina | \$ 9.462,66 |
| Equipos de computación | \$ 3.434,97 |
| Equipos de mantenimiento | \$ 1.048,22 |
| Equipos de seguridad | \$ 7.480,60 |
| TOTAL | 1.213.444,55 |

Capital de Trabajo

| BALANCE DE PERSONAL | | | | |
|---------------------------------------|--------------------|----------------|-----------------|------------------|
| Cargo | Cantidad Requerida | Costo unitario | Sueldo mensual | Sueldo Anual |
| PERSONAL ADMINISTRATIVO | | | | |
| Gerente Administrativo y Financiero | 1 | \$ 1.500,00 | \$ 1.500,00 | \$ 18.000,00 |
| Jefe de Marketing y Ventas | 1 | \$ 800,00 | \$ 800,00 | \$ 9.600,00 |
| Contador | 1 | \$ 600,00 | \$ 600,00 | \$ 7.200,00 |
| PERSONAL OPERATIVO | | | | |
| Ayudantes de pistas | 4 | \$ 240,00 | \$ 960,00 | \$ 11.520,00 |
| Empleados de Mantenimiento y Limpieza | 2 | \$ 350,00 | \$ 700,00 | \$ 8.400,00 |
| Cajeros | 4 | \$ 240,00 | \$ 960,00 | \$ 11.520,00 |
| Guardias | 5 | \$ 300,00 | \$ 1.500,00 | \$ 18.000,00 |
| TOTAL SUELDOS | 18 | | 7.020,00 | 84.240,00 |





FINANCIAMIENTO

| Financiamiento | | |
|----------------|------|-----------------|
| Inversión | 100% | \$ 1.213.445,00 |
| Préstamo | 70% | \$ 849.411,50 |
| Capital Propio | 30% | \$ 364.033,50 |

| TASA DE INTERES | | | | 9,92% |
|-----------------------|--------|---------|--------------|---------|
| Tabla de amortización | | | | |
| Periodo | Cuota | Interés | Amortización | Capital |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 849412 |
| 1 | 137763 | 84262 | 53501 | 795910 |
| 2 | 137763 | 78954 | 58809 | 737101 |
| 3 | 137763 | 73120 | 64643 | 672459 |
| 4 | 137763 | 66708 | 71055 | 601403 |
| 5 | 137763 | 59659 | 78104 | 523300 |
| 6 | 137763 | 51911 | 85852 | 437448 |
| 7 | 137763 | 43395 | 94368 | 343079 |
| 8 | 137763 | 34033 | 103730 | 239350 |
| 9 | 137763 | 23744 | 114020 | 125330 |
| 10 | 137763 | 12433 | 125330 | 0 |





INGRESOS

| RESUMEN CONSOLIDADO DE INGRESOS | | | | | | | |
|---------------------------------|-------------------------------|--|--------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|---------------------------|-----------------|
| Año | Ingreso por Venta de Entradas | Ingreso por Alquiler de Pista para Eventos | Ingreso por Cursos de Patinaje | Ingresos por Alquiler de Patines | Ingresos por Concesión de Bar | Ingresos por Otras Ventas | TOTAL INGRESOS |
| 1 | \$ 345.600,00 | \$ 2.250,00 | \$ 10.800,00 | \$ 51.840,00 | \$ 6.000,00 | \$ 244.684,80 | \$ 661.174,80 |
| 2 | \$ 374.400,00 | \$ 2.250,00 | \$ 10.800,00 | \$ 56.160,00 | \$ 6.000,00 | \$ 265.075,20 | \$ 714.685,20 |
| 3 | \$ 403.200,00 | \$ 2.250,00 | \$ 10.800,00 | \$ 60.480,00 | \$ 6.000,00 | \$ 285.465,60 | \$ 768.195,60 |
| 4 | \$ 432.000,00 | \$ 2.250,00 | \$ 10.800,00 | \$ 64.800,00 | \$ 6.000,00 | \$ 305.856,00 | \$ 821.706,00 |
| 5 | \$ 460.800,00 | \$ 2.250,00 | \$ 10.800,00 | \$ 69.120,00 | \$ 6.000,00 | \$ 326.246,40 | \$ 875.216,40 |
| 6 | \$ 489.600,00 | \$ 2.250,00 | \$ 10.800,00 | \$ 73.440,00 | \$ 6.000,00 | \$ 346.636,80 | \$ 928.726,80 |
| 7 | \$ 518.400,00 | \$ 2.250,00 | \$ 10.800,00 | \$ 77.760,00 | \$ 6.000,00 | \$ 367.027,20 | \$ 982.237,20 |
| 8 | \$ 547.200,00 | \$ 2.250,00 | \$ 10.800,00 | \$ 82.080,00 | \$ 6.000,00 | \$ 387.417,60 | \$ 1.035.747,60 |
| 9 | \$ 576.000,00 | \$ 2.250,00 | \$ 10.800,00 | \$ 86.400,00 | \$ 6.000,00 | \$ 407.808,00 | \$ 1.089.258,00 |
| 10 | \$ 576.000,00 | \$ 2.250,00 | \$ 10.800,00 | \$ 86.400,00 | \$ 6.000,00 | \$ 407.808,00 | \$ 1.089.258,00 |





