“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UN SKATEPARK PRIVADO EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”

- Valeria Alejandra Henríquez Basurto
- Sandy Stephany Pita Cáceres
- Evelyn Paulette Salazar Palma

Definición del servicio

- El Skatepark es un área donde se practica Skateboarding, Roller Blade y BMX.

- El servicio brindará los siguientes factores:
  - Amplia infraestructura.
  - Servicios de Primeros Auxilios.
  - Locales de equipos e indumentaria.
  - Bar.
  - Cursos vacacionales.

Planteamiento del Problema

- Deportes extremos como Skateboarding, Roller y BMX, no cuenta con áreas que permita el desempeño completo.
- En la ciudad de Guayaquil no existe un incentivo para el aprendizaje de estos deportes.
- Accidentes que han ocurrido y no se le ha dado la atención debida por falta de implementos.

Justificación

- Se ha decidido crear un Skatepark privado que brinde aparte de un lugar completo y adecuado para desarrollar el deporte, cumpla con las nuevas exigencias.

- Implementación de fuentes de trabajo.

- Ayudará a la formación de los futuros deportistas

- Fomentará en los jóvenes, una nueva alternativa de entretenimiento.

Estudio Organizacional

MISIÓN

- Satisfacer las expectativas de clientes, subordinados, accionistas y proveedores a través de un servicio de excelente calidad que cumpla con la ética y seguridad respectiva, fortaleciendo nuestra presencia y penetración en el mercado.

VISIÓN

- Ser líder en la ciudad de Guayaquil, con propósito a largo plazo de expansión en América Latina, siendo reconocida a nivel mundial en el ámbito de entretenimiento y deportes.

ORGANIGRAMA

FODA

Fortalezas

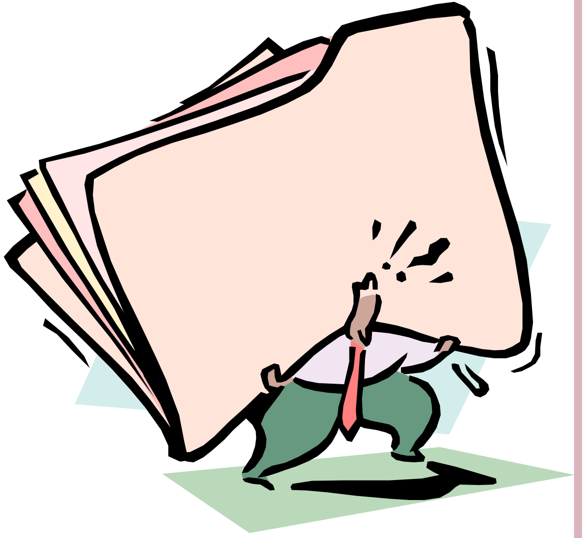
- Skatepark privado bajo techo (indoor / coliseo).
- Estructura diseñada para instalaciones deportivas de primer nivel.
- Locales de equipo e indumentaria.
- Bar diseñado con los accesorios deportivos.
- Cursos para principiantes.

FODA

Oportunidades

- Se cuenta con auspiciantes de todo tipo por ser el único lugar en Guayaquil de tal magnitud.
- Desarrollo de buenos deportistas para competencias internacionales que representen al país.
- Al haber pocas opciones de diversión para estos deportes nos permite la facilidad en el ingreso al mercado.

FODA



Debilidades

- El precio de admisión en relación a otras áreas de práctica donde es gratis.
- No se cuenta con el capital para financiar el proyecto, a lo que se lleva a realizar un préstamo bancario.
- Falta de técnicos especializados en la instalación y dirección de la maquinaria para la infraestructura del Skatepark.
- Poca acogida de las personas por el riesgo del deporte.

FODA

Amenazas

- Competencia directa por parte del Skatepark del municipio.
- Los costos operativos se verían afectados por las regulaciones del gobierno.

ESTUDIO DE MERCADO Y SU ANÁLISIS

Análisis de Oferta

- Se requiere de una fuerte inversión para la implementación del Skatepark. 

- Resulta conveniente obtener locales de ropa, implementos y/o accesorios, aparte de un servicio de primeros auxilios y un bar. 

- Contar con un buen personal que ofrezca un buen servicio. 

- Fuerte posicionamiento frente a la competencia. 

Competencia

- Skatepark público.

- La Finta.

- Parque en los ceibos.
- Parque en el Sur.

Análisis de la Demanda

Base de compra de los clientes

- Seguridad y confort a un bajo precio.
- Variedad en infraestructura y diseño que permitirán mayor riesgo en acrobacias y destreza.
- Calidad en atención al cliente y satisfacción de necesidades.
- Cursos de aprendizaje.
- Torneos nacionales e internacionales.

Clasificación de la demanda

- Al instaurar esta empresa nuestra demanda va a ser continua ya que es un servicio diferente, innovador y único.

Poder adquisitivo de los consumidores

- Dirigida para consumidores de nivel socio-económico medio, medio-alto, alto.

Estimación de la demanda

Población Económicamente Activa de la Ciudad de Guayaquil por sectores económicos[4]							
Localidad	'Total	%	Sector Primario	Sector Secundario	Sector Terciario	No especificado	Trabajador nuevo
Guayas	1.220.389	100,0	203.766	211.442	647.500	147.745	9.936
Guayaquil	780.268	63,9	34.467	151.019	481.097	106.798	6.887

* Representa el 23% de la totalidad de habitantes.
* Para la estimación de la demanda el estudio se basará en rangos de edades (8-27 años).
* Tasa de crecimiento constante del 2.5% en la población y el PEA (Población Económicamente Activa) en la ciudad es del 63.9%.

- Demanda Potencial Esperada

Deporte	Skateboarding	Roller	BMX
# de deportistas	**450**	**330**	**260**
Demanda Potencial			**1040**

Esta demanda potencial representaría el 0,56% en la ciudad de Guayaquil dentro de los habitantes de clase media – alta.

Análisis de Precios

Se reflejan dos tendencias claramente distintas.

- Quienes estarían dispuestos a pagar el precio de admisión.
- Quienes desean economizar acudiendo a los parques públicos o al Skatepark público.

Análisis de Precios

Los precios dependerá de varios factores como:

- Costo que se incurrirá por contratación del personal.
- Costo de infraestructura.
- Mantenimiento del área.

Se estima como precio general para todo público de **1 dólar 50 centavos** por persona.

Método para la obtención de datos

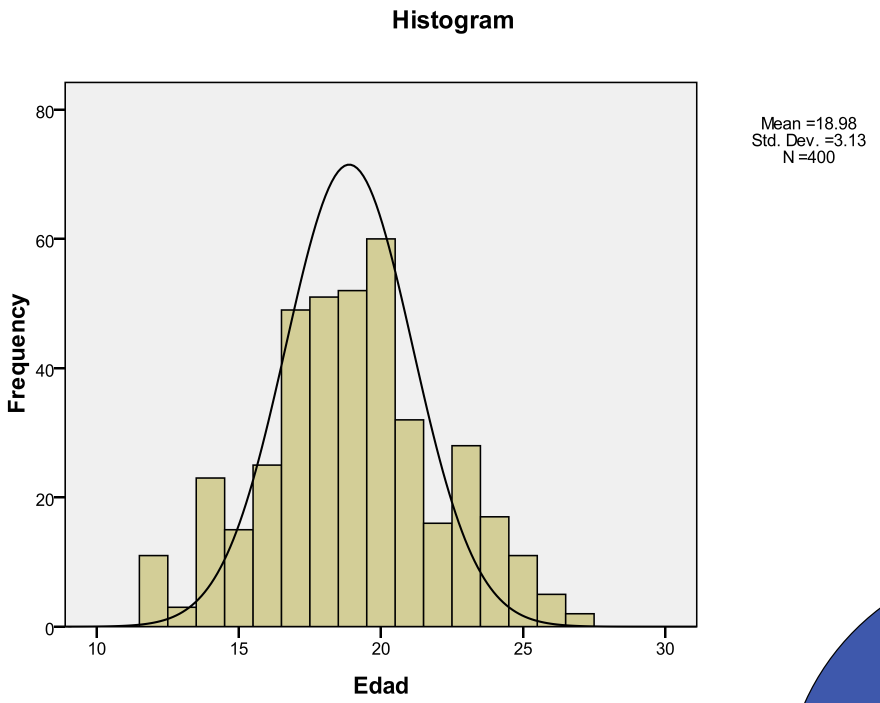
Método Cuantitativo

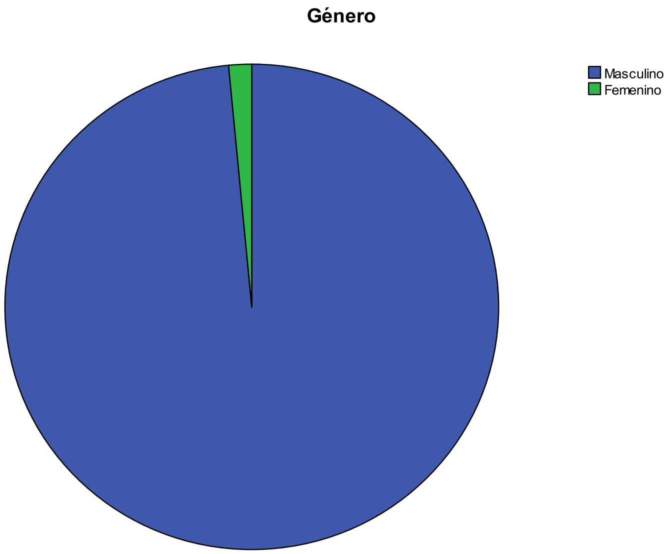
La encuesta a realizar se la obtuvo visitando los lugares de más acogida. Los sectores establecidos son los siguientes:

- Skatepark del Municipio de Guayaquil
- Skatepark de Samborondon "La Finta"
- Parque situado al sur de la ciudad
- Parque en los Ceibos.

Análisis de la Encuesta

EDAD - SEXO



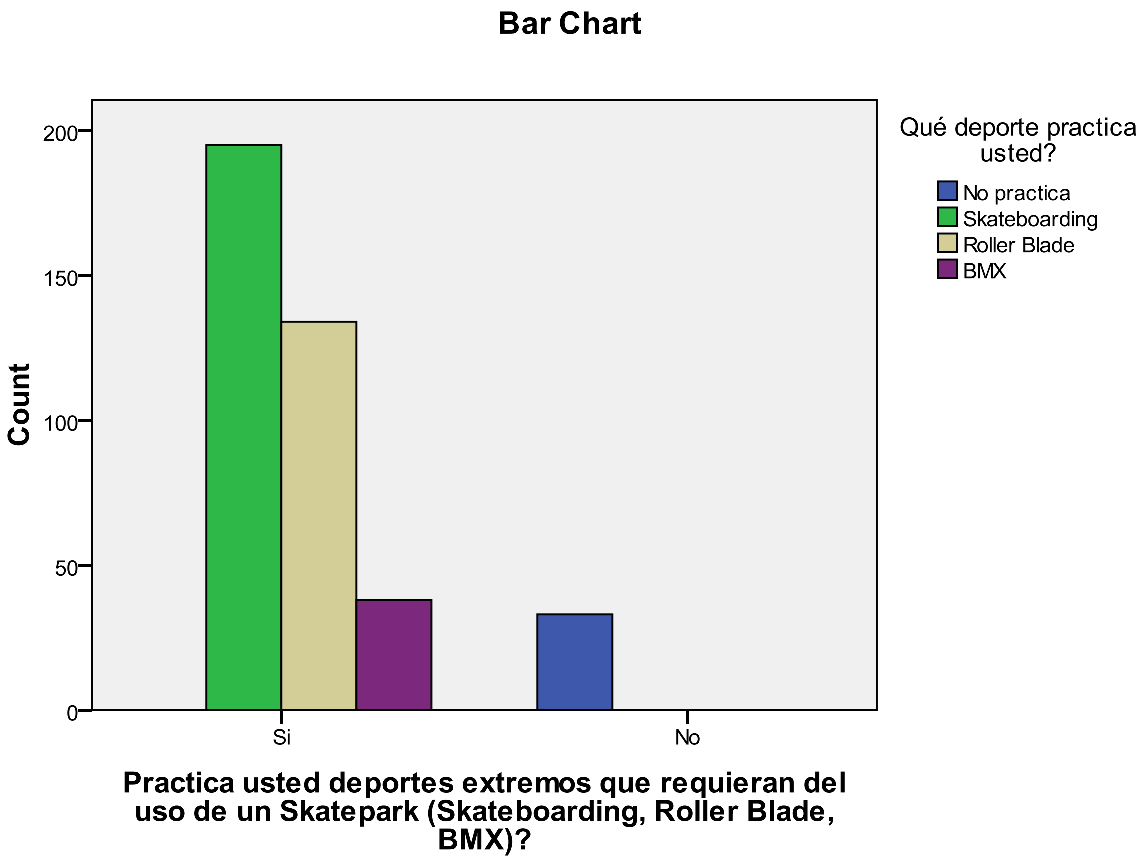


Resultados

Consumidores potenciales:

- Rango: 17 a 20 años. (52.8%)
- Género: masculino (98.5%)