FLUJO DE CAJA

| FLUJO DE CAJA | | | | | | | | | | | |
|---|------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Rubro/Año | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| (+) INGRESOS | | \$ 661.174,80 | \$ 714.685,20 | \$ 768.195,60 | \$ 821.706,00 | \$ 875.216,40 | \$ 928.726,80 | \$ 982.237,20 | \$ 1.035.747,60 | \$ 1.089.258,00 | \$ 1.089.258,00 |
| (-) COSTO DE VENTAS | | \$ 161.440,00 | \$ 168.543,36 | \$ 175.959,27 | \$ 183.701,48 | \$ 191.784,34 | \$ 200.222,85 | \$ 209.032,66 | \$ 218.230,09 | \$ 227.832,22 | \$ 237.856,84 |
| (=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | | \$ 580.454,80 | \$ 630.413,52 | \$ 680.215,97 | \$ 729.855,26 | \$ 779.324,23 | \$ 828.615,37 | \$ 877.720,87 | \$ 926.632,55 | \$ 975.341,89 | \$ 970.329,58 |
| (-) GASTOS | | \$ 385.184,54 | \$ 317.714,64 | \$ 319.001,66 | \$ 321.209,62 | \$ 324.774,59 | \$ 313.296,29 | \$ 321.912,88 | \$ 334.901,35 | \$ 354.192,55 | \$ 382.511,74 |
| (=) Utilidad Antes de Impuestos y Participacion | | \$ 195.270,26 | \$ 312.698,88 | \$ 361.214,31 | \$ 408.645,64 | \$ 454.549,64 | \$ 515.319,08 | \$ 555.807,99 | \$ 591.731,21 | \$ 621.149,34 | \$ 587.817,84 |
| (-) 15% Participacion a Trabajadores | | \$ 29.290,54 | \$ 46.904,83 | \$ 54.182,15 | \$ 61.296,85 | \$ 68.182,45 | \$ 77.297,86 | \$ 83.371,20 | \$ 88.759,68 | \$ 93.172,40 | \$ 88.172,68 |
| (=) Utilidad Antes de Impuestos | | \$ 165.979,72 | \$ 265.794,04 | \$ 307.032,16 | \$ 347.348,79 | \$ 386.367,19 | \$ 438.021,22 | \$ 472.436,79 | \$ 502.971,53 | \$ 527.976,94 | \$ 499.645,16 |
| (-) 25% de Impuesto a la Renta | | \$ 41.494,93 | \$ 66.448,51 | \$ 76.758,04 | \$ 86.837,20 | \$ 96.591,80 | \$ 109.505,31 | \$ 118.109,20 | \$ 125.742,88 | \$ 131.994,24 | \$ 124.911,29 |
| (=) Utilidad Total Neta | | \$ 124.484,79 | \$ 199.345,53 | \$ 230.274,12 | \$ 260.511,59 | \$ 289.775,40 | \$ 328.515,92 | \$ 354.327,59 | \$ 377.228,64 | \$ 395.982,71 | \$ 374.733,87 |
| Depreciacion | | \$ 37.189,61 | \$ 37.189,61 | \$ 37.189,61 | \$ 37.189,61 | \$ 37.189,61 | \$ 37.189,61 | \$ 37.189,61 | \$ 37.189,61 | \$ 37.189,61 | \$ 37.189,61 |
| Amortizacion intangible | | \$ 17.088,00 | \$ 17.088,00 | \$ 17.088,00 | \$ 17.088,00 | \$ 17.088,00 | - | - | - | - | - |
| Inversion Inicial | -\$ 1.213.444,55 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Inversion de Reemplazo | | - | - | -\$ 10.915,57 | - | - | -\$ 10.915,57 | - | - | -\$ 10.915,57 | -\$ 10.510,88 |
| Inversión Capital de Trabajo | -\$ 84.240,00 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Préstamo | \$ 849.411,19 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Amortización de Deuda | | -\$ 53.501,44 | -\$ 58.808,79 | -\$ 64.642,62 | -\$ 71.055,17 | -\$ 78.103,84 | -\$ 85.851,74 | -\$ 94.368,23 | -\$ 103.729,56 | -\$ 114.019,53 | -\$ 125.330,27 |
| Valor de Desecho | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | \$ 304.405,21 |
| (=) Flujo de Caja | -\$ 448.273,37 | \$ 125.260,96 | \$ 194.814,36 | \$ 208.993,54 | \$ 243.734,04 | \$ 265.949,17 | \$ 268.938,22 | \$ 297.148,97 | \$ 310.688,69 | \$ 308.237,21 | \$ 580.487,55 |