Deporte mas practicado



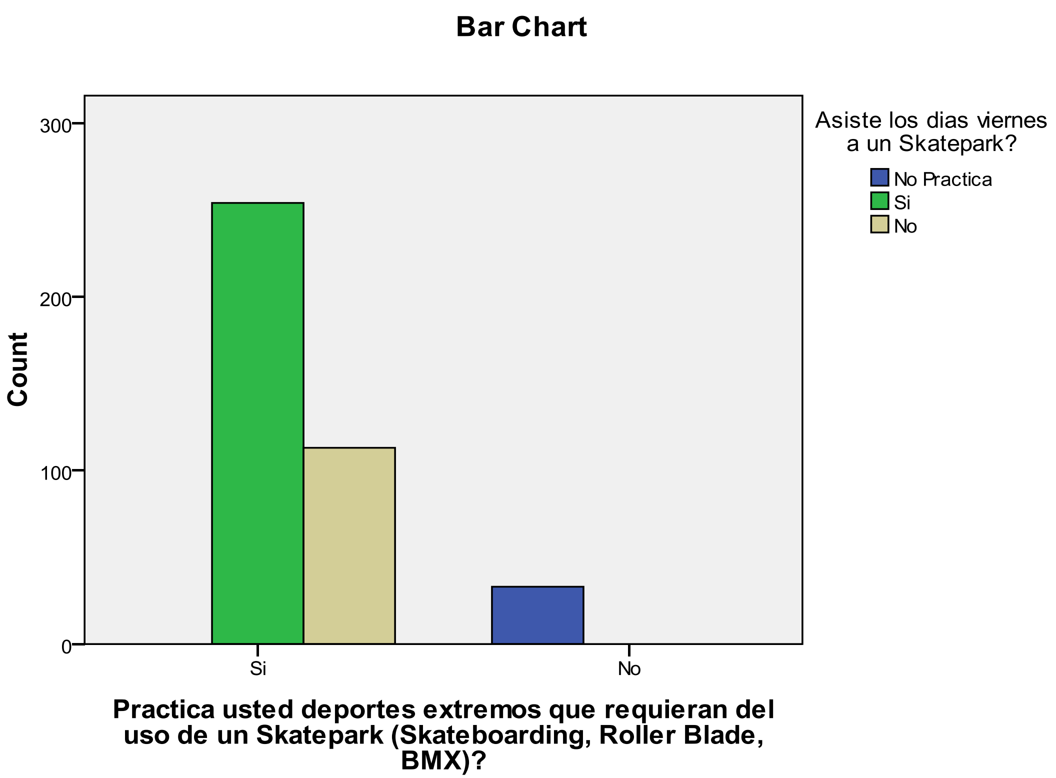
Resultados:

Personas que practican estos deportes: 91.75%

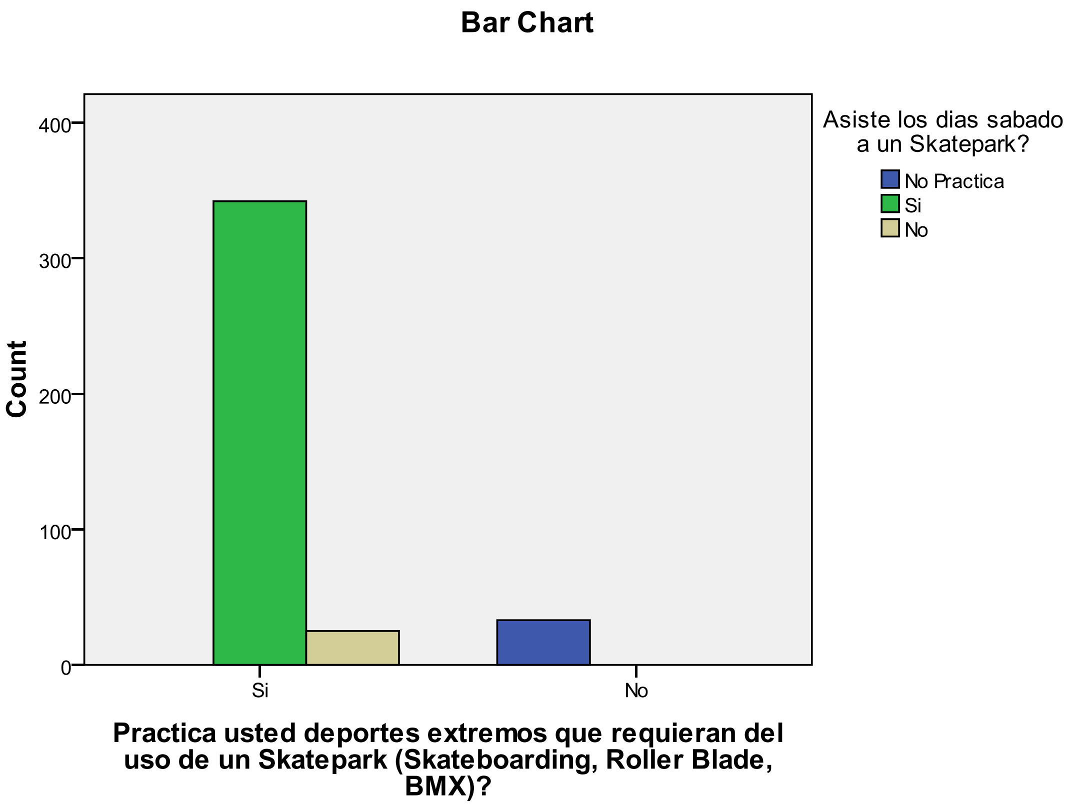
Skateboarding:	53.13%
Roller Blade:	36.51%
BMX:	10.35%

FRECUENCIA DE ASISTENCIA DIARIA

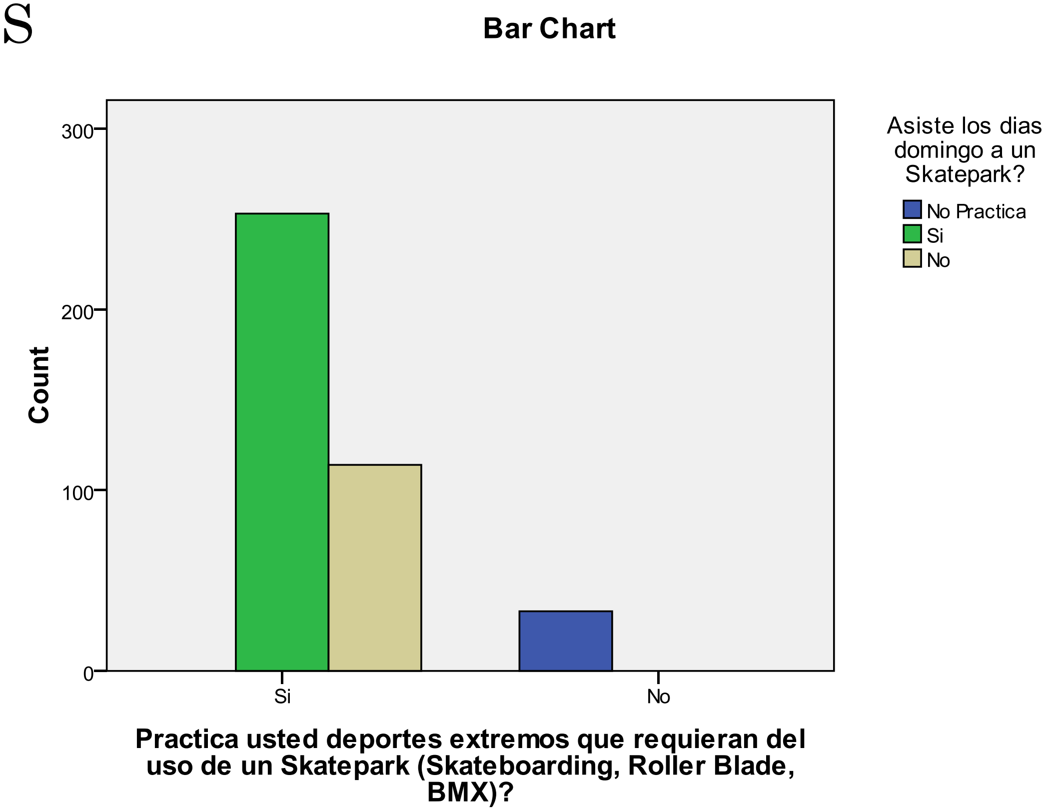
VIERNES



SÁBADO


Bar Chart
Asiste los dias sabado a un Skatepark?
No Practica
Si
No
Count
0
100
200
300
400
Si
No
Practica usted deportes extremos que requieran del uso de un Skatepark (Skateboarding, Roller Blade, BMX)?

DOMINGOS

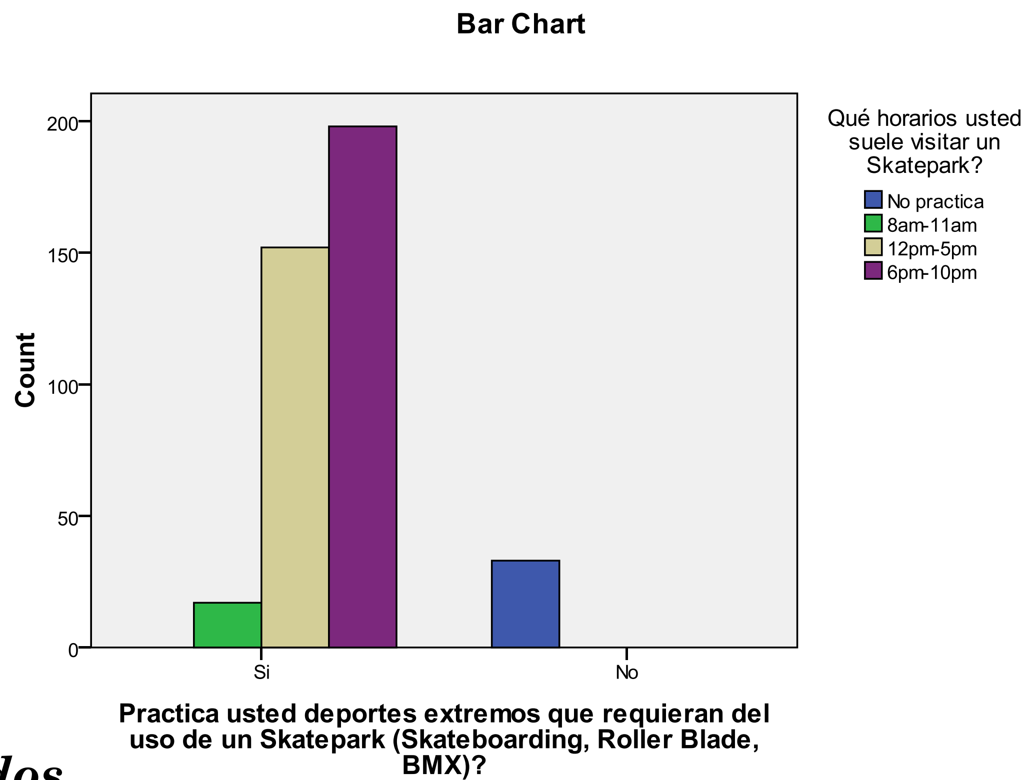


Bar Chart
Count
300
200
100
0
Si
No
Practica usted deportes extremos que requieran del uso de un Skatepark (Skateboarding, Roller Blade, BMX)?
Asiste los dias domingo a un Skatepark?
No Practica
Si
No

Resultados de frecuencia

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Frecuencia de asistencias por día	21.53%	21.80%	43.32%	46.05%	69.21%	93.19%	68.94%

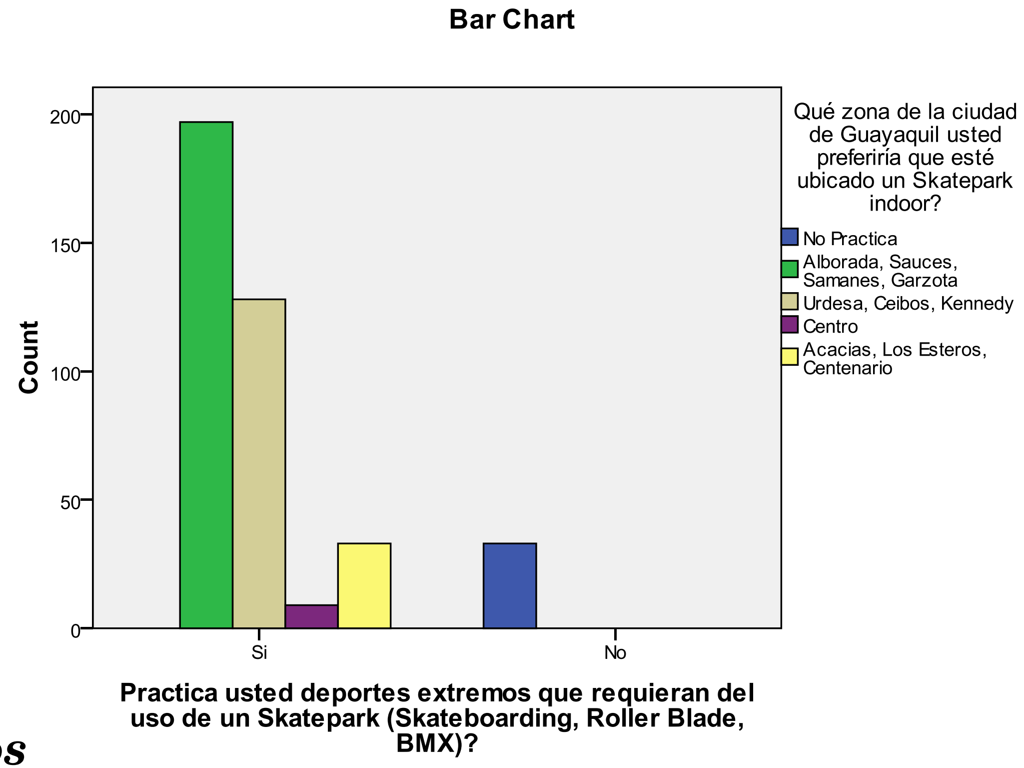
Hora de Mayor Asistencia



Resultados

El 53.95% de estos deportistas asisten a partir de las 6 de la tarde pero también hay una gran acogida a partir del medio día ya que representan el 41.42% que asisten en ese lapso de tiempo.

Sector de Preferencias



Resultados

El 53.68% de los deportistas prefieren desarrollar su deporte al norte de la ciudad (Sectores: Alborada, Samanes, Sauces y/o Garzota).