| | |
|-----|---------------|
| Re | 16,08% |
| VAN | \$ 718.089,76 |
| TIR | 43,92% |





PAYBACK - ANALISIS DE SENSIBILIDAD

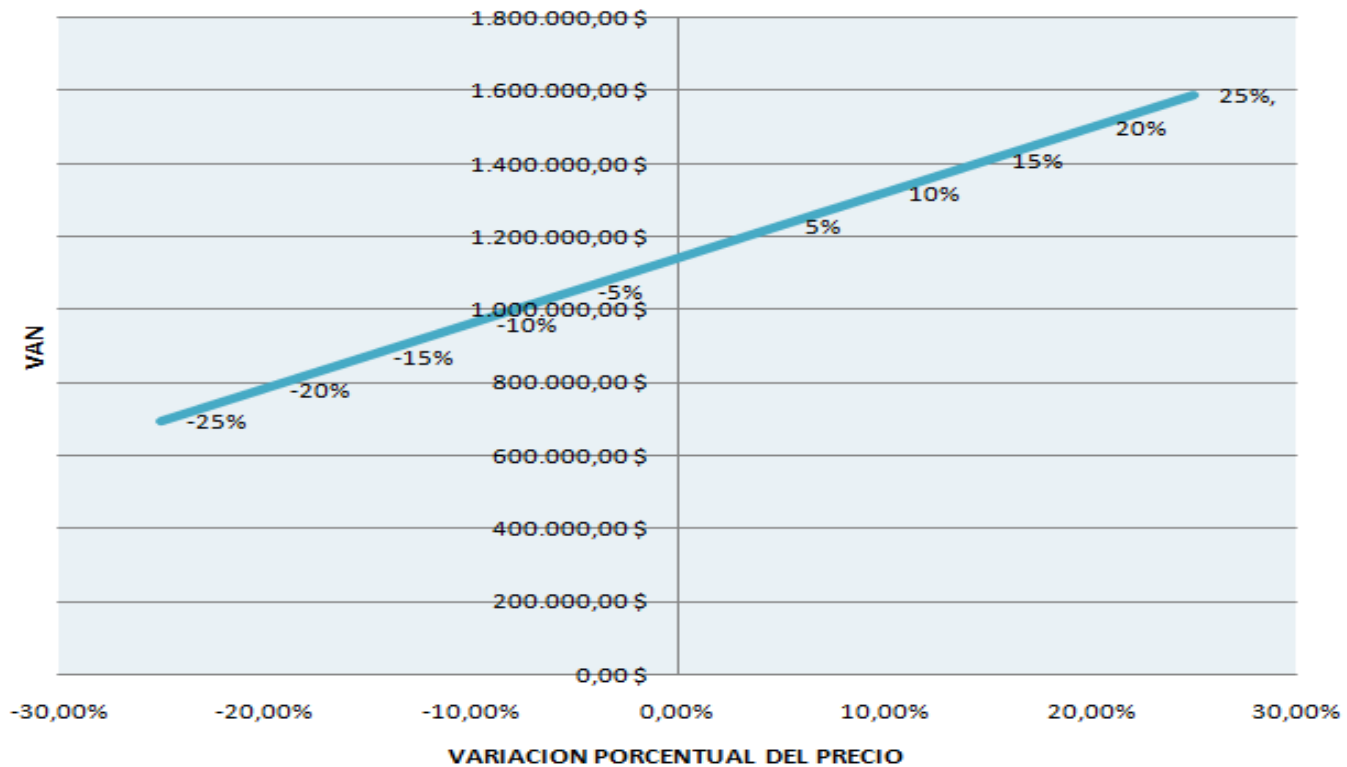
| PAYBACK | | | | |
|---------|-----------------|---------------|----------------------|---------------------------|
| Año | Saldo Inversión | Flujo de Caja | Rentabilidad Exigida | Recuperacion de Inversion |
| 1 | \$ 849.411,19 | \$ 125.260,96 | \$ 136.619,30 | -\$ 11.358,33 |
| 2 | \$ 860.769,52 | \$ 194.814,36 | \$ 138.446,17 | \$ 56.368,19 |
| 3 | \$ 804.401,34 | \$ 208.993,54 | \$ 129.379,91 | \$ 79.613,63 |
| 4 | \$ 724.787,70 | \$ 243.734,04 | \$ 116.574,85 | \$ 127.159,19 |
| 5 | \$ 597.628,52 | \$ 265.949,17 | \$ 96.122,57 | \$ 169.826,60 |
| 6 | \$ 427.801,92 | \$ 268.938,22 | \$ 68.807,66 | \$ 200.130,56 |
| 7 | \$ 227.671,36 | \$ 297.148,97 | \$ 36.618,66 | \$ 260.530,31 |
| 8 | -\$ 32.858,95 | \$ 310.688,69 | -\$ 5.285,03 | \$ 315.973,73 |
| 9 | -\$ 348.832,68 | \$ 308.237,21 | -\$ 56.106,25 | \$ 364.343,46 |
| 10 | -\$ 713.176,14 | \$ 580.487,55 | -\$ 114.707,25 | \$ 695.194,80 |