Importancia de Factores

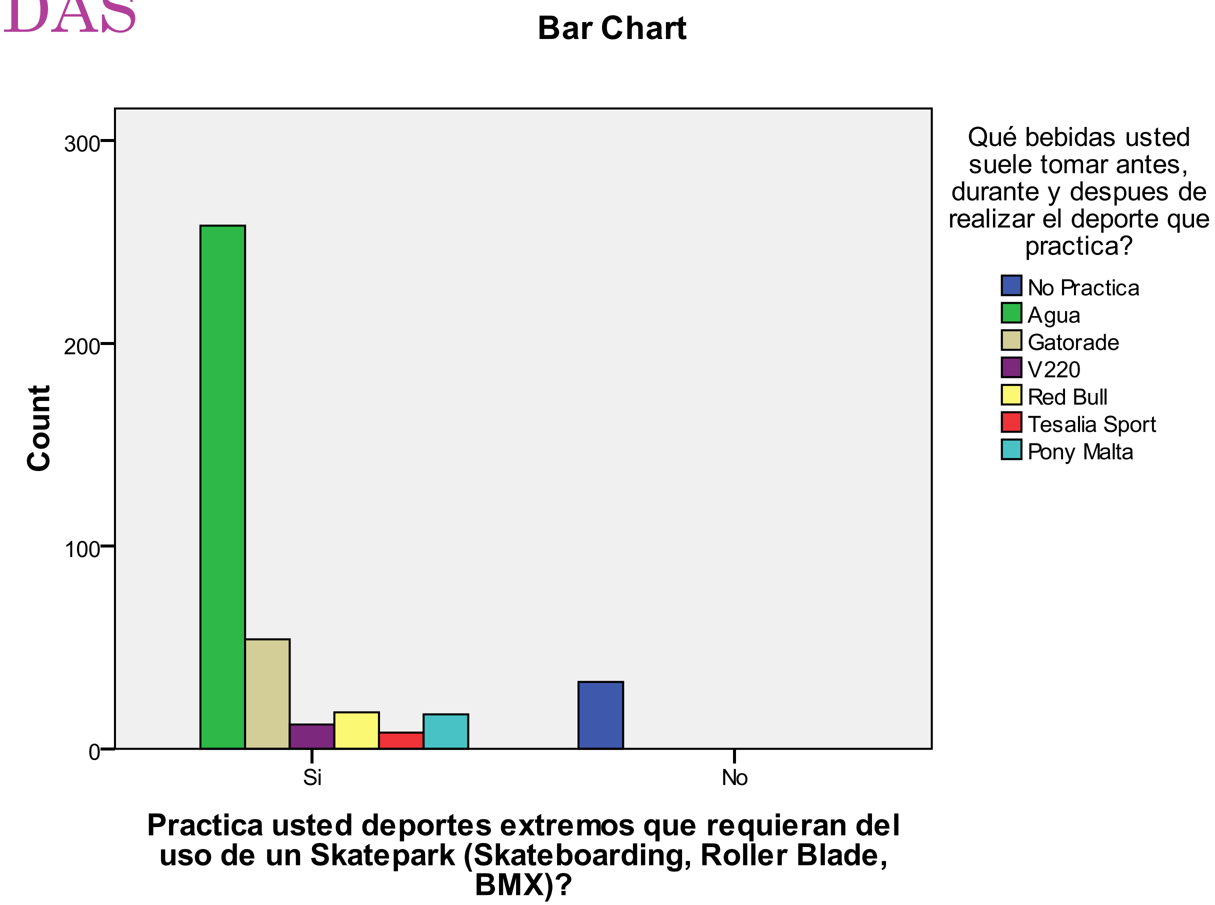
EQUIPO MÉDICO	83.10%
ACCESIBILIDAD	81.47%
VARIACIÓN DE SETS	67.57%
INFRAESTRUCTURA	64.31%
SEGURIDAD	63.22%
LOCALES	60.77%
LIMPIEZA	58.58%
BAR	57.22%
PRECIO	56.40%

Implementación de sets

- Todos los set son requeridos y preferidos en el siguiente orden:

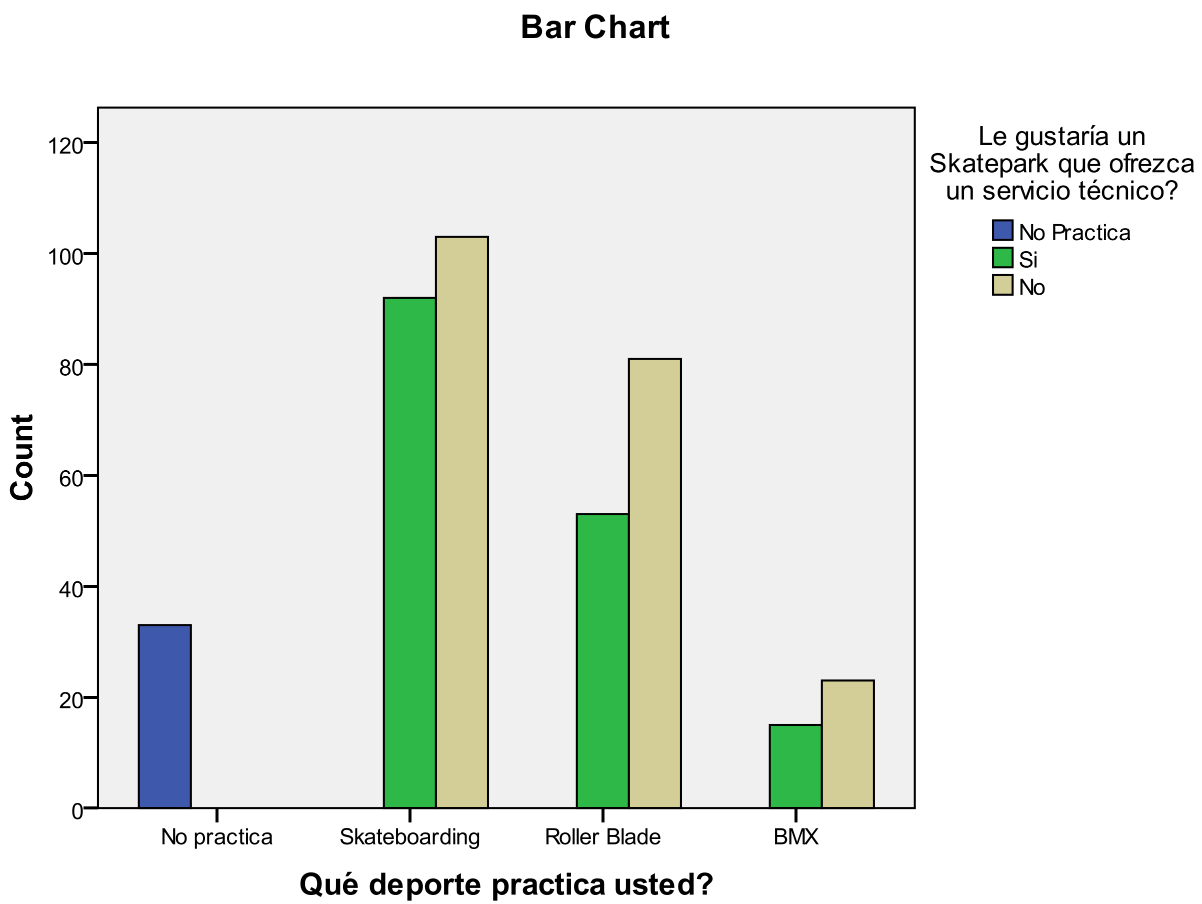
1. Rail – Ramps
2. Fun Box
3. Vertical U
4. Mini U
5. Gap
6. Olla
7. Drawers
8. Handrail
9. Picnic