| ANALISIS DE SENSIBILIDAD UNIVARIABLE | | | | |
|--------------------------------------|-----------|------|------------|--------|
| VALOR: | 5 | | | |
| ESCENARIO | VARIACION | PVP | VAN | TIR |
| 1 | -25% | 3,75 | 380463,799 | 31,36% |
| 2 | -20% | 4,00 | 447988,991 | 33,92% |
| 3 | -15% | 4,25 | 515514,182 | 36,45% |
| 4 | -10% | 4,50 | 583039,374 | 38,96% |
| 5 | -5% | 4,75 | 650564,566 | 41,45% |
| 6 | 5% | 5,25 | 785614,95 | 46,38% |
| 7 | 10% | 5,50 | 853140,141 | 48,82% |
| 8 | 15% | 5,75 | 920665,333 | 51,26% |
| 9 | 20% | 6,00 | 988190,525 | 53,68% |
| 10 | 25% | 6,25 | 1055715,72 | 56,10% |





ANALISIS DE SENSIBILIDAD





CONCLUSIONES

1. La propuesta de la implementación de un centro recreativo para la ciudad de Guayaquil, es un proyecto que una vez que ha sido analizado en su totalidad podemos concluir que es rentable, viable, factible.
2. Con un plan de marketing estratégico en conjunto con las estrategias del merchandising se puede lograr incluso una aceptación mayor.
3. El numero de clientes que recibiremos es mayor al necesario, de esta manera podemos observar que el nivel de aceptación es alto de parte de los guayaquileños y que en cada año obtendremos utilidades mayores a cero.
4. A una tasa mínima de 16.08% se obtuvo que el proyecto al día de hoy presenta un valor neto actual de \$ 718.089,76 el mismo que indica el valor al mercado del complejo en función a los flujos de efectivo obtenidos en los diez años que dura el proyecto es económicamente viable.





RECOMENDACIONES

1. Incentivar a los aficionados a este deporte constantemente a través de un marketing efectivo, brindándoles la facilidad de poder practicar y participar en torneos en las instalaciones de este centro de recreación.
2. Tratar de crear un hábito en los guayaquileños con respecto a la práctica de este deporte, dando a conocer y promocionando los beneficios que implica su práctica lo cual en el futuro inclusive pueda llevar a la expansión del negocio.
3. Implementar este proyecto lo antes posible para poder ser los primeros en el mercado, ofrecer promociones constantemente y dar a conocer por todos los medios posibles la existencia de este nuevo centro de recreación.