Bebidas



El 70.30% de los deportista prefieren **agua** como la bebida más importante

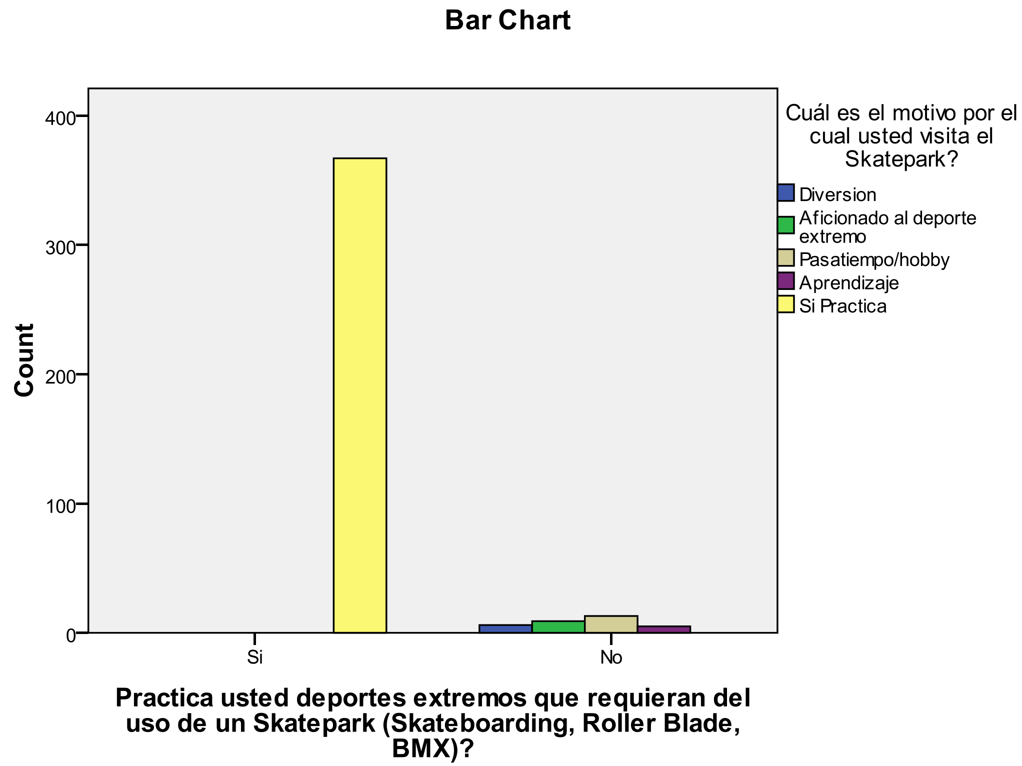
Servicio Técnico



No desean el servicio

- Skateboarding : 52.82%.
- Roller Blade: 60.45%.
- BMX : 60.53%.

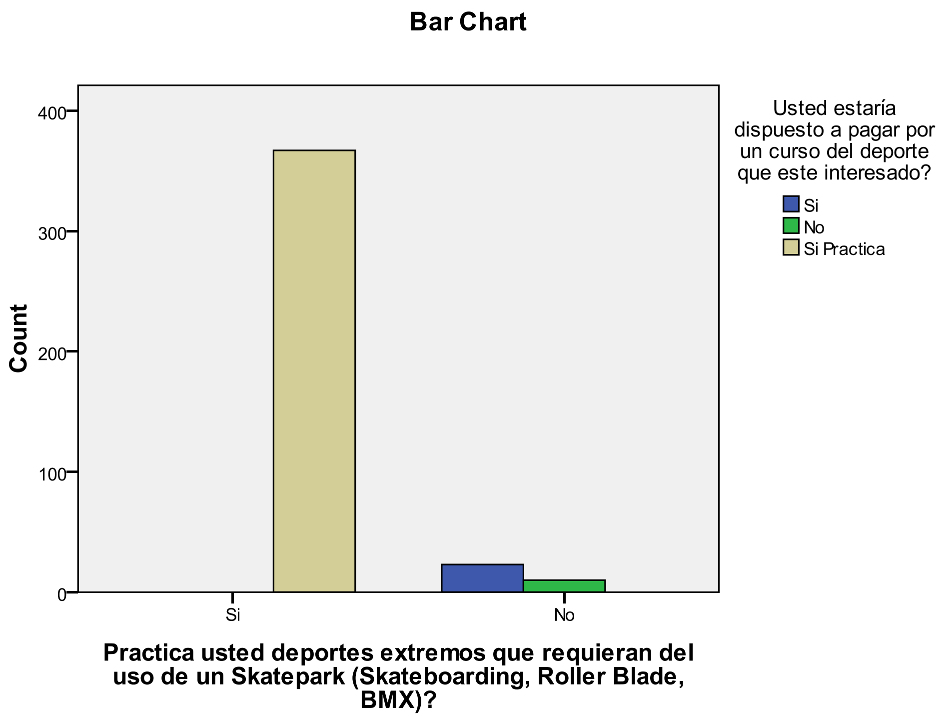
RAZONES POR LA QUE ASISTEN



Resultados

El 39.39% de los que no practican ninguno de los deportes, asisten por pasatiempo.

DISPUESTOS A PAGAR POR UN CURSO



Resultados

El 69.70% estarían dispuesto a pagar por un curso para aprender el deporte que les gusta.

Conclusiones del análisis

- La asistencia frecuente a los skateparks depende de factores relevantes (género, edad, deporte, ubicación, tipos de sets y las horas más visitadas).

- Los rieles y las rampas son los sets más requeridos por los usuarios.

- Servicio Técnico: Todos los usuarios tanto de Skateboarding, Roller y BMX no consideran necesario que se implemente.

Recomendaciones del Análisis

- La implementación del Skatepark privado va a requerir de una gran inversión ya que hay considerar todos los factores requeridos por los usuarios.

- Considerar que el Skatepark puede tener un alto porcentaje de crecimiento, aunque podría generar pocos ingresos en sus primeros años de operación.

- Se recomienda implementar el Skatepark indoor únicamente enfocado en los practicantes de Skateboarding y Roller. Se tendría una demanda potencial de **780 usuarios** para el nuevo Skatepark privado.

Matriz BCG

		PARTICIPACIÓN RELATIVA DEL MERCADO	
		GRANDE	PEQUEÑO
TASA DE CRECIMIENTO DEL MERCADO	ALTO	ESTRELLA 	INTERROGANTE  SKATEPARK (INDOOR)
	BAJO	VACAS 	PERRO 

Matriz Implicación

I = Investigación E = Evaluación A = Acción	MODO INTELECTUAL	MODO EMOCIONAL
IMPLICACIÓN FUERTE	*Aprendizaje* **(I,E,A)**	*Afectividad* **(E,I,A)**
IMPLICACIÓN DÉBIL	*Rutina* **(A,I,E)**	*Hedonismo* **(A,E,I)**

Macro y Micro Segmentación

- **Macro:** Necesidad.

- **Micro:**

  Segmentación Geográfica

  Segmentación Demográfica

  Segmentación Psicográfica

Fuerzas de Porter

Marketing Mix: 5 p's

- Producto
- Plaza

- Precio

- Promoción

- Posicionamiento

Estudio Técnico

Proceso de Compra

Deportista
- Skateboarding
- Roller Blade

Boletería
- Cajero

Ingreso al Skatepark
- Uso de la Pista (Infraestructura)
- Servicios por parte del Bar
- Visita a locales de Indumentaria y Equipo.

Estudio Técnico

Tamaño de las instalaciones:	800 metros cuadrados.
Capacidad Máxima:	300 personas.
Ubicación:	Solar ubicado en la urbanización La Garzota, parroquia urbana Tarqui de la ciudad de Guayaquil.

- Inversión para la construcción:

  Se obtiene un valor total:

  Terreno: **$76,800.00.**

  Costos directos: **$124,059.38.**

  Costos indirectos: **$12,518.38.**

- Balance de Equipos y Muebles

Cantidad	Detalles	Precio Unitario	Total
1	Aire acondicionado central	$ 1,000.00	$ 1,000.00
4	Computadoras	$ 383.00	$ 1,532.00
1	Impresora	$ 175.00	$ 175.00
1	ROUTER	$ 109.00	$ 109.00
1	Dispensador de agua	$ 250.00	$ 250.00
2	Secador de Mano	$ 125.00	$ 250.00
4	Extintor de incendio de 10 libras	$ 30.00	$ 120.00
4	Escritorios	$ 150.00	$ 600.00
4	Sillas con apoyo y ruedas	$ 45.00	$ 180.00
6	Sillas sin ruedas	$ 20.00	$ 120.00
2	Teléfonos	$ 30.00	$ 60.00
			$ 4,396.00

Estudio Financiero

Inversiones del Proyecto

INVERSIÓN INICIAL	
OBRAS FÍSICAS	$ 213,377.76
EQUIPOS Y MUEBLES	$ 4,396.00
TRÁMITES LEGALES	$ 1,500.00
CAPITAL DE TRABAJO	$ 2,128.69
TOTAL INVERSIÓN	$ 221,402.45

Valor de Desecho

	Valor de Desecho Contable						
	Activo	Valor Contable	Vida Contable	Depreciación Anual	Años Depreciándose	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
	Terreno	$ 76,800.00	20	$ 3,840.00	10	$ 38,400.00	$ 38,400.00
	Edificio	$ 136,577.76	20	$ 6,828.89	10	$ 68,288.88	$ 68,288.88
Equipos de Oficina y/o de Planta	Aire acondicionado central	$ 1,000.00	5	$ 200.00	10	$ 2,000.00	$ -
	Computadoras	$ 1,532.00	3	$ 510.67	10	$ 5,106.67	$ -
	Impresora	$ 175.00	3	$ 58.33	10	$ 583.33	$ -
	ROUTER	$ 109.00	10	$ 10.90	10	$ 109.00	$ -
	Teléfonos	$ 60.00	10	$ 6.00	10	$ 60.00	$ -
	Dispensador de agua	$ 250.00	10	$ 25.00	10	$ 250.00	$ -
	Extintor de incendio de 10 libras	$ 120.00	10	$ 12.00	10	$ 120.00	$ -
	Secador de Mano	$ 250.00	10	$ 25.00	10	$ 250.00	$ -
Muebles de Oficina	Escritorios	$ 600.00	10	$ 60.00	10	$ 600.00	$ -
	Sillas con apoyo y ruedas	$ 180.00	10	$ 18.00	10	$ 180.00	$ -
	Sillas sin ruedas	$ 120.00	10	$ 12.00	10	$ 120.00	$ -
		DEPRECIACION ANUAL		$ 11,606.79	VALOR DE DESECHO		$ 106,688.88

Ingresos

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Asistencia Semanal
Frecuencia de asistencias por día	21.53%	21.80%	43.32%	46.05%	69.21%	93.19%	68.94%	
Capacidad máxima	65	44	87	92	138	186	138	750

Ingresos por Entrada	$ 53,971.92	
Ingresos por Bar	$ 53,971.92	
Ingresos por alquiler de locales	$ 36,000.00	
Ingresos por cursos	$ 3,363.90	
	$ 147,307.74	Total Ingresos

Estimación de Costos

- Gastos Administrativos

Sueldo del personal	$ 62,800.00
Servicios básicos (luz, agua teléfono, internet)	2,820.00
Suministros/materiales de oficina	128.34
Suministros de limpieza / mantenimiento	350.88
Botiquín Médico	50.00
Alerta Médica	2,640.00

- Gastos de Ventas

Publicidad por Radio	687.00
Costos del Bar	2,184.24

Capital de Trabajo

	Enero	Febrero	Marzo	Abril
INGRESOS	6,539.57	9,658.65	9,658.65	10,016.35
EGRESOS	8,668.27	8,668.27	8,668.27	8,668.27
SALDO MENSUAL	(2,128.69)	990.39	990.39	1,348.08
SALDO ACUMULADO	(2,128.69)	(1,138.31)	(147.92)	1,200.17

Tasa de Descuento

- ***Riesgo país (EMBI Ecuador):*** 820 puntos equivalente al 8.20%. (Índice EMBI de países emergentes de Chase-JP Morgan).

- ***Rf:*** 3.66%, tasa libre de riesgo. (Bonos del Tesoro EEUU)

- ***B:*** 0.77, coeficiente de riego del sector servicios.

- ***Rm:*** Tasa de Rentabilidad del Mercado equivalente a 0,11 (fuente del Banco Central del Ecuador).

Datos que se aplican en la siguiente ecuación:

$$Re = Rf + \beta\ (Rm - Rf) + \text{RIESGO PAÍS}$$

Se obtiene una tasa de descuento 17.51%.

Rf	3.66%
Rm	11.00%
Beta	0.77
Riesgo País	8.20%
Re	17.51%

Tasa de descuento: 18%

FLUJO DE CAJA

- Financiemiento de deuda

INVERSIÒN	**$ 217,145.07**	
ACTIVOS FIJOS	$ 217,773.76	
TRAMITES LEGALES	$ 1,500.00	$ 88,986.72
CAPITAL DE TRABAJO	$ (2,128.69)	$ (2,128.69)
Deuda a Financiar (40%)		**$ 86,858.03**

- Tabla de Amortización

PERIODO	SALDO	CAPITAL	INTERESES	CUOTA
0	88,961.72			
1	80,065.55	8,896.17	8,896.17	17,792.34
2	71,169.37	8,896.17	8,006.55	16,902.73
3	62,273.20	8,896.17	7,116.94	16,013.11
4	53,377.03	8,896.17	6,227.32	15,123.49
5	44,480.86	8,896.17	5,337.70	14,233.87
6	35,584.69	8,896.17	4,448.09	13,344.26
7	26,688.52	8,896.17	3,558.47	12,454.64
8	17,792.34	8,896.17	2,668.85	11,565.02
9	8,896.17	8,896.17	1,779.23	10,675.41
10	0.00	8,896.17	889.62	9,785.79

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS		**$ 147,307.74**	**$ 154,673.12**	**$ 162,406.78**	**$ 170,527.12**	**$ 179,053.47**	**$ 188,006.15**	**$ 197,406.46**	**$ 207,276.78**	**$ 217,640.62**	**$ 228,522.65**
EGRESOS											
Gstos Administrativos		$ 68,789.22	$ 68,789.22	$ 68,789.22	$ 68,789.22	$ 68,789.22	$ 68,789.22	$ 68,789.22	$ 68,789.22	$ 68,789.22	$ 68,789.22
Gstos de Ventas		$ 35,229.96	$ 35,229.96	$ 35,229.96	$ 35,229.96	$ 35,229.96	$ 35,229.96	$ 35,229.96	$ 35,229.96	$ 35,229.96	$ 35,229.96
TOTAL EGRESOS		**$ 104,019.18**	**$ 104,019.18**	**$ 104,019.18**	**$ 104,019.18**	**$ 104,019.18**	**$ 104,019.18**	**$ 104,019.18**	**$ 104,019.18**	**$ 104,019.18**	**$ 104,019.18**
(-) Amortización Intangible		**$ 150.00**	**$ 150.00**	**$ 150.00**	**$ 150.00**	**$ 150.00**	**$ 150.00**	**$ 150.00**	**$ 150.00**	**$ 150.00**	**$ 150.00**
(-) Depreciación											
Terreno		$ 3,840.00	$ 3,840.00	$ 3,840.00	$ 3,840.00	$ 3,840.00	$ 3,840.00	$ 3,840.00	$ 3,840.00	$ 3,840.00	$ 3,840.00
Edificio		$ 6,828.89	$ 6,828.89	$ 6,828.89	$ 6,828.89	$ 6,828.89	$ 6,828.89	$ 6,828.89	$ 6,828.89	$ 6,828.89	$ 6,828.89
Equipos de Oficina y/o Planta		$ 847.90	$ 847.90	$ 847.90	$ 847.90	$ 847.90	$ 847.90	$ 847.90	$ 847.90	$ 847.90	$ 847.90
Muebles de Oficina		$ 90.00	$ 90.00	$ 90.00	$ 90.00	$ 90.00	$ 90.00	$ 90.00	$ 90.00	$ 90.00	$ 90.00
(-) Total Depreciación		**$ 11,606.79**	**$ 11,606.79**	**$ 11,606.79**	**$ 11,606.79**	**$ 11,606.79**	**$ 11,606.79**	**$ 11,606.79**	**$ 11,606.79**	**$ 11,606.79**	**$ 11,606.79**
Utilidad antes de intereses e impuestos		$ 31,531.77	$ 38,897.16	$ 46,630.81	$ 54,751.15	$ 63,277.51	$ 72,230.18	$ 81,630.49	$ 91,500.81	$ 101,864.65	$ 112,746.68
Intereses del Prestamo		$ (8,685.80)	$ (7,817.22)	$ (6,948.64)	$ (6,080.06)	$ (5,211.48)	$ (4,342.90)	$ (3,474.32)	$ (2,605.74)	$ (1,737.16)	$ (868.58)
Utilidad antes part. de los trabj.		$ 22,845.97	$ 31,079.93	$ 39,682.17	$ 48,671.09	$ 58,066.02	$ 67,887.28	$ 78,156.17	$ 88,895.07	$ 100,127.49	$ 111,878.10
15% Participación de los trabj.		$ 4,729.77	$ 5,834.57	$ 6,994.62	$ 8,212.67	$ 9,491.63	$ 10,834.53	$ 12,244.57	$ 13,725.12	$ 15,279.70	$ 16,912.00
Utilidad antes del impuesto		**$ 26,802.00**	**$ 33,062.58**	**$ 39,636.19**	**$ 46,538.48**	**$ 53,785.88**	**$ 61,395.65**	**$ 69,385.91**	**$ 77,775.69**	**$ 86,584.95**	**$ 95,834.68**
25% Impuesto a la Renta		$ 6,700.50	$ 8,265.65	$ 9,909.05	$ 11,634.62	$ 13,446.47	$ 15,348.91	$ 17,346.48	$ 19,443.92	$ 21,646.24	$ 23,958.67
Utilidad despues de impuestos		$ 20,101.50	$ 24,796.94	$ 29,727.14	$ 34,903.86	$ 40,339.41	$ 46,046.74	$ 52,039.44	$ 58,331.77	$ 64,938.71	$ 71,876.01
(+) Amortización Intangible		$ 150.00	$ 150.00	$ 150.00	$ 150.00	$ 150.00	$ 150.00	$ 150.00	$ 150.00	$ 150.00	$ 150.00
(+)Depreciacion		$ 11,606.79	$ 11,606.79	$ 11,606.79	$ 11,606.79	$ 11,606.79	$ 11,606.79	$ 11,606.79	$ 11,606.79	$ 11,606.79	$ 11,606.79
Inversión	$ (217,773.76)										
Préstamo	$ 86,858.03										
Amortización deuda		$ (8,685.80)	$ (8,685.80)	$ (8,685.80)	$ (8,685.80)	$ (8,685.80)	$ (8,685.80)	$ (8,685.80)	$ (8,685.80)	$ (8,685.80)	$ (8,685.80)
Capital de Trabajo	$ (2,128.69)										
Recuperación Capital de Trabj.											$ 2,128.69
Valor de Desecho											$ 106,688.88
Flujo Neto Efectivo	**$ (133,044.43)**	**$ 23,172.49**	**$ 27,867.92**	**$ 32,798.13**	**$ 37,974.84**	**$ 43,410.40**	**$ 49,117.73**	**$ 55,110.42**	**$ 61,402.75**	**$ 68,009.70**	**$ 183,764.57**

VAN- TIR

El proyecto si es rentable dado que el VAN>0.

La TIR es de 27.40% que es mayor a la tasa de descuento que es del 18%.

VAN	67,406.47
TIR	27.40%

PAYBACK

Flujo de Efectivo	(133,044.43)	23,172.49	27,867.92	32,798.13	37,974.84	43,410.40	49,117.73	55,110.42	61,402.75	68,009.70	183,764.57
Flujo de Efectivo Descontado	(133,044.43)	19,637.70	23,616.88	27,795.02	32,182.07	36,788.47	41,625.19	46,703.75	52,036.23	57,635.34	155,732.69
Flujo de Efectivo Dsctado. Acumu	(133,044.43)	(113,406.73)	(89,789.84)	(61,994.82)	(29,812.75)	6,975.72	48,600.91	95,304.66	147,340.89	204,976.23	360,708.91

PAYBACK	5.23

Análisis de Sensibilidad

- Respecto a Ingresos:

		VAN	TIR	RESULTADO
VARIACIÓN	5%	92,284.18	31%	FACTIBLE
	0%	**67,406.47**	**27%**	**FACTIBLE**
	-5%	42,528.75	24%	FACTIBLE
	-10%	17,651.04	20%	FACTIBLE
	-15%	(7,226.67)	17%	NO ES FACTIBLE
	-20%	(32,104.39)	13%	NO ES FACTIBLE

- Respecto a Costos:

		VAN	TIR	RESULTADO
VARIACIÓN	25%	(7,096.75)	17%	NO ES FACTIBLE
	20%	7,803.89	19%	FACTIBLE
	15%	22,704.54	21%	FACTIBLE
	10%	37,605.18	23%	FACTIBLE
	5%	52,505.82	25%	FACTIBLE
	0%	**67,406.47**	**27%**	**FACTIBLE**
	-5%	82,307.11	30%	FACTIBLE

Conclusiones

- El Skatepark proyecta mucha demanda, ya que actualmente en la ciudad hay muy pocos lugares para practicar estos deportes extremos.

- Los resultados del estudio financiero muestran ventajas y posibilidades de llevar a cabo el proyecto.

- Con respecto al análisis de sensibilidad se concluye que tanto variables como la demanda y los precios son aquellas variables sensibles que afectarían al Ingreso y por ende al proyecto en general.

- Al ser el primer Skatepark privado estilo coliseo en el mercado que ofrece este tipo de servicio, se tendrá una ventaja competitiva.

Recomendaciones

- Sería favorable que la empresa este constantemente en la búsqueda de nuevos software que permita el avance tecnológico y la mejora en el servicio que se brinda.
- Realizar mantenimiento en la infraestructura de la empresa.
- Capacitación frecuente de los empleados para que puedan transmitir el verdadero objetivo de la empresa.
- Constantes evaluaciones que permita a la empresa conocer el grado de satisfacción de los clientes.

GRACIAS….